

Daumantų

SKONIO MEISTRAI

**KAS GERIAU – PRIVATAUS AR
SAVO PREKĖS ŽENKLO
EKSPORTAS?**

APIE DAUMANTŲ

Viena moderniausių ir didžiausių pagardų gamintojų Baltijos regione



Nuo

1991



Darbuotojai

~100



SKU

>250



Eksportas

>25

INOVACIJŲ LYDERIAI

Vieninteliai sertifikuoti ekologiškų pagardų gamintojai Lietuvoje

Pomidorų padažai



Majonezai



Majoneziniai padažai



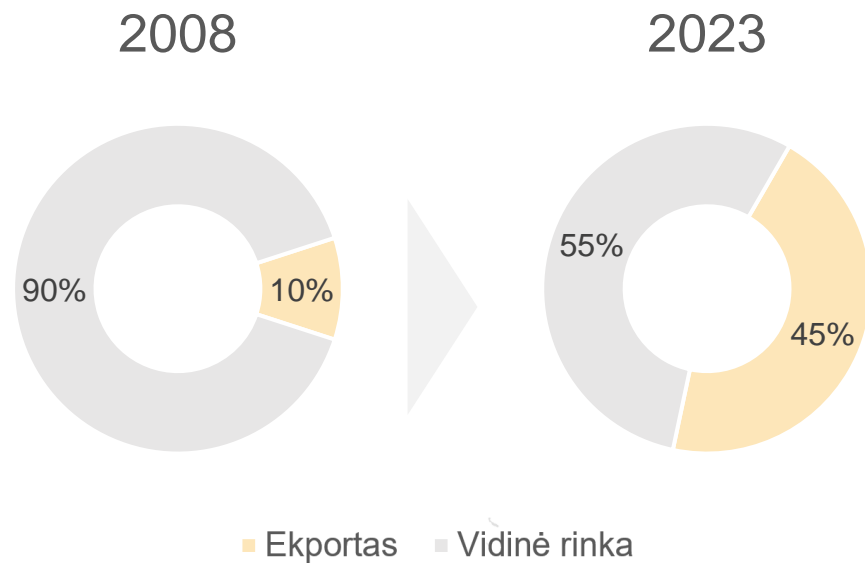
Padažai



PARDAVIMAI

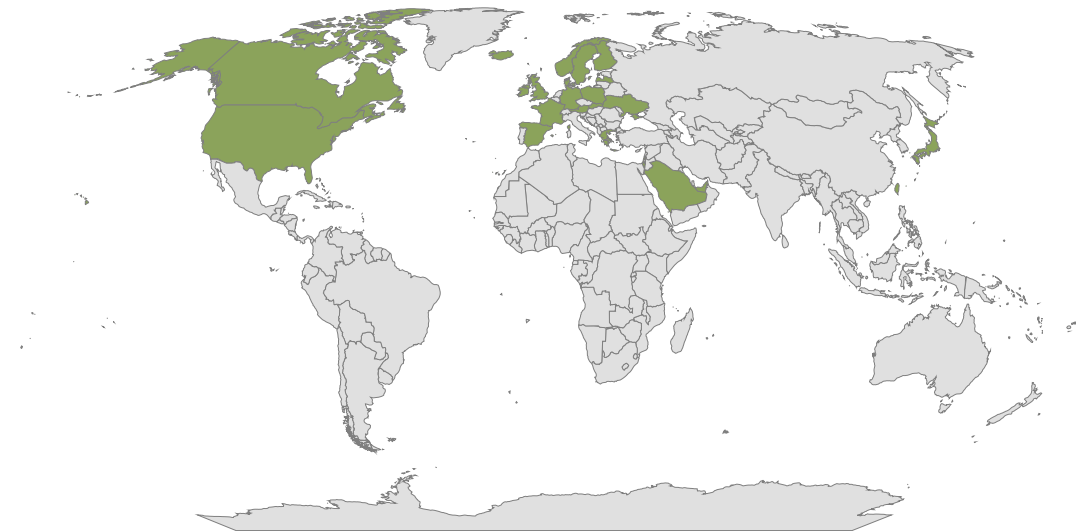
2008 – 2023 m. laikotarpiu pajamos iš eksporto ↑ 4.5x

Eksporto augimas



Pajamų iš eksporto pasiskirstymas

Eksporto Partnerės



Powered by Bing
© Australian Bureau of Statistics, GeoNames, Microsoft, Navinfo, Open Places, OpenStreetMap, TomTom, Zenrin

EKSPORTO STRATEGIJA



PRIVATE LABEL VS SAVO PREKĖS ŽENKLAS

Private label

- + Mažesnis investicijų poreikis
- Mažesni kaštai
- Didesnis pelningumas (short-term)
- Atsakomybės delegavimas
- Produkto tęstinumo užtikrinimo rizika
- Kuriami “kovai” su rinkos lyderiais
- Kopijų be tikslinės rinkos poreikis
- Kontrolės trūkumas

Savo prekės ženklas

- + Organinio pelningumo užtikrinimas
- Prekės ženklo žinomumo didinimas
- Inovacijų sklaida
- Kontrolės užtikrinimas
- Ilgalaikės strategijos būtinumas
- Didesnis investicijų poreikis
- Produkto rinkoje užtikrinimo rizika
- Produkto įvedimo į rinką procesas laike

DAUMANTŲ PATIRTIS – PRIVATE LABEL

Nuo pirmo pokalbio iki pirmo užsakymo – 3 metai



Skandinavija

Pasitikėjimo užtikrinimui – 3 metai

Tęstinumo palaikymui būtini:

- Produkto kokybės užtikrinimas
- Efektyvus problemų sprendimas
- Investicijos poreikių įgyvendinimui



DAUMANTŲ PATIRTIS – WOWMAMA

Iki pirmo užsakymo – 8 nesėkmingi bandymai



Kinija

Pirmas bandymas 2012 m.

Iššūkis – kultūriniai skirtumai

Priemonės:

- Išskirtinis dėmesys
- Naujas prekinis ženklas
- Pritaikymas: skonis + pakuotė



PAMOKOS

Klaidos

Projektų **neprioretizavimas**
Rinkos **tyrimų trūkumas**
Kitų rinkos lyderių **kopijavimas**
Fokusas – **private label**

Sėkmės faktoriai

Investicijos organinio įmonės augimo užtikrinimui
Komandų **funkcijų išgryninimas**
Sukurtos **strategijos sekimas**
Tvarių verslo partnerių parinkimas ir ryšio palaikymas

**Pagrindinė klientų paieška:
Parodose; LinkedIn; Enterprise Europe Network;**

MAISTAS SKANESNIS, KAI VALGOME DRAUGE SU DAUMANTŲ