



**DIGITĀLIE RISINĀJUMI
UZŅĒMUMA EFEKTIVITĀTES
PALIELINĀŠANAI**

**DAIGA KIOPA,
LURSOFT VALDES LOCEKLE**

Kādi šķēršļi kavē biznesu?

- DATU UZTICAMĪBA
- LAIKA TRŪKUMS
- DARBINIEKU KOMPETENCE UN ZINĀŠANAS
- KĻŪDU IESPĒJAMĪBA, NOVĒLOTA REAĢĒŠANA UZ TIRGUS IZMAIŅĀM



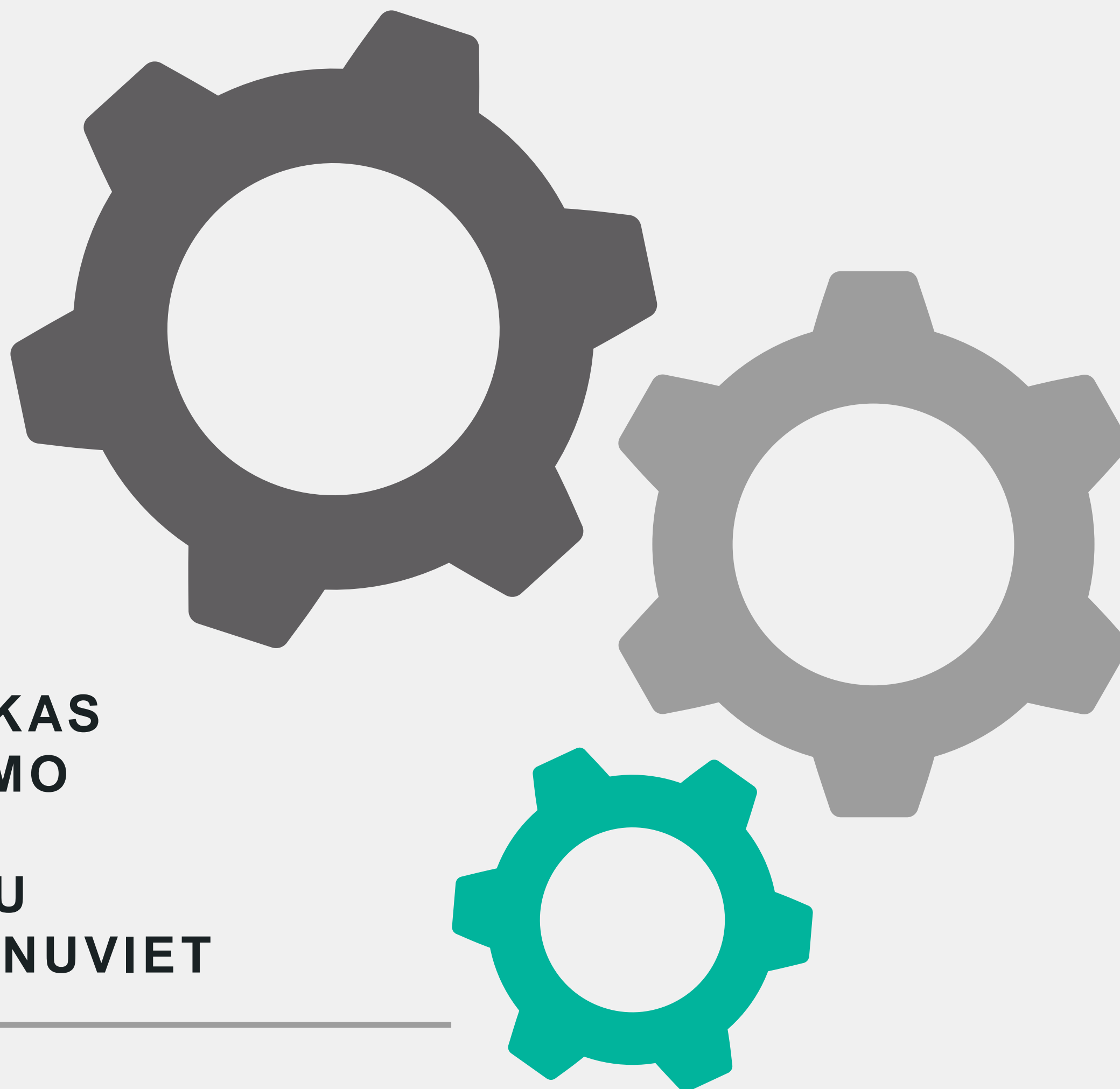


Tikai ar datiem nepietiek

Informācija ir svarīga, lai veiktu klientu analīzi, to pārbaudi, izvērtētu riskus un veidotu nākotnes prognozes, taču, izmantojot šajos procesos digitālos risinājumus, vienlaikus var tikt paaugstināta arī uzņēmuma darba efektivitāte

**IZVĒLIES IT
RISINĀJUMUS,
KAS
PAAUGSTINA
DARBA
EFEKTIVITĀTI**

**IZMANTO
RESURSUS, KAS
NEPIECIEŠAMO
BIZNESA
INFORMĀCIJU
PIEDĀVĀ VIENUVIET**



**LĒMUMU
PIEŅEMŠANU
BALSTI UZ
UZTICAMU UN
JURIDISKI
PAMATOTU
INFORMĀCIJU**

**Kurus procesus var
efektivizēt ar digitālo
risinājumu palīdzību?**



**DOKUMENTU UN RĒĶINU
SAGATAVOŠANU**



KLIENTU IZPĒTES PROCESUS



**KLIENTA PORTFEĻA RISKU
UZRAUDZĪBU**



PĀRDOŠANAS PROCESUS



**ANALĪTIKU UN
PROGNOZĒŠANU**



**DIGITĀLIE
RISINĀJUMI
PĀRDOŠANĀ**



KĀ STRĀDĀ PĀRDEVĒJS?

SENĀKĀ PAGĀTNE

- IEPRIEKŠĒJĀ KOLĒĢA IZVEIDOTĀ DATU BĀZE.
- GOOGLE, UZZIŅU KATALOGI
- POTENCIĀLO KLIENTU IZVĒRTĒŠANA PĒC TO WEB LAPĀM

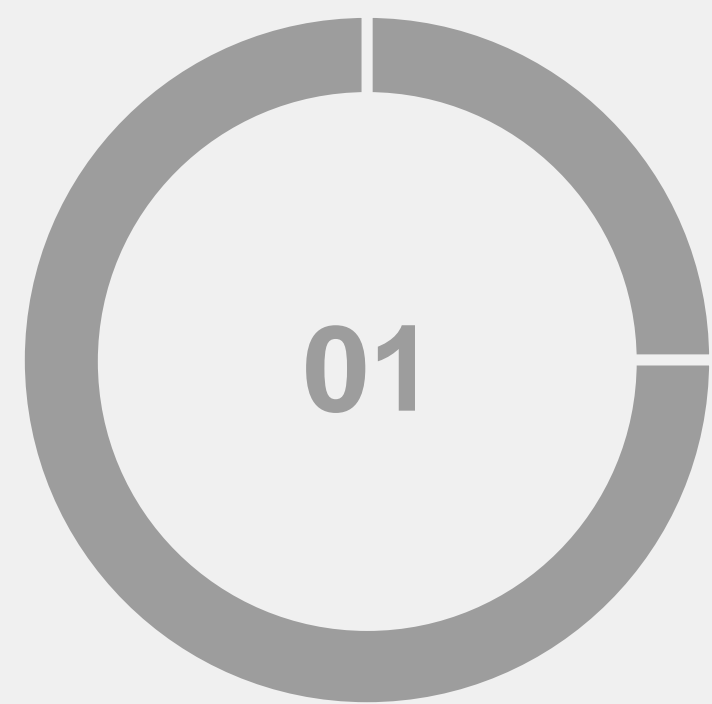
PAGĀTNE

- PRECĪZI SEGMENTĒTAS DATU BĀZES PASŪTĪŠANA
- BALSTOTIES UZ PRECĪZU KLIENTA PROFILU
- E-PASTA MĀRKETINGS
- AKTĪVĀ PĀRDOŠANA

TAGADNE

- PRECĪZI IZVEIDOTAS DATU BĀZES ANALĪZE PĒC PĀRDOŠANAS REZULTĀTIEM

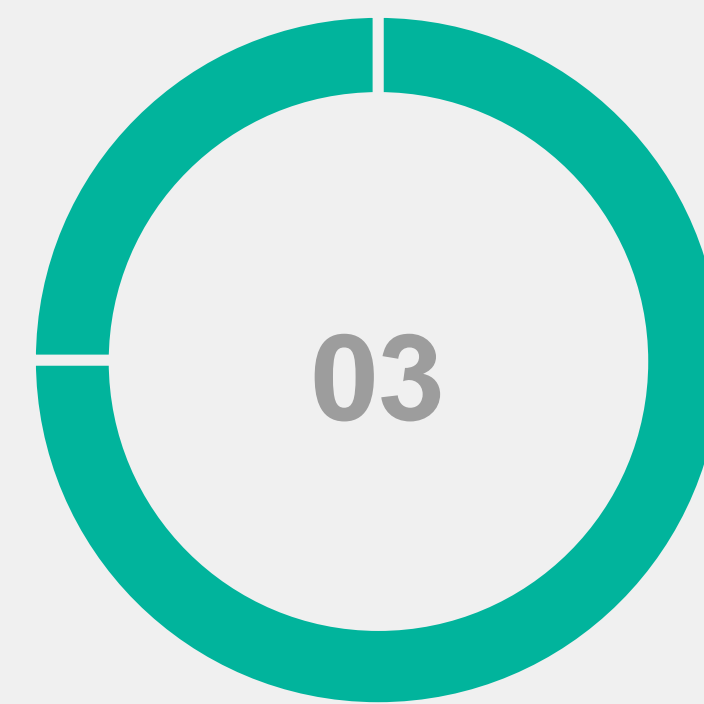
PĀRDEVĒJS + GRĀMATVEDIS + JURISTS = SISTĒMAS ALGORITMS



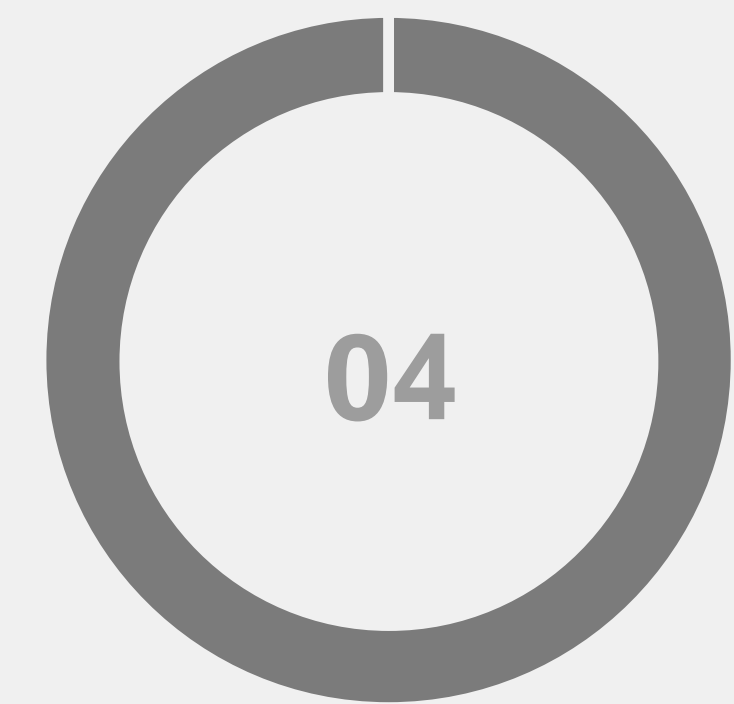
KONSTATĒ RISKU



SAMAZINA LIMITU



PĀRTRAUČ
PĒCAPMAKSU



SISTĒMĀ BLOKĒ
PREČU
IZRAKSTĪŠANAS
IESPĒJU



AUTOMATIZĀCIJA GRĀMATVEDĪBĀ



UZŅĒMUMA DARBĪBU VAR APDRAUDĒT PAT VIENS RISKANTS KLIENTS VAI SADARBĪBAS PARTNERIS

- Klients, kuru izslēdz no PVN reģistra vai tiek apturēta tā darbība
- Klients, kurš nav sasniedzams juridiskajā adresē,
- Klients, kuram nav aktuālu amatpersonu
- Klients ar augstu “riska apetīti”
- Klients, ar kuru saistītas personas pēkšņi nonāk sankciju sarakstos
- Piegāžu ķēdē esoša sadarbības partnera nepietiekama uzraudzība, analīze

VEIC SAVU KLIENTU
UZRAUDZĪBU UN RISKU
GADĪJUMĀ TIEC
BRĪDINĀTS

BRĪDINAJUMI SISTĒMĀ/ -ĀS

**KLIENTA
REĢISTRĀCIJA**



MONITORINGS



**IZSLĒGTS NO
PVN REĢISTRA**



**SANKCIJU MONITORINGS
ZIŅO PAR IEKĻĀUŠANU
SANKCIJU SARAKSTĀ**

- PAZIŅOJUMS FINANŠU
UZSKAITES SISTĒMĀ
- ZIŅA PĀRDEVĒJAM E-
PASTĀ
- AIZLIEGUMS
NOLIKTAVAS SISTĒMĀ
JAUNU PREČU
IZRAKSTĪŠANAI



**DIGITĀLIE
RISINĀJUMI
E-KOMERCIJĀ**



**NEKAS TĀ NEATTĀLINA
KLIENTU NO PIRKUMA,
KĀ SAREŽĢĪTAS
REGISTRĀCIJAS
FORMAS**




KAS STRĀDĀJA JAU LĪDZ ŠIM

KLIENTA DATU IELĀDE SISTĒMĀ TIEK
VEIKTA AUTOMĀTISKI, IERAKSTOT
VIEN REĢISTRĀCIJAS NUMURU

TAGADNE

- DATI PAR UZŅĒMUMU UN
PARAKSTTIESĪGO PERSONU TIEK
AUTOMĀTISKI IEVADĪTI LĪGUMA
FORMĀ
- KLIENTS TIEK PĀRBAUDĪTS SANCIJU
SARAKSTOS UN TAM PIEŠĶIRTS
RISKA NOVĒRTĒJUMS
- PĒC UZŅĒMUMAM ATBILSTOŠAS
FORMULAS TIEK NOTEIKTS
MAKSĀTSPĒJAS INDEKSS
- TIEK NORĀDĪTS PAZIŅOJUMS, JA
JĀVEIC PADZIĻINĀTA KLIENTA
IZPĒTE



INVESTĪCIJAS TEHNOLOĢIJĀS
NAV IZDEVUMI,
BET IEGULDĪJUMI UZŅĒMUMA ATTĪTĪBĀ



KONTAKTI



facebook.com/lursoft



[@lursoft](https://twitter.com/lursoft)



www.lursoft.lv



info@lursoft.lv

**Paldies par
uzmanību!**

