



EUROPEAN UNION
EUROPEAN REGIONAL DEVELOPMENT FUND
INVESTING IN YOUR FUTURE



CENTRAL BALTIC
INTERREG IV A
PROGRAMME
2007-2013



Kā būt inovatīvam zirgkopības nozarē?

Ceļvedis Centrālās Baltijas
jūras reģiona valstu praksē



Kā būt inovatīvam zirgkopības nozarē? Ceļvedis Centrālās Baltijas jūras reģiona valstu praksē. Redaktore: Viola Korpa. Jelgava: Latvijas Lauksaimniecības universitāte, 2013.

Programma: Centrālā Baltijas jūras reģiona Interreg IV A programma 2007.-2013. gadam

Prioritāte: Ekonomiski konkurētspējīgs un inovatīvs reģions

Atbalsta virziens: Inovāciju atbalsts un konkurētspējas uzlabošana

Programmas mājas lapa: <http://www.centralbaltic.eu>



Projekts: Equine industries promoting economically competitive and innovative regions (Zirgkopības nozares un zirgu izmantošanas virzienu attīstība reģionu konkurētspējas sekmēšanai)

Projekta akronīms: INNOEQUINE

Projekta mājas lapa: www.mtt.fi/innoequine, www.hippolis.fi/innohorse

Redaktore: Viola Korpa

Latvijas Lauksaimniecības universitāte

Adrese: Lielā iela 2, Jelgava, LV - 3001, Latvija

Tālrunis: +371 29382872

E-pasts: Viola.Korpa@yahoo.com

Ceļveža autori:

Latvijas Lauksaimniecības universitāte: Viola Korpa, Sandija Zēverte-Rivža, Līga Paula, Lana Janmere

MTT Pētniecības institūts Somijā: Maija Järvinen, Leena Rantamäki-Lahtinen, Eija Pouta

Zviedrijas Lauksaimniecības zinātņu universitāte: Christina Lunner Kolstrup, Stefan Pinzke

Helsinki universitāte: Irina Herzon

Vāka foto: Rita Kočmarjova

Fotogrāfiju autori: „Adventure Ride”, „Demora”, Unda Egendorfa, „Erceni”, Irina Herzon, Maija Järvinen, „Jura stalli”, Andijs Kaltigins, Iveta Kļaviņa, Rita Kočmarjova, Christina Lunner Kolstrup, Arturs Medveckis, Einārs Nordmanis, Ilze Pētersone, „Ponijs.lv”, Leena Rantamäki-Lahtinen, „Rohan stable”, Jessica Sanno, „Tihuse stable”, „Zāgkalni”, „Zahlo foto”, Sandija Zēverte-Rivža, „Zirgautzētava Burtnieki”, „Zirgautzētava Kocēni”

Izdevējs: Projekts “Equine Industries Promoting Economically Competitive and Innovative Regions” (InnoEquine)

Iespiests tipogrāfijā: SIA „Veiters korporācija”

Dizainere - maketētāja: Santa Lipšāne

Ceļveža saturs atspoguļo autora uzskatus. Vadoša lēstāde nav atbildīga par projektu partneru publicēto informāciju.

© Latvijas Lauksaimniecības universitāte, InnoEquine

2013, Jelgava

ISBN 978-9984-48-132-6 (iesieta grāmata)

ISBN 978-9984-48-131-9 (PDF)

PRIEKŠVĀRDS



© Tihuse Stable

Laikā, kad zirgs vairs nav nepieciešams dažādu lauksaimniecības darbu veikšanai, aktuāls kļūst jautājums, kā būt konkurētspējīgam un inovatīvam zirgkopības nozarē šodien?

Nav kādas vienkāršas atbildes vai receptes, kas būtu piemērojama visiem. Šis ceļvedis iepazīstina lasītāju ar praksi un dažām idejām, kas ir noderīgas konkrētā vietā un laikā saistībā ar zirgu labturību, pakalpojumu daudzveidību, dažādām klientu grupām un klientorientētu saskaršmi, kā arī sadarbību un tīkla veidošanu kā svarīgiem inovāciju virzītājspēkiem. Šīs idejas liecina par entuziasmu, radošumu, mīlestību pret zirgiem un smagu darbu – iespējams tieši šo iezīmju apvienojums ir ceļš uz inovatīvu zirgkopības nozares attīstību nākotnē.

Ceļvedī ir apkopoti veidi, kā zirgkopībā iesaistījušies uzņēmēji meklē un rod atbildes uz izaicinājumiem, ar kuriem nozare saskaras. Atspoguļotās prakses atklāj, ka būt inovatīvam nenozīmē to, ka jums visu laiku jānāk klajā ar radikāli jaunām idejām. Dažreiz vislabākās inovācijas mēdz būt diezgan vienkāršas vai ir tikai esošo ideju pilnveidojumi vai citas idejas izpildījums. Būt inovatīvam nozīmē būt atšķirīgam ieguvumus nesošā veidā. Vienkārši „daries, to, ko, varat, tur, kur jūs esat, ar to, kas Jums ir” (Teodors Rūzvelts).

Šis ceļvedis atspoguļo Centrālajā Baltijas jūras reģionā izmantoto praksi un gūto iedvesmu, kas atklāta InnoEquine projekta ietvaros. InnoEquine (Zirgkopības nozares un zirgu izmantošanas virzienu attīstība reģionu konkurētspējas sekmēšanai) ir ES finansēts projekts (Centrālā Baltijas jūras reģiona Interreg IV A programma 2007.-2013.gadam), kas īstenots, sadarbojoties MTT Agrifood Pētniecības institūtam Somijā (projekta vadošais partneris), Helsinku Universitātei, Zviedrijas Lauksaimniecības zinātņu universitātei un Latvijas Lauksaimniecības universitātei (LLU). Turklāt projektā iesaistījušās vadošās nacionālās zirgkopības organizācijas, ieinteresētās puses un uzņēmēji, kas nodarbojas ar zirgkopību. Projekta vispārīgais mērķis — izveidot pamatu pārrobežu sadarbības tīklam starp zirgkopības nozarē iesaistītajiem un sekmēt zirgkopības nozares konkurētspēju Centrālajā Baltijas jūras reģionā. Katrs partneris bija atbildīgs par inovatīvas un pozitīvas prakses noteikšanu savā valstī. Lai gan ceļvedī atspoguļotas daudzas pozitīvas prakses, mēs neesam spējuši parādīt visus šajā jomā sastopamos labas prakses piemērus. Uzskatām, ka zirgkopības nozarē Centrālajā Baltijas jūras reģionā ir un būs daudz inovatīvas prakses piemēru un šis ceļvedis kalpos kā iedvesmas un iedrošinājuma avots turpmākai nozares attīstībai.

InnoEquine komanda



© Maija Järvinen



SATURS

Zirgkopības nozare mūsdienās	7
Inovatīvas tendences zirgu labturībā	8
Zirgu turēšana – dabiski un droši	15
Pakalpojumu daudzveidība zirgkopības nozarē	19
Dažādi klienti – atšķirīgas vajadzības	33
Jaunākās tendences komunikācijā ar klientiem	45
Sadarbība un tīkla veidošana – inovāciju virzītājspēks	53



© Selgas foto



1. ZIRGKOPIBAS NOZARE MŪSDIENĀS

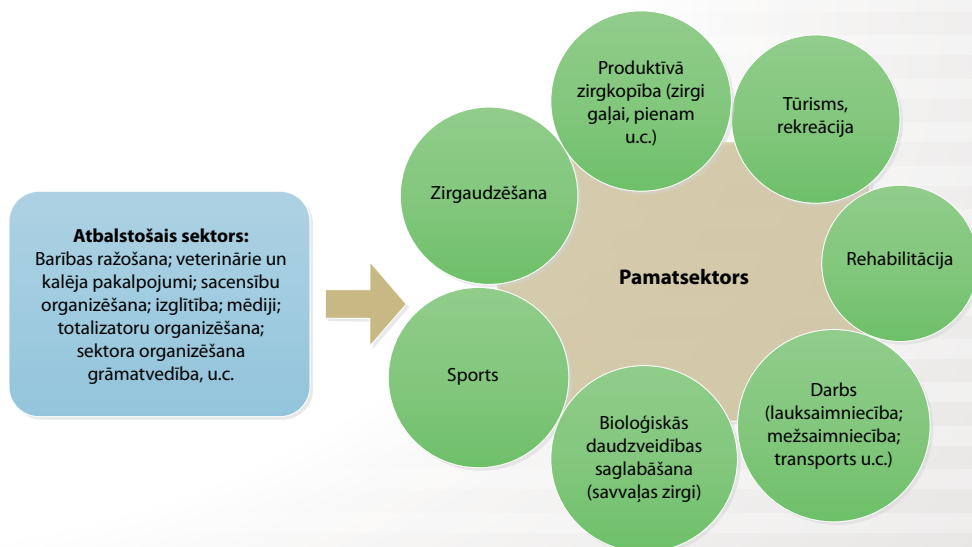
Zirga lomas maiņa

Attiecības starp zirgu un cilvēku ir viens no senākajiem milas stāstiem, kas, kā jau visi romāni, piepildīti ar kaisli vairāk nekā 30 000 gadu garumā. Un šajā saistībā cilvēks, pirmkārt, skatījies zirgu kā spēka avotu, kas papildina viņa fiziskās iespējas, tad – kā spēka simbolu daudzos vēstures posmos, atbalsta un darba rīku pagājušo gadsimtu laikā. Bet, kaut gan laika gaitā attiecības mainījušās, nemainīgs saglabājies valdzinājums, ko cilvēki jutuši, uzlūkojot zirgus. Tāpēc tagad, kad zirgs vairs netiek uztverts kā nepieciešams, lai izpildītu pagātnē veiktus darbus, tā attiecības ar cilvēkiem šajā jaunajā tūkstošgadē mainījušās, padarot zirgu par svarīgu atpūtas un sporta sastāvdaļu mūsu dzīvē. *(Rafaels Kastejons (Rafael Castejon))*

Zirgkopības nozare un tās apakšnozares

Zirgkopības nozare ietver sevī vairākus darbības veidus un – rezultātā – uzņēmumus, kas savā darbībā īsteno daudzveidīgas aktivitātes. Nozares aptvērums ir plašs, sākot no dažādiem lauksaimniecības virzieniem, tādiem kā ciltsdarbs, zirgu izmantošana lauksaimniecībā un mežsaimniecībā, produktīvā zirgkopība, turpinot ar zirgu izmantošanu atpūtā, izklaidē un tūrismā, kā arī rehabilitācijā un beidzot ar jātnieku sporta aktivitātēm.

Zirgkopības nozari var iedalīt pamatsektorā un atbalstošajā sektorā, kas piegādā pamatsektoram nepieciešamās preces un pakalpojumus, piemēram, zirgu barību un pakaišus, nodrošina kalēja un veterināros pakalpojumus, zirglietas un staļļa aprīkojumu, transportu, pasākumu (piemēram, sacensību) organizāciju, mediju pakalpojumus utt. Šie pakalpojumi var būt kā specializēti, tieši saistīti ar zirgiem, piemēram, veterinārie pakalpojumi, tā arī vispārēji pakalpojumi, kas nepieciešami lielākajai daļai uzņēmumu, piemēram, grāmatvedības pakalpojumi, mājas lapu ierīkošana un administrēšana, apdrošināšanas pakalpojumi utt.



Jaunākie zirgu izmantošanas virzieni parāda pāreju no tradicionālā zirgu pielietojuma lauksaimniecībā, ciltsdarbā un sportā uz plašāku, ar zirgiem saistītu pakalpojumu piedāvājuma attīstību un jaunu uzņēmējdarbības ideju meklējumiem. Ja ņem vērā visas jātnieku sporta disciplīnas un līmeņus, kā arī dažādu ar zirgiem saistītu pakalpojumu diapazonu, kas paredzēts hobija jātniekiem, gadījuma rakstura izjāžu apmeklētājiem un cilvēkiem, kas nenodarbojas ar jāšanu, ir acīmredzams, ka zirgkopības nozare kļuvusi pieejamāka daudz plašākam cilvēku lokam, kuri novērtē zirgu kompāniju.

2. INOVATĪVAS TENDENCES ZIRGU LABTURĪBĀ



© Iveta Kļaviņa

Kas ir zirgu labturība?

Tā ir zirga vajadzību apmierināšana nodrošinot tiem piemērotus apstākļus to turēšanai stallī, pieeju ganībām un barībai, un socializācijai ar citiem zirgiem, kā arī nodrošinot veterināro aprūpi.

Lai apmierinātu zirga vajadzības, mums vispirms jāsaprot, kas zirgiem patiesībā ir nepieciešams. Pirmkārt, zirgi ir bara dzīvnieki, kas dabiski mīt līdzenumos un gandrīz nepārtraukti atrodas kustībā, tādēļ vislabākā vide zirgiem ir tā, kas nodrošina to turēšanu, cik vien iespējams tuvu viņu ierastajam dzīvesveidam.

Stallī turēta zirga un savvaļā mītoša zirga ikdienas laika izlietojums



Stallī turēts zirgs

Savvaļā mītošs zirgs

Avots: Carissa Wickens, *Incorporating Behaviour into Horse Management*, 2011. Pieejams: <http://extension.udel.edu/equine/files/2011/05/Horse-Behavior-Incorporating-Behavior-into-Horse-Management.pdf>

No diagrammām redzams, ka savvaļā zirgi gandrīz pusi laika izmanto barības uzņemšanai: dabā zirgi ēd ganoties, tādējādi tie uzņem barību nelielās devās, bet ļoti bieži. Šis barības uzņemšanas veids ieteicams arī, ja zirgus tur staļļos, tāpēc dažos staļļos zirgus baro vairāk nekā trīs reizes dienā vai arī siena padeve ierīkota tā, lai paildzinātu barības uzņemšanu.

Otra nozīmīgākā atšķirība starp stalli turētiem zirgiem un brīvi ganībās esošiem ir kustībā un stāvēšanā pavadītais laiks. Zirgi ir dzīvnieki, kam dabiskos apstākļos paredzēts pastāvīgi kustēties, tāpēc būtiski, lai pat stalli turētiem zirgiem būtu nodrošināts cik vien iespējams vairāk kustību ikdienā.

Tomēr mūsdienās, kad lielie staļļi bieži vien atrodas apdzīvotās vietās, nav viegli nodrošināt zirgus ne tikai ar ikdienas fiziskajām aktivitātēm, bet arī laika pavadīšanu aplokos un ganībās.

Zirgu labturības principus iespējams klasificēt, balstoties uz piecām zirgu vajadzībām:

Pirmā	Brīvība no izsalkuma, slāpēm un nepietiekama uztura: tam vajadzīga svaiga, tīra ūdens un atbilstošas barības piegāde, lai uzturētu veselību un spēku.
Otrā	Brīvība no fiziska un termiska diskomforta: zirgiem nepieciešams pietiekami daudz pakaišu un patvērumus, kas pasargātu tos no nelabvēlīgiem klimatiskajiem apstākļiem.
Trešā	Brīvība no sāpēm, ievainojumiem un slimībām: minētie apstākļi jānovērš, kur vien iespējams, un pretējā gadījumā nekavējoties jānosaka diagnoze un jāuzsāk ievainojuma, infekcijas, invāzijas vai slimības ārstēšana.
Ceturtnā	Brīvība no bailēm un ciešanām: zirgus nedrīkst ilgstoši pakļaut liela psiholoģiskam stresam.
Piektā	Brīvība demonstrēt normālu uzvedību: zirgi ir sabiedriski dzīvnieki, tiem nepieciešama citu dzīvnieku klātbūtne, ieteicams – zirgu sabiedrība, turot tos apstākļos, kas sekmē to normālu un adekvātu uzvedību.

*Avots: A guide to Horse Welfare and Responsible Horse Ownership, 2009.
Pieejams: www.horsesportireland.ie/.../Horse_Welfare_booklet-w2%20SC.pdf*

Šo principu ievērošana nodrošinās zirgiem labu fizisko un garīgo stāvokli, un tie demonstrēs labāku sniegumu – vai nu sportā, vai jāšanas nodarbībās, vai izmantoti kādam citam nolūkam, – līdz ar to būs vieglāk un efektīvāk strādāt ar kopumā veselu un garīgi līdzsvarotu zirgu.



© Sandija Zēverte-Rivža

Laika saīsināšana starp barošanas reizēm, izmantojot automātiskās barošanas sistēmas



© Christina Lunner Kolstrup

Attēls: Salmu izmantošana pakaišiem stallī Zviedrijā

Ja zirgus tur telpās un nav iespējams nodrošināt tos ar patstāvīgi pieejamu rupjās barības daudzumu, pastāv citi veidi, kā palielināt laika posmu, ko zirgi pavada ēdot. Viens no šādiem veidiem ir izmantot pakaišu vietā salmus. Parasti zirgi neēd salmus tik daudz, lai tie ietekmētu viņu ķermeņa masu, bet zirgs ir nodarbināts ar ēšanu un barības meklēšanu ilgāku laika posmu.

Mūsdienīgākais veids, kā saīsināt laiku starp barošanas reizēm, ir izmantot automātiskās barošanas sistēmas. Sistēmā iespējams uzstādīt laiku, kad dot zirgiem sienu vai citu barību, kamēr zirgkopēji nestrādā, piemēram, naktī,

vēlu vakarā vai agri no rīta. Primus stallis Somijā izmanto gan salmus pakaišiem, gan automātiskās barošanas sistēmu. Siena automātiskās barošanas sistēmā var iekraut divas barības porcijas, kas tiks padotas zirgiem vēlu vakarā, kad pēdējais darbinieks jau būs aizgājis, un agri no rīta – stundu pirms darbu sākums zirgkopējs. Tādējādi zirgi var ēst biežāk un justies mierīgāki barošanas laikā: visi zirgi saņem barību precīzi noteiktā laikā, un netiek radīts papildus stress.

Pirmais darbinieks, kurš ierodas no rīta, var sākt nekavējoties barot zirgus ar koncentrētu barību (tajā pašā laikā strādnieks var pārbaudīt zirgu stāvokli, kas ir iemesls, kāpēc netiek automatizēts viss barošanas process) un pēc tam izvest zirgus ganībās.



© Maija Järvinen

Attēls: Siena padeves automātiskās sistēmas var piepildīt ar barību no gaitēņa, neieejot boksos. Somija



Zirgam draudzīgs staļļa interjers



© Christina Lunner Kolstrup

Kā jau minēts iepriekš, zirgi ir sabiedriski dzīvnieki, un to vajadzību pēc kontakta ar citiem zirgiem iespējams apmierināt, ne tikai turot zirgus ganāmpulkos, bet arī stallī.

Lai palielinātu saskarsmi starp zirgiem, svarīgi nodrošināt vizuālo un fizisko kontaktu. Parasti tie zirgi, kas pieraduši viens pie otra, labi satiek, tomēr atsevišķos gadījumos var būt nepieciešams ierobežot kontaktus nesabiedriskiem zirgiem vai ēreļiem, tādējādi apmierinot arī viņu vajadzības un nodrošinot mieru stallī.

Attēlos: Staļļa interjers Zviedrijā, Somijā un Latvijā - tērauda restes tiek izmantotas kā zirgu boksu augšējās sienas un durvis, lai nodrošinātu staļļa pārskatāmību – zirgi var redzēt apkārtni, jūtoties mazāk izolēti un mierīgi, jo spēj sekmīgāk kontrolēt vidi sev apkārt.



© Christina Lunner Kolstrup



© Sandija Zēverte-Rivža

Visu vasaru ganībās



© Irina Herzon

Attēla: Zirgs, kam labi klājas, priecē acis (Bens Simonsens ar saviem biznesa partneriem)

Savijārvi bioloģiskā lauku saimniecība Dienvidsomijā specializējas zirgu pansijas nodrošināšanā un zirgu audzēšanā, galvenokārt zirgu izmantošanai pajūgu braukšanai. Pieredze zirgkopībā pie ezera esošās ganībās iegūta 20 gadu laikā. Pašlaik šeit uzturas 50 pašu zirgi un 10 zirgi, kam tiek nodrošināta pansija.

Bens Simonsens ir viens no trim pašreizējiem īpašniekiem. Viņš uzsver, ka zirgu ganību uzturēšanas galvenais mērķis ir zirgu labturība. „Ganišanās ir dabisks zirgu dzīves un pārvietošanās veids. Šādi dzīvnieki uzņem arī daudz D vitamīna, un tiem ir iespēja daudz kustēties, turklāt ir vieglāk strādāt ar tiem zirgiem, kas uzturas ganībās,” – skaidro Simonsena kungs.

Saimniecībā ir tikai 24 ha ganību, bet tie tiek intensīvi izmantoti noganišanai atbilstoši rotācijas principam, kas stimulē zāles ataugšanu. Vienīgi sausās vasarās šad un tad nepieciešama papildu barība. Minerālvielu piedevas un ūdens tiek nodrošināts pastāvīgi. 1-2 gadus veci zirgi visu diennakti barību uzņem tikai ganībās. Jāšanai izmantotie zirgi pēc treniņiem tiek apkopti un saņem papildu barību, bet pēc tam tos laiž ganībās līdz nākamās dienas treniņiem. „Daži pieredzējušākie klienti īpaši priecājas par iespēju doties uz ganībām un pirms treniņa atvest savu zirgu uz stalli paši” – uzsver Simonsena kungs. Tomēr nedēļas nogales zirgiem paredzēts pavadīt ganībās atpūšoties. Tāpat kā citos stalljos, arī sporta zirgi katru dienu dodas uz ganībām. „Pēc piedalīšanās sacensībās zirgs var doties ganībās meklēt kādus īpašus augus, kas tiem nepieciešami. Ir svarīgi ļaut zirgam parūpēties pašam par sevi šādā veidā”, – saka Bens. Lai gan zirgi ganībās galvenokārt ēd zāli un āboliņu, svarīgi, lai tie var izvēlēties arī noteiktus ārstniecības augus atkarībā no garšas sajūtas un vajadzībām, kā arī no dienas laika. Stresam pakļauti zirgi, šķiet, īpaši meklē šādus augus. Saskaņā ar īpašnieka teikto, ganībās problēmu nemēdz būt daudz: sīkas traumas un ievainojumi galvenokārt rodas savastarpējo strīdu vai kukaiņu koduma dēļ. Turpretī ieguvumi ievērojami pārsniedz minētās problēmas. „Nav iespējams turēt zirgus bez jebkāda riska”. Īpašnieks vienīgi vēlētos, lai ganību reljefs būtu daudzveidīgāks un zirgiem būtu vairāk iespēju nostiprināt kāju muskuļus pārvietojoties pa ganībām.

Kaut arī ganības tiek izmantotas pēc rotācijas principa, intensīvās noganišanas dēļ ganību veģētācija sugu ziņā ir diezgan nabadzīga. Tomēr ganību malās ir daudz ūdens, ezers un grāvji, ganībās ietilpst arī neliela daļa meža. Apkārtne izklaidus atrodas dažī akmeņi un koku grēdas. Šeit ir skaidri saskatāma dabiska pāreja no sausākām uz slapjākām vietām. Tas rada lielāku augu daudzveidību visā teritorijā. Pirms ganišanas sezonas sākuma šeit patiek apmesties gājputniem. Dažādi zvīrbuļveidīgie un kukaiņi atrod patvērumu iežogotajos laukumos. Dzīvās dabas pārstāvji iegūst arī no platības bioloģiskās pārvaldības metodēm. Un – visbeidzot – ganības piešķir lauku saimniecībai gleznainu un pievilcīgu skatu kopumā. Tādēļ pilsētu iedzīvotāji vēlas redzēt ko vairāk nekā taisnās līnijās veidotu un ar betonu klātu vidi.



© Irina Herzon



© Irina Herzon

Attēlos: Intensīvi, atbilstoši rotācijas principam izmantotas ganības var būt arī bagātas bioloģiskā ziņā. Ir svarīgi atstāt ar nezālēm aizaugušus laukumus: kādas no nezālēm var izrādīties zirgiem noderīgas! Tomēr vērts pārlielināties, vai kaut kur ganībās nav indīgu augu.

Kādu staļļa fizisko vidi sagaida un novērtē klienti



© Sandija Zēverte-Rivža

Staļļa iekārtojums, ganību pieejamība, barošana, zirgu mēslu savākšana un utilizācija, un vairāki citi aspekti nodrošina to, vai zirgi stallī jūtas labi. 2012./2013.gadā InnoEquine ietvaros veiktās aptaujas rezultāti parādīja to, ka staļļa tehniskais stāvoklis un zirgu labturība ir jautājumi, kas svarīgi arī staļļu apmeklētājiem – zirgu īpašniekiem, jātniekiem un citiem klientiem.

Latvijas, Somijas un Zviedrijas respondentu sniegto atbilžu apkopojums parādīja – regulāra piekļuve aplokiem un ganībām, kā arī ganību kvalitāte un drošums, pēc klientu domām, ir divi no svarīgākajiem jautājumiem.

Kopumā klienti augstu vērtē zirgu labturību, un tikai pēc tam seko lietas, kas nodrošina lielāku komfortu pašiem jātniekiem, piemēram, gērbtuves un dušas.

Tikpat svarīgi, pēc klientu domām, bija jautājumi, kas saistīti ar izjādēm paredzētām vietām: jāšanas laukumu segums, iekštelpu manēžas pieejamība, jāšanai paredzētas takas un jāšanai paredzēto laukumu aprīkojums – šķēršļi, iejādes laukuma sētiņas, burti utt.

Staļļa fiziskās vides dažādu aspektu nozīmīgums klientiem Latvijā

Regulāra piekļuve aplokiem un ganībām

Aploku un ganību kvalitāte un drošība

Āra treniņu laukumu segums

Staļļa tīrība un tehniskais stāvoklis

Ģērbtuves, tualetes un dušas jātniekiem

Iekštelpu manēža

Jāšanas laukumu aprīkojums

Jāšanai paredzētas takas

Apkārtējās vides saglabāšana



3. ZIRGU TURĒŠANA - DABISKI UN DROŠI

Daudzi zirgu īpašnieki uzskata, ka viņiem pieejamas tikai divas iespējas: turēt zirgu dabiskā veidā – ganāmpulkā un āra aplokos 24 stundas diennaktī 7 dienas nedēļā vai turēt to gandrīz visu laiku stallī, ko visbiežāk praktizē ar sporta zirgiem. Parasti šādu zirgu turēšana ir pamatā raizēm par to drošību – pastāv uzskats, ka zirgi, kas dodas ārpus telpām, gūst vairāk savainojumus, tomēr vai tā ir patiesība un vai ir iespējams no traumām izvairīties?

Zirga fizisko aktivitāšu un atpūtas vajadzību apmierināšana dažādos apstākļos



© Christina Lunner Kolstrup

Nav viegli apmierināt zirga vajadzības pēc fiziskām aktivitātēm, it īpaši dzīvojot apdzīvotu vietu tuvumā, kur zeme ir dārga un bieži vien nav iespējams ierīkot lielus ganību aplokus. Strādājot ar sporta zirgiem, arī rodas savi izaicinājumi – to īpašnieki nevēlas, lai zirgi patstāvīgi brīvi uzturas un skraida lielos aplokos, jo pastāv risks savainoties.

Viens no veidiem, kā apmierināt zirgu vajadzības pēc brīvām fiziskām aktivitātēm un atpūtas lielās jāšanas skolās, ir īrēt vietas ārpus pilsētas zirgu „brīvdienām”. Lielos stalljos bieži vien noteikts skaits zirgu nepiedalās sacensībās slimības vai motivācijas trūkuma dēļ. Viens no veidiem, kas ļauj gan parūpēties par zirgu labturību, gan arī pilnībā izmantot dārgu telpu potenciālu piepilsētu rajonos ir turēt nedaudz lielāku zirgu skaitu, nekā to paredz stalla ietilpība, un iespējams arī īrēt zirgiem paredzētas ganību vietas lauku apvidū.

Neskatoties uz iespēju doties „brīvdienās” uz ganībām, katru dienu zirgiem jānodrošina brīvas fiziskās aktivitātes aplokos, vai tie vismaz jāizsoļo pie rokas, jāizkordo vai arī jāizstaidzina, izmantojot speciāli tam paredzētus soļošanas trenāžierus un karuseļus. Bieži šāda veida fiziskās aktivitātes iekļauj privātām personām piederošo sporta zirgu ikdienā. Tiem reti kad rodas iespēja doties garākās „brīvdienās”, jo regulāri jātrenējas un parasti sacensību sezona sakrīt ar laiku, ko varētu pavadīt ganībās. Dārgus zirgus arī visbiežāk tur mazākos aplokos vienatnē, lai novērstu iespēju savainoties. Ja fiziskās aktivitātes dienas laikā ietilpnotas tā, lai stāvēšana stallī vienmēr ir kā iss brīdis starp šādām nodarbēm, mazināsies iespējamība, ka zirgs garlaikosies un tā rezultātā viņam varētu izveidoties tādi stalla vidē novēroti uzvedības traucējumi kā „aušana”, staigāšana pa boksu, barības siles graušana, koka detaļu košļāšana utt. Jāatceras arī, ka intensīvāk nodarbinātiem zirgiem arī atpūsties nepieciešams vairāk.



© Christina Lunner Kolstrup

Attēlos: Atvērta tipa novietnes sistēma un zirgu soļošanas karuseļi darbībā Zviedrijā.

Pēdējā laikā arī jātnieku sporta labākie jātnieki cenšas sniegt zirgiem iespēju brīvi kustēties papildus ikdienas treniņiem, jo sākuši apzināties, ka dabiskos apstākļos turēti zirgi ir motivētāki strādāt un veiksmīgāk tiek galā ar spriedzes pilno sacensību atmosfēru.

Zirgu turēšana baros atvērta tipa novietnēs



© Christina Lunner Kolstrup
Attēlā: Atvērta tipa novietne Zviedrijā

Viens no veidiem, kas ļauj piedāvāt zirgiem iespēju brīvi kustēties un nodrošina saskarsmi, ir to turēšana baros atvērta tipa novietnēs. Jo daudzveidīgāks ir ganību reljefs (piemēram, lauks un mežs), jo lielāka ir iespēja zirgiem trenēt līdzsvara sajūtu un muskuļus. Ganāmpulkā zirgi arī kustas vairāk nekā vienatnē.

Ja zirgiem pietiek vietas un vienā ganāmpulkā apvienotie zirgi labi satiek, viņi reti kad dara viens otram pāri. Jo vairāk tie kustas pa dažādām platībām, jo vairāk nodarbina muskuļus un saites, un tādēļ, zirgi, kas pieraduši dzīvot brīvībā, reti kad gūst ievainojumus.



© Sandija Zēverte-Rivža
Attēlā: Aploks ar dažādu teritoriju un daļēju apmežojumu

Brīva pārvietošanās pa dabisku vidi var palīdzēt, ja ar zirgu bieži tiek jāts pa mākslīgu segumu, kā tas ir, trenējot sporta zirgus. Protams, zirgiem, kas daudz laika pavadījuši ārpus telpām un līdzienā teritorijā, var būt nepieciešams laiks, lai pierastu uzturēties šādos apstākļos.

Lai izvairītos no ievainojumiem, svarīgi pārbaudīt aploku norobežojumus. Tradicionāli izmantotie koka dēļi ir salīdzinoši droši, bet zirgiem patīk tos košļāt, tādējādi bojājot sētu. Alternatīvs variants ir plastmasas stabi un elektriskajam ganam pieslēgtas lentes, kas kalpo ievērojami ilgāk. Līdzīgi var veidot arī koka dēļu aploku, bet tā kalpošanas laiks meteoroloģisko apstākļu ietekmē būs īsāks. Visnedrošākais aploku norobežošanas veids ir metāla stieples vai dzelondrāšu izmantošana, jo zirgi tajos var sapīties un gūt nopietnus ievainojumus.



© Sandija Zēverte-Rivža



© Christina Lunner Kolstrup
Attēlos: Bojāts koka dēļu aploks un plastmasas staba aploks

Līdzīgas izvēles iespēja pastāv arī attiecībā uz zirgu treniņiem: pastāv klasiskie zirga apmācības principi, kas veido pamatu klasiskajām jāšanas sporta disciplīnām, un netradicionālā jeb tā sauktā dabiskā zirgu apmācības metode. Vai ir iespējams izmantot pārmaiņus abus veidus, vai jāizvēlas viens, vai arī tos ir iespējams apvienot? Montija Robertsas dabiskās zirgu apmācības metodes instruktora Raivo Saļma pieredze rāda, ka dažreiz nav iespējama viennozīmīga atbilde, ja runa ir par zirgu apmācību.

Izprotot galveno



© Erceni

Raivo Saļms ir vienīgais sertificētais instruktors Latvijā, kas izmanto Montija Robertsas dabisko zirgu apmācības metodi. Viņam pieder stallis „Erceni” un ir bagāta pieredze darbā ar jauniem un problemātiskiem zirgiem, turklāt, viņš labprāt dalās savā pieredzē, organizējot seminārus jātniekiem un zirgu īpašniekiem.

Strādājot ar zirgiem, viņš apvieno tā sauktās dabiskās treniņa metodes un tradicionālo jeb klasisko zirgu apmācības veidu: „Es nevēlos šķirt tradicionālās apmācības metodes no dabiskajām. Mana pieredze rāda, ka starpība ir tikai zirga saprašanā vai nesaprašanā. Zirgs ir dzīvnieks, kas ļoti daudz ko pieņem un piedod,

un viņš sapratis, vai tu pielieto spēku vai mēģini to darīt savādāk, ar izpratni par zirga psiholoģiju.

Netradicionāli ir tas, ka iesācējiem dodam jāt zirgus ar mācību apaušiem – bez trenzes. Bet arī sagatavojot jaunus zirgus, es tos apmācu ar tradicionālajiem vadības līdzekļiem un ar iemauktiem, jo šos zirgus tālāk plānots izmantot kā sporta zirgus. Tā kā vairāk vai mazāk mēs veicam standarta zirgu apmācību, tikai ar lielāku izpratni un zināšanu līmeni par zirgu uzvedību.”



© Zahlo

Attēls: Zviedru jātniece Rebeka no RC Horse Vision trenē zirgu Eamonn, izmantojot dabiskās zirgu apmācības metodes



4. PAKALPOJUMU DAUDZVEIDĪBA ZIRGKOPĪBAS NOZARĒ

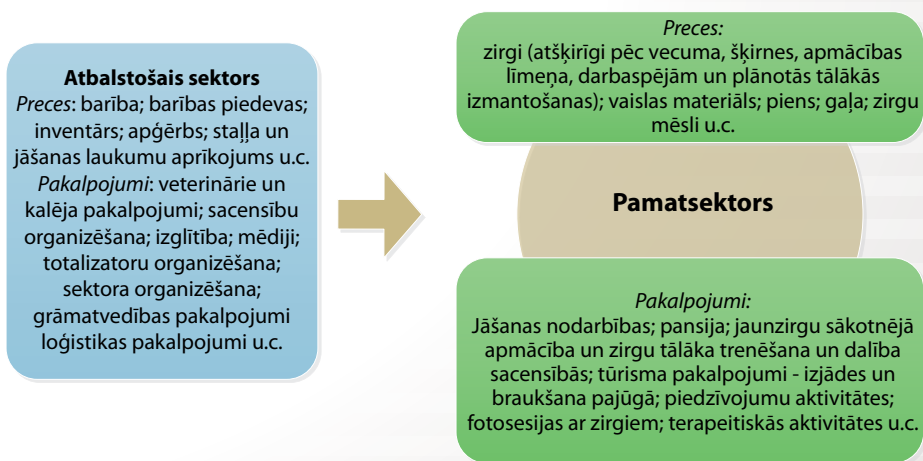


© Zirgaudzētava Kocēni

Ir sastopams plašs un daudzveidīgs aktivitāšu un pakalpojumu klāsts (gan ar, gan bez sacensību elementiem), kuros galvenā loma atvēlēta zirgiem, ponijiem vai citiem zirgveidīgajiem. Daudzu pakalpojumu sniegšanai nepieciešams specifisks aprīkojums, norises vietas iekārtojums vai īpaša pieeja to organizēšanā vai konkrēto pakalpojumu izmantošanas veicināšanā. Turklāt šajos procesos sava loma ir arī tā dēvētajam atbalstošajam sektoram.

Zirgkopības sektora piedāvāto preču un pakalpojumu iedalījums ir līdzīgs paša sektora dalījumam – pamatsektorā un atbalstošajā sektorā (sīkāk izklāsts atrodams šīs grāmatas pirmajā nodaļā). Galvenā prece zirgkopības sektorā ir zirgs. Piedāvājumu veido dažāda vecuma zirgi, kas atšķiras pēc savas izcelsmes, šķirnes, sagatavotības pakāpes, veselības stāvokļa, spēju un iespējamās tālākas izmantošanas veida (sportā, atpūtā vai terapijā). Pamatsektora piedāvātie pakalpojumi aptver plašu spektru un variē atkarībā no tā, vai tie ir orientēti uz zirgu, piemēram, zirga audzēšana, jaunzirga iejāšana, zirga trenēšana, pansijas u.tml. Vai arī pakalpojumi ir vērsti uz cilvēku jeb zirgkopības sektora klientu, piemēram, jāšanas nodarbības, dažāda veida izjādes, pajūgu braukšana, piedzīvojumu aktivitātes, hippoterapija, ārstnieciskā jāšana.

Ja mēs raugāmies uz zirgkopības nozares atbalstošo sektoru, tad šajā sektorā visizplatītākās preces ir barība zirgiem un dažādas barības piedevas, pakaišu materiāli, stallu aprīkojums, jāšanas inventārs, aprīkojums treniņu laukumiem un aplokiem. Savukārt izplatītākie atbalstošā sektora pakalpojumi ir veterinārsta un kalēja pakalpojumi, kā arī tie pakalpojumi, kas saistīti ar zirgkopības nozares uzņēmējdarbību, piemēram, grāmatvedības un mārketinga pakalpojumi.



Zirgkopības nozarē pamatnozares aktivitātes un pakalpojumi (piemēram, zirgu audzēšana, zirgu apmācības, jāšanas sports, jātnieku skolas, zirgu pansijas) ir visai cieši saistīti ar tām aktivitātēm un pakalpojumiem, kur zirgi tiek izmantoti atpūtā un rekreācijā, un realitātē tos ir grūti nošķirt.

Šajā nodaļā galvenā uzmanība veltīta dažādiem jomas pakalpojumiem, akcentējot inovatīvas prakses un idejas.

Populārākās ar zirgiem saistītās aktivitātes



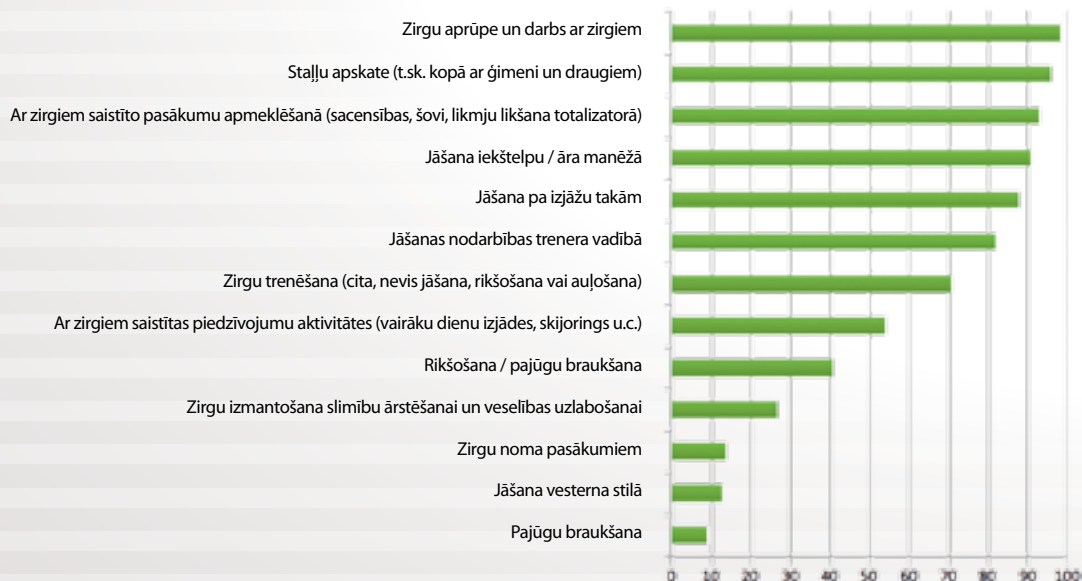
© Jura stallji

Hobija jāšana un jātnieku sports ir vilinošs un piesaista dažāda vecuma cilvēkus. Jānorāda, ka hobija un atpūtas izjādes ir tuvas jātnieku sporta aktivitātēm, tikai bez sacensību elementiem. Izjādes ieņem ievērojamu vietu jātnieku skolās un dažādos ar zirgiem saistītajos pasākumos. Iespēja brīvo laiku pavadīt apmācot zirgu, dodoties izjādes vai trenējoties kādā no jātnieku sporta disciplīnām, ir nozīmīgi iemesli privātā zirga iegādei. Privāto zirgu īpašnieki atzīst, ka zirgi un ar tiem saistītās aktivitātes spēj sniegt spēcīgas pozitīvas emocijas, ļauj aizbēgt no ikdienas raizēm un stresa.

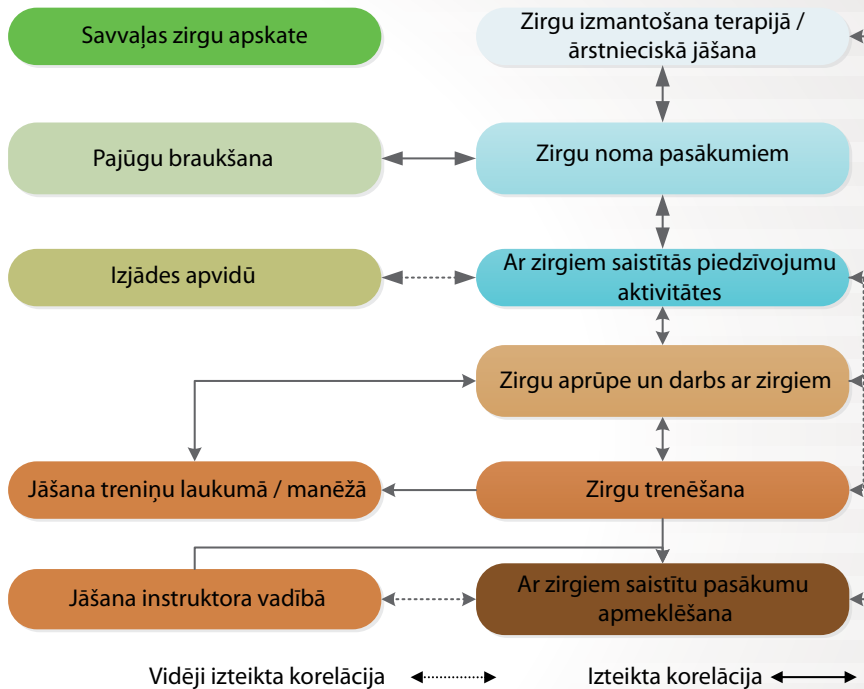
Vispopulārākās ar zirgiem saistītās aktivitātes Somijā, Zviedrijā un Latvijā ir: zirgu aprūpe un darbs ar zirgiem; staļļu

apskate; jāšana treniņa laukumā (manēžā); jāšana instruktora vadībā; izjādes brīvā dabā. Zirgu aprūpe un darbs ar zirgiem ir ikdienišķas darbības zirgkopības nozarē iesaistītajiem. Zirgu aprūpe ir neatņemama aktivitāšu komponente tiem, kam pieder zirgs. Daudzi izjāžu staļļu klienti labprāt paši izmanto iespēju apkopt zirgu, uzlikt tam iemauktus un apseglot zirgu izjādei. Iesācējiem arī vispirms tiek mācīti zirga kopšanas un sagatavošanas izjādei pamati. Šīs aktivitātes ir raksturīgas visā Centrāl-Baltijas jūras teritorijā, un ir pamats uzskatīt, ka zirgu aprūpes aktivitātēm un interesei par tām no klientu puses ir tendence tikai pieaugt. Tomēr ir aktivitātes, kas ir vairāk raksturīgas vienai vai otrai valstij. Piemēram, Somijā rīkšošana un piedzīvojumu aktivitātes ar zirgiem ir daudz populārākas kā citās aptaujātajās valstīs. Galvenās Zviedrijā raksturojošās ar zirgiem saistītās aktivitātes ir auļošana, rīkšošana un pajūgu braukšana. Rīkšošana ar ponijiem un šāda veida skolas kļūst aizvien populārākas Somijā un Zviedrijā. Latvijā, salīdzinot ar citām Centrāl-Baltijas jūras reģiona valstīm izplatītākā ir savvaļas zirgu apskate, zirgu īre pasākumiem un pajūgu braukšana.

Ar zirgiem saistīto aktivitāšu izmantošana



Klientu aptauja (InnoEquine survey 2012/2013) atklāja, ka dažas klientu grupas izmanto vairāk nekā tikai vienu pakalpojumu. Protams, daži pakalpojumi tiek izmantoti vairāk, citi mazāk. Piemēram, Latvijā nosacīti ir izdalāma viena klientu grupa, kas dod priekšroku šādam aktivitāšu kopumam: jāšana treniņa laukumā (manēžā), zirgu aprūpe un darbs ar zirgiem, zirgu trenēšana un ar zirgiem saistītu pasākumu apmeklēšana. Šie klienti regulāri iesaistās dažādās ar zirgiem saistītās aktivitātēs, pat vairāk nekā trīs reizes nedēļā. Pastāv arī zināma sakarība starp apvidus izjāžu un ar zirgiem saistīto piedzīvojumu aktivitāšu izmantošanu – šīs aktivitātes veido vēl vienu pakalpojumu piedāvājumu. Lai arī daudzi zirgu entuziasti būtu ieinteresēti gan vairākdienu izjāžu, gan apvidus izjāžu un dažādu ar zirgiem saistītu piedzīvojumu aktivitāšu izmantošanā, praksē viņi tās izmanto reti – vienu vai divas reizes mēnesī vai pat vēl retāk. Tādas aktivitātes kā zirgu izmantošana terapijā, ārstnieciskā jāšana vai savvaļas zirgu apskate ir uzskatāmas par atsevišķām un ar citām nozares piedāvātajām aktivitātēm nesaistītu pakalpojumu grupu. Klienti, kas izmanto šos pakalpojumus, dažādu iemeslu dēļ parasti neizmanto citus nozares pakalpojumus. Nākamajā attēlā atspoguļotas sakarības starp dažādu ar zirgiem saistīto pakalpojumu izmantošanas paradumiem Latvijā.



InnoEquine aptaujas (2012/2013) rezultāti liecina, ka gandrīz visi klienti, kas patlaban izmanto zirgkopības nozares piedāvātos pakalpojumus, plāno palielināt savas ar zirgiem saistītās aktivitātes vai iesaistīties tajās tikpat lielā mērā kā līdz šim.



Motīvi ar zirgiem saistīto aktivitāšu izmantošanai

Uzņēmējam vienmēr ir jādomā par to, ko tad īstenībā pērk klients? Bieži vien „jāšanas” vietā klients tiecas pēc daudz personiskāku vajadzību apmierināšanas un ieguvumiem, tādiem kā, piemēram, treniņš, jāšanas prasmju apguve un uzlabošana, izklaide, saskare ar zirgu, pašpārlicinātības un pašapziņas iegūšana vai aizbēgšana no ikdienas.



© Jura stalli



© Zirgaudzētava Kocēni

Klientu aptaujas rezultāti (InnoEquine survey 2012/2013) apliecina, ka galvenie motīvi ar zirgiem saistīto aktivitāšu izmantošanā ir pozitīvas emocijas un iespēja būt tuvāk dzīvniekiem.

Ar zirgiem saistītie pakalpojumi un klientu apkalpošana stalljos – svarīgākie aspekti klientu vērtējumā



Stallju klientiem Zviedrijā, salīdzinot ar citu aptaujāto valstu klientiem, ļoti svarīgs motīvs ir iespēja būt tuvāk dabai un baudīt ainavas. Latvijā klienti kā ļoti nozīmīgu motīvu min veselības un kopējā fiziskā stāvokļa uzlabošanas iespēju. Turpretī Somijā stallju klienti kā galveno motīvu norāda to, ka ar zirgiem saistītās aktivitātes viņiem palīdz aizbēgt no stresa un ikdienas rūpēm.

Izjāžu piedāvājuma priekšplānā - motīvi: „Jura stalli” piemērs tam, kā prezentēt dāvanu karti romantiskai izjādei



@ Jura stalli

„Jura stalli” orientējas uz atpūtas pakalpojumu piedāvājumu un atpūtniekiem kā klientu mērķa grupu. Dāvanu kartes ir ļoti populāra un izplatīta dāvana Latvijā, tāpēc stallim ir izstrādāti vairāki piedāvājumi. Dāvanu karte romantiskai izjādei pa simtgadīgu priežu mežu tiek prezentēta šādi: „Aizmirsti ikdienas stresu – tikai Tu, Tavs mīļotais cilvēks, majestātiski zirgi un simtgadīga priežu meža likumainās taciņas. Izbaudi

šo burvību pie mums! Izjāde mežā ir relaksējoša, romantiska un patīkama. Vēl patīkamāka tā ir tad, ja to baudi kopā ar mīļiem cilvēkiem un draugiem. Izjāde ar zirgiem ir ļoti veselīga atpūta. Izjādes laikā Tu: Trenē muskulatūru; Attisti stāju un koriģē tās nepilnības; Attisti uzticēšanās spējas un savstarpēju sadarbību; Gūsti pozitīvas emocijas un enerģiju. Priežu meža savādajā klusumā, Tu baudīsi meža taku noslēpumainību un, klausoties meža skaņās un zirga pakavu diponā, relaksēties no ikdienas steigas”. Potenciālajam pakalpojuma izmantotājam tiek sniegta arī praktiska informācija: „Izjādē Tevi un Tavu kompāniju pavadis instruktors, tādēļ varēsi jauties relaksācijai bez uztraukumiem. Dalībniekiem jābūt ar jāšanas iemaņām.”

Specializācija atmaksājas

Dažādu klientu grupu vajadzību un interešu apmierināšana nav viegls uzdevums. Dažiem klientiem nepieciešami mazi poniji, citi vēlas lielus zirgus, vēl citi - kādas īpašas šķirnes zirgus. Vieniem patīk mierīgi, nosvērti zirgi, citiem – labi apmācīti, sporta zirgi. Nodrošināt šādu zirgu daudzveidību viena stallja ietvaros ir grūti izpildāms uzdevums. Daudzas problēmas var tikt atrisinātas, ja stallis orientējas uz kādu konkrētu klientu grupu un viņu vajadzību apmierināšanu: pieaugušie vai bērni, iesācēji vai profesionāli jātnieki, iejādes vai konkūra sportisti, hobija jātnieki vai atpūtnieki.... Nodēfīnējiet paši savējo!

Viikin Ponikoulu Somijā orientējas uz bērniem un ponijiem



© Viikin Ponikoulu

Viikki Poniju jātnieku skolā viss ir izveidots un piemērots poniju izmēram, tāpēc izveides izmaksas bija zemākas, nekā tās būtu pie tāda paša skaita zirgu. Šī stallja klienti ir bērni, tāpēc iegādāti poniji ar mierīgu temperamentu, kas ir īpaši piemēroti iesācējiem. Arī citas aktivitātes stalli ir paredzētas tam, lai apmierinātu „mazo klientu” vajadzības: bērniem ir iespēja uzņemties rūpes par kādu no ponijiem, veikt tā aprūpi divas reizes

nedēļā un tādā veidā apgūt zināšanas par zirgiem un galvenos pienākumus, lai rūpētos par tiem ļoti drošā vidē. Lai iedrošinātu jātniekus un vienlaikus viņus nenobiedētu, maksimālais „personīgās atbildības” dienu skaits ir neliels – tikai divas dienas. Vecākie pusaudži, kas ir uzticami zirgkopji un tiek dēvēti par tūtoriem, palīdz un apmāca jaunos jātniekus un zirgu aprūpētājus. Viņiem ir īpašs formastērps, kas palīdz viņus atpazīt citu stallja apmeklētāju vidū, un tādējādi mazie jātnieciņi var droši tos uzrunāt. Ar šīs sistēmas palīdzību ir minimalizēta iebaidīšanās un citu negatīvas savstarpējās izturēšanās parādību iespējamība – tūtoru uzdevums ir nodrošināt mieru un kārtību stallī. Bet, ja kāds no viņiem izturas nejauki, tad viņam tūtora statuss tiek atņemts. Līdz šim gan visi tūtori ir jutušies lepnī un pagodināti par uzticēto pienākumu, un nekādu problēmu nav bijis. Stallis arī organizē dažus pasākumus tikai tūtoriem, lai pateiktos par viņu darbu un apliecinātu uzticību viņiem.

Skolas rikšošanai ar ponijiem (Pony trotting schools) ir kļuvušas ļoti populāras Zviedrijā un Somijā. Bērni un jaunieši vecumā no 10 līdz 12 gadiem sacenšas uz Šetlandes ponijiem, bet no 12 gadu vecuma viņi drīkst piedalīties sacensībās ar lielāka izmēra ponijiem (galvenokārt GotlandRuss). Šīs skolas sava statusa un darbības principu ziņā ir līdzīgas jāšanas skolām – bērni drošā veidā un instruktoru uzraudzībā apgūst prasmes un zināšanas par to, kā rūpēties un barot ponijus, kā ar tiem droši pārvietoties un citas nozīmīgas lietas, kas saistītas ar braukšanu ar divričiem. Šīs skolas piedāvā kursus bērniem, kuru sagatavotības līmenis atšķiras. Daudzi mūsdienu profesionālie sacīkšu braucēji ir sākuši savu karjeru tieši skolās rikšošanai ar ponijiem.



© Leena Rantamäki-Lahtinen

RC Horse Vision specializējas akadēmiskajā jāšanā (Academic Riding), dabiskajā iejādē (Liberty dressage) un trikos ar zirgiem



© Zahlo Foto. Academic Riding –
Christofer and Fardelejo

zirgu uzvedību - to noķeršanu ganībās, vai arī ievēšanu treilerī un pārvadāšanu.

RC Horse Vision atrodas Hellekis muižā – skaistā vietā, kur Rebeka un Kristofers nomā telpas un aprīkojumu izjādēm. Viņu rīcībā ir jāšanas laukumi, manēžas, aploks, stallis 24 zirgiem un 20 hektāri ganību. RC Horse Vision piedāvā treniņus un jāšanas apmācības gan zirgiem, gan jātniekiem akadēmiskajā jeb klasiskajā jāšanā (tā ir balstīta uz ideju, ka jātnieks trenē sevi un zirgu līdz tādai pakāpei, kas piemērota abiem). Stallī iespējams apgūt arī dabisko iejādi. Šis veids balstās uz savstarpējas sapratnes panākšanas ideju – zirgs tiek trenēts, lai panāktu, ka tas saprot jātnieka dotos signālus un ar to var droši jāt un izpildīt iejādes elementus bez papildlīdzekļiem. RC Horse Vision pakalpojumi tiek izmantoti arī gadījumos, kad zirgu īpašniekiem ir radušās problēmas ar



© Zahlo Foto. Liberty Dressage
– Rebecca and Eamonn

Rohan stallis Somijā īsteno jaunu biznesa ideju: viduslaiku jāšanas šovi un nodarbības



© Rohan stable

Šovi ir galvenā biznesa aktivitāte šim stallim. Viņi ir uzstājušies gan Somijā, gan dažādās citās Eiropas valstīs. Laiks, kas netiek pavadīts šovos, tiek veltīts viduslaiku jāšanas nodarbībām, kas ir populāra vienas dienas aktivitāte interesentu grupām, līdztekus tam, ka ir arī regulāri šāda stila jātnieki. Jāšanas nodarbībās klientiem ir iespēja uzvilkt viduslaiku apģērbu un jāšanas laikā izmantot viduslaiku ieročus. Šova laikā cilvēkiem ir iespēja piedalīties viduslaiku jāšanas turnīrā kopā ar Rohan jātniekiem.

Kaut arī šāda tipa idejas parasti orientētas uz šauras klientu grupas interesēm, stallja pieredze rāda, ka zirgkopības nozares uzņēmumiem ir iespējas būt inovatīviem. Šī pieredze rāda arī to, ka jātniekiem, kuri meklē piedzīvojumus vai kaut ko pilnīgi jaunu, ir iespējas gūt pieredzi jaunos jāšanas stilos.

Zirgu izmantošana terapijā

Mūsdienās aizvien vairāk tiek novērtētas zirga dziednieciskās īpašības un iespējas to izmantot veselības uzturēšanā un ārstniecībā. Zirgu izmantošanas ārstniecībā atbalstītāji akcentē, ka zirga ķermeņa siltums, zirga ritmiskās un trīsdimensiju kustības uzlabo cilvēka stāju, palīdz trenēt muskulatūru, mazināt muskuļu saspringumu, uzlabo koordināciju un līdzsvaru, bet kontakts ar zirgu palīdz cīnīties ar dažādām saslimšanām un tam piemīt arī nomierinošs efekts.

Ārstniecisko jāšanu tradicionāli piedāvā speciālu izglītību ieguvuši jāšanas instruktori, kas strādā ar jātnieku, lai palīdzētu vadīt zirgu, apgūstot jāšanas pamatiemaņas. Hipoterapiju savukārt visbiežāk piedāvā un nodrošina speciālisti ar medicīnisko izglītību vai ergoterapeiti, kas to izmanto zirgu pacientu rehabilitācijā.



© Ponijs.lv

Zirgi cilvēku ar invaliditāti rehabilitācijai – Projekts „Veselība un Zirgi” Zviedrijā



„Veselība un Zirgi” (*Horsepower*) ir Zviedrijā Örkeļjunga municipalitātē īstenots projekts, kas orientēts uz cilvēkiem ar fiziskās vai garīgās veselības traucējumiem un invaliditāti. Projekta mērķis ir pašvaldībai sadarbībā ar cilvēkiem ar invaliditāti izveidot sociālu uzņēmumu, kas piedāvātu izjādes dabā un kas savā saimnieciskajā darbībā ievērotu zaļās saimniekošanas principus, tādējādi ne tikai veicinot garīgās veselības uzlabošanu ar dzīvnieku un dabas vides mijiedarbības palīdzību, bet arī sekmējot cilvēku ar invaliditāti nodarbinātību.

Vietējo zirgu šķirņu izmantošana tūrisma pakalpojumu sniegšanā: Tihuse stalla piemērs Igaunijā



© Tihuse Stable

Tihuse stallis Sāremā salā piedāvā pārgājienus un izjādes ar zirgiem, jāšanai izmantojot Igaunijas zirgu šķirni. Tihuse ir sens ģimenes īpašums. Saimniecības ēkas ir bijušas ģimenes pārvaldībā arī padomju laikos. Pēc Padomju Savienības sabrukuma, arī zeme tika atgriezta ģimenes īpašumā, bet ēkas pārbūvētas tūrisma pakalpojumu sniegšanas vajadzībām 1991-1992. gadā, un jau 1993. gadā uzsākta zirgu izmantošana tūrismā. Mūsdienās saimniecībā ir apmēram 300 zirgi, no kuriem 100 tiek izmantoti pārgājienos un apvidus izjādēs. Gandrīz visi zirgi ir Igaunijas šķirnes zirgi.

Tihuse pārgājienu klienti nāk no Somijas, Zviedrijas un Vācijas. Viņi visbiežāk ierodas uz vairākām dienām, apmetas Tihuse viesu mājā un dodas izjādēs ar zirgiem. Protams, arī daudzi Igaunijas iedzīvotāji, kas apmeklē Sāremā, izmanto izdevību doties izjādēs ar zirgiem vai izbraucienos ar pajūgiem. Izjāžu maršruti tiek veidoti, ņemot vērā tuvējās apkaimes dabas un kultūrvēstures īpatnības. Piemēram, tuvumā atrodas kāda sena igauņu dievu pielūgsmes vieta un citas vietas, ko būtu interesanti apmeklēt. Papildus izjāžu tūrismam, Tihuse piedāvā viesnīcas pakalpojumus (naktsmitnes, restorānu un kafejnīcu), kā arī nodarbojas ar Igaunijas šķirnes zirgu audzēšanu un audzē gaļas liellopus. Tihuse īpašnieki norāda, ka vietējo šķirņu izmantošana tūrisma pakalpojumu sniegšanai mudina īstenot atbilstošas mārketinga aktivitātes, kas veicina klientu informētību par izjāžu iespējām un šķirnei raksturīgajām īpašībām un tās kultūrvēsturisko izcelsmi.



© Tihuse Stable

Specializēts valstī unikālu pakalpojumu piedāvājums: "Ercenu" piemērs Latvijā



© Erceni

"Erceni" piedāvā arī zirgu masāžas pakalpojumus, un viņi ir vienīgie Latvijā, kas ir specializējušies *Masterson Method* tehnikas izmantošanā zirgiem. Zane Apiņa pagaidām ir vienīgā sertificētā *Masterson Method* praktizētāja Baltijas valstīs. Šī metode atšķiras ar to, ka tiek pielietots viegls un lēns spiediens, kā arī pasīvās kustības, kas efektīvi iedarbojas uz zirga nervu sistēmu, atslābinot visu ķermeni un tādējādi atbrīvojot no saspringuma muskuļos. Metodes izmantošana ir vērsta uz zirga muskuļu sasprindzinājuma mazināšanu, asins cirkulācijas uzlabošanu, sāpju remdēšanu, kā arī pozitīvu uzvedības pārmaiņu panākšanu, turklāt masāža palīdz arī labāka kontakta veidošanai ar zirgu.



© Erceni

Vēl viena „Ercenu” specializācijas joma ir jaunzirgu trenēšana un darbs ar problēmozirgiem. „Mēs esam novērojuši, ka cilvēki interesējas par iespējām koriģēt zirgu uzvedības problēmas,” stāsta staļļa īpašnieks Raivo Saļms, kurš ir Latvijā vienīgais sertificētais *Monty Roberts* metodes instruktors. Zirgu īpašnieki un jātnieki ne vien vēlas, lai tiktu koriģēta viņu zirgu uzvedība, bet arī paši ir ieinteresēti to izprast un mācīties veidot saskarsmi ar zirgiem tiem saprotamā veidā.



© Erceni

Savvaļas zirgu turēšana kā inovatīvs segments zirgkopībā

Līdztekus tradicionālajai zirgkopības nozarei, Eiropā aktīvi ir aizsākusies vairāku zirgu šķirņu pieradināšana dzīvei savvaļas vai pussavvaļas apstākļos. Latvijā šī iniciatīva aizsākās 1999.gadā Pasaules Dabas Fonda projekta ietvaros par vairāku lielo zālēdāju sugu atgriešanu dabā ar mērķi veicināt dabisko ganišanu kā vienu no galvenajiem pļavu biotopu uzturēšanas paņēmieniem. Tā kā Latvijas šķirnes zirgi nav piemēroti šādiem mērķiem, tad šim nolūkam izraudzīta Latvijas klimatiskajiem un dabas vides apstākļiem piemērota zirgu šķirne Konik polski, kas ir līdzīga izmirusījam Eiropas savvaļas zirgam tarpānam un sevi ir apliecinājusi kā piemērota zirgu šķirne dzīvei dabiskos apstākļos (savvaļā).



© Einārs Nordmanis

Teritorijas, uz kurām ganās šie zirgi, visbiežāk ir Natura 2000 teritorijas vai arī bioloģiskās saimniecības. Savvaļas zirgu turētāju biežāk minētie motīvi šo zirgu turēšanai ir: pārliecība par videi draudzīgas saimniekošanas un dabiskās ganišanas nepieciešamību, saistošs nodarbošanās un iztikas līdzekļu gūšanas veids, kā arī tūristu piesaistes un saimniecības diversifikācijas veids.

Jelgavā savvaļas zirgu ieviešanas mērķis Pilssalā bija pasargāt no aizaugšanas ar krūmājiem Lielupes palienes pļavas, kas ir izcila Eiropas mēroga dabas teritorija, kurā sastopamas daudzas retas putnu un augu sugas. Tādēļ, pastāvot riskam, ka, pļavām aizaugot, šo sugu skaits samazinās, zirgi ir dabiskākais un videi draudzīgākais veids, kā šīs pļavas pasargāt un vienlaicīgi arī kopt. Lielupes palienes pļavu atjaunošanu organizē Latvijas Dabas fonds ES LIFE – Daba projekta „Palienu pļavu atjaunošana” ietvaros. Jelgavas gadījums arī apliecina, ka savvaļas zirgi ir viens no tūristu piesaistes objektiem Jelgavā un Zemgales tūrisma maršrutos. Jelgavas Pilssalas zirgu īpašnieks Einārs Nordmanis, lai arī piekrīt, ka savvaļas zirgi ir interesants tūrisma objekts, vienlaikus neaizmirst, ka tas tomēr ir dabas liegums ar saviem noteikumiem un ierobežojumiem, un tas nekad nevar kļūt par masu tūrisma objektu. Apmeklētāji un tūristu grupas nāk. Ir divi varianti: ar vai bez gida pakalpojumiem. Bez gida savvaļas zirgu



© Einārs Nordmanis

apmeklējums ir bezmaksas, apmeklētāji brīvi, ievērojot noteikumus, drīkst staigāt pa pļavām utt. Savvaļas zirgu apmeklējums gida pavadībā ir par saprātīgu samaksu, kas ir atkarīga no grupas lieluma. Pilssalas zirgu īpašnieks ir beidzis vides gidu kursus un „var sertificēti vadāt cilvēkus pa pļavām”. Stāstot viņš cer, ka izdodas cilvēkiem kādu mazu lappusi pavērt skatā uz dabu. Jo, runājot par zirgiem, viņš pamazām atgādina arī par visu citu, kas tur dzīvo un kādā saskaņā starp dabā notiekošajiem procesiem pļavās valda.

Dažādošanas nozīmīgums

Lai apmierinātu dažādu klientu grupu vajadzības un spētu izdzīvot konkurences apstākļos, daži uzņēmēji lūko pēc iespējām piedāvāt plašu pakalpojumu klāstu. Daļai no viņiem diversifikācija nozīmē esošo resursu efektīvāku izmantošanu, lai labāk apmierinātu klientu vajadzības, citiem - jaunu iespēju un inovatīvu risinājumu meklējumus, vēl citiem tā ir ekonomiska nepieciešamība.

Diversifikācija – veids, kā piesaistīt dažādas zirgkopības sektora klientu grupas

Viena no lielākajām saimniecībām Latvijā "Zirgaudzētava Kocēni" piedāvā gandrīz visu ar zirgiem saistīto pakalpojumu klāstu: sporta zirgu audzēšana, zirgu pansijas stalli ar manēžu, izjādes, jāšanas apmācību visus vecumu un jāšanas prasmju līmeņiem, iespēju trenēties un piedalīties sacensībās konkūrā, iejādē un pajūgu braukšanā. Tam pamatā ir vairāki iemesli: (a) ir pieprasījums pēc dažādiem pakalpojumiem; (b) zirgaudzētavā ir viss nepieciešamais aprīkojums un personāls ar atbilstošu kvalifikāciju; (c) kā arī zināmā mērā tā ir ekonomiska nepieciešamība.



© Zirgaudzētava Kocēni

Ar ES atbalstu ir izveidots mūsdienīgs jāšanas un zirgu audzēšanas komplekss, tas sastāv no jaunā stallja, kas ir savienots ar manēžu, un ir rekonstruēta vecā stallja ēka. Pie katra no stalljiem ir lieli pastaigu aploki, kuros zirgi ganās visu dienu un treniņiem piemērots laukums ar smilts segumu. No pavasara līdz rudenim laukumā tiek izvietoti šķēršļi, kā arī tiek rīkotas sacensības konkūrā. Interesentu vajadzībām teritorijā ir Vietējās iniciatīvas grupas izveidots atpūtas laukums ar ugunsкура vietu.

Ziemas sezonā, kā arī sliktos laika apstākļos treniņiem ir paredzēta manēža. Manēžā ir siltas ģērbtuves ar dušu, seglu telpa, tualete, bet otrā stāvā - atpūtas telpa, kurā apmeklētāji var iedzert kafiju un raudzīties treniņu norsē manēžā.

"Zirgaudzētava Kocēni" ir populāra jāšanas apmācību vieta, kas piedāvā iespēju apgūt jāšanas prasmes līdz tādām līmeņiem, ka klienti bieži vien izlemj iegādāties sev zirgu izjādēm atpūtas nolūkos vai iesaistīties jātnieku sporta aktivitātēs un pilnveidot savas prasmes jau profesionālā līmenī.

„Kocēni” ir arī reģionā nozīmīgs dažādu izjāžu pakalpojumu iespēju piedāvātājs. Viņi ir teju vienīgie Latvijā, kas vienlaikus var piedāvāt izjādes ar vairāk nekā 10 zirgiem. Šis fakts un citu pakalpojumu pieejamība stallī vairo „Kocēnus” pievilcību korporatīvo pasākumu rīkotājiem.



© Zirgaudzētava Kocēni

Viena no īpašniecēm Dace Stūre ir aizrāvusies ar pajūgu braukšanu. Zirgaudzētava piedāvā ne tikai izbraucienus zirga pajūgā un pajūgu braukšanas apmācību, bet arī organizē Baltijas Kausa izcīņu pajūgu braukšanā.



© Andijs Kaltigins

Latvijas lauku tūrisma uzņēmuma "Zāgkalni" piemērs - daudzveidīga pakalpojumu klāsta priekšrocības



© Zāgkalni

Šis ir ģimenes uzņēmums. Galvenā darbības sfēra ir atpūtas vietas un dažādu atpūtas veidu piedāvāšana, galvenokārt makšķerēšanas iespējas Usmas ezerā. Pamatnodarbes ir lauku tūrisms un zvejniecība. Zirgi „nāca” vēlāk, un tagad tie ir labs papildinājums pārējam piedāvājumam.

Viena no klientu grupām ir ģimenes ar bērniem. Piemēram, vecāki brauc atpūties uz šejieni, jo bērns grib jāt ar zirgu, tēvs -aiziet pamakšķerēt, bet sieva -aiziet ogot, pasēņot vai vienkārši pabūt pie ezera... Visiem ir labi. Daļai klientu svarīgākais ir atpūta pie ezera un būšana tuvāk pie dabas, tādēļ viņi pie mums brauc atpūties un ir patīkami pārsteigti, ka tiek piedāvātas iespējas doties izjādēs ar zirgiem.



© Zāgkalni



© Zāgkalni

Zirgs ir svarīgs elements kopējā atpūtas iespēju piedāvājumā arī ziemā. Līdztekus tādām aktivitātēm kā zemledus makšķerēšana un pirts, aizvien lielāku popularitāti klientu vidū iemanto ar zirgiem saistītās aktivitātes – izbraukumi ar kamanām un skijoringa aiz zirga.

Uzņēmuma īpašnieks Ernests Bušers stāsta, ka „par izjādēm interesējas dažāda vecuma cilvēki – vieni grib pamēģināt, citi atcerēties, kā tas bija kādreiz... Īpaši jau redzot, ka cits kāds jā...ka kādu vadā zirga mugurā pa riņķi pie rokas, hordā... Un uzreiz izveidojas gribētāju rindiņa...”



© Zāgkalni



© Zāgkalni

„Zāgkalnu” gadījumā piedāvājums viens otru papildina un tiek apmierinātas visdažādākās intereses. Un, lai arī zirgkopība nav galvenā viņu darbības joma, vairākas ar zirgiem saistītās aktivitātes ir būtiska šī lauku tūrisma uzņēmuma daļa.

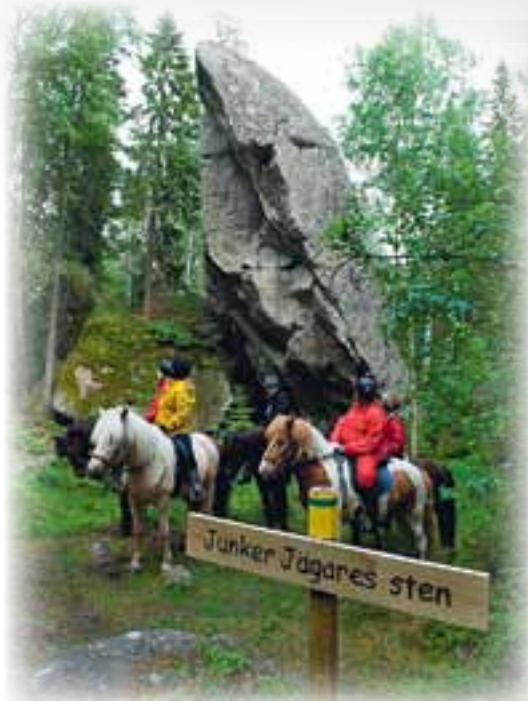
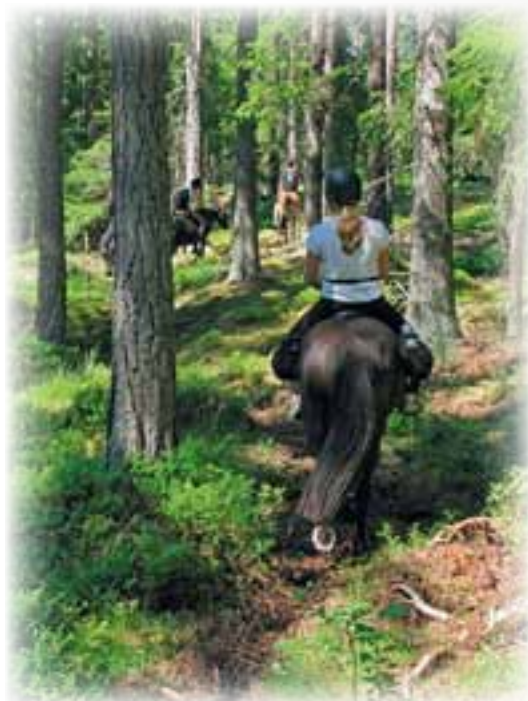


© Zāgkalni

Lauku tūrisms un piedzīvojumi Ösjönäs (Zviedrijā)

Ösjönäs, Tivedena aktivitāšu un piedzīvojumu centrs ir aizsargājama meža teritoriju ieskaits un robežojas ar vienu no Zviedrijas populārākajiem Nacionālajiem parkiem. Centrā atrodas 15 zirgi, un tas ļauj piedāvāt dažādas aktivitātes ar zirgiem, tādas kā jāšana ar Islandes un Peruāņu Paso zirgiem, vairākstundu un vairākdienu izjādes apvidū, pajūgu braukšana un izjādes ar zirgu peldināšanu ezerā.

Centra piedāvāto pakalpojumu un iespēju klāsts ietver nepieciešamās telpas un aprīkojumu konferenču organizēšanai, kā arī plašas iespējas atpūtai – smaiļošanu, kalnos kāpšanu, saunu, karstās vannas, naktsmītnes un kafējnīcu.



© Jessica Sannö, Ösjönäs

Diversifikācijas piemērs: zirgi sportam un sociālajām aktivitātēm vietējā kopienā



© Unda Egendorfa



© Unda Egendorfa



© Unda Egendorfa



Jātnieku klubam "Demora" Ventspilī (Latvijā) pieder vairāk nekā 10 zirgi, kas tiek izmantoti dažādiem mērķiem, galvenokārt ar jātnieku sportu saistītām aktivitātēm (treniņiem, sacensību organizēšanai), kā arī ārstnieciskajai jāšanai, tūrismam un atpūtai.

Zirgi tiek izmantoti arī dažādām sociālajām aktivitātēm un pasākumiem: kāzām, dzimšanas dienu ballītēm, foto un video sesijām pludmalē, kā arī vietēja un reģionāla mēroga pasākumiem.

Kluba īpašnice organizē speciālus pasākumus bērniem un vietējiem iedzīvotājiem, lai piesaistītu viņu uzmanību un rosinātu interesi par zirgiem. Piemēram, Ziemassvētkos tiek rīkotas tradicionāla rakstura izdarības – piparkūku cepšana, spēles un izrādes ar rūķiem (kas, starp citu, ir pašu darināti), kā arī vizināšanās zirga kamanās.

Daudzveidīgu aktivitāšu piedāvāšana un spēja būt elastīgiem ir ļoti svarīgi faktori, kas vairo uzņēmuma dzīvotspēju: „Ja tu spēj piedāvāt dažādus pakalpojumus un produktus, krīzes apstākļos tev ir lielākas iespējas izdzīvot un gūt ienākumus. Elastība un spēja izmantot visas iespējas ir ļoti nozīmīga šajos laikos”.

5. DAŽĀDI KLIENTI - ATŠKIRĪGAS VAJADZĪBAS

Neviens bizness nevar pastāvēt bez klientiem, citiem vārdiem, "jūsu klienti ir tas, kā dēļ jūsu bizness vispār eksistē". Jautājums ir, kas ir jūsu klienti un kā tos piesaistīt?



© Arturs Medveckis

Kuri no šiem cilvēkiem varētu būt jūsu klienti?

Klientu piesaistīšana sākas ar to, ka jūs definējat, kas ir jūsu klienti un kas viņus interesē. Izstrādājot jaunus pakalpojumus, ir svarīgi iepazīties ar to, kādi zirgkopības nozares piedāvātie pakalpojumi ir īpaši pieprasīti. Tas palīdzēs noteikt klientu grupas aprīsi. Pastāv saikne starp potenciālajiem klientiem un pakalpojumiem, kurus tie izmanto vai varētu izmantot nākotnē. Nosacīti iespējams šāds iedalījums (šis ir vispārīgs dalījums, un ir iespējami dažādi izņēmumi):

Pakalpojums / prece	Klienti
Zirgu pirkšana/pārdošana	Vietējie pircēji, ārzemju pircēji
Zirgu pansijas	Vietējie zirgu īpašnieki
Jāšanas nodarībās, zirgu apmācība un treniņi	Vietējie zirgu īpašnieki, vietējie jātnieki, ārvalstu jātnieki
Jāšana kā tūrisms un brīvā laika pavadīšanas veids (ieskaitot vairāku dienu pārgājienus)	Vietējie jātnieki, ārzemju jātnieki, vietējie tūristi, ārzemju tūristi
Izjādes ar zirgiem	Vietējie jātnieki, ārzemju jātnieki, vietējie tūristi, ārzemju tūristi (ieskaitot cilvēkus bez jāšanas iemaņām un pieredzes)
Daudzveidīgi piedzīvojumi izmantojot zirgus	Vietējie jātnieki, ārzemju jātnieki, vietējie tūristi, ārzemju tūristi (ieskaitot cilvēkus bez jāšanas iemaņām un pieredzes)
Pasākumi, kuros tiek izmantoti zirgi – šovi, sacensības	Izrāžu dalībnieki, vietējie un ārzemju jātnieki, zirgu īpašnieki, skatītāji, kas nav saistīti ar zirgiem

Mēģinot definēt pakalpojumus, kurus jūs sniežat vai vēlaties sniegt, un klientu grupas, kam šie pakalpojumi domāti, būtu ieteicams censties izprast, ko klienti sagaida no konkrētā pakalpojuma, lai tādējādi palielinātu piedāvāto pakalpojumu vērtību.



© Andijs Kaltigins

Klientu raksturojums Somijā, Zviedrijā un Latvijā

InnoEquine 2012/2013 aptauja atklāj sekojošas klientūras pazīmes Somijā, Zviedrijā un Latvijā. Kopējas aptaujas dalībnieku skaits bija 438 Somijā, 430 Zviedrijā un 458 Latvijā.

Zirgkopības nozares klientu pazīmes

	Somija	Zviedrija	Latvija
Izjāžu biežums, vidēji gadā	265	98	231
Kopējās izmaksas, EUR gadā	8200	5200	2200
Zirgu īpašnieku īpatsvars, %	69	57	32
Sieviešu īpatsvars, %	98	91	89
Vecums, vidējais	36	34	30
Pilsētas iedzīvotāju īpatsvars, %	53	50	64
Mājsaimniecības ienākumi, vidēji gadā	EUR 50 000 - 59 999	SEK 300 000 - 399 999 (~ EUR 36000-48000)	LVL 3000-4999 (~ EUR 4500-7500)

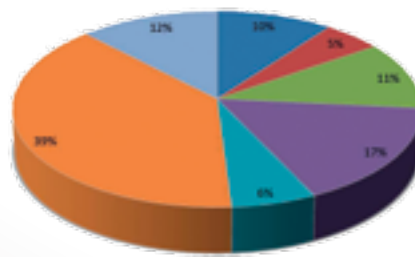
Izstrādājot jaunus pakalpojumus, ir noderīgi apzināties, cik lielas naudas summas klienti ir gatavi tērēt patlaban. Klientu aptaujas rezultāti atklāj, ka aktīvie neprofesionālie jātnieki (jātnieki-amatieri) Somijā, kuriem nav sava zirga, tērē EUR 2300, Zviedrijā – EUR 900 un Latvijā - EUR 600 gadā tām aktivitātēm, kas saistītas ar viņu vaļasprieku. Visdārgāk izmaksā tieši jāšanas nodarbības. Tas, kāds ir izmaksu iedalījums pa pakalpojumu grupām, ir redzams zemāk esošajā diagrammā. Zirgu īpašnieki tērē zirga uzturēšanas mērķiem aptuveni EUR 11 000 gadā Somijā, EUR 9000 Zviedrijā un EUR 4000 Latvijā. Pusi no šīs summas zirgu īpašnieki tērē zirga izmitināšanai, kalēja un veterināra pakalpojumu apmaksai.

Regulāro jātnieku (nav zirgu īpašnieki) izdevumi par ar zirgiem saistītām aktivitātēm



- Jāšanas nodarbības trenera vadībā / Zirgu trenēšanas pakalpojumi
- Ar zirgiem saistīto pasākumu apmeklējums vai piedalīšanās tajos
- Transporta izmaksas (ceļa izdevumi līdz stallim, zirgu transportēšana)
- Ekipējums un apģērbs
- Apgrošināšana (sevis un zirga)

Zirgu īpašnieku izdevumi par ar zirgiem saistītām aktivitātēm



- Jāšanas nodarbības trenera vadībā / Zirgu trenēšanas pakalpojumi
- Ar zirgiem saistīto pasākumu apmeklējums vai piedalīšanās tajos
- Transporta izmaksas (ceļa izdevumi līdz stallim, zirgu transportēšana)
- Ekipējums un apģērbs
- Apgrošināšana (sevis un zirga)
- Zirgu pansija (stālis, barība, pakaiši utt.)
- Veterinārie un kalēja pakalpojumi

Klientu aptaujas rezultāti (InnoEquine survey 2012/2013) Latvijā norāda uz to, ka, balstoties uz klientu atšķirīgajām preferencēm jāšanas nodarbību jomā, ir iespējams izdalīt trīs klientu grupas.

Kuri jāšanas nodarbību aspekti ir svarīgi dažādām klientu grupām Latvijā?

	Mazaktīvi klienti 36%	Klienti, kuriem jāšana ir atpūta 35 %	Mērķtiecīgi jātnieki 29 %
Svarīgas pazīmes	<ul style="list-style-type: none"> • maza interese par jāšanas nodarbībām • vēlme attīstīt jāšanas iemaņas • staļļiem jāatrodas tuvumā 	<ul style="list-style-type: none"> • ir mierā ar treneri-amatieri • staļļi var atrasties tālāk no dzīvesvietas • augstu vērtē klienta ērtības 	<ul style="list-style-type: none"> • meklē kvalificētu treneri • uztraucas par zirga labturību
Jātnieku raksturojums	<ul style="list-style-type: none"> • nav gados jauni • ar zemāku izglītību • zems zirgu īpašnieku īpatsvars • pilsētu iemītnieki 	<ul style="list-style-type: none"> • daļa ir zirgu īpašnieki • augstāks izglītības līmenis • liels augstākā līmeņa biroju darbinieku un studentu īpatsvars • dzīvo ārpus pilsētas • nav bērni 	<ul style="list-style-type: none"> • izjādēs dodas bieži • zirgu īpašnieki • augstāks ienākumu līmenis • daļa vīrieši • nav gados jauni • ar bērniem • dzīvo ārpus pilsētas

Līdzīgi Latvijai, arī Somijā un Zviedrijā iespējams izcelt trīs klientu grupas. Visās trīs valstīs ir tādi klienti, kuri, runājot par jāšanas prasmju veidošanu, akcentē augsti kvalificētu treneru nozīmi. Somijā un Zviedrijā šai klientu grupai piemīt arī interese par jāšanas iemaņu pilnveidošanu. Latvijā šiem klientiem ir augstas prasības pret zirgu labturības nodrošināšanu. Runājot par otro grupu Latvijā, var secināt, ka šie klienti ir gatavi veikt garākus attālumus līdz staļļiem un augsti vērtē klientu ērtības. Zviedrijā un Somijā otrajai grupai ir svarīga daudzveidīga izjāžu vide, bet Somijā šīs grupas pārstāvji pievērš uzmanību daudzveidīgai dabiskajai videi. Trešā klientu grupa mazāk interesējas par jāšanas nodarbībām, savukārt, runājot par Somiju un Zviedriju, šīs grupas pārstāvji augstu vērtē kvalitatīvu apmācību esamību.



© Sandija Zēverte-Rivža



© Andijs Kaltigins

Nišas nevis 'eksistē', bet gan tiek 'radītas'



© Zirgaudzētava Kocēni

Jēdziens 'tirgus nišas' apzīmē klientu grupas (tirgus segmentus), kas ir līdzīgi pēc to demogrāfiskajām pazīmēm, klienta izturēšanās modeļiem un dzīvesveida īpatnībām. Var iztēloties tirgus nišu kā potenciālo klientu grupu ar specifiskām interesēm.

Nišas nevis 'eksistē', bet gan tiek 'radītas', identificējot tās klientu vajadzības, vēlmes un prasības, kas esošajos tirgus apstākļos tiek apmierinātas vāji vai netiek apmierinātas nemaz, un atbilstoši tām izveidojot kādu noteiktu produktu vai pakalpojumu. Kādas ir tirgus tendences? Vai tirgus attīstība liecina par izaugsmi kādā no nišām, vai arī pastāv iespēja izveidot kādu pilnīgi jaunu tirgus nišu?

Lai saprastu, kas vajadzīgs klientam un cik viņš ir gatavs par to maksāt, vajadzētu ievākt pietiekamu informācijas daudzumu par izvēlēto mērķa sektoru. Izpratne par to, kas ir jūsu potenciālais klients, no kurienes viņš nāk un kādas īpašības viņam piemīt, palīdzēs mērķtiecīgi izstrādāt pakalpojumu klāstu, kas apmierinās viņa vajadzības un garantēs saziņas procesa efektivitāti. Tirgus sadalīšana noteiktās esošo un potenciālo klientu grupās ļauj jums koncentrēt uzmanību un pūliņus tieši tajos segmentos, kur varētu būt sagaidāma vislielākā klientu atsaucība un interese un kur klienti varētu gūt vislielāko labumu no piedāvātajiem pakalpojumiem. Viens no šāda iedalījuma kritērijiem varētu būt ģeogrāfisks faktors jeb atrašanās vieta, piemēram, klienti no tuvākās apkaimes (vietēji klienti), klienti no attiecīgā reģiona, attiecīgās valsts, kā arī ārzemju klienti:

- vietējie klienti, piemēram, zirgu īpašnieki, kas mīt tuvākajā apkaimē un izmanto jūsu stalli savu zirgu izmitināšanai;
- klienti no reģiona, piemēram, jātnieki, kuri dzīvo jūsu reģionā un gatavi ierasties uz jāšanas nodarbībām katru nedēļas nogali;
- klienti no visas valsts, piemēram, vietējie tūristi, kas ieradušies aplūkot interesantu tūrisma objektu jūsu pilsētā/reģionā un vēlas doties izjādē. Bieži vien vietējie tūristi kļūst arī par zirgu pircējiem;
- ārvalstu klienti, kas līdzīgi klientiem no valsts ierodas pie jums kā tūristi vai arī kā potenciāli zirgu pircēji vai jūsu pakalpojumu izmantotāji.

Tirgus segmentāciju var veikt arī, balstoties uz klientu uzvedību: vai tie ir aktīvi un izrāda iniciatīvu, vai tie gatavi uz piedzīvojumu vai meklē relaksāciju visai ģimenei. Klientu rīcībai parasti mēdz būt vairāki svarīgi motīvi.

Akcenti uz vietējiem klientiem zirgaudzētavā „Kocēni” Latvijā

Savu interesi par stalliem izrāda vairākas klientu kategorijas: „Par mūsu klientiem pamatā kļūst cilvēki, kas vēlas iemācīties jāt ar zirgu un pie mums ierodas uz jāšanas nodarbībām. Pārsvārā tie ir vietējie iedzīvotāji un cilvēki no Valmieras. Protams, mūsu klientu vidū ir arī tādi, kas strādā un dzīvo Rīgā un pie mums ierodas tikai nedēļas nogalēs. Tā ir brīnišķīga klientu grupa, tomēr diemžēl ļoti maza. Ir vēl kāda neliela klientu grupa - tie, kas izmanto zirgu pansijas,” stāsta „Zirgaudzētavas Kocēni” īpašniece Maija Kleinberga.

Jātnieku skolu galvenokārt apmeklē bērni un jaunieši. Vecāki ved pie mums savus bērnus, lai viņi iemācās jāt ar zirgu, un ar laiku atklājas tas, cik liela ir viņu interese par zirgiem, vai tie plāno nākotnē varbūt iegādāties zirgu, vai vēlas un spēj piedalīties arī kādās sacensībās. Mazie bērni - vecumā līdz 7 gadiem - apgūst jāšanas pamatus – attīsta līdzsvara sajūtu, mācās tuvoties zirgam, apieties un sadarboties ar to.



© Zirgaudzētava Kocēni

Vietējie vai ārzemju klienti? AdventureRide piemērs



© AdventureRide

klusumu; savukārt Gaujas Nacionālais parks tam šķiet kā savvaļas teritorija, un viņš nespēj iztēloties, ka kaut kur Eiropā vēl atrodas praktiski neskartas dabas zonas. Salīdzinājumā ar vietējiem klientiem, kas veic izjādes pa tām pašām takām, ārzemju klienti, kuri ir viesojušies daudzās pasaules vietās, spēj novērtēt mūsu dabas bagātību daudz vairāk; tāpat viņus iepriecina arī tūrisma mitņu augstā kvalitāte Latvijā. Vietējos klientus interesē tikai attiecīgais pakalpojums. Viņi nav piedalījušies izjādēs citās pasaules malās un nezina, ka tur visbiežāk tūrisi spiesti mitināties kopmītņu tipa telpās. Vietējie tik ļoti nepriecājas par dabu, tāpēc ka ir pie tās pieraduši, līdz ar to mūsu piedāvājums viņiem neliekas tik vērtīgs salīdzinājumā ar ārvalstu tūristiem.



© AdventureRide

Tāpēc mēs savus pakalpojumus galvenokārt piedāvājam ārvalstu tūristiem, kas arī ir jauna tirgus niša Latvijā. Vēlamies radīt paši savu atšķirīgu produktu, kas vairotu mūsu konkurētspēju; nevēlamies tikai pieturēties pie tradicionālās pieejas, jo tā ir tik ierasta. Uzņēmuma īpašnieks ir pārliecināts par to, kādā virzienā uzņēmumam ir jāiet: „Mums nav jāinvestē tajā, kur mēs neesam stipri; mums ir jāattīsta tās jomas, kurās mēs tādi esam”.



© AdventureRide



© AdventureRide



© „Jura staļļi”

“Situācija ir tāda, ka mums ir pilnībā mainījies statuss. Savulaik, tā sauktajos treknajos gados, mēs bijām pievērsušies sportam. Pie mums trenējās 12-14 aktīvi jātnieki. To līmenis atšķīrās, taču visi viņi piedalījās valsts mēroga sacensībās, kā arī sacensībās ārzemēs. Katrs no viņiem bija guvis zināmus panākumus šajā jomā. Viss mūsu zirgi tika vairāk vai mazāk virzīti uz sportu. Mēs nepiedāvājām savus pakalpojumus klientiem ar citām interesēm, jo kādas atpūtas izjādes mēs būtu varējuši piedāvāt, ja katru nedēļas nogali pie mums valdīja klusums un staļļi bija slēgti, jo visi bija devušies uz kārtējiem mačiem. Tolaik pie mums trenējās pārsvarā jauni cilvēki. Un tad pakāpeniski to kļuva aizvien mazāk un mazāk... Šobrīd pie mums vairs netrenējās neviens aktīvs jātnieku sporta pārstāvis. Neviens...” stāsta īpašnieks.

Viņš turpina: “Tad nu šobrīd mēs esam pilnīgi izmainījuši savu statusu – strādājam tieši uz to publikas daļu, kas jāmēģina pieradināt un piesaistīt pie zirga. Nav mērķis no viņa panākt kādu milzu sportistu vai ko.... Vēlamies radīt pozitīvas emocijas saistībā ar zirgiem: palīdzēt iemācīties jāt un baudīt saskarsmi ar zirgu. Šobrīd nevaram sūdzēties par klientu trūkumu”.



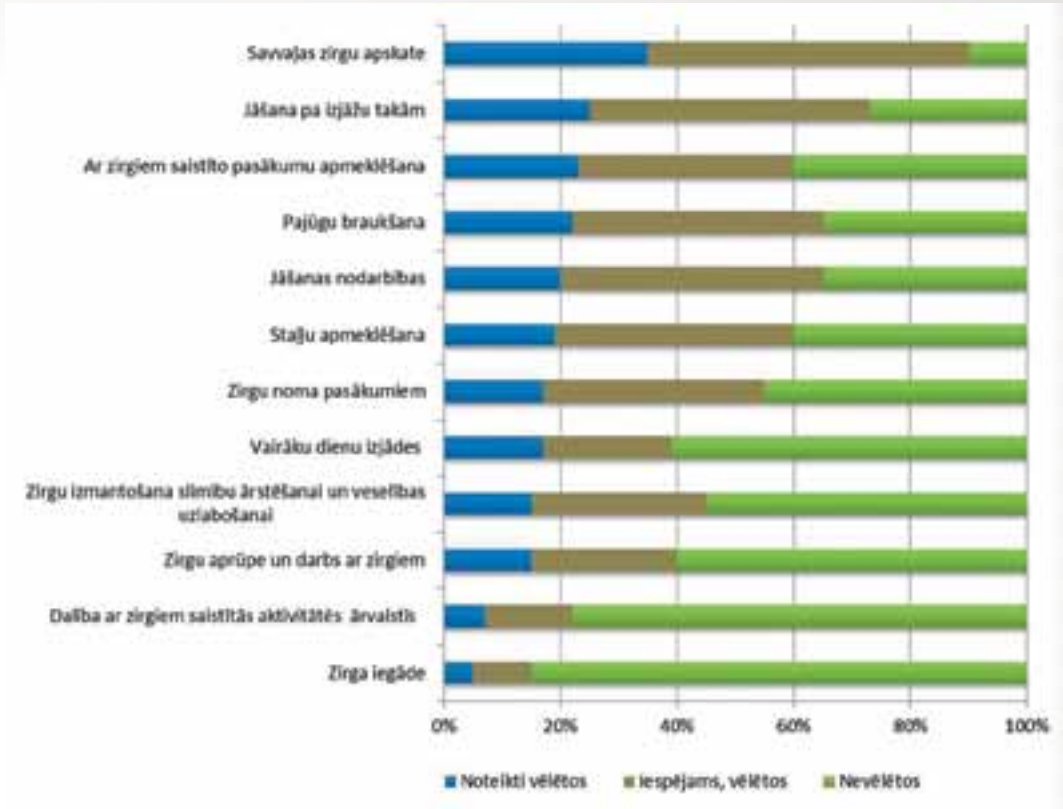
© Edgars Pohevičs



© „Jura staļļi”

Potenciālie ar zirgiem saistīto pakalpojumu izmantotāji – kas viņi ir?

InnoEquine aptaujas ietvaros tika noskaidrotas aktivitātes, kurās vēlētos iesaistīties tie cilvēki (tātad, varbūt potenciālie klienti?), kas šobrīd neizmanto vai vāji izmanto zirgkopības nozares sniegtos pakalpojumus un iespējas. Jāatceras, ka arī jebkurš esošais klients ir potenciālais klients nākotnē.



Nav viegli atrast klientus, taču likt tiem justies apmierinātiem un vairot vēlmi atkal un atkal agriezties ir vēl grūtāk. Ir nepieciešams laiks, lai izveidotu pastāvīgu klientu loku. Attiecības ar klientu ir ļoti svarīgas, un to izveidei vajadzīgs kā laiks, tā arī mērķtiecīgi pūliņi. Nepieciešama spēcīga vēlme gūt panākumus, kas apvienojumā ar labākajām metodēm klientu piesaistē un noturēšanā ļauj uzņēmumam plaukt un zelt. Kad jums ir izdevies izveidot pastāvīgu klientu loku, dariet visu iespējamo, lai to sargātu un paplašinātu.



Klientu apkalpošanas kvalitāte – var vai nu vairot vai samazināt klientu skaitu



© Andrijs Kaltigins

Kvalitatīvas klientu apkalpošanas pamatā ir labu attiecību veidošana ar klientu; attiecībām ir jābūt tādām, lai klients nevēlētos tās zaudēt.

Labā klientu apkalpošana nozīmē, ka klients ir apmierināts, un to iespējams sasniegt, sekmīgi īstenojot sekojošus uzdevumus:

- reaģējiet uz klienta vēlmēm un viedokli;
- izturieties pret klientu ar cieņu;
- informējiet klientu par notiekošo un maksimāli ātri un pilnīgi reaģējiet uz viņa lūgumiem;
- iespēju robežās nodrošiniet atbilstošu reakciju uz viņa lūgumiem;
- uzdodiet klientam jautājumus, lai apzinātos viņa vajadzības un piedāvātu vispiemērotāko apkalpošanu.

Klienti parasti ļoti augstu vērtē darbinieku draudzīgu attieksmi un profesionālu rīcību. Labs serviss nozīmē, ka tiek ņemtas vērā klienta būtiskākās vajadzības un ir apzināts, cik klients ir patiesībā apmierināts ar precēm un pakalpojumiem.

Innoequine aptauja atklāja informāciju par to, kādā veidā uzlabojami pakalpojumi staļļos, kas piedāvā izjādes un jāšanas apmācības. Tie klienti, kas apmeklē staļļus Somijā/Zviedrijā/Latvijā, ir norādījuši uz tām jomām, kurām būtu jāvelta papildus pūliņi. Eksistē vairāki aspekti, kas klientiem šķiet visai būtiski, tomēr dotajā brīdī lielākā daļa klientu norāda uz to, ka viņu apmeklētajos staļļos tiem netiek pievērsta pietiekama uzmanība.

Ar zirgiem saistītie pakalpojumi un klientu apkalpošana staļļos – svarīgākie aspekti klientu vērtējumā

Kvalitatīva ikdienas zirgu aprūpe un regulāra staļļa tīrīšana

Darbinieki stalli ir kvalificēti, draudzīgi un motivēti

Pieejami treniņi pie kvalificēta trenera

Cena

Zirgu kvalitāte

Stalli ir pieejami un tiek ievēroti drošības noteikumi

Jāšanas nodarbības tiek organizētas mazās grupās

Stallim ir interneta mājas lapa

Ir pieejami terapeitiskās jāšanas, fizioterapijas un rehabilitācijas pakalpojumi

Staļļa tuvumā atrodas interesanti apskates objekti

Staļļa teritorijā pieejamas arī citas aktivitātes

Nesvarīgs

Ļoti svarīgs

Komplekss piedāvājums un piedāvājumu pakete vairo klientu apmierinātību



© "Jura stallji"

Mēs ļaujam šo vietu izmantot, lai rīkotu dzimšanas dienas viesības, kristību pasākumus vai vienkārši piknikus; tas, protams, kaut ko maksā, taču, ja klients izvēlas izmantot kādu ar zirgiem saistītu pakalpojumu, cena par pleķi tiek samazināta, piemēram, uz pusi... tad cilvēki tiešām sāk apsvērt izjādes vai vizināšanās iespējas ar zirgiem un dodas prom no mums vēl apmierinātāki un nākamreiz jau atgriežas ar mērķi izmantot kaut ko no ar zirgiem saistītā piedāvājuma," stāsta īpašnieks Juris Kalita. Grūtākais Uzņēmēja uzdevums ir iet soli par priekšu un zināmā mērā uzminēt klienta vēlmes un vajadzības. Visu laiku ir jālauza galva... Vissvarīgākais ir atrast veidu, ka patīkāmā veidā atkal un atkal pārsteigt klientu.



© "Jura stallji"

Rotaļu istaba bērniem kā klientu servisa elements



© Leena Rantamäki-Lahtinen

Rotaļu istaba bērniem Lahti Jokimaa Harness hipodromā. Šajā uzņēmumā lielu vērību pievērš tam, lai tiktu apmierinātas ģimeņu ar maziem bērniem vajadzības. Sacensību laikā rotaļu istabā strādā vairākas aukles, kas gatavas pieskatīt bērnus, ļaujot vecākiem vērot sacensības vai piedalīties tajās. Pakalpojums ir bezmaksas. Uzņēmums ir izveidojis arī iespaidīgu rotaļu laukumu savā teritorijā.

Drošība pirmajā vietā

Dabā zirgi var kļūt par plēsēju medijumu, tādēļ, izdzīvošanas instinkta vadīti, viņi cenšas izvairīties no potenciālajām briesmām bēgot. Kaut arī zirgi ir kļuvuši par mājdzīvniekiem pirms vairāk nekā 6 000 gadu, bēgšana tiem vēl aizvien ir visai raksturīga. Tas izskaidro, kāpēc zirgi mēdz būt tramīgi un piesardzīgi, īpaši tiem nepazīstamos apstākļos. It sevišķi tas attiecas uz jauniem un nepieredzējušiem zirgiem – tie var nobīties no skaļiem trokšņiem, straujām kustībām vai ieraugot nepazīstamu objektu. Šī zirgu uzvedības iezīme ir vienmēr jāņem vērā, darbojoties ar zirgiem – gan stallī, gan ganībās, vedot zirgu, jānot vai braucot pajūgā.

Drošība un pozitīvas emocijas –AdventureRide darbības stratēģija

AdventureRide ir pirmais un lielākais piedzīvojumu izjāžu organizators Baltijas reģionā. Tas ir ģimenes uzņēmums, kur zirgu aprūpe ir neizbēgama ikdienas dzīves sastāvdaļa. Uzņēmuma darbinieki un īpašnieki ir tūrisma jomas profesionāļi un ir gatavi piedāvāt visiem interesentiem 30 gadus uzkrāto izjāžu organizācijas pieredzi. AdventureRide ir pirmā piedzīvojumu ceļojumu organizētāja Baltijas valstīs, kas piedāvā vairāku dienu pārgājienus uz zirgiem, lai klienti varētu baudīt Baltijas reģiona mazapdzīvoto nostūru burvību – prom no tūristu kņadas un ikdienas stresa.

Uzņēmuma īpašnieks Ričards Fomrats apgalvo, ka viņa uzņēmums gādā ne vien par augstas kvalitātes pakalpojumu nodrošināšanu, bet arī par klientu drošību: “Mēs pārbaudām savus klientus. Pirms viņu ierašanās Latvijā mēs ar viņiem apzināties, lai uzzinātu par to, kāda ir viņu pieredze, darbojoties ar zirgiem, un cik labas ir jāšanas iemaņas. Kopumā mūsu klientu iemaņu līmenis parasti ir gana augsts, jo šie cilvēki regulāri dodas garās izjādēs pa dažādām takām dažādās pasaules valstīs.



©AdventureRide

Izjāžu laikā visiem jātniekiem bez izņēmuma obligāti jāvalkā aizsargķivere. Drošības profilakses nolūkos potenciālais klients – gan vietējais, gan ārzemju – tiek mudināts iepazīties ar īpašu informatīvo dokumentu (kas izstrādāts kopā ar juristiem). Tajā uzskaitīti iespējamie riski, piemēram, tas, ka zirgs ir dzīva būtne, kuru var izbiedēt kāds negaidīts apstāklis; mēs atgādinām klientiem, ka jāšana ir ar zināmu risku saistīta aktivitāte. Mēs cenšamies brīdināt klientus, pievēršot uzmanību potenciālajiem riska faktoriem.

Klienti, kas ierodas uz ilgākiem, piemēram, vairāku dienu pārgājieniem parasti jau ir apdrošināti. Pieredzējušākie no mūsu klientiem izvēlas tās apdrošināšanas firmas, ar kurām ir sadarbojušās iepriekš. Apdrošināti ir arī tie klienti, kas ierodas pie mums ar tūrisma aģentūru starpniecību. Visi šie profilaktiskie pasākumi ļauj mums nodrošināt pakalpojumus, kas sagādā tikai prieku, pozitīvas emocijas un relaksāciju.”

Drošības vestes un atstarotāji bērniem, pieaugušajiem un zirgiem

Drošības aprīkojums bērniem un pieaugušajiem: labas prakses piemērs ir atstarotāji zirgiem izjādēm diennakts tumšajā laikā, kā arī piepūšamās vestes jātniekiem un drošības vestes bērniem.



© Christina Lunner Kolstrup



© Christina Lunner Kolstrup



© Christina Lunner Kolstrup



© Christina Lunner Kolstrup

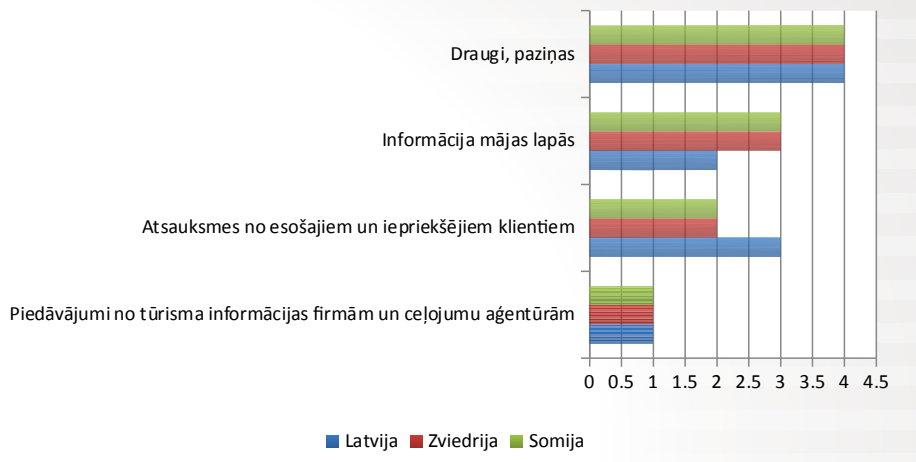


6. JAUNĀKĀS TENDENCES KOMUNIKĀCIJĀ AR KLIENTIEM

Kā likt klientiem Jūs pamanīt?

Kad esat definējis, kādas preces un pakalpojumus vēlaties pārdot un kurus klientus vēlaties piesaistīt, jāsāk domāt par to, kā to vislabāk izdarīt.

Pirmais, lai piesaistītu klientus, ir padarīt informāciju par jūsu esamību un piedāvātajiem pakalpojumiem cik vien iespējams pamanāmāku un pieejamāku.



Tas nozīmē – jums jāizprot, kā cilvēki atrod informāciju par jūsu precēm un/vai pakalpojumiem. Klientu aptaujas var piedāvāt zināšanas par visefektīvākajiem veidiem, kā sasniegt klientus. Saskaņā ar InnoEquine aptaujas (2012./2013.g.) rezultātiem, Somijā, Zviedrijā un Latvijā vissvārīgākais klientu informācijas avots par zirgkopības nozarē sniegtajiem pakalpojumiem ir šo klientu draugi un paziņas. Tādēļ zirgkopības nozarē pakalpojumus sniedzošajiem uzņēmējiem īpaši svarīga ir laba reputācija. Savukārt, jaunākās patērētāju uzvedības tendences rāda, ka cilvēki aizvien vairāk tiecas izmantot internetu, meklējot pakalpojumus vai informāciju par pakalpojumiem. Ja domājat pavadīt nedēļas nogali lauku apvidū, jūs meklējat internetā informāciju par to, kur varat uzturēties, vai par vietām, ko varat apmeklēt, vai varbūt par to, kādās aktivitātēs varat iesaistīties.



© Sandija Zēverte-Rivža

Mūsdienās ne tikai tūristi meklē informāciju internetā. Arī, piemēram, potenciālie zirgu pircēji mēģina atrast informāciju par stalliem, kurp var doties apskatīt viņus interesējošus zirgus. Tāpēc ir labi, ja viņi var atrast tieši to informāciju, ko jūs vēlaties viņiem atklāt: labas kvalitātes pārdošanai paredzēto zirgu fotogrāfijas un video, kur parādītas jūsu zirga vislabākās iezīmes, detalizēta informācija par konkrētu zirgu un vispārīga informācija par zirga audzētāju/īpašnieku.



© Andijs Kaltigins

Katrs jūsu publicētais vizuālais materiāls kaut ko liecina par jūsu uzņēmumu un ietekmē esošo un potenciālo klientu viedokli, tāpēc jums vienmēr jāpārlicinās, ka, ja padarāt sabiedrībai pieejamas fotogrāfijas vai video, kur redzams zirgs, ko domājat pārdot, zirgam jāizskatās lieliski – tīram, labā formā, sakoptā vidē un kopā ar prasmīgu jātnieku. Ievērojiet – arī jātnieks, viņa izskats un jāšanas stils atspoguļo jūsu uzņēmuma profesionālisma līmeni.

Ja publicējat fotogrāfijas vai video, kur reklamējat savus pakalpojumus, ieteicams parādīt klientiem, kā viņi var izmantot šos pakalpojumus un kā tie var viņus pozitīvi ietekmēt – piemēram, tūristu, kuri devušies izjādē pa takām, pozitīvās emocijas utt.

Tomēr, ne vienmēr var kontrolēt visu par jums pieejamo informāciju – iepriekšējo klientu atsauksmes, sacensību rezultātus, citās interneta vietnēs (piemēram, Jātnieku federācijas vietnē) ievietotās fotogrāfijas vai citu informāciju par jūsu piedāvātajiem pakalpojumiem un pat informāciju par jūsu uzņēmumu. Vislabākā stratēģija ir būt godīgam pret pašreizējiem un potenciālajiem klientiem un darbiniekiem un uzņemties atbildību par reālo dzīvi un virtuālajām aktivitātēm. Atcerieties – ikviens jūsu vai jūsu darbinieku paustais viedoklis tiks saistīts ar uzņēmumu kopumā.

Informējot sabiedrību jeb sabiedriskās attiecības zirgkopības nozarē

Viens no vislētākajiem informācijas izplatīšanas veidiem par precēm vai pakalpojumiem ir sabiedriskās attiecības (SA). SA ir stratēģisks komunikācijas process, kas veido savstarpēji izdevīgas attiecības starp organizācijām un to mērķauditoriju (Amerikas Sabiedrisko attiecību asociācijas definīcija). SA visbiežāk izpaužas kā preses relīzēs pēc vai pirms notikumiem, piemēram, zirgu sacīkstēm, izsolēm, tūrismam veltītiem pasākumiem; arī komunikāciju sociālajos tīklos un viedokļa paušanu medijos uzskata par SA.

Zirgkopības nozarē galvenās SA aktivitātes īsteno nozares organizācijas – dažreiz var pamanīt, ka Zirgu audzētāju asociāciju, Jātnieku organizāciju preses relīzēs, atspoguļojot, piemēram, sacensību rezultātus, minēti uzvarējušo zirgu audzētāji vai uzvarējušā jātnieka treneris vai jāšanas klubs. To var izdarīt arī sacensību organizētāji, jāšanas klubi vai stallu pārstāvji – nozarē strādājošie cilvēki, un arī tie, kuri tur zirgus savam vaļaspriekam, ir ieinteresēti zirgkopības nozares jaunumos un labprāt tiem seko līdzi, un ir labi, ja minētās ziņas var izmantot, lai izceltu šīs nozares entuziastu sasniegumus. Šāda informācija lasītājus aizraus vēl vairāk, ja ziņas būs papildinātas ar iesaistīto fotogrāfijām vai viedokļiem (citātiem).



© Sandija Zēverte-Rivža

Interneta vietņu izmantošana klientu piesaistīšanai



Mūsdienās labas interneta vietnes ir jebkuras uzņēmējdarbības izšķirošais faktors. Daudzām jātnieku skolām un privātajiem stalliem jau ir funkcionālas interneta vietnes, kur sniegta informācija par produktiem, pakalpojumiem, cenām, zirgiem, treneriem, telpām un citiem aspektiem. Tomēr vēl aizvien daudzu stallu interneta vietnēm pietrūkst būtiskas informācijas vai interesi izraisoša noformējuma. Kā zināms, abi šie aspekti ir svarīgi interneta pasaulē.

Stalliem un treneriem interneta vietnes ir labs instruments, ar kura palīdzību var sazināties ar attiecīgajiem klientiem. Dažu privāto stallu pārstāvji ļoti rūpīgi izskaidro savu praksi un noteikumus interneta vietnē. Tādējādi ikvienam interesentam ir skaidrs, kādus pakalpojumus piedāvā un kādi ierobežojumi zirgu īpašniekiem noteikti konkrētajā stallī. Arī jāšanas skolas var savā interneta vietnē izstāstīt par savu specializāciju – kam viņi piedāvā savus pakalpojumus un kādas treniņu iespējas, vietas un zirgus viņi var piedāvāt. Tomēr ir viena grupa, kam labas interneta lapas ir neaizvietošanas – tie ir zirgu pārdevēji.

Mūsdienās klienti vēlas redzēt video un fotogrāfijas un lasīt reālus un plašus aprakstus (angļu valodā vai citā atbilstošā svešvalodā, ja zirgus paredzēts pārdot uz ārzemēm) par zirgiem, pirms klienti dodas pie tiem.

Dažu jāšanas klubu un stallu pārstāvji veido savas mājas lapas Facebook vai vietējos sociālajos tīklos. Facebook atvieglo sarunu starp klientiem un klubu biedriem, un tas ir arī ātrs veids, kā informēt klientus par izmaiņām vai jauniem pakalpojumiem. Šādas lapas vieglāk un lētāk uzturēt nekā atsevišķu tīmekļa lappusi. Ja eksistē atsevišķa interneta vietne, tad labs veids, kā informēt cilvēkus, ir izveidot saikni starp šo tīmekļa vietni un sociālajiem tīkliem, un tādējādi interesentiem jāpieliek mazāk pūļu, sekojot jaunākajām ziņām.

Mājas lapas izveide un uzturēšana – ko varam mācīties no citiem?



Ja mēģināsim vispārināt, jāsaka, ka pastāv divi galvenie mājas lapu veidi – mājas lapas, kuras tiek galvenokārt izmantotas kā informatīvs resurss, un mājas lapas, kuras tiek galvenokārt izmantotas, lai pārdotu preces un pakalpojumus.

Informatīvās mājas lapas

Lai atvieglotu mājas lapas izveides procesu, noderīgi ielūkoties citās mājas lapās, kas izveidotas zirgkopības nozares ietvaros.

Kā jau minēts iepriekš, viens no mājas lapu veidiem ir mājas lapas, kas izveidotas, lai kalpotu kā informatīvs resurss zirgkopības nozarē iesaistītiem cilvēkiem. Parasti tās ir dažādu organizāciju mājas lapas, ieskaitot nevalstiskās organizācijas, piemēram, zirgkopības nozares nacionālās asociācijas. Dažos gadījumos šajās lapās var tikt pārdotas kādas preces un pakalpojumi, bet galvenokārt tās piesaista uzmanību, pateicoties tajās publicētajai informācijai, piemēram, Latvijas zirgkopības nozares jaunumiem veiktā portāla www.zirgam.lv galvenās sadaļas ietver informāciju par sacensībām, rezultātiem, rakstus par jāšanu, zirgu trenēšanu un labturību, tomēr šeit ir arī sadaļa „veikals”, kur tiek reklamētas tirdzniecībai paredzētās preces, tādējādi palielinot mājaslapas funkcionalitāti.

Ērta lietojamība un pievilcīgas fotogrāfijas – Latvijas šķirnes zirgu audzētāju asociācijas Häst Sverige mājas lapas

Labs piemērs šajā mājas lapu grupā ir Latvijas šķirnes zirgu audzētāju asociācijas mājas lapa - www.lszaa.lv. Šī mājas lapa apvieno augstu funkcionalitāti un efektivitāti, kā arī pārskatāmu mājaslapas dizainu. Viena no raksturīgām zirgkopības nozarē izveidoto mājas lapu kļūdām ir pārāk izraibināts dizains – mājas lapu veidotājiem būtu kritiskāk jāizvērtē dažādu animācijas elementu vai daudzu nelielu fotogrāfiju iekļaušana lapās. Fotogrāfijām patiesi jāpiesaista uzmanība, bet tām jābūt salīdzinoši lielām un kvalitatīvām. Minētajā mājas lapā var ieraudzīt optimālu līdzsvaru starp tematiskām fotogrāfijām un noderīgu informāciju.

Vēl viena kļūda, ko pieļauj, ir pārāk daudzu mazu sadaļu veidošana lapā un vienas un tās pašas informācijas atkārtošana vairākās sadaļās, kas dezorientē mājas lapu apmeklētājus. Bet Latvijas šķirnes zirgu audzētāju asociācijas mājas lapā varam ieraudzīt vien dažas sadaļas, informācija ir viegli atrodama un tādējādi mājas lapa nemulsina un ir ļoti ērti lietojama nepieciešamās informācijas ieguvei.

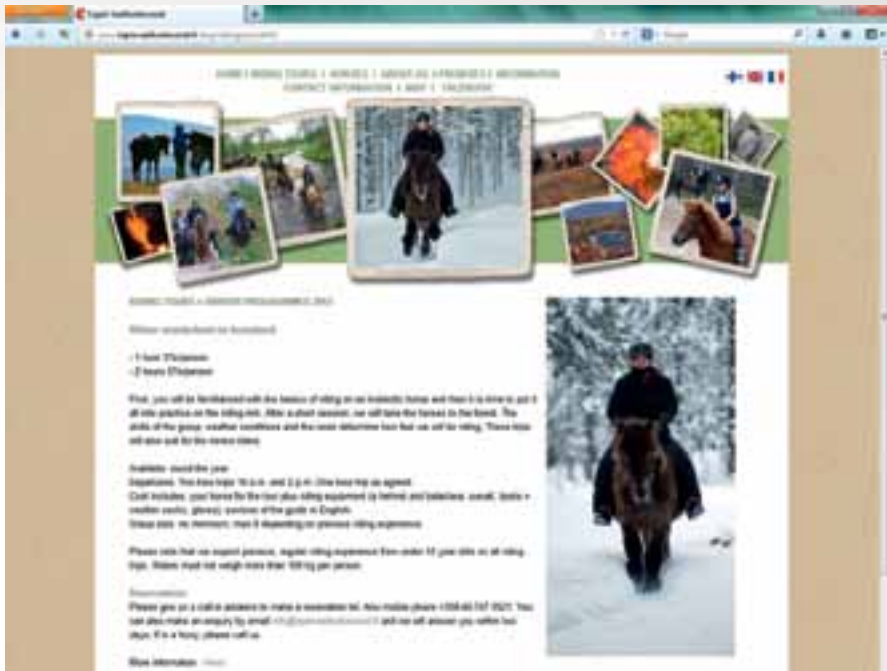


© LSZAA

Cits veiksmīgs informatīvas mājas lapas piemērs ir *Häst Sverige* mājas lapa, kas izveidota sadarbojoties Zviedrijas Lauksaimniecības universitātei, Zviedrijas Nacionālajam veterinārijas institūtam, Zirgaudzētāju padomes fondam, Lauksaimnieku asociācijai un *Agria Pet Insurance*. Mājas lapa ietver plaša spektra praktiski pielietojamu informāciju par zirgu veselību, audzēšanu, kopšanu un zirgkopības organizēšanu, jāšanas disciplinām. Mājas lapa ietver arī informāciju par grāmatvedības kārtošanas un normatīvo aktu prasīmām nozarē un nozares organizācijām.



© Häst Sverige



© Trekking Horses Lapland Ltd

Citas grupas mājas lapu izveides galvenais mērķis ir pārdot preces vai pakalpojumus. Zirgkopības nozarē tās visbiežāk ir staļļu mājas lapas, kas reklamē staļļu piedāvātos pakalpojumus vai pārdodamos zirgus, piemēram, www.lielceri.com Latvijā vai <http://hastmarknad.hastnet.se> Zviedrijā.

Labs šīs grupas mājas lapu piemērs Somijā ir *Trekking Horses Lapland Ltd* mājas lapa (<http://www.lapinvaellushevoseet.fi>), kas reklamē informāciju par jāšanas taku maršrutiem Lapzemē, izmantojot islandiešu zirgus. Mājas lapa ir vizuāli pievilcīga, ar daudzām fotogrāfijām, kurās var redzēt cilvēkus, kas izmanto minētos pakalpojumus – tas ir labs un iedrošinošs piemērs potenciālajiem klientiem. Šī mājas lapa – īpaši pakalpojumiem veltītā sadaļa – ir labi izveidota un ietver precīzu un saprotamu informāciju. Sniegta papildu informācija, iepazīstinot ar šo īpašo zirgu tipu, drošības noteikumiem un citām vadlinijām (piemēram, ko vislabāk vilkt dodoties izjādē, vai, kam šāda veida aktivitātes ir piemērotas utt.).

Šajā mājas lapā ir arī informācija par staļļa īpašniekiem un zirgiem – tas ir viens no veidiem, kā izveidot emocionālu saikni ar potenciālajiem klientiem un likt viņiem justies vēl vairāk gaidītiem.

Veidojot pakalpojumu aprakstu, atcerieties – jūsu potenciālie klienti var nezināt par konkrēto pakalpojumu un tā raksturīgām pazīmēm, tāpēc ieteicams padarīt informāciju skaidri un viegli saprotamu. Informācijas izklāstam vajadzētu būt visai kodolīgam, lai lasītājam nebūtu jāvelta vairāk nekā 5 minūtes vienā sadaļā ietvertās informācijas lasīšanai. Minētajā mājas lapā pakalpojumi ir skaidri aprakstīti un informācija mājas lapā iedalīta deviņās sadaļās. Papildus tekstam šeit ir arī daudz vizuālo materiālu klientu uzmanības piesaistīšanai.

- Saprotama informācija – informācija mājas lapā ir skaidra, noderīga, iedalīta sadaļās, piemēram, jaunumi; stallis; pakalpojumi un cenas; par mums; galerija; kontakti utt.. Sadaļās mājas lapā parasti atšķiras atkarībā no mājas lapas mērķa. Labāk izveidot mazāk sadaļu nekā ļaut vairākām sadaļām pārklāties vai atstāt tās tukšas. Vairākās zirgkopības nozares uzņēmumu izveidotajās mājas lapās ir pārāk daudz sadaļu, informācija pārklājas un dažas sadaļas nav ilgu laiku atjauninātas – labāk izveidot mazāk sadaļu ar skaidru un aktuālu informāciju. Lielākajai daļai šajā nozarē izveidoto mājas lapu parasti ir 7-10 sadaļas.



Attēls: Jura Stalli mājas lapas fragments – ērts sadaļu izvietojums un saprotama informācija

- Informācija par jūsu uzņēmumu – potenciālos klientus interesēs nedaudz uzzināt par jums un jūsu stalli, un tas mudinās klientus vairāk uzticēties jūsu piedāvājumam. Ja jums ir jāššanas instruktori, vēlams sniegt datus par viņu profesionālo izaugsmi. Ja jūs audzējat un pārdodat zirgus, jauki, ja interesents var atrast vairāk informācijas par to, kādos apstākļos jūs turat un trenējat. Bet, ja jūs nodrošināt zirgu pansijas, īpaši svarīgi norādīt informāciju par stalli, tā iekārtojumu. Informācija jāraksta vienkāršā un laipnā, tomēr profesionālā veidā – tai jāsniedz pozitīvs ieskaits un jāstiprina klienta vēlme apmeklēt stalli. Uzticēšanās un empātijas līmeni iespējams paaugstināt, ja ļausiet uzzināt iepriekšējo klientu iespaidus. Piemēram, ja pārdodat zirgus, būtu ieteicams parādīt zirgus, ko jau esat pārdevis, un lūgt to pašreizējiem īpašniekiem fotogrāfijas un īsu aprakstu.

- Daudz pievilcīgu fotogrāfiju – pārliecinieties, vai tās ir kvalitatīvas; ieteicams parādīt, kā cilvēki izmanto jūsu pakalpojumus, piemēram, priecīgus bērnus jājam ar ponijiem – pozitīvās emocijas piesaistīs uzmanību. Fotogrāfijas svarīgas arī, ja reklamējat zirgu pansijas, un it īpaši, ja vēlaties pārdot zirgus. Katram mērķim izmantotās fotogrāfijas atšķirsies – galvenais, kas jāapsver:

- Ja reklamējat pakalpojumus, piemēram, izjādes ar zirgiem, parādiet, kā cilvēki izmanto jūsu pakalpojumus un kādu labumu viņi no tiem gūst – visbiežāk tūrisma aktivitāšu rezultātā gūtais labums ir pozitīvās emocijas, un tām jāatspoguļojas attēlos.
- Ja reklamējat vietu, piemēram, stalli, kur piedāvājat zirgu pansijas pakalpojumus, mēģiniet parādīt visu infrastruktūru tās vislabākajā stāvoklī – stalli; jāšanas laukumus, izjāžu takas; aplokus un ganības. Šajā gadījumā būtu ieteicams parādīt, kā minētās vietas tiek izmantotas – zirgi aplokos, jātnieki jāšanas laukumā utt.



© Poni-Haka
Attēls: Poni-Haka stallja mājas lapas fragments – jāšanas instruktoru fotogrāfijas

- Ja vēlaties pārdot zirgu, jāievēro daži ieteikumi. Pirmkārt, jums jāparāda zirgs tā vislabākajā formā – tīrs, apgriezām krēpēm un asti, ar tīrām zirglietām. Parasti vajadzētu izmantot vairākas fotogrāfijas – fotogrāfija, kur zirgs redzams stāvam profilā, – ieteicams fotogrāfēt tā, lai var redzēt visas četras kājas (pretēji fotogrāfijām, kuras uzņem, lai parādītu zirga eksterjeru), zirga galvas fotogrāfija un, ja zirgs paredzēts jāšanai, noteikti viena vai vairākas fotogrāfijas, vai varbūt video ar jātnieku. Jums jāzina, kam vēlaties šo zirgu pārdot – dažādi mērķi prasa atšķirīgas fotogrāfijas.



© Chavallin

Attēls: Chavallin staļa mājas lapas fragments – staļa un tā piedāvāto telpu un vietu sīks apraksts

- Daudzos gadījumos mājas lapā ir pārāk daudz elementu – teksti, fotogrāfijas, animācija – šādas lapas grūti pārskatīt, turklāt bieži vien informācija pasniegta sīkā drukā, attēli ir neskaidri un rodas kopējais iespaids, ka mājas lapa ir nepārdomāti veidota. Jāgādā, lai mājas lapas dizains paliek vienkāršs un gaumīgs, un arī šajā gadījumā ieteicams princips - jo mazāk, jo labāk. Viens lielisks attēls, kas patiesi raksturo jūsu piedāvājumu, ir labāks nekā 10 viduvējas kvalitātes attēli. Svarīga ir arī krāsu izvēle – jāpadomā par kontrastu starp burtiem un fonu.

Pastāv divas pamatizvēles iespējas – tumšs fons un gaiši burti vai arī pretējais variants. Vairāku mājas lapu izskatīšana parāda, ka lielākoties mājas lapās sniegtā informācija nav pārāk skaidra, ja fonam izmantots attēls – tekstus grūti izlasīt un attēls nav pārāk pievilcīgs, ja tas ir blāvs.



© Amin Siittola

Attēls: Amin Siittola staļa mājas lapas fragments – kontrastējošu krāsu un pievilcīgu fotogrāfiju labs piemērs

IT zirgkopības nozarē – jāšanas nodarbību rezervēšana tiešsaistē

IT izmantošana zirgkopības nozarē neparobežojas ar mājas lapas izveidi, piemēram, *Primus* stallis Somijā piedāvā saviem klientiem iespēju rezervēt jāšanas nodarbības ar interneta palīdzību. Klients reģistrējas papildu pakalpojumu lapās un var redzēt zirgus, ar kuriem viņš jā nodarbībās, apskatīt plānoto treniņu grafiku vai arī atcelt šīs nodarbības, vai paziņot tā jātnieka vārdu, kas viņu aizvieto. Šī sistēma samazina laiku, kas nepieciešams, piemēram, sazinoties pa telefonu, turklāt, klienti var brīvāk atcelt, pieteikt nodarbības vai apmainīties ar tām. *Primus* stallis izmanto arī forumu jāšanas nodarbību apmaiņai un pieteikšanai. Bieži vien jātnieki, kam jāatceļ nodarbības, vienkārši pārdod tās citiem jātniekiem, un stallja personālam nav jāizmanto savi resursi, meklējot citus jātniekus pieteiktajām nodarbībām.

Bet arī, ja šāds risinājums nav pieejams vai nav nepieciešams, organizējot jāšanas nodarbības, izjādes vai sacensības, ērta ir e-pastu, sociālo tīklu vai interneta vidē pieejamo brīvpiekļu aptaujas rīku lietošana informācijas apkopošanai. Īpaši, ja plānots salīdzinoši liels skaits pieteikumu, piemēram, no sacensību dalībniekiem, ātrāk un precīzāk informāciju būs iespējams savākt un apkopot izmantojot interneta rīku iespējas nekā telefonisku sazināšanos ar dalībniekiem.



The screenshot shows a web interface for Primus Talli. It features a navigation bar at the top with links like 'Etavku', 'Omat lehdet', 'Omat rekvisititunnit', 'Korvauskunnit', and 'Kijjesku ulos'. Below the navigation is a large image of a horse's head. To the right of the image is a text box with details about the horse, including its name 'Reinosa Lilli', date of birth '17.04.2014', and breed 'Suomenhevonen'. Below this is a section for 'Tuntipainotukset' (lesson fees) and 'Päiväntuotto' (daily fee). At the bottom right, there are three dark arrows pointing to the text: 'Näkämä nodarbība' (View lesson), 'Atcelt nodarbību vai ziņot aizvietojošam jātniekam' (Cancel lesson or notify replacement rider), and 'Rezervētās un jāšanai izmantotās nodarbības' (Reserved and used lessons).

© Primus Talli



© Tihuse Stable

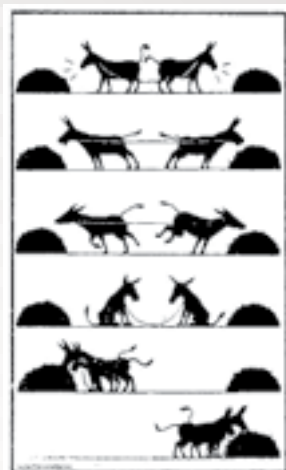
7. SADARBĪBA UN TĪKLA VEIDOŠANA - INOVĀCIJU VIRZĪTĀJSPĒKS

Kāpēc sadarboties?

Zirgkopības nozares kontekstā sadarbība var mazināt nozares strukturālās un raksturīgās problēmas, kā arī izaicinājumus, ar kuriem sastopas konkrēti zirgkopības nozares dalībnieki un uzņēmumi.

Šodien zirgkopības nozare sastopas ar vairākiem izaicinājumiem, kuru risināšana prasa sadarbību:

- izpratne par to, kas ir zirgkopības nozare un ar zirgiem saistītās aktivitātes,
- ar zirgiem saistīto aktivitāšu loma mūsdienu sabiedrībā,
- zirgkopības nozares politikas mērķu definēšana un to īstenošana,
- vides jautājumu risināšana,
- dažādu prasmju (svešvalodu, saskarmes ar klientiem, uzņēmējdarbības, mārketinga īstenošanai) un profesionālisma trūkums,
- sadarbība starp zirgkopības uzņēmumiem, lai attīstītu inovatīvus produktus un dalītos pieredzē,
- nozares popularizēšana urbanizētajā un modernajā sabiedrībā, kas piedzīvo atsvešināšanos no dabas un dzīvniekiem,
- sabiedrības interešu, attieksmju, vajadzību un zināšanu par dabu un zirgiem izzināšana.



Sadarbība un tīklu veidošana ir Jums ļoti noderīgi rīki, un tie palīdz attīstīt jaunus produktus un pakalpojumus vai nodrošināt jau esošos. Pati sadarbība var būt inovatīva pozitīva prakse Jūsu uzņēmējdarbībā. Sadarbības inovācija ir vienas organizācijas vai vairāku iesaistīto pušu kopīgu pūļu produkts vai pakalpojums.

Sadarbības un tīkla veidošanas līmeņi

Sadarbību var attīstīt dažādos līmeņos atkarībā no Jūsu uzņēmējdarbības virziena, no tā, kas ir Jūsu klienti, kādas ir Jūsu uzņēmuma vajadzības un prasības.

Tādējādi Jūsu sadarbības partneri un tīkli var iesaistīt citus zirgkopības uzņēmumus, vietējos iedzīvotājus, amatniekus, viesu mājas, tūrisma informācijas centrus, nozares asociācijas, visu līmeņu institūcijas, masu medijus, skolas, reklāmas un konsultāciju uzņēmumus, bankas utt.

Padomājiet – kuri tīkli Jums jau ir un kuri Jums nepieciešami uzņēmējdarbībai!

- Klātienē un virtuāli uzņēmējdarbības tīkli
- Formālie un neformālie tīkli
- Operatīvie, personīgie un stratēģiskie tīkli
- Iekšējie un ārējie tīkli
- Vertikālie un horizontālie tīkli nozares ietvaros



Efektīva tīklu veidošana ietver iespējamo kontaktu definēšanu, Jūsu tīkla veidošanas mērķu noteikšanu, darbības plāna izstrādi un laika un enerģijas veltīšanu, kas nepieciešami jēgpilnu rezultātu sasniegšanai.

Labās prakses piemēri vietējā limeņa sadarbībai

Sadarbība ar kaimiņos esošo staļļu un zemju īpašniekiem izjāžu taku izveidē (Somija)

Dažreiz nesaskaņas ar kaimiņu zemes īpašniekiem kļūst par cēloni aizliegumam izmantot šo kaimiņu zemi jāšanas aktivitātēm, citreiz jāšana pa kaimiņu zemi tiek vienkārši aizliegta. Abos gadījumos svarīgi uzturēt labas attiecības ar kaimiņiem un pārrunāt ar viņiem, kādu kaitējumu zirgi var nodarīt zemei, kā zirgu īpašnieki varētu izvairīties no šādiem kaitējumiem vai kompensēt tos un kuri būtu tie maršruti, kur zirgi varētu trenēties. Ja visi zemju un zirgu īpašnieki saskaņo maršrutus un uzvedības normas, galu galā visi varēs gūt labumu. Tādējādi var vienoties par, piemēram, vecu meža ceļu vai elektroliniju zonas izmantošanu, vai arī par jāšanu uz robežas starp divu zemes īpašnieku zemju gabaliem.

Sadarbība ar kaimiņiem (Latvija)

Ja Jums ir labas un uz sadarbību orientētas attiecības ar kaimiņiem, tās var kļūt par Jūsu vislieliskāko atbalstu. Jātnieku kluba „Demora” gadījumā kaimiņos esošās lauku saimniecības un it īpaši viesu māja nodrošina tūristus, kuri vēlas jāt. Viesu māja piedalās arī jāšanas sacensību organizēšanā, nodrošinot apmeklētājiem pusdienas. Kaimiņos esošās zemes tiek izmantotas ganībām, siena vākšanai.



© Demora

Zirgu apmaiņa palīdz līdzsvarot pieprasījumu (Somija)

Īpaši tūrismā uzņēmējdarbības sezonālitate skaidri ietekmē pieprasījumu. Zirgkopības biznesā tā ir problēma, jo izdevumi par zirgiem ir augsti arī ārpus sezonas. Labā ziņa ir tā, ka sezonālitate ir atšķirīga dažādiem zirgkopības uzņēmumiem un ar zirgiem saistītām aktivitātēm. Vasara var būt intensīva sezona tūrisma uzņēmumiem, bet ne vietējām jāšanas skolām. Viens risinājums ir samazināt līdz minimumam risku, ka zirgi netiek izmantoti, un, no otras puses, sagatavot rezervi intensīvām sezonām. Praktiski tas nozīmē noslēgt līgumu par zirgu apmaiņu ar citu uzņēmēju. Zirgu apmaiņa dod kopīgu iespēju diviem staļļiem izvēlēties zirgus un tos savstarpēji apmainīt, atkarībā no pieprasījuma un klientu vajadzībām. Protams, līgumi jāatjauno un tiem jābūt juridiski saistošiem, ievērojot katras puses tiesības un saistības. Īpašumtiesībām uz zirgiem jābūt skaidri definētām, kā arī skaidri jānosaka, kura no pusēm rūpēsies par savainotu zirgu.

Sadarbība starp zirgkopības uzņēmējiem un lauksaimniekiem attiecībā uz zirgu mēsliem (Zviedrija)

Zirgu mēsli ir dabisks dzīvnieku blakusprodukts. Zirgkopības uzņēmēji, kuriem nav pietiekami daudz lauksaimniecībā izmantojamās zemes, kur iestrādāt zirgu mēslus, sastopas ar problēmu – kā atbrīvoties no zirgu mēslu kaudzēm. Sadarbība starp zirgkopības uzņēmējiem un lauksaimniekiem varētu būt risinājums – lauksaimnieks saņem zirgu mēslus, kurus izmanto kā mēslojumu uz savas zemes vai izmanto tos alternatīvi (kā enerģijas avotu atkritumu dedzināmā krāsnī vai biogāzes iekārtā) un zirgkopības uzņēmējs saņem salmus pakaišiem vai sienu zirgu barošanai. Abpusēji izdevīgs risinājums.



© Christina Lunner Colstrup

Labās prakses piemērs reģionālā līmeņa sadarbībai Zirgi sociālajām aktivitātēm – reģionālās sadarbības piemērs



© Unda Egendorfa

Astoņi jauni jātnieki no jātnieku kluba „Demora” Ventspilī (Latvijā) ierosināja sekmēt bērnu ar īpašām vajadzībām un bērnu no Ventspils bērnu nama sociālo iekļaušanu, iepazīstinot viņus ar zirgiem un jātnieku sportu. Projekta ietvaros, ko atbalstīja jaunatnes starptautiskā projektu aģentūra un īstenoja sadarbībā ar Latvijas Bērnu fondu, kā arī Ventspils bērnu namu „Selga”, bērni apguva zirgu kopšanu, barošanu, izturēšanos pret zirgiem un jāšanu.

Šīs sadarbības rezultātā tika iestudēta luga “Zirgi – vienojošais spēks”, ko izrādīja reģionā un dažās citās vietās Latvijā (sacensību laikā Talsos, slēpošanas kalnā „Lemberga hūte” Ventspilī, kā arī citos novados).

Lugu izrādīja arī jātnieku klubā „Demora” LEADER projekta ietvaros izveidotās manēžas atklāšanā.



© Unda Egendorfa

Labās prakses piemēri starptautiskā līmeņa sadarbībai

Adventure Ride ir pozitīva pieredze sadarbībā ar vairākiem biznesa partneriem ārzemēs. Nodibināti biznesa kontakti ar mārketinga aģentūrām, piemēram, Vācijā un Francijā. Tūrisma maršruti izstrādāti kopā ar kompānijām no citām Baltijas valstīm – Lietuvas un Igaunijas. Adventure Travel Trade Association biedrs.



© AdventureRide

Jātnieku klubs „Demora”, sadarbībā ar Lietuvas partneri, izstrādājis projektu „Apmācot jauniešus saskarsmei ar zirgiem (Baltic Hipo)” (Training young people to communicate with horses (Baltic Hipo)) Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programmas 2007.-2013.gadam ietvaros.

Zirgaudzētava „Burtnieki” Latvijā – ilgstošas starptautiskās sadarbības piemērs



© Zirgaudzētava „Burtnieki”

„Burtnieki” ir senākā zirgaudzētava Latvijā aptuveni ar 150 zirgiem, kuri ganās ainaviskajās dabas lieguma pļavās Burtnieku ezera krastos un tā apkārtnē. Te dzimuši un audzēti daudzi pasaulē slavu iemantojuši zirgi, starp viņiem arī olimpisko spēļu medaļnieki. Zirgaudzētavai jau vēsturiski izveidojusies laba sadarbība ar Krieviju, jo sevišķi zirgu tirdzniecības jomā. Gadu gaitā sadarbības formas ir kļuvušas daudzveidīgākas, kā arī paplašinājies sadarbības partneru skaits. Piemēram, pēdējos gados jātnieki no Krievijas „Burtniekus” izmanto kā apmešanās vietu vasarā (sacensību sezonā) – viņi ierodas ar saviem zirgiem, izmanto zirgu pansiju, treniņu manēžas, viesnīcu un citas iespējas. Staļļa atrašanās vieta, ilggadīgie kontakti, pieejamās iespējas un aprikojums ir viņiem izdevīgs, jo ļauj ērti apmeklēt sacensības gan Latvijā, gan citās ES valstīs un pēc sacensībām atgriezties „Burtniekos”, lai atpūstos un gatavotos nākamajiem mačiem.

Pagājušajā gadā „Burtnieki” uzņēma bērnu un jauniešu jātnieku kluba grupu no Krievijas, kas stalli un tā piedāvātās iespējas izmantoja nometnes vajadzībām. Daži ieradās ar saviem zirgiem un ponijiem, citi izmantoja „Burtnieku” zirgus. Viņi „Burtniekos” uzturējās mēnesi – trenējās, apmeklēja sacensības, kopa zirgus un izbaudīja vasaru. Vieta un ezera tuvums ir ļoti piemēroti šādām ar zirgiem saistītām aktivitātēm bērnu un jauniešu auditorijai.



© Zirgaudzētava „Burtnieki”



© Ilze Pētersone

Noturīgas tradīcijas un plaši tīkli: Ypājā Zirgkopības koledžas piemērs (Somija)

Ypājā Zirgkopības koledža Somijā ir lielisks piemērs gan noturīgām tradīcijām, gan vietējo, reģionālo un starptautisko tīklu veidošanai. Tajā mācās vairāk nekā 300 studenti un strādā aptuveni 100 darbinieki. Šeit atrodas stajli 400 zirgiem, teritorija aizņem 300 ha platību, četras jāšanas manēžas, vairāki jāšanas laukumi, šeit ir rikšošanai paredzēta trase, kā arī vairākas meža takas treniņiem. Koledžas mērķis – izglītot jāšanas profesionāļus industrijas vajadzībām, nodrošinot pamata profesionālās programmas un tālākizglītības programmas (rikšošanas treneris, jaunzirgu treneris, zirgu masieris, seglinieks, kalējs, stajļa pārzinis (specializācija - zirgkopība)). Skola nodrošina arī izglītību jāšanā terapijas nolūkiem un zirgu izmantošanā sociālās terapijas mērķiem. Izglītības programmu kvalitāti nodrošina vietēji un starptautiski atzīti profesionāļi un lektori.



© Sandija Zēverte-Rivža

Citi koledžas pakalpojumi ietver sacensību un pasākumu organizēšanu, jaunzirgu, sporta zirgu un rikšotāju treniņu nodrošināšanu, zirgu aprūpi un izmitināšanu, zirgu kalšanu, izjāžu pakalpojumus, vasaras nometņu organizēšanu, apmācību centra nodrošināšanu Somijas Jātņieku federācijas vajadzībām, kā arī privātiem jātņiekiem, un veic Selekcijas un ērzelju centra uzturēšanas funkcijas.



© Sandija Zēverte-Rivža



© Sandija Zēverte-Rivža

Ypājā Zirgkopības koledža sadarbojas ar MTT Equine Research Centre, Ypājā Zirgu klīniku, Hippolis, Somijas Jāšanas muzeju, Helsinku Lauksaimniecības un veterināro zinātņu universitāti un Turku Universitāti. Koledža piedalās arī starptautiskos tīklos un sadarbojas ar Jātņieku izglītības tīklu (Equestrian Educational Network), Jātņieku kvalifikācijas starptautisko grupu, Eiropas Selekcijas asociāciju un Eiropas Zirgu tīklu.

Koledžas pārstāvji uzskata, ka „Somijas zirgi ir nacionālais dārgums jāšanas, pajūgu un rikšošanas sacensībās”, tādēļ viņi pārliecinoši aizstāv nacionālās rikšošanas un selekcijas tradīcijas.

Projekti kā sadarbības līdzeklis

Sadarbību iespējams izveidot un labi attīstīt projektu ietvaros. Jātnieku klubs „Demora” aktīvi piesakās finansējumam, lai pilnveidotu jāšanas laukumu, kā arī realizētu idejas. Jāšanas laukums tika izveidots LEADER projekta ietvaros, bet Hipotēku banka atbalstīja tā labiekārtošanu.



© Unda Egendorfa

Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programmas 2007.-2013.gadam ietvaros „Demora”, sadarbībā ar jātnieku klubu „Kentaurs stāļi” (Liepāja) un diviem partneriem (zirgaudzētāju asociāciju un jātnieku klubu) no Klaipēdas (Lietuva), realizē projektu, kas orientēts uz jāšanas sacensību organizēšanu, pieredzes apmaiņu un jaunatnes aktivitātēm.

Tiklu veidošanas rezultāti

Sadarbības rezultātus iespējams definēt dažādos līmeņos un galvenie no tiem ir:

- izveidoti jauni uzņēmumi;
- jaunas biznesa idejas;
- pilnveidota publicitāte;
- uzlabota vietējā ekonomika;
- ciešāka saikne starp iesaistītajām pusēm zirgkopības nozarē;
- pilnveidotas zināšanas un kompetence;
- pilnveidota sabiedrības apzināšanās par zirgkopības nozari.

Tiklu veidošana bieži vien ir noderīga kā kontaktu dibināšanas, pieredzes apmaiņas līdzeklis, iedvesmai Jūsu uzņēmējdarbības idejām un galu galā – to realizācijai. Darbošanās vienatnē mūsdienu lauku ekonomikā var būt ļoti dārga un mazāk efektīva sekmīgām uzņēmējdarbības aktivitātēm. Ja Jums ir lieliskas un inovatīvas idejas, bet nespējat tās realizēt vienatnē, nebaidieties meklēt partneri. Un pretēji – kādam varbūt tieši Jūs kļūsit par veiksmes atslēgu kā uzticams sadarbības partneris!



Blank lined page for writing.

