

ATKLĀTĀ KONKURSA NOLIKUMS
UN TEHNISKĀ SPECIFIKĀCIJA
AI agent "B2B Hunter & Market Analyst"

Rīga, 29.08.2025

Atbalsta programmas nosaukums	Ministru kabineta noteikumi Nr. 748 Rīgā 2024. gada 26. novembrī (prot. Nr. 50 47. §) Eiropas Savienības kohēzijas politikas programmas 2021.–2027. gadam 1.2.2. specifiskā atbalsta mērķa "Izmantot digitalizācijas priekšrocības uzņēmējdarbības attīstībai" 1.2.2.1. pasākuma "Atbalsts procesu digitalizācijai komercdarbībā" īstenošanas noteikumi
1. Pasūtītāja nosaukums	SIA "525 FOOD PRODUCTION"
2. Pasūtītāja rekvizīti	Nodokļa maksātāja numurs: LV40203327981 Juridiskā adrese: Rīga, Jukuma Vācieša iela 1B, LV-1021 Faktiskā adrese: Rīga, Jukuma Vācieša iela 1B, LV-1021
3. Pasūtītāja kontaktpersona	Vitalijs Dmitrijenko Valdes loceklis +371 29611100 e-pasts: sales@525.lv
4. Nolikuma un Piedāvājuma sastāvs	<ol style="list-style-type: none">Informācija par pretendentu (1.Pielikums)Tehniskais piedāvājums (2.Pielikums) jā sagatavo saskaņā ar tehnisko specifikāciju, sniedzot informāciju par katru nolikumā pieprasīto pozīcijuFinanšu piedāvājums (3.Pielikums), jānorāda līgumcenu bez PVN, PVN nodokli (ja attiecās) un kopējo līgumcenu ar PVN Cenā ir jāiekļauj visas izmaksas, kas ir saistītas ar iepirkuma priekšmetu Cenas jānorāda eiro (EUR)
5.Saziņa un nepieciešamās informācijas saņemšana	notiek latviešu valodā pa e-pastu sales@525.lv vai pa telefonu +371 29611100 no iepirkumu procedūras izsludināšanas līdz 15.09.25, darba laikā no 9:00 – 17:00 (GMT +2, laika zona)
6.Piedāvājuma iesniegšanas gala termiņš	No 01.09.25 līdz 15.09.25, plkst. 17:00 (GMT +2, laika zona)
7.Piedāvājumu atvēršanas datums	Piedāvājumi tiks atvērti 16.09.2025 plkst. 10:00. Piedāvājumu atvēršana ir slēgta
8.Piedāvājuma derīguma termiņš un iepirkuma līguma slēgšana	Piedāvājumam jābūt derīgam līdz iepirkuma līguma noslēgšanai Ja atklātā konkursa rezultātā uzvarētājs atsakās slēgt iepirkuma līgumu ar pasūtītāju, pasūtītājs slēdz līgumu ar nākamo pretendentu, kurš piedāvājis atbilstošu piedāvājumu un ar nākamo zemāko cenu vai var pieņemt lēmumu izbeigt iepirkuma procedūru

9.Piedāvājuma izpildes termiņš	Piedāvājumu jāizpilda vēlākais līdz 31.12.2025
10.Piedāvājumu sagatavošana, iesniegšana un vērtēšana	<p>1. Piedāvājumu jānosūta uz e-pastu: sales@525.lv, kura parakstīta ar drošu elektronisku parakstu</p> <p>2. Ieinteresēto piegādātāju sanāksme nav paredzēta</p> <p>3. Piedāvājums jānoformē atbilstoši 2018.gada 4.septembra Ministru kabineta noteikumu Nr.558 „Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība” prasībām</p> <p>4. Piedāvājumu iesniedz obligāti parakstītu no paraksttiesīgās amatpersonas vai viņa pilnvarotās personas puses.</p> <p>Ja piedāvājumu vai kādu no tā dokumentiem neiesniedz paraksttiesīgā amatpersona, tad jāpievieno atbilstoši noformētu šī uzņēmuma pārstāvja paraksttiesību apliecinošu dokumentu</p> <p>5. Ja piedāvājumu iesniedz juridisko personu grupa, personālsabiedrība vai cita formāta juridiska apvienība, tad piedāvājumu paraksta visas personas, kas ietilpst personu grupā</p> <p>6. Iesniegtie piedāvājumi ir pasūtītāja īpašums</p> <p>7. Piedāvājumu obligāti jāiesniedz par visu iepirkuma priekšmeta apjoma kopumu</p> <p>8. Piedāvājums ir jāgatavo obligāti izmantojot Pasūtītāja sagatavotās piedāvājuma formu veidlapas un pielikumus Nr.1, Nr.2, Nr.3, izņemot informāciju, kura nav obligāti pieprasīta</p> <p>9. Piedāvājumā rakstiski jāiesniedz visu iepirkuma nolikumā prasīto informāciju, savādāk tiks uzskatīts, ka piedāvājums ir sagatavots neatbilstoši un netiks vērtēts</p> <p>10. Pēc piedāvājumu atvēršanas tiks veikta pretendentu kvalifikācijas un piedāvājumu atbilstības izvērtēšana. Piedāvājumi, kuru iesniegtā dokumentācija un informācija neatbilst Nolikumā noteiktajām prasībām, tiks noraidīti.</p>
11.Sarunu procedūra	<p>Sarunu procedūra var tik paredzēta</p> <p>Ieinteresētie piegādātāji var tikt lūgti precizēt savus piedāvājumus sarunu procedūras laikā</p> <p>Nesaņemot norādītajā papildus termiņā precizētu piedāvājumu, vērtēšanu pabeidz balstoties uz līdz tam iesniegtās informācijas un/vai dokumentu pamata</p>
12.Piedāvājumu vērtēšanas un izvēles kritēriji	<p>1. Piedāvājuma atbilstība pilnīgi visām ATKLĀTĀ KONKURSA NOLIKUMA UN TEHNISKĀS SPECIFIKĀCIJAS prasībām</p> <p>2. Piedāvājums ar zemāko iepirkuma līguma cenu bez PVN</p>

13. Piedāvājuma noraidīšana – būtiska neatbilstība nolikuma prasībām

Piedāvājums tiek noraidīts, ja pastāv šādas būtiskas neatbilstības:

1. Nav noformēti un iesniegti Nolikuma pielikumi Nr.1, 2 un 3
2. Pretendents neatbilst nolikuma prasībām
3. Piedāvājums neatbilst nolikuma prasībām
4. Piedāvājumā ir ietverta nepatiesa informācija un/vai dokumenti
5. Piedāvājumā nav ietverta visa prasītā informācija un/vai dokumenti
6. Piedāvājuma noformēšana, iesniegšana un termiņi neatbilst nolikuma prasībām
7. Netiek saņemta visa pieprasītā precizējošā informācija vai dokumenti sarunas procedūras noteiktajā termiņā (ja tiek piemērota sarunu procedūra)

SIA "525 FOOD PRODUCTION"

Valdes loceklis

Vitalijs Dmitrijenko

PIELIKUMS NR.1
INFORMĀCIJA PAR PRETENDENTU

(OBLIGĀTI JĀAIZPILDA UN JĀIESNIEDZ NO PRETENDENTA PUSES)

ATKLĀTĀ KONKURSA IETVAROS

AI agent "B2B Hunter & Market Analyst"

_____ vieta, datums _____

1. Apliecinām, ka esam iepazinušies ar iepirkuma nolikuma nosacījumiem un iesniegtais piedāvājums sagatavots atbilstoši nolikuma prasībām
2. Apliecinām, ka visus dokumentus, kuri saistīti ar šo iepirkumu ir parakstījusi paraksttiesīgā persona
3. Apliecinām, ka visas pieteikumā sniegtās ziņas ir precīzas un patiesas

Nosaukums	
Reģistrācijas numurs	
PVN numurs	
Juridiskā adrese	
Faktiskā adrese	
Paraksttiesīgās amatpersonas vārds un uzvārds	
Paraksttiesīgās amatpersonas amats	
Telefona numurs	
E-pasts	

Vārds un uzvārds, amats un paraksts

PIELIKUMS NR.2
TEHNISKĀ SPECIFIKĀCIJA

(OBLIGĀTI JĀAIZPILDA UN JĀIESNIEDZ NO PRETENDENTA PUSES)

ATKLĀTĀ KONKURSA IETVAROS

AI agent "B2B Hunter & Market Analyst"

1. VISPĀRĪGI NOTEIKUMI

1.1. Projekta mērķis

Daudzfunkcionāla AI aģenta izstrāde un ieviešana, lai automatizētu B2B klientu meklēšanas procesus, sākotnējo komunikāciju un tirgus analīzi saldēto gatavo produktu jomā.

1.2. Pasūtītājs

Uzņēmums: 525 Food Production

Nozare: Saldētu gatavo produktu ražošana

Mērķa ģeogrāfiskie tirgi:

- Eiropa: Baltijas valstis (LV, LT, EE), Vācija, Polija, Francija, Spānija
- Ziemeļamerika: ASV, Kanāda
- Āzijas un Klusā okeāna reģions: Japāna, Austrālija
- Āzija: Ķīna

Tehniskās prasības lokalizācijai:

- Atbalstītās valodas: EN, DE, FR, ES, PL, JA, ZH-CN
- Valūtu apstrāde: EUR, USD, JPY, CAD, AUD, CNY
- Laika zonu atbalsts: UTC+/-12
- Reģionālā atbilstība: GDPR, CASL, CCPA, PIPEDA

1.3. Izpildītājs

[Izpildītāja dati jāaizpilda līguma parakstīšanas brīdī]

1.4. Izstrādes pamats

Nepieciešamība automatizēt B2B pārdošanas procesus un iegūt kvalitatīvu tirgus analītiku, lai paplašinātu uzņēmuma starptautisko klātbūtni.

Mērķa rādītāji pēc ieviešanas:

- Potencionālo klientu skaits: 120–140 mēnesī
 - Laiks sākotnējai saziņai: 5 stundas nedēļā
 - Viena potenciālā klienta vērtība: €30–50
 - Konversijas rādītājs: 8–12%
-

2. DETALIZĒTAS FUNKCIJAS PRASĪBAS

2.1. Klientu meklēšanas modulis

2.1.1. Uzņēmumu segmentācijas loģika

Pēc uzņēmuma lieluma (4 līmeņu sistēma):

S līmenis (stratēģiskie klienti):

- Ienākumi: >500 milj. (vietējā valūtā)
- Darbinieki: >2000
- Izplatīšanas punkti: >200
- Pieeja: augsti personalizētas kampaņas
- Novērtēšanas prioritāte: maksimāla

1. līmenis (lieli uzņēmumi):

- Ienākumi: 100–500 miljoni (vietējā valūtā)
- Darbinieki: 500–2000
- Izplatīšanas punkti: 50–200
- Pieeja: personalizētas kampaņas
- Novērtēšanas prioritāte: augsta

2. līmenis (vidējs uzņēmums):

- Ieņēmumi: 10–100 miljoni (vietējā valūtā)
- Darbinieki: 100–500
- Izplatīšanas punkti: 10–50
- Pieeja: daļēji automatizētas kampaņas
- Novērtēšanas prioritāte: vidēja

3. līmenis (mazais uzņēmums):

- Ienākumi: 1–10 miljoni (vietējā valūtā)
- Darbinieki: 20–100
- Izplatīšanas vietas: 5–10
- Pieeja: automatizētas kampaņas
- Novērtēšanas prioritāte: zema

Izņēmumi (mērķauditorija nav):

- Ienākumi <1 milj. eiro
- Tikai B2C bez B2B komponentes
- Nav saldēšanas infrastruktūras

2.1.2. Darbības veids (prioritāte)

Prioritāte 1: Pārtikas pakalpojumu izplatītāji

- HORECA izplatīšana
- Institucionālie piegādātāji
- Pārtikas vairumtirdzniecības uzņēmumi
- **Kritēriji:** ledusskapju noliktavu pieejamība, B2B orientācija

Prioritāte 2: Mazumtirdzniecības ķēžu pircēji

- Supermarketu tīklu iepircēji
- Saldēto pārtikas produktu kategoriju vadītāji
- Iepirkumu nodaļas
- **Kritēriji:** iepirkumu apjoms > 1 milj. eiro/gadā

Prioritāte 3: HoReCa izplatītāji

- Restorānu piegādātāji
- Ēdināšanas uzņēmumi
- Korporatīvā ēdināšana
- **Kritēriji:** specializācija gatavos produktos

Prioritāte 4: Specialty Food Distributors

- Organiskie/ekoloģiskie produkti
- Etniskie produkti
- Premium segments
- **Kritēriji:** darbs ar inovatīviem zīmoliem

2.1.3. Lēmumu pieņēmēju verifikācijas kritēriji

1. līmenis (augsta ticamība):

- E-pasts uzņēmuma korporatīvajā domēnā
- LinkedIn profils ar aktuālo amatu (atjaunināts <6 mēneši)
- Apstiprinājums no 2+ avotiem (ZoomInfo + Apollo.io)
- Amata saskaņotība LinkedIn un uzņēmuma katalogā

2. līmenis (vidēja ticamība):

- E-pasts uzņēmuma domēnā
- LinkedIn profils (atjaunināts <12 mēnešus)
- Apstiprinājums no 1 avota
- Amata loģiskums lēmumu pieņemšanai

3. līmenis (zema ticamība):

- Vispārīgs uzņēmuma e-pasts (info@, contact@)
- Novecojis vai neaktīvs LinkedIn
- Nav savstarpējas apstiprināšanas
- Nenoteikta loma lēmumu pieņemšanā

Mērķa amati LPR prioritātes:

Tier S/1 (lieli uzņēmumi):

1. Iepirkumu vadītājs / Iepirkumu viceprezidents
2. Kategorijas vadītājs — saldēti pārtikas produkti
3. Pirkumu direktors
4. Privātās zīmola vadītājs
5. Reģionālais iepirkumu vadītājs

2./3. līmenis (vidējie/mazie uzņēmumi):

1. Iepirkumu vadītājs
2. Pircējs / vecākais pircējs
3. Operāciju direktors
4. Ģenerāldirektors
5. Īpašnieks/dibinātājs (mazajiem uzņēmumiem)

Vairāku lēmumu pieņēmēju rangu noteikšanas noteikumi:

1. Primārais: augstākais lēmumu pieņemšanas līmenis
2. Ietekmīgais: tehniskā ekspertīze vai budžets
3. Vārts: administratīvā piekļuve primārajam LDR

2.1.4. Datu avoti un piekļuve

Galvenie avoti (maksas/licencēti):

- LinkedIn Sales Navigator API

- ZoomInfo
- Apollo.io

Papildu avoti (bezmaksas/ierobežoti):

1. Google Search API — 5 eiro par 1000 pieprasījumiem
2. Kompass Database — ierobežota piekļuve
3. Trade Registries — publiski pieejami dati
4. Uzņēmumu tīmekļa vietnes — parsing ar ātruma ierobežojumu

Rezerves stratēģija, ja galvenais API nav pieejams:

- Smart Links LinkedIn vietā tiešā API vietā
- Manuāla verifikācija caur tīmekļa interfeisu
- Pāreja uz alternatīviem avotiem
- Komandas izmantošana manuālai meklēšanai

2.1.5. Eksportēšanas un atjaunināšanas formāti

Eksportēšanas formāti:

- CSV — standarta formāts CRM importam
- Excel (.xlsx) — analītiskajiem pārskatiem
- JSON — API integrācijām

Eksportēto datu struktūra:

company_name, website, country, linkedin_url,
tier_classification, business_type, revenue_estimate,
darbinieku_skaits, lēmuma_pieņēmējs_vārds, dm_title,
dm_email, dm_phone, dm_linkedin, confidence_score,
pēdējā atjaunināšana, datu avoti, piezīmes

Deduplikācijas noteikumi:

- Galvenais atslēgas vārds: e-pasts + uzņēmuma domēns
- Dublikāti pēc LinkedIn URL (dažādi avoti)
- Apvienot ierakstus ar augstāko confidence_score
- Izmaiņu vēstures saglabāšana

Datu atjaunošanas biežums:

- Katru nedēļu: jauni meklējumi un esošo atjaunināšana
- Ik mēnesi: pilnīga kontaktinformācijas pārbaude
- Pēc pieprasījuma: manuāla atjaunināšanas palaišana caur interfeisu

2.1.6. Datu validēšana un normalizēšana

E-pasta validēšana (3 līmeņi):

1. Regex pārbaude — pamata sintaktiskā validācija
2. SMTP pārbaude — pasta servera esamības pārbaude
3. Domēna verifikācija — domēna piederības uzņēmumam apstiprināšana

Tālrūpu normalizācija:

- E.164 formāts (starptautiskais standarts)
- Valsts automātiska noteikšana pēc uzņēmuma
- Validācija ar Google libphonenumber
- Piemērs: +49 30 12345678 (Vācija)

LinkedIn profili:

- Aktivitātes pārbaude (pēdējā atjaunināšana)
- URL formāta validēšana

- Konta tipa noteikšana (personīgs/uzņēmums)
 - Amata un uzņēmuma atbilstības pārbaude
-

2.2. Modulis komunikācijai ar klientiem

2.2.1. Pakalpojumu lietošanas noteikumu ievērošana

LinkedIn un Sales Navigator lietotāja līgums:

- Ierobežojumu ievērošana: 100 InMail/dienā, 2500 profili/dienā
- Aizliegums veikt automātiskas savienojumus bez personalizācijas
- Obligāta katra ziņojuma personalizācija
- Intervālu ievērošana starp ziņojumiem (min. 15 minūtes)
- Oficiālās API izmantošana, nevis parsēšana

Antispama likumdošana:

- CAN-SPAM Act (ASV): atteikuma saites, norāde uz sūtītāju, godīgi temati
- CASL (Kanāda): skaidra piekrišana vai esošas darbības attiecības
- GDPR (ES): juridiskais pamats apstrādei, tiesības uz datu dzēšanu
- Valsts prasības: vietējo antispama likumu ievērošana

Rezerves mehānismi:

- Smart Links LinkedIn, ja API nav pieejams
- Pāreja uz e-pastu, ja LinkedIn ir bloķēts
- Manuāla nosūtīšana ar paziņojumiem pārvaldniekam
- Temporary pause kampaņām, ja tiek pārsniegti limiti

2.2.2. Piekrišana un atteikumu pārvaldība

Piekrišanas automātiska reģistrēšana:

- Katram kontaktam piešķirts laika zīmogs
- Piekrišanas saņemšanas kanāls (implicit vs explicit)
- IP adrese un lietotāja aģents tīmekļa veidlapās
- Kontaktu datu avots
- Visu izmaiņu vēsture

Atsakumu pieprasījumu apstrāde:

- Automātiska atslēgšanās atslēgvārdu apstrāde
- Pievienošana izņēmumu sarakstam 1 stundas laikā
- Apstiprinājums par dzēšanu nosūtītājam
- Sinhronizācija ar visiem komunikācijas kanāliem
- Reģistrēšana GDPR auditam

GDPR datu subjektu tiesības:

- Piekļuves tiesības — visu datu subjekta eksportēšana
- Tiesības uz labošanu — neprecīzu datu atjaunināšana
- Tiesības uz dzēšanu — pilnīga dzēšana no visām sistēmām
- Tiesības uz pārnesamību — strukturēts eksports
- Tiesības uz ierobežošanu — apstrādes apturēšana

2.2.3. Ziņojumu personalizācija

Personificēšanai izmantojamie dati:

- Vārds, uzvārds, amats, uzņēmums (pamatinformācija)
- Nesenie sasniegumi/ziņas par uzņēmumu
- Vispārējās saiknes LinkedIn

- Nozares tendences un izaicinājumi
- Ģeogrāfiskās tirgus īpatnības
- Uzņēmuma lielums un veids

Veidnes pa segmentiem:

Tier S (stratēģisks):

- Pilnībā personalizēts ziņojums
- Uzņēmuma un lēmumu pieņēmēju izpēte
- Atsauksmes par veiksmīgiem gadījumiem
- Piedāvājums tikties personīgi

1.–2. līmenis:

- Personalizācija atbilstoši nozarei
- Tipiski segmenta sāpīgi jautājumi
- Standarta vērtības piedāvājumi
- Atsauce uz gadījumu izpēti

3. līmenis:

- Minimāla personalizācija
- Vispārējās nozares tendences
- Standarta veidnes
- Automātiska turpmāka rīcība

Pre-approve process pirmām sūtījumu partijām:

- Pirmie 100 ziņojumi — obligāta pārbaude
- Parauga pārskatīšana ik pēc 500 ziņojumiem
- A/B testēšana dažādiem pieejas veidiem
- Atgriezeniskā saite optimizācijai

2.2.4. Daudzvalodu atbalsts

Valodu prasības pa reģioniem:

Baltijas valstis:

- Angļu valoda — galvenā saziņas valoda
- Stils: draudzīgs, neformāls
- Vēršanās: „Hi [Vārds]”

Vācija:

- Vācu valoda — obligāta lielajiem uzņēmumiem
- Stils: formāls, strukturēts
- Vēršanās: „Sehr geehrte/r Herr/Frau [Uzvārds]”
- Prasības: perfekta gramatika, titulu lietošana

Francija

- Franču valoda — obligāta
- Stils: pieklājīgs, elegants
- Vēršanās: «Madame/Monsieur [Uzvārds]»
- Īpašības: formalitāte, anglicismu izvairīšanās

Polija:

- Poļu valoda — vēlamā valoda vidējiem uzņēmumiem
- Angļu valoda — lieliem starptautiskiem uzņēmumiem
- Stils: pieklājīgs, konservatīvs

- Vērsnās: „Szanowny/a Pani/Pan [uzvārds]”

ASV/Kanāda:

- Angļu valoda — standarta
- Stils: lietišķs, tiešs, uz rezultātu orientēts
- Uzruna: „Hi [Vārds]” vai „Dear [Vārds]”

Japāna:

- Japāņu valoda — ļoti svarīga
- Angļu valoda — tikai starptautiskajām nodaļām
- Stils: ļoti formāls, hierarhiskais
- Vērsnās: atbilstoši godības nosaukumi
- Īpašības: attiecību veidošanas pieeja

Ķīniešu

- Vienkāršotā ķīniešu valoda — obligāta
- Stils: uz attiecībām orientēts, ilgtermiņa pieeja
- Īpašības: guanxi (sakarū) nozīme, pacietība

Austrālija:

- Angļu valoda — standarta
- Stils: draudzīgs, neformāls, tiešs
- Vērsnās: „G'day [vārds]” vai „Hi [vārds]”

2.2.5. Tipiski jautājumi un zināšanu bāzes

Aktuālās informācijas avoti:

- Cenrāži: atjaunināti katru nedēļu
- MOQ (minimālais pasūtījums): atbilstoši produktu līnijām
- Sertifikāti: IFS, BRC, HACCP, bioloģiskie
- Loģistikas iespējas: piegādes termiņi pa reģioniem
- Sortimentu matrica: pieejamība pa sezonām

Tipisko jautājumu kategorijas:

Par produktiem (40 % pieprasījumu):

- Sastāvs un sastāvdaļas
- Derīguma termiņš un uzglabāšana
- Iepakojums un fasēšana
- Jaunumi un sezonas piedāvājumi

Par cenām (30 % pieprasījumu):

- Vairumtirdzniecības cenas atkarībā no apjoma
- Atlaides
- Maksājumu nosacījumi
- Valūtas riska ierobežošana

Par sertifikāciju (15 % pieprasījumu):

- Atbilstība valsts standartiem
- Organiskie sertifikāti
- Halāls/košer
- Alerģēni un uzturvērtība

Par loģistiku (15 % pieprasījumu):

- Piegādes termiņi
- Minimālās partijas
- Piegādes nosacījumi (Incoterms)
- Aukstā ķēde

Sarežģītu pieprasījumu eskalācija:

- Nestandarta produktu modifikācijas
- Ekskluzivitāte/teritoriālā piederība
- Kopuzņēmumi un partnerības
- Ieguldījumi kopīgos projektos

2.2.6. Kalendāra integrācija un tikšanās

Atbalstītie kalendāri:

- Google Calendar — galvenais
- Microsoft Outlook — korporatīvais segments
- Apple iCal — Mac lietotājiem

Laika zonu pārvaldība:

- Automātiska noteikšana pēc IP/LinkedIn atrašanās vietas
- Tikšanās piedāvājumi saņēmēja darba laikā
- Valsts svētku izvairīšanās
- Puffer laiks starp sanāksmēm (15 minūtes)

Darba laiks pa reģioniem:

- Eiropa: 9:00–18:00 vietējais laiks
- ASV: 9:00–17:00 EST/PST
- Japāna: 9:00–18:00 JST (izvairīties no pusdienu pārtraukuma 12:00–13:00)
- Austrālija: 9:00–17:00 AEST

Integrācija ar Zoom/Teams:

- Automātiska sanāksmju saites izveide
- Kalendāra uzaicinājumi ar darba kārtību
- Atgādinājumi 24 stundas un 2 stundas pirms sanāksmes
- Pēc sanāksmes

2.2.7. Nosūtīšanas limiti un domēnu iesildīšana

LinkedIn limiti:

- Sales Navigator: 100 InMail dienā
- Parastais konts: 20–30 personīgi ziņojumi dienā
- Savienojumu pieprasījumi: 100 nedēļā ar personalizāciju
- Profila skatījumi: 2500 dienā

E-pasta un iesildīšanas ierobežojumi:

- Jauns domēns: sākums ar 10 vēstulēm dienā, +5 katru dienu
- Iesildīts domēns: līdz 500 vēstulēm dienā
- Vairāki apakšdomēni: outreach1.525food.com, outreach2.525food.com
- SPF/DKIM/DMARC: obligāta konfigurācija

Vispārējā ierobežojumu stratēģija:

- 1. mēnesis: līdz 50 jauniem kontaktiem dienā
- 2. mēnesis: līdz 100 jauniem kontaktiem dienā
- 3. mēnesis un vairāk: līdz 200 jauniem kontaktiem dienā
- Kanālu attiecība: 60% LinkedIn, 40% e-pasts

Reputācijas uzraudzība:

- Atstāšanās rādītājs <2%
 - Sūdzību rādītājs <0,1
-

2.3. Tirgus analītikas modulis

2.3.1. Datu avoti un licencēšana

Maksas datu avoti:

- Statista API
- Euromonitor Passport
- UN Comtrade

Bezmaksas avoti:

- Google Dataset Search — publiski pieejami pētījumi
- Valsts statistikas biroji — oficiālā statistika
- Industry White Papers — uzņēmumu analītiskie pārskati
- News Intelligence — nozares jaunumi un tendences

2.3.2. Prasības analītiskajiem ziņojumiem

Ziņojumu veidi:

- Tirgus apjoma ziņojumi — tirgus apjoms pa ģeogrāfiskajiem reģioniem un segmentiem
- Competitive analysis — galveno tirgus dalībnieku un to pozīciju analīze
- Trend analysis — patēriņa tendenču un preferenču identificēšana
- Price analysis — cenu dinamika un cenu koridori
- Channel analysis — izplatīšanas kanālu analīze

Izvades datu formāti:

- JSON/XML — programmatūras izmantošanai
- PDF ziņojumi — prezentācijām un dokumentu aprītei
- Excel/CSV — turpmākai analītiskai apstrādei
- BI dashboard — operatīvai uzraudzībai

Datu atjaunināšana:

- Real-time indicators — galvenie rādītāji (cenas, apjomi)
- Weekly reports — iknedēļas tendenču apkopojumi
- Monthly deep-dive — detalizēta izmaiņu analīze
- Quarterly forecasts — prognozes nākamajam ceturksnim

2.3.7. Vizualizācija un atskaites

BI platformas publicēšanai:

Power BI (ieteicams):

- Licence: €10/lietotājs/mēnesī
- Integrācija ar Azure cloud
- Reāllaika paneļi
- Mobilās lietotnes

Alternatīvas:

- Tableau: 70 €/lietotājs/mēnesī (premium funkcijas)
- Looker Studio: bez maksas (Google ekosistēma)
- Pielāgota tīmekļa lietotne: paša izstrādāta uz React

Ziņojumu atjaunināšanas biežums:

- Katru nedēļu: galvenie KPI un brīdinājumi
- Katru mēnesi: pilni tirgus izpētes ziņojumi
- Reizi ceturksnī: stratēģiskie pārskati un ieteikumi
- Gadā: visaptveroši tirgus pētījumi

Versiju pārvaldība un piekļuve:

- Git-līdzīga versiju pārvaldība
- Lomu balstīta piekļuve (lasītājs, analītiķis, administrators)
- Visu izmaiņu revīzijas izsekojamība
- Eksportēšana uz PowerPoint ārējām prezentācijām

3. INTEGRĀCIJA UN TEHNISKĀ ARHITEKTŪRA

3.1. CRM integrācija (detalizēta specifikācija)

CRM sistēmas izvēle:

HubSpot Professional

Alternatīva — Zoho CRM Plus:

Lauku kartēšana un sinhronizācija:

AI aģents lauks	HubSpot īpašums	Sinhronizācijas virziens	Atjaunināšanas noteikums
Uzņēmuma nosaukums	Uzņēmuma nosaukums	Divvirzienu	Pēdējā atjauninājuma datums
lēmuma pieņēmēja e-pasts uzticamības rādītājs tier_classification	Kontakts e-pasts Pielāgots: Datu kvalitāte Pielāgots: Uzņēmuma līmenis	Divvirzienu Aģents → HubSpot Aģents → HubSpot	Manuālā pārrakstīšana Vienmēr atjaunināt Vienmēr atjaunot
last_contacted	Pēdējās darbības datums	Divvirzienu	Jaunākais

Deduplikācijas noteikumi:

1. Primārais atslēgas lauks: e-pasts + uzņēmuma domēns
2. Aptuvena atbilstība: uzņēmuma nosaukumi (80 % līdzības sliekšnis)
3. Manuālā pārskatīšana: konflikti ar augstu prioritāti
4. Automātiska apvienošana: identiski LinkedIn URL

Darījumu posmi (Deal Stages):

1. Prospect — atrasts ar AI Agent
2. Kvalificēts — apstiprināta atbilstība
3. Sazināts — nosūtīts sākotnējais saziņas pieprasījums
4. Responded — saņemta atbilde no LPR
5. Meeting Scheduled — tikšanās nozīmēta
6. Piedāvājums — komercpiedāvājums
7. Negotiation — nosacījumu apspriešana
8. Won/Lost — galīgais rezultāts

3.2. E-pasta pakalpojumi un domēna stratēģija

E-pasta platformas izvēle:

Mailgun (ieteicams izstrādei):

- Pay-as-you-go: €0,80 par 1000 e-pastiem
- Lieliska piegādes drošība (99%+)
- Detalizēta analītika par atgriezumiem/atvēršanām
- ES datu uzglabāšanas iespēja

SendGrid (uzņēmumu variants):

- 89,95 € mēnesī par 40 000 e-pastiem
- Uzlabots veidņu dzinējs
- A/B testēšanas iespējas
- Dedizēta IP opcija

Domēnu iesildīšana (6 nedēļu plāns):

- 1.–2. nedēļa: 10 e-pasti dienā, iekšējās adreses
- 3.–4. nedēļa: 50 e-pasti dienā, iekšējo/ārējo e-pasta adreses
- 5.–6. nedēļa: 200 e-pasti/dienā, pilnvērtīga saziņa
- 2. mēnesis un vairāk: līdz 500 e-pastiem dienā, saglabājot metrikas

3.3. Datu arhitektūra un uzglabāšana

Datu arhitektūra:

Galvenā datu bāze — PostgreSQL:

- Kontaktu tabula: personiskie dati
- Uzņēmumu tabula: informācija par uzņēmumiem
- Saziņas tabula: visu saziņu vēsture
- Market_data tabula: analītiskie dati
- Šifrēšana: visi PII lauki ar AES-256

Analītiskā uzglabāšana — BigQuery:

- Apkopotie dati: ātrai piekļuvei paneliņiem
- Laika rindu dati: vēsturiskās tendences
- ML funkcijas: sagatavoti dati modeļiem
- Automātiskas partīcijas pēc datuma

Cache slānis — Redis:

- Sesijas dati: lietotāju sesijas
- API atbildes: ārējo API (LinkedIn, utt.) kešēšana
- Frequent queries: populāri meklēšanas pieprasījumi
- TTL: 1 stunda dinamiskajiem datiem

Meklētājprogramma — Elasticsearch:

- Pilnteksta meklēšana: visos teksta laukos
- Faceted search: filtrēšana pēc vairākiem kritērijiem
- Autocomplete: ieteikumi ievadot
- Analītika: lietotāju meklēšanas analītika

3.4. AI/ML infrastruktūra

Valodas modeļa izvēle:

OpenAI GPT-4o:

- Ierobežojumi: 500 pieprasījumi/minūtē
- Konteksts: 128k simboli
- Specializācija: teksta ģenerēšana, personalizācija

Anthropic Claude 4 Sonnet:

- Ierobežojumi: 200 pieprasījumi/minūtē
- Konteksts: 200k simboli
- Specializācija: gari teksti, analīze

Datu konfidencialitāte:

- Nulles datu saglabāšana: OpenAI/Anthropic API izsaukumiem
- Datu maskēšana: PII tiek aizstāts ar vietu aizvietotājiem pirms nosūtīšanas
- Revīzijas žurnāls: visi pieprasījumi LLM tiek reģistrēti

Pielāgota RAG cauruļvada:

- Vektoru datu bāze: Pinecone vai pašuzstādīta Chroma
- Iegultās datu bāzes: OpenAI
- Atgūšanas stratēģija: semantiskā līdzība + BM25 hibrīds
- Konteksta logu optimizācija: inteligenta fragmentu atlase

Token budžeta pārvaldība:

- Mēneša budžets: 2000 eiro sākuma posmam
- Ierobežojumi vienam pieprasījumam: maksimums 4000 simboli vienam pieprasījumam
- Lietošanas uzraudzība: izdevumu uzraudzība reālajā laikā
- Rezerve stratēģija: pāreja uz lētākiem modeļiem

3.5. Uzraudzība, reģistrēšana un brīdinājumi

Lietojumprogrammu uzraudzība:

- Darba laika uzraudzība: Pingdom vai StatusCake
- Darbības uzraudzība: New Relic vai DataDog
- Kļūdu izsekošana: Sentry kļūdu izsekošanai
- Lietotāju analītika: Mixpanel lietotāju uzvedības analīzei

Infrastrukturā uzraudzība:

- Servera rādītāji: CPU, atmiņa, diski, tīkls
- Datubāzes veiktspēja: lēni vaicājumi, savienojumu kopa
- API atbildes laiki: ārējo integrāciju uzraudzība
- Rindu stāvoklis: RabbitMQ/Celery uzdevumu apstrāde

Biznesa metrikas brīdinājumi:

- E-pasta piegāde <95% — tūlītējs brīdinājums
- LinkedIn konta ierobežojumi — brīdinājums + kampaņu pauze
- API ātruma ierobežojumu pārsniegšana — brīdinājums + rezerves stratēģija
- Datu kvalitātes problēmas — zems uzticamības rādītājs masveidā

OpenTelemetry īstenošana:

- Distributed tracing: pieprasījumu izsekošana visos pakalpojumos
- Pielāgotie rādītāji: biznesa KPI un darbības rādītāji
- Log korelācija: žurnālu saistība ar izsekošanas datiem
- Standartu atbilstība: OTEL standarti pārnesamībai

4. DETALIZĒTI KPI UN PANĀKUMU MĒRĪTĀJI

4.1. Pamatrādītāji un mērķrādītāji

Meklēšanas modulis:

Metrika	Bāzes līnija (pašreizējā)	MVP mērķis	Pilna versija	Mērīšanas metode
Potencionālie klienti/nedēļā	2	25	10	CRM skaits jauno kontaktu
Precizitāte LPR	60	75	80	Manuālā pārbaude paraugs

Metrika	Bāzes līnija (pašreizējā)	MVP mērķis	Pilna versija	Mērišanas metode
E-pasta derīgums	70	80	85	SMTP atgriešanās rādītājs
Laiks uz vienu potenciālo klientu	45 minūtes	5 minūtes	2 minūtes	Laika uzskaitē
Pārklājums pa reģioniem	20	60	70	Tirgus daļas analīze

AI komunikators:

Metrika	Bāzes līnija	MVP mērķis	Pilna versija	Mērījumi
Atbildes rādītājs	2–3	8–12	15–20	E-pasta/LinkedIn atbildes
Tikšanās konversija	10	25	40	Tikšanās/atbildes attiecība
Personalizācijas rādītājs	30	75	80	AI novērtējuma unikālums
Laiks līdz pirmajam kontaktam	2–3 dienas	2 stundas	30 minūtes	Laika zīmoga izsekošana
Daudzvalodu precizitāte	Nav	75	80	Dzimtā valodas pārbaude

Analītiskais modulis:

Metrika	Bāzes līnija	MVP mērķis	Pilna versija	Mērījumi
Ziņojuma precizitāte	70	80	85	Ekspertu apstiprinājums
Datu aktualitāte	1 mēnesis	1 nedēļa	2–3 dienas	Laika zīmoga analīze
Tirgus pārklājums	40	65	75	Ģeogrāfija/segmenta pārklājums
Prognozes precizitāte	60	75	85	Faktiskais pret prognozēto MAPE
Laiks līdz atziņām	2 nedēļas	2 dienas	4 stundas	Ziņojuma sagatavošanas laiks

4.2. Sistēmas integrācijas KPI

API veiktspēja:

- API atbildes laiks: <500 ms 90 % pieprasījumu
- API pieejamība: >99,5% darbības laiks
- API kļūdu biežums: <1% neveiksmīgu pieprasījumu
- Limitu ievērošana: <80% no piegādātāju limitiem

Datu kvalitāte:

- Kontaktu datu precizitāte: >80% pārbaudītu kontaktu
- E-pasta piegāde: >85% veiksmīga piegāde
- Datu aktualitāte: <7 dienas vidējais vecums
- Dublikātu biežums: <5% dublikātu datu bāzē

Integrāciju stāvoklis:

- CRM sinhronizācijas uzticamība: >98% veiksmīgu sinhronizāciju
- E-pasta pakalpojuma pieejamība: >99% pieejamība
- LinkedIn API stabilitāte: <5% bloķētu pieprasījumu
- Datu bāzes veiktspēja: <2s pieprasījumu atbildes laiks

4.3. KPI darbības efektivitāte

Sistēmas veiktspēja:

- Darba laiks: >99,5% (mēra katru mēnesi)
- Atbildes laiks: <2 sekundes 90 % pieprasījumu

- Datu precizitāte: >85% (mēra ar regulāriem auditiem)
- Lietotāju apmierinātība: >4,5/5 (ceturkšņa NPS aptaujas)

Atbilstība un riski:

- Atbilstība GDPR: 100% (ceturkšņa auditi)
- API limitu ievērošana: <80% no dienas limitiem
- Drošības incidenti: 0 (datu noplūdes vai PII)
- Atsakumu apstrādes laiks: vidēji mazāk nekā 1 stunda

4.4. Uzraudzība un brīdinājumi

Kritiskie brīdinājumi (tūlītēja eskalācija):

- E-pasta piegāde <90
- LinkedIn konta bloķēšana
- Datu pārkāpums atklāts
- Sistēmas darbības pārtraukums >15 minūtes

Brīdinājumi (4 stundu laikā):

- API ierobežojumi >80%
- Datubāzes veiktspējas pasliktināšanās
- Precizitātes rādītāji zem mērķa
- Budžeta pārsniegums >20

Informatīvie brīdinājumi (ikdienas kopsavilkums):

- Ikdienas veiktspējas kopsavilkums
- Jauna konkurētspējas informācija
- Tirgus tendenču atjauninājumi
- Lietotāju uzvedības analīze

5. RISKĀ PĀRVALDĪBA

5.1. API un platformas riski

Risks	Iespēja mība	Ietekm e	Riska mazināšanas stratēģija	Ārkārtas rīcības plāns
LinkedIn API bloķēšana	Augsta	Kritisk a	Limitu ievērošana, vairāki konti	Viedās saites, manuāla saziņa
LinkedIn noteikumu izmaiņas	Vidēja	Augsts	Izmaiņu uzraudzība, juridiskais pārskats	Alternatīvās platformas (Xing utt.)
API OpenAI limiti/cenas	Vidēja	Vidēji	Budžeta brīdinājumi, lietošanas optimizācija	Claude, vietējie modeļi
Piegādes problēmas e-pasts	Augsta	Augsta	Domēna diversifikācija, uzraudzība	Vairāki ESP pakalpojumu sniedzēji
GDPR izpildes pasākumi	Zema	Kritisk a	Juridiskās atbilstības pārskatīšana	Datu dzēšanas procedūras

5.2. Tehniskie riski

Risks	Iespējamī ba	Ietekme	Riska mazināšana	Ārkārtas
Datubāzes bojājums	Zema	Kritiska	Ikdienas dublējumi, replikācija	Atjaunošana uz noteiktu brīdi
AI modeļu halucinācijas	Vidēja	Vidēja	Cilvēka pārskatīšana, uzticamības novērtēšana	Manuāla rezerves sistēma

Risks	Iespējamība	Ietekme	Riska mazināšana	Ārkārtas
Mākoņpakalpojumu sniedzēja darbības pārtraukums	Zems	Augsta	Daudzreģionu izvietošana	Manuālas darbības
Mērogošanas šķēršļi	Vidēja	Vidēja	Slodzes testēšana, uzraudzība	Horizontālā mērogošana
Drošības ievainojamība	Vidēja	Augsta	Regulāras revīzijas, atjauninājumi	Incidentu reaģēšanas plāns

5.3. Biznesa riski

Riska	Iespējamība	Ietekme	Mitigation	Ārkārtas
Zems atbildes rādītājs	Vidēja	Vidēja	A/B testēšana, personalizācija	Cilvēku pārdošanas komanda
Tirgus piesātinājums	Zema	Vidēja	Ģeogrāfiskā paplašināšanās	Produktu dažādošana
Konkurētspējīgi AI risinājumi	Augsta	Vidēja	Unikāla vērtības piedāvājums, ātrums	Funkciju diferenciacija
Ekonomiskā lejupslīde	Vidēja	Augsta	Fokuss uz efektivitāti ROI	Samazināt apjomu, pagarināt termiņus

5.4. Riska uzraudzības paneli

Automātiska riska novērtēšana:

- API stāvokļa novērtējums (0–100): pieejamība, ātruma ierobežojumi, veiktspēja
- Piegādes novērtējums (0–100): atgriešanās rādītāji, sūdzības par surogātpastu
- Atbilstības novērtējums (0–100): GDPR ievērošana, piekrišanas izsekošana
- Biznesa ietekmes novērtējums (0–100): caurlaidspēja, konversijas rādītāji

Agrīnās brīdināšanas rādītāji:

- Samazinās atbildes rādītāji (>20 % samazinājums nedēļas laikā)
- Palielinās atgriešanās rādītāji (absolūts pieaugums >5%)
- API kļūdu pieaugums (>1% kļūdu rādītājs)
- Budžeta izlietojuma rādītājs pārsniedz plānoto (>120% no prognozētajiem izdevumiem)

6. SECINĀJUMI UN TURPMĀKIE PASĀKUMI

6.1. Galveno priekšrocību kopsavilkums

525 Food Production šis risinājums nodrošinās:

1. 8–10 reizes lielāku potenciālo klientu skaitu — no 10–15 līdz 120–140 mēnesī
2. 80 % laika ietaupījumu sākotnējā saziņā — no 40 līdz 5 stundām nedēļā
3. 4x samazinātas potenciālo klientu piesaistīšanas izmaksas — no €150–200 līdz €30–50
4. Sistemātiska tirgus pārklājums — 70 % mērķa segmentu pretstatā 20 % esošajiem
5. Tirgus ekspertīze — regulāra analītika stratēģisku lēmumu pieņemšanai
6. Mērogojama izaugsme — iespēja 2 gados iekļūt 6 jaunās tirgos

6.2. Kritiskie veiksmes faktori

Tehniskie

- Visu nepieciešamo API piekļuves iegūšana pirms izstrādes sākuma
- Pareiza e-pasta piegādes konfigurācija no pirmās dienas
- GDPR atbilstība no projekta sākuma
- Kvalitatīvi dati AI modeļu apmācībai

Bizness:

- Pienākums veikt testēšanu un iterācijas pirmajos mēnešos
- Iekšējo resursu piešķiršana atgriezeniskajai saitei un validācijai
- Integrācija ar esošajiem pārdošanas procesiem
- Komandas apmācība, lai maksimizētu ROI

Organizatoriskie:

- Vadošo darbinieku atbalsts iekšējo šķēršļu pārvarēšanai
- Daudzfunkcionāla komanda (pārdošana, mārketing, IT, juridiskais atbalsts)
- Pārmaiņu vadība jauno procesu ieviešanai
- Pacietība tirgus paplašināšanas stratēģijas īstenošanā (rezultāti 6–12 mēnešu laikā)

6.3. Tehniskās atkarības

Prasības ārējiem API:

- Piekļuve LinkedIn Sales Navigator API
- Integrācija ar HubSpot CRM API
- E-pasta pakalpojumu sniedzējs (Mailgun/SendGrid)
- Piekļuve datu piegādātājiem (ZoomInfo, Apollo.io)

Infrastrukturā priekšnoteikumi:

- Mākoņpakalpojumu vide (AWS/GCP/Azure)
- Datu bāzu sistēmas (PostgreSQL, Redis, Elasticsearch)
- Uzraudzības un reģistrēšanas infrastruktūra
- SSL sertifikāti un domēnu konfigurācija

Atbilstības prasības:

- GDPR atbilstības sistēmas ieviešana
- Datu šifrēšana neaktīvā stāvoklī un pārraides laikā
- Datu audita un uzglabāšanas politika
- Lietotāju piekrišanas pārvaldības sistēma

	<p>_____</p> <p>Paraksttiesīgās amatpersonas amats, vārds un uzvārds, paraksts</p> <p>_____ vieta, datums _____</p>
--	---

PIELIKUMS NR.3
FINANŠU PIEDĀVĀJUMS

(OBLIGĀTI JĀAIZPILDA UN JĀIESNIEDZ NO PRETENDENTA PUSES)

ATKLĀTĀ KONKURSA IETVAROS

AI agent "B2B Hunter & Market Analyst"

Nr.p.k.	Izmaksu pozīcija	Vienību skaits	Cena bez PVN	Summa bez PVN
1				
2				
3				

	KOPĀ SUMMA BEZ PVN	
	PVN nodoklis	
	KOPĀ SUMMA AR PVN	

Piedāvājums derīgs līdz iepirkuma līguma noslēgšanai.

Apliecinām, ka piedāvājuma cenā esam pilnīgi iekļāvuši visas izmaksas.

Visā piedāvājuma derīguma termiņā cenas netiks palielinātas.

Piedāvājums tiks izpildīts jebkurā gadījumā, pilnā apmērā, kvalitātē un precīzi termiņā, pat ja iestātos cenu izmaiņas par sliktu pretendenta.

Pretendents apliecina, ka apzinās riskus un tie ir ņemti vērā un ietverti piedāvājuma cenā.

	_____ Paraksttiesīgās amatpersonas amats, vārds un uzvārds, paraksts _____ vieta, datums _____
--	---