



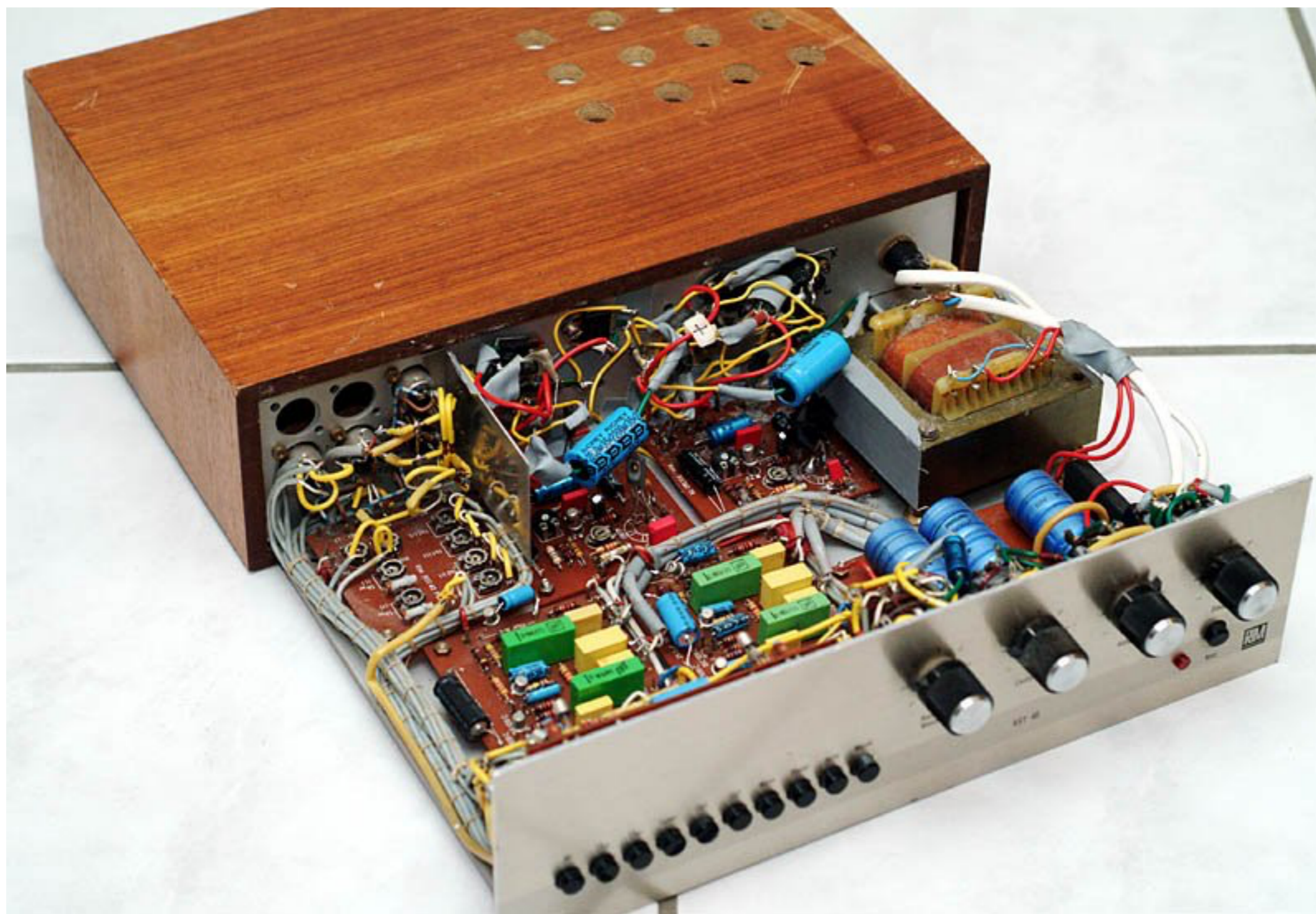
Od Bastlu k Produktu

Máte HW. Jak ho dostat na trh?

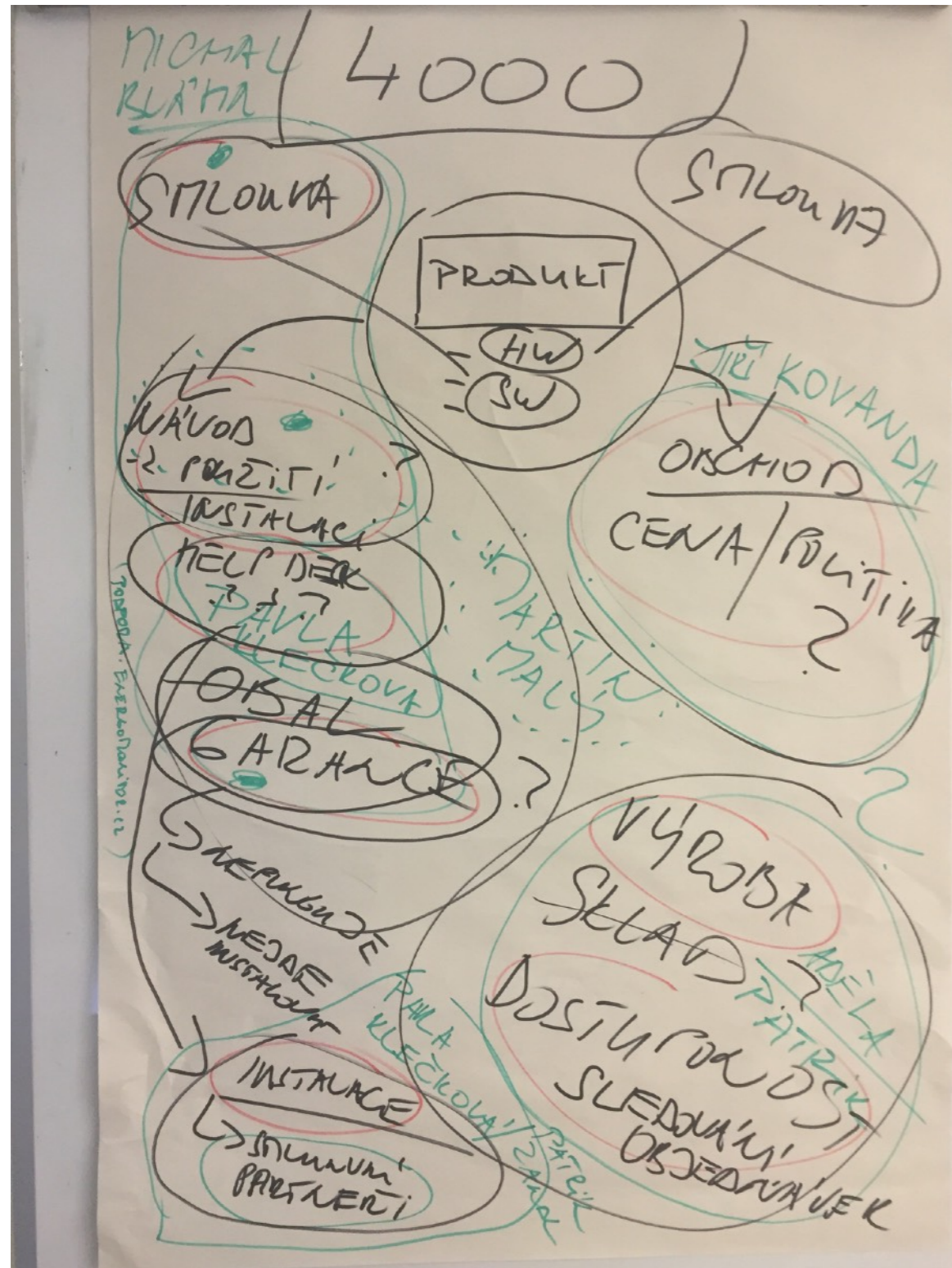
Patrick Zandl • patrick.zandl@nic.cz • 23. 06. 2018



Ten zesilovač má božský zvuk! Kolik se ho prodá?



ABYSTE BYLI SCHOPNI DODAT



1. PRODUKT

1. SW
2. HW

2. ZÁSILKA

1. Manuál k použití a instalační
2. Podpora, helpdesk
3. Obal
4. Záruka a servis
5. Smluvní partneři
6. Smlouvy

3. OBCHOD

1. cenová politika
2. certifikace, atesty atd
3. pre & po-prodejní dokumenty

4. VÝROBA

1. sklad
2. dostupnost
3. sledování dodávek



KDE JSOU PROBLÉMY A NEČEKALI BYSTE JE

1. DEFINICE PRODUKTU

1. lidi nemají čas na vaši geniální myšlenku, musí ji pobrat z jediné věty
2. to samé váš vlastní tým a hlavně externisti - jenže bez toho ztrácíte čas

2. PŘÍPRAVA DO VÝROBY

1. Design je podstatná část (20~50%) výrobních i vývojových nákladů.
2. Certifikace stojí další ranec, dá se jim ale legálně vyhnout.
3. Co ušetříte na prototypch a jejich testování, se desetkrát zaplatí na průšvihách

3. OBCHOD

1. Většinou se vykašleme na formální pre&postsale argumenty, čímž si zkomplikujeme vzdělávání prodejců.
2. Řada prodejců má jiné zájmy, než jen čistě zisk a spokojeného klienta.

4. VÝROBA

1. Dodací termíny součástek jsou dlouhé. Fakt dlouhé. Když chybí jediná, nevyrábíte.
2. Čína je skvělá. Pokud sedíte přímo ve fabrice a každého tam znáte.
3. Výstupní kontrola je základ úspěšného podnikání. Soustředte se na ni.





Děkuji za pozornost

Patrick Zandl • patrick.zandl@nic.cz

