

Workshop – OD NÁPADU K PRODUKTU

10/4/2025

LIBEREC

Daniel Nevařil



Prodej mi sklenici H₂O

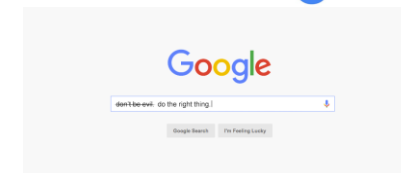
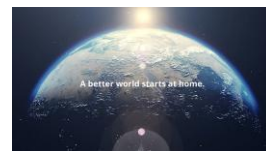


“Sleeping in the shoes of the customer”

PRODUKT NAD PRODUKTEM NAD PRODUKTEM

PRODUKT NAD PRODUKTEM NAD PRODUKTEM: TO CO V CO VĚŘÍM/MILUJI **MOJE MISE**

Hranipex



PRODUKT NAD PRODUKTEM: **TO CO SI KUPUJI**

ZÁKAZNÍK – OBCHODNÍ STRATEGIE - go2market

Hranipex



Ve finále si u všech koupíte buď čas nebo zdraví

PRODUKT: **TO CO FYZICKY DOSTANU/PROŽIJU**

POZOR VÝVOJ PRODUKTU SPRÁVNÝM SMĚREM!!

Hranipex





Základní rovnice businessu

$$AV = B - C$$

JAK NA TO ?

1

Vize/Strategie: 20% času

Čím žiju ..

Jaký má můj produkt smysl
Kde chci být za 10 let

2

Go2Market: 40% času
Zákazník / Uživatel

Pro koho je největší AV?
Čím se odlišuji
Co zákazník řeší?

3

Product Development: 40% času

Maximalizovat technicky přidanou hodnotu pro uživatele.

Dimenzovat pro počet, lokaci, délku používání, výrobní cenu ..

Tech otázky?



danke
schön

danke
schön

danke
schön