



Tekjutengd Ótekjutengd

01.

Að búa til
tekjutengda vöru og
þróa hugbúnað

02.

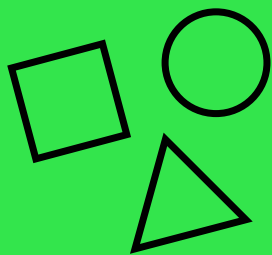
Ótekjutengd
hugbúnaðarþróun
áhætta og árangur

03.

Dæmi sögur

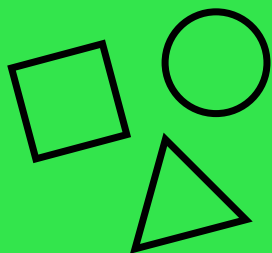
04.

Samantekt



**Að búa til tekjutengda vöru.
Eða viðskiptamiðaða vöru?**

- Samtöl við viðskiptavini um vandamál sem hægt er að leysa með hugbúnaði og jafnvel án stundum
- Hvað er viðskiptavinur til í að borga fyrir slíka vöru ?
- Ræður viðkomandi því hvort varan sé keypt? Dæmi lækningar, Fólk í framlínu o.sfrv.
- Erum við að tala við rétta fólkið?



**Að búa til tekjutengda vöru.
Eða Viðskiptamiðaða vöru?**

- Er hægt að búa til áskriftarvöru?
- Getur varan skalast? Væri áhugi hjá fjárfestum?
- Get ég fengið 2-3 viðskiptavini til að kaupa vöruna áður en hún er tilbúin ?
- Get ég og þarf ég að smíða MVP (Most viable product) til að sannfæra kúnnann? Eru líkur á að það hjálpi
- Umfram allt er ég með sjálfstraust, þekkingu og teymi til að skila vörunni sem ég er að fara að selja frá mér?



**Að búa til tekjutengda vöru.
Eða Viðskiptamiðaða vöru?**

- Er til sambærileg vara sem ég get lært af? Þarf ég að finna upp hjólið?
- Er til grunnur að kerfinu sem ég er að smíða sem ég get notað í grunninn. Opnar lausnir?
- Eru hliðarvörur til sem gætu gert vöruna sterkari sem ég get samþætt við kerfið og stytt þróunarferlið?
- Gæti ég byrjað með því að nýta innviði sem eru til staðar hjá viðskiptavin til að flýta fyrir proof of concept



Ótekjutengd
hugbúnaðar
þróun
áhætta og
árangur

- Hugbúnaðarþróun án tekjutengingar innanhúss til að leysa vandamál < Er til tilbúin lausn?

- Hugbúnaðarþróun til að leysa vandamál sem enginn er til í að borga fyrir að leysa eða skortur á skilning hjá kaupanda

Mikil áhætta og ólíklegt til árangurs þótt það séu til undantekningar.



**Verkefni
sem gekk og
gengur**

01.
Leystum
vandamál

02.
Gerðum MVP

03.
Vorur með
kaupanda

04.
Mikilvægt ferli að
fá að vinna náíð
með viðskiptavin
og leysa alvöru
vandamál



Verkefni sem
gekk ekki

01.

Það var ekki beint vandamál en tækifæri til að einfalda og sækja meira

02.

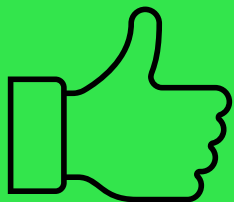
Áhugi á lausn en viðskiptavinir ekki til í að borga of mikið

03.

Gerð MVP vara með lausnum sem voru til en enginn árangur

04.

Verkefni slaufað en engin hugbúnaðargerð hafði farið fram



Samantekt

01.

Meiri líkur á góðri vöru sem er skalanleg

02.

Hraðari skil á vöru sem viðskiptavinur er ánægður með

03.

Minni sóun í hugbúnaðarþróun

04.

Betri gæði með allvöru kúnum og stöðugum bestunum