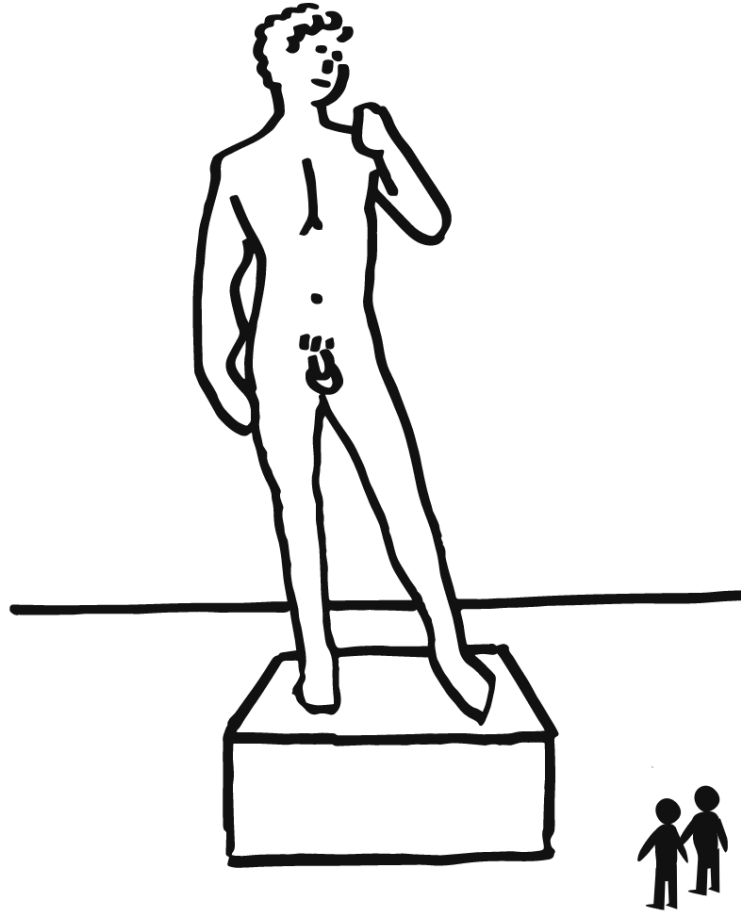


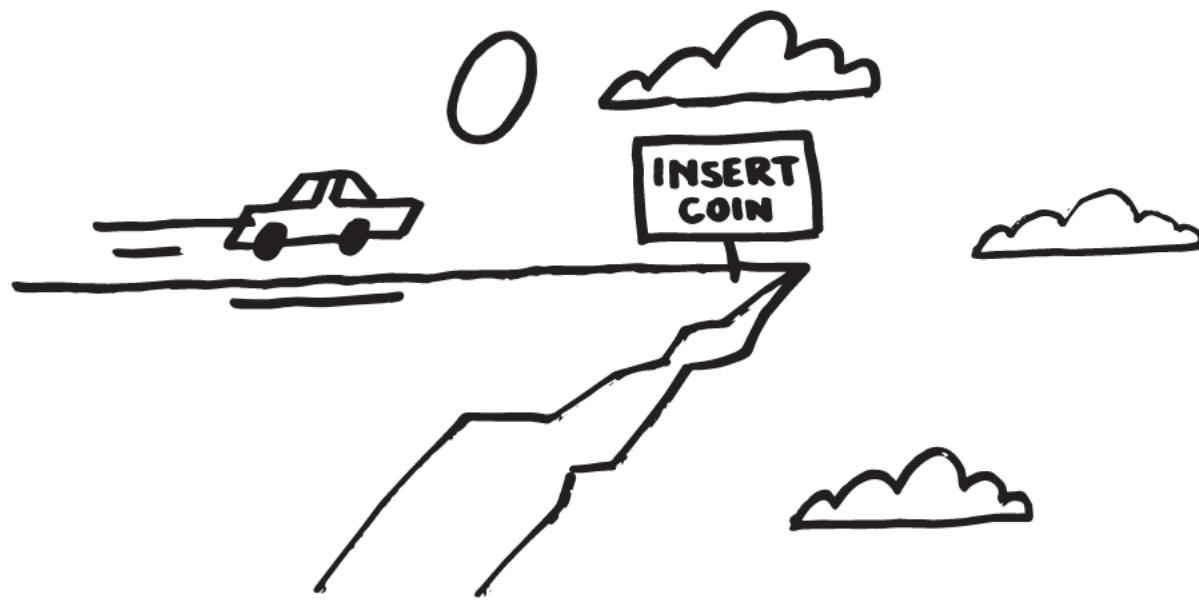


Komercijalizacija programske opreme

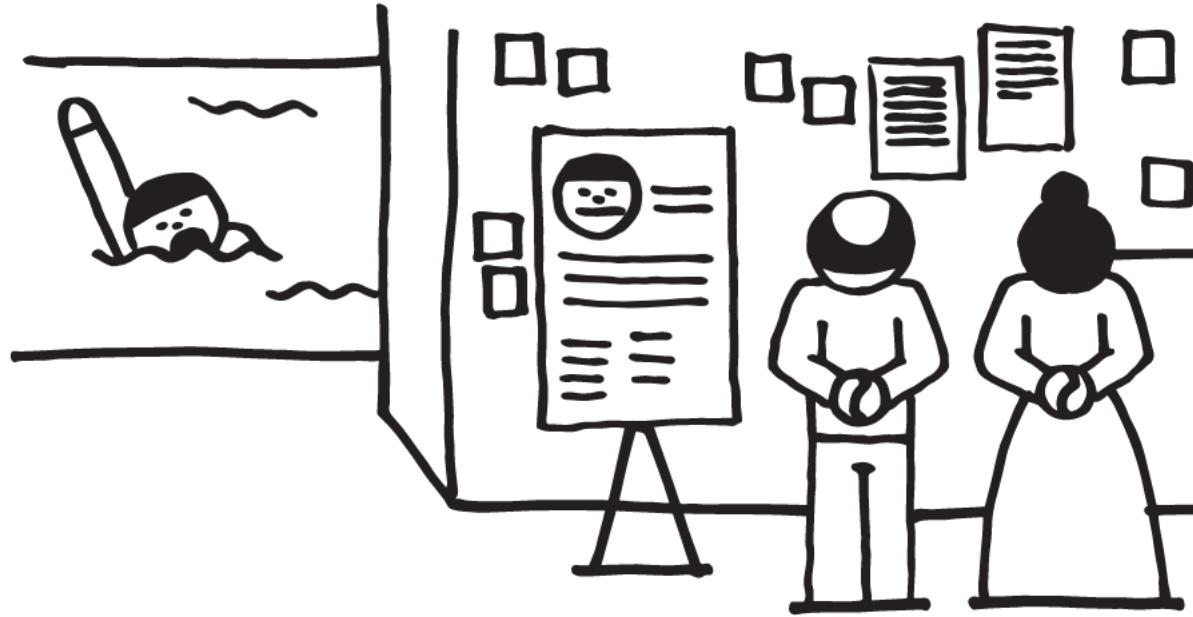
Tilen Travnik



*“Do you think we overdid it
with the MVP?”*



End of runway



*“I think I have found
a solution for him ...”*

MARTY CAGAN

Ustanovitelj podjetja Silicon Valley Product Group

Z NAVDIHOM

KAKO
USTVARJATI
PRODUKTE,
KI JIH BODO
STRANKE
OBOŽEVALE

DRUGA IZDAJA

 pasadena.si


Prevod 2. izdaje knjige Running Lean

www.dobijete.si

Ash Maurya

DELAJ VITKO

Od načrta A do načrta, ki deluje

 pasadena.si
O'REILLY

Alexis Zrimec, urednik slovenske izdaje
Eric Ries, urednik angleške zbirke

Umetnost vodenja projektov z metodo SCRUM

V gručo do uspeha

Jeff Sutherland

NAREDI
2 x VEČ
V POL
ČASA



 pasadena.si

Zakaj?

Komu prodajamo?

Kje prodajamo?

Fizični kupec
ali
poslovni kupec

Poslovni kupec

Prodajno gnan vstop na trg

Pomembna je vrednost izdelka
(racionalni kupec)

Pomemben je odnos

Ekonomiko posla definira prodaja

Fizični kupec

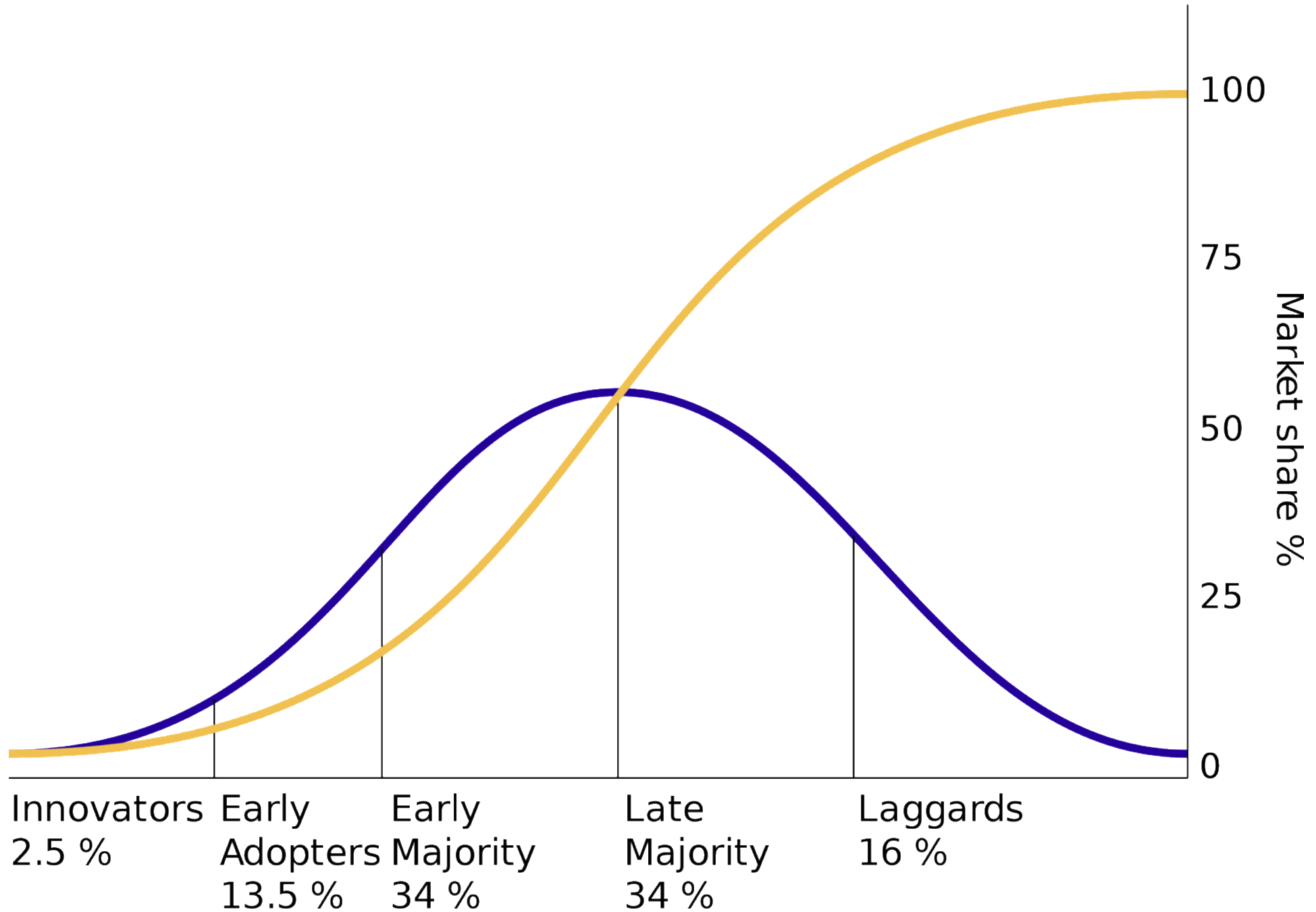
Marketinško gnan vstop na trg

Pomembna je preprostost izdelka
(iracionalni kupec)

Pomembna je blagovna znamka

Ekonomiko posla definira rast

Vsi smo na
krivulji

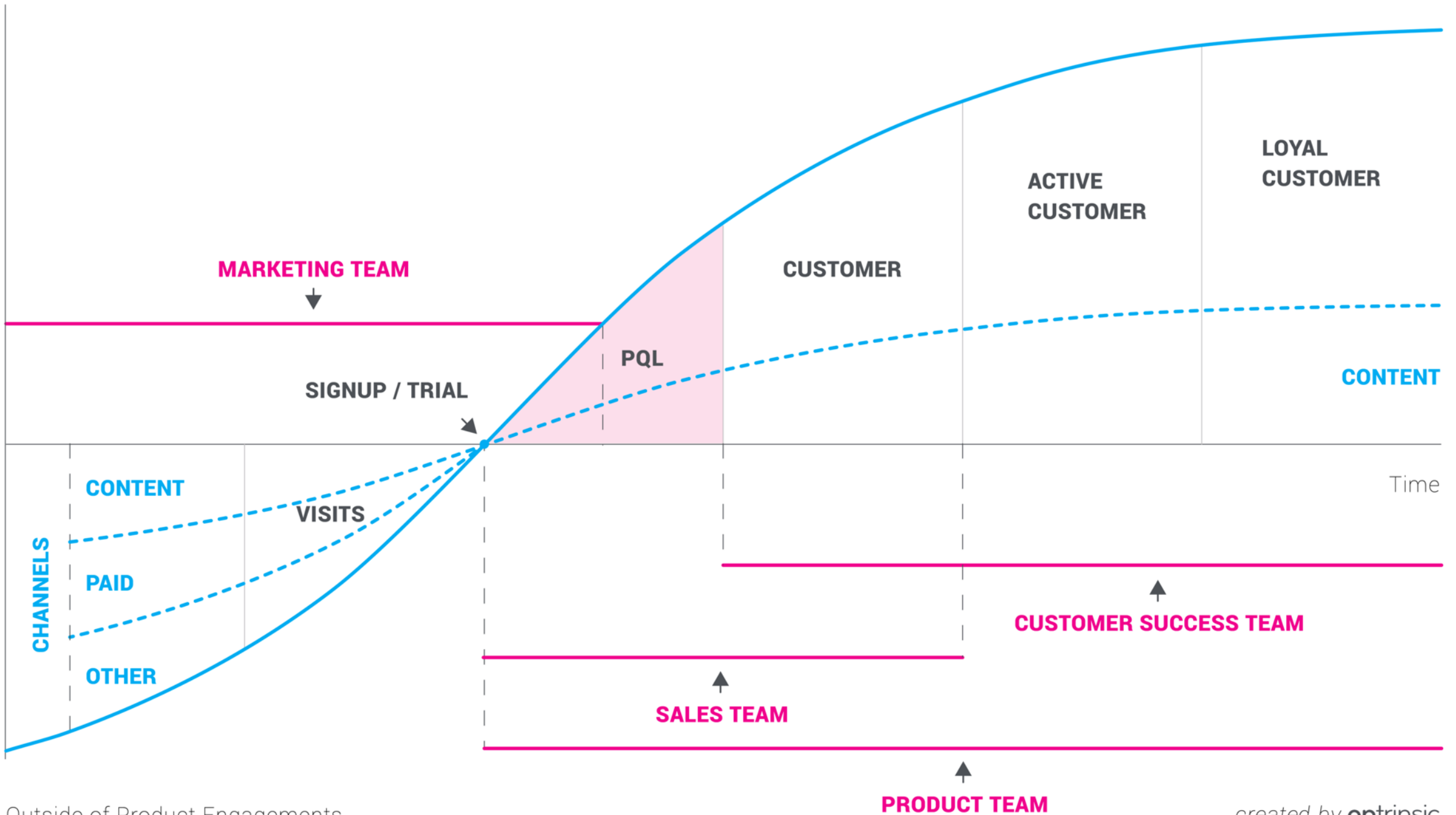




slack

Produktno gnana
komercializacija

Najprej rast
(uporaba),
potem prodaja.





Hvala!

tilen.travnik@dlabs.io
041 822 832