

Chila board

از ایده تا فروش

جواد بوقانی - چیلابرد

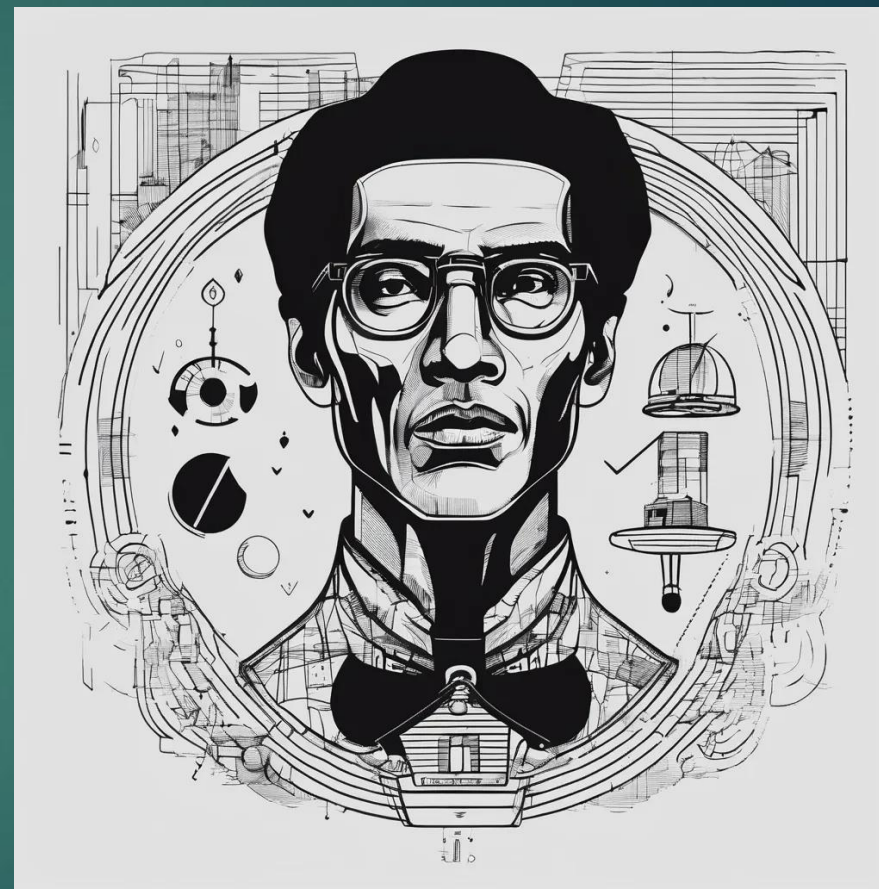
از ایده تا پول



گاو شیرده



من از آینده میام!



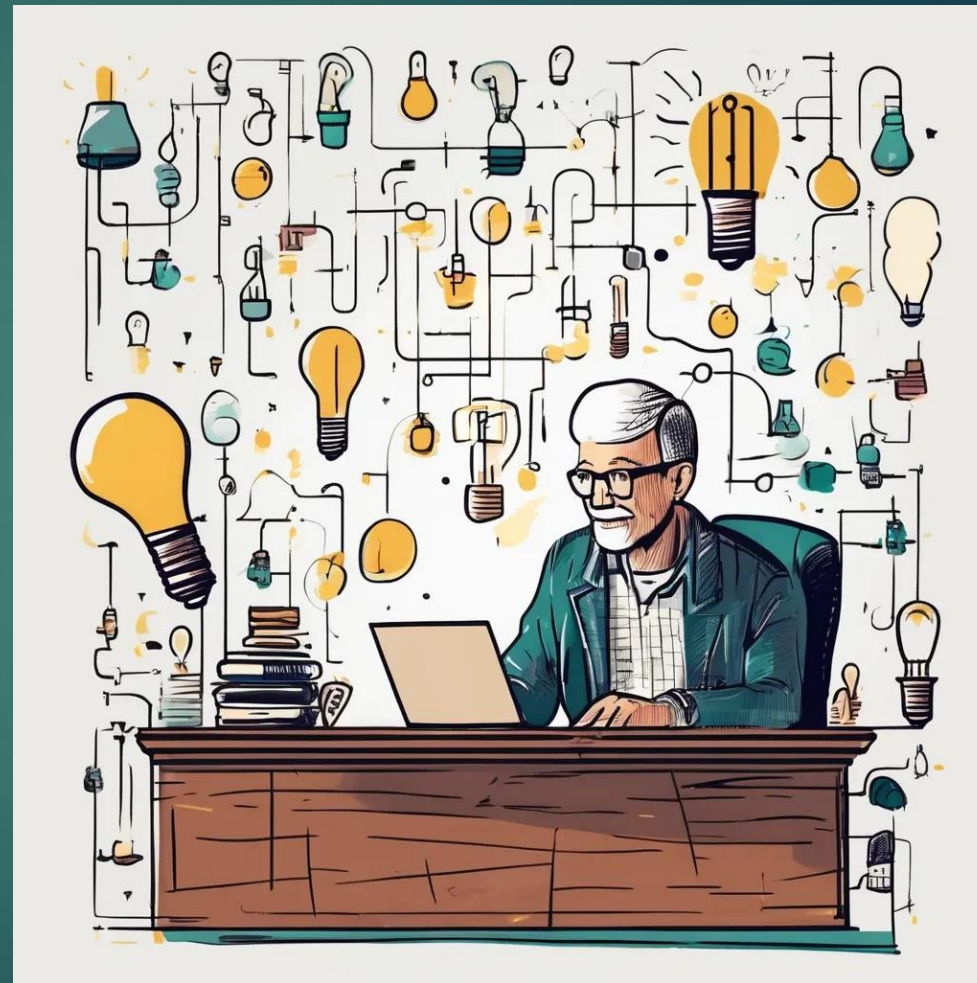
مرد سفر باش!



چون همسفر عشق شد مرد سفر باش
هم سطر حاشه، هم فکر خطر باش

همسفر عشق شد مرد سفر باش
هم سطر حاشه، هم فکر خطر باش

بازار سرمایه از ایده جداست!



آيا من يك توليدكننده موفق ام؟



آيا يك سرمايه گذار ورشكسته ام؟ ▶

چشم انداز کل مسیر



ایده



- ▶ تحقیق بازار و ایده پردازی
- ▶ مشتری عام یا خاص؟
- ▶ گران یا ارزان؟
- ▶ عام یا B2B
- ▶ نیاز بازار
- ▶ محصول تکراری
- ▶ فرصت ها

فروش



- ▶ داشتن سهمی از بازار فروش
- ▶ مشتری دست به نقد
- ▶ تصاحب سهمی از بازار
- ▶ برندسازی
- ▶ قیمت گذاری: هزینه + سود

قیمت گذاری



▶ هزینه ها:

1. طرح اولیه
 2. تحقیق و توسعه
 3. برنامه ریزی تولید
 4. تولید
 5. تست
 6. بسته بندی
 7. بازاریابی و فروش
 8. خدمات پس از فروش
 9. ایده بعدی یا نسخه های بعدی
- ▶ ضریب 2 یا 3 یا ...

طرح اوليه



- ▶ شکل و فرم
- ▶ بلاک دیاگرام
- ▶ تخمین هزینه قطعات



طراحی، تحقیق و توسعه

- ▶ جعبه یا شمایل ، جنس و شکل
- ▶ بسته بندی نهایی ، جنس و شکل
- ▶ رابط کاربری
- ▶ طراحی برد ، ملاحظات الکتريکال
- ▶ ساخت برد ، کیفیت ساخت و متریال
- ▶ طراحی برای تولید انبوه، ساخت و مونتاژ سریع، ارزان و آسان



برنامه ریزی تولید

- ▶ روش‌های تولید
- ▶ انتخاب تأمین‌کنندگان مواد اولیه
- ▶ تدارک انبار و خرید قطعات
- ▶ هماهنگی برای مونتاژ و زمان‌بندی
- ▶ برنامه‌ریزی ظرفیت تولید
- ▶ چینش خط و روال تولید
- ▶ کنترل کیفیت
- ▶ تستر
- ▶ مدیریت موجودی و توزیع

ماندگاری



- ▶ خدمات پس از فروش
- ▶ فیدبک از مشتری ها
- ▶ تخمین عمر فروش محصول

- ▶ رقبای بالقوه
- ▶ موجودی قطعات برای بازتولید