

Marknadsaspekter på kravspecifikationen

Att ha en bra idé som kan leda till en uppfinning är bra. Att övertyga sig om att uppfinningen löser ett väsentligt problem är bättre. Att identifiera en solklar köpare, som vinner på uppfinningen är ännu bättre. Då finns starka skäl att försöka patentskydda idén. Men innan man spenderar för mycket pengar i ett utvecklingsprojekt måste man arbeta fram en realistisk kravspecifikation för den framtida produkten. Marknadsaspekterna får inte komma i andra hand när kravspecifikationen tas fram.

Det finns otaliga exempel på goda idéer som förstörts av att man haft för bråttom att sätta igång produktutvecklingen. Att bara utan vidare skrida till verket och utveckla en produkt baserad på idéerna som ligger till grund för patentansökan, brukar liknas vid att polisen skulle välja att gå på första bästa spår och strunta i alla andra, under en brottsutredning. Det kan säkerligen inträffa emellanåt men sannolikheten att gripa den skyldige minskar dramatiskt om man inte är öppen för att kolla upp olika spår.

Grundregeln när man startar upp ett utvecklingsprojekt är att ta fram en väl genomarbetad kravspecifikation, vilken i detalj beskriver vad produkten ska leva upp till med avseende på alla relevanta egenskaper. Givetvis ingår även marknadsmässiga krav och önskemål på produkten i en genomtänkt kravspecifikation.

Men många gånger underskattar man ändå vikten av att lägga lite extra tid på arbetet i samband med framtagning av kravspecen. Det är nämligen här man kan vinna mycket tid och pengar och minska risken att begå stora misstag, som skulle kunna äventyra hela projektet längre fram.

En patenterbar idé kan i och för sig innebära att man hittat ett sätt att utföra en sak, som man omedelbart kan inse, kommer att uppskattas av de potentiella kunderna. Men metoder och produkter som ska användas ute på marknaden har även ett antal andra viktiga egenskaper och inte sällan är priset man får betala för en fördel man ger produkten, en eller flera nackdelar eller i varje fall något svagare egenskaper. Det är svårt att tillfredställa alla krav och det betyder att marknaden nästan aldrig har tillgång till helt perfekta produkter, eller produkter som inte kan bli ännu bättre. Det blir därför viktigare att göra relativa jämförelser (jämföra den egna produkten med andras) än absoluta uppskattningar om produktens egenskaper. Av den anledningen

är det oerhört betydelsefullt att man studerat sin framtida marknad på ett skickligt sätt.

I samband med att man tar fram kravspecifikationen, ska man med andra ord, genomföra en skarp analys av kundernas behov och konkurrenternas förmåga att uppfylla behoven. Ju mer man vet desto bättre rustad är man inför det fortsatta utvecklingsprojektet. Värdefull information att få tillgång till är;

- Kundernas rangordnade lista över vilka egenskaper de vill se hos den metod/produkt de använder för ändamålet. Den visar vilka egenskaper kunderna värdesätter mest om de får välja fritt = Den ideala metoden/produkten, enligt målgruppen
- De värsta konkurrenternas förmåga att uppfylla dessa önskemål, det vill säga vilka egenskaper konkurrenternas erbjudande till kunderna har
- Vilka konkurrerande system kunderna uppskattar mest och vilka som säljer bäst. Den informationen talar om hur kunderna i realiteten agerar
- Möjligheterna för den egna produkten, under förutsättning att kravspecifikationen uppnås, att uppfylla kundernas önskemål och den framtida produktens förmåga att konkurrera framgångsrikt.

Oavsett hur stark idé man har och hur väl man kan skydda den och hur efterlängtd man tror att produkten är bland de framtida köparna, är det en stor fördel att ha svar på ovanstående frågor innan man kör igång projektet och börjar förbruka pengar. Det behöver inte ta lång tid att besvara frågorna om man gör sig besväret att kontakta några typiska representanter för de framtida målgrupperna. Det kan däremot gå åt en hel del tid och kosta mycket pengar att inte ta reda på hur det förhåller sig innan produktutvecklingen går igång och man senare upptäcker att man bedriver verksamheten på felaktiga premisser.