



Probléma azonosítása:

Ötletem fő problémaköre a vakok és gyengénlátók, azon szükségletét fedi le, hogy vásárláskor, illetve bármilyen készpénzzel történő érintkezéskor, nehezükre esik megállapítani a pontos összeget amit kezükbe tartanak, illetve vásárláskor vissza kapnak.

Megoldás:

Olyan egyszerű megoldás kidolgozására törekedtem, ami a lehető legkisebb tanulási folyamattal rendelkezik, azaz a legjobban integrálható a mindennapi felhasználásba.

Okoskesztyű összekötve a mobiltelefonnal, illetve az azon futó alkalmazással, ami felismeri a kesztyű újjával, az adott felületen /esetünkben pénz/ található szöveges, vagy képi információkat. Ezeket a mobilkészülék akár hangosan, akár headsetben bemondja a felhasználónak, aki hangvezérléssel elvégezheti a vásárlási összegek számításait, illetve információkat kap az általa ujjal végigsimított felületről. /Felolvassa a szöveget, google alapú kereséssel a képet felismeri, stb/.

Kulcs erőforrások:

A project elindításához, elsősorban finaciális támogatásra van szükség, a megfelelő háttér már rendelkezésre áll. /humánerőforrás, gyártási technológia, marketing, értékesítés/

Egyediség:

Jelenlegi tudomásom szerint nincs elérhető közelségben hasonló eszköz, Magyar gyártású, azaz a megfelelő supportal, alkatrész ellátással támogatási csomagokkal /betanítás, távsegítség nyújtás/ ami elérhető lenne.

ihaszálva olyan pécsi előnyöket, mint a Pécsi Kesztyű Klaszter, az egyedisége, testreszabhatósága szinte a végtelenhez közelít. A gyártás minőségére, pedig az több évtizedes gyártási tapasztalat a garancia.

Használata semmiféle plusz tudást nem igényel, amennyiben egy okostelefont tud a felhasználója kezelni, ezzel sem lesz problémája.

Kompetitív előnyök:

Közvetlen konkurensról jelenlegi tudomásom nincsen, így versenytársakat nem tudok említeni. Így megvan a lehetőség, hogy ez a termék legyen a legjobb és az iránymutató a piacon.

Csatorna:

Partnerek lennének a megyei látás és hallássérült központok, esetleg a különböző látás és hallás vizsgáló üzletek, szakrendelések.

Fogyasztói szegmensek:

Potenciális fogyasztónak tekinthünk, 2001-es adat szerint 83 040 főt, illetve több mint 60 000 fő hallás sérültet.

Az okostelefonon futó SW teljesen személyre szabható, moduláris felépítésű lenne, szabadon konfigurálható, illetve később fogyasztói igények alapján bővíthető lenne. Pl.: szótár funkció, buszmenetrendeg gps és mobilcella információk alapján, stb..



Költség-struktúra:

Kezdetben 1-2 fő informatikával, 3-5 fő üzletkötéssel foglalkozó, 1 fő irodai adminisztrátort foglalkoztatnák, lehetőség szerint hátrányos helyzetűeknek is lehetőséget biztosítva. Illetve az irodabérlésre, annak rezsiköltségére számolhatok havi fix költséggel. Előre nem kalkulálható költség a gyártási/fejlesztési folyamatok lennének, mivel itt véleményem szerint szoros együttműködés szükséges a gyártók és a fejlesztők között, illetve a lehetséges megrendelők között. Gondolok itt arra, hogy ne halmozzunk fel készleteket, a leghatékonyabban használjuk fel az erőforrásokat, stb...

Bevételek:

Mivel egy szociálisan rászoruló réteg a célcsoport, így kezdetben /amennyiben az eszköz nem lesz TB támogatott/ nem szabad túl magas árat belőni.

Később készülhetnek az alap modelleken felül, extra, premium darabok is, itt visszatekintenek a Pécsi Kesztyű Klaszterrel kötendő partnerségre, ami biztosítja a szinte végtelen variáció elkészülését.