

# Från idé till marknad

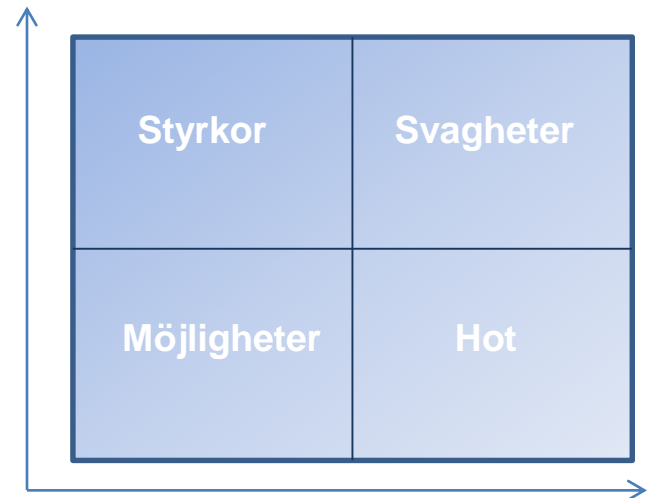
Lennart Nilsson 2020-02-26



# Produktbeskrivning, analys

## 1. Beskriv produkten och gör en analys av vilka behov den tillgodoser

- Hitta styrkor och svagheter med din idé/produkt kontra andra leverantörer på marknaden (SWOT)
- Gör en marknadsundersökning för att kartlägga målgrupper och olika kundsegment
- Gör en prisbedömning  
dvs vilken typ av produkt tjänst har du
  - Premium
  - Mellannivå
  - Lägre pris
  - Lågpris



# Försäljningsstrategi - pris

## 1. Ta fram försäljningsargument för din idé/produkt

- Vilka USP'a har produkten (unique selling points)
- Tex. Miljömärkt material
- Svensk design
- Lättare än andra.....osv

## 2. Försäljningskanaler-logistik

- Hur ska din produkt säljas?
- i butik
- ÅF nät
- Webbutik
- Exklusivt eller brett....
- internationellt, nationellt, regionalt

## 3. Generella frågeställningar

Är din idé helt unik eller är det en förändring av någon liknande sak/ pryl maskindel el annat?

Färg, form, design är av stor vikt för profilering, prissättning och försäljningsstrategi och hur lyckad din införsäljning blir.



# TYPER AV AVTAL

- **SEKRETESSFÖRBINDELSE**
- **SEKRETESSAVTAL**
- **UTVÄRDERINGS-/OPTIONSAVTAL**
- **LICENSAVTAL**
- **ÖVERLÅTELSEAVTAL/PATENTFÖRSÄLJNING**
- **KOMPANJONAVTAL/AKTIEÄGARAVTAL/KONSORTIALAVTAL**

# Produktpris/tillverkningspris

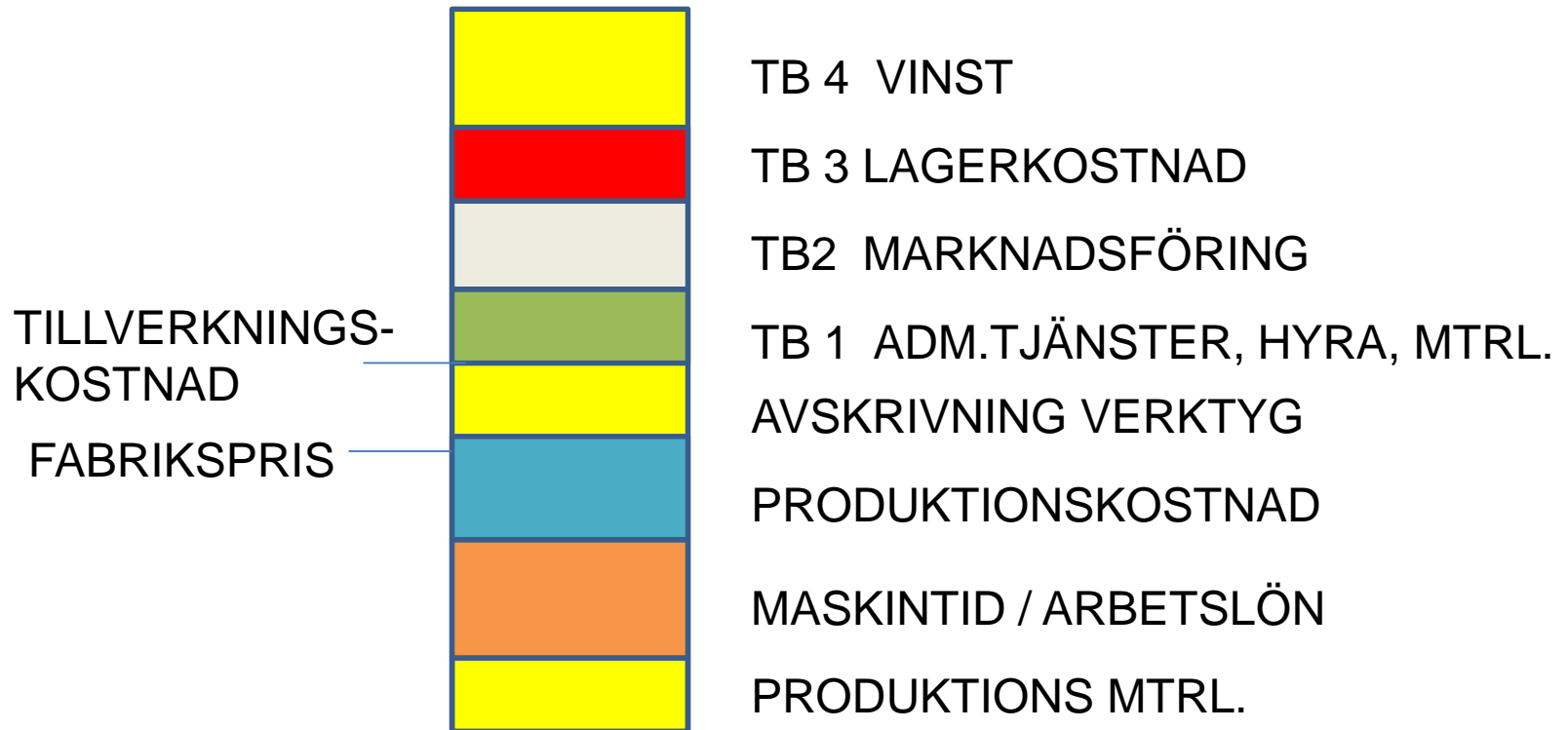
Följande kostnader behöver beräknas;

- Tillverkningskostnad beroende av seriestorlek, avskrivning av verktyg etc.
- Produktkostnad inkluderar särkostnader som administration, lagerkostnad etc.
- Försäljningspris är summan av tillverkningskostnader och produktionskostnader samt önskad produktvinst

# slutkundpris

- Oberoende av om den produkt som blir ett resultat av uppfinningen ska exploateras i eget företag, licensieras eller på annat sätt nå en slutanvändare/slutkund, måste den prissättas för att;
- förstå vilket pris en återförsäljare, grossist eller detaljist kommer att sätta på olika typer av produkter,
- Kunna ta fram underlag för beräkning av royalty i ett ev. licensavtal.

# Kalkylmodell



# Transportsätt och villkor

- **ALLA TRANSPORTSÄTT**
- EXW Från fabrik på angiven plats
- FCA Fritt farktföraren på angiven plats
- CPT Fraktfritt till angiven destinationsort
- **CIP Fraktfritt inkl. försäkring**
- DAF Levererat vid gränsen
- DDU Levererat oförtullat på destinationsorten
- DDP Levererat förtullat på destinationsorten
  
- **FLYGTRANSPORT;**
- FCA Fritt farktföraren till angiven plats



# Transportsätt och villkor

## JÄRNVÄGSTRANSPORT;

- FCA Fritt fraktföraren till angiven plats

## • SJÖFRAKT;

- FAS Fritt levererat till lastningshamn
- **FOB Fritt ombord på lastfartyg**
- CFR Kostnad och frakt till angiven destination
- **CIF Kostnad, försäkring och frakt till dest.**
- DES Levererat ombord på fartyg
- DEQ Levererat förtullat på destinationskaj

# leveransvillkor

- Beroende av leverans sker från tillverkare, agentur, grossist eller detaljist gäller att leveransen behöver vara försäkrad
- Olika modellavtal finns att hämta hos handelskamrarna t.ex. Nordiska leveransvillkor(NL), Schengenavtal och övr. marknadsrelaterade avtal.
- Avtalen reglerar transportsätt och leveransvillkor, skadereglering, skadersättningar, förseningar, skadestånd, etc.

# Licens- och försäljning

- **LICENSAVTAL**
- **Exklusivavtal – alla tillämpning alla marknader**
- **Exklusivavtal –viss tillämpning**
- **Exklusivavtal – Viss marknad/marknadssegment**
- **Tillverkningslicens ( exklusivt enkelt)**
- **Försäljningslicens (Agent- ÅF- Detaljist- avtal)**

# ersättningar

- Royalty baserad på nettofakturering
- Royalty baserad på ersättning per producerad enhet
- Royalty baserad på beräknad volym
- Fastprisersättning som andel av produktionskostnaden.
- Vinstbaserad royalty som % av beräknad produktvinst hos licenstagaren