

# Beskriv Produkten

---

## 2.1 - Produktens livscykel

### Spekulant - Image

Produkten måste tillfredställa, helst överträffa kundens behov, då spelar anseende samt design och utseende stor roll. Man måste spela efter kundens sinnen och väcka intresse genom att illustrera en produkt vars tjänster överträffar alla befintliga konkurrenter. Man skapar en bild av produkten och företaget som kunden kan relatera till. Detta skapar en känsla av trovärdighet och säkerhet.

ScreeDry är en väldigt unik produkt och angränsar sig till en liten men betydelsefull marknad inom byggindustrin. ScreeDry löser problemet med fukt i avjämningsmassa, vilket skulle spara flera miljoner åt byggindustrin. Man kan använda detta som huvudargument i produktens marknadsföring. Fokus på just denna del skulle öka produktens kundvärde enormt mycket.

Marknadsföring: satsa mer tid och pengar på att marknadsföra och hitta ett vinnande koncept. Detta bör vara i samband med någon kreativ typ av försäljningskampanj och bör omfatta områden som tv, internet, radio och olika typer av branschtidningar som representerar produktens målgrupp.

Internet är en utomordentlig källa för att informera sina kunder om hur unik och innovativ produkten är. Det är dessutom ett billigt alternativ, då man kan använda allt från bloggar till forum och YouTube. Detta har dock en nackdel, i och med denna typ av marknadsföring lätt kan framstå som oprofessionell. Men med rätt taktik har flera företag lyckats förmedla sitt budskap på ett kostnadseffektivt och listigt sätt genom att använda sig av dessa knep.

Ett exempel är VW kampanj, "TheFuntheory.com" för en grön och miljövänlig framtid.

### Köpare – värde

När kunden köper produkten, måste denna uppleva enkelhet. Som spekulant så fick kunden bara ett smakprov om vad som erbjöds, men nu sker en mer detaljerad framställning om produktens fördelar. Kunden måste få ett intryck av att han vill äga och använda alla tjänster som erbjuds.

Produkten ska verka som den är den mest framstående på marknaden. Detta ger ett högt kundvärde hos köparen, vilket ger en känsla av trygghet som förenklar beslutet att göra köpet. Man ska förklara att ScreeDry är det billigaste, men än dock likvärdigt av få andra alternativen som marknaden erbjuder. Man kanske betalar lite överpris, men det ska ändå framstå som att han har gjort ett kap.

**Mottagare – precision**

Inköpet är avklarat vid det här skedet. Nu handlar allt om att bytet av produkten och dess information ska ske med stor precision. Kunden har gjort sin del av avtalet genom betalningen. Nu är det företagets skyldighet att skicka produkten. För att få ett ökat kundvärde så måste detta synnerligen ske med precision. Alla tjänster och tillbehör som utlovades vid köpet måste vara inkluderade. ScreeDry kommer helt färdigmonterad med en enkel manual, vilket ger bra användarvänlighet vid nästa skede.

Detta är essentiellt för att företaget ska framstå professionellt. Ingen gillar sena leveranser eller komplicerade monteringar .

Ökat kundvärde ger trogna kunder, vilket leder till höjt samarbete med företaget i framtiden.

**Brukare – kvalitet**

När produkten har leverats så handlar allting om användarvänlighet och kvalitet. Kunden måste känna att det är enkelt att komma igång med att använda produkten. Man vill att kunden ska uppleva en ökning eller iallafall en minimal stagnering av värdet/kvalitén under tillämpning av produkten.

ScreeDry är ju i princip färdigmonterad, lägg till en användarvänlig manual så får man en snabb start. Lätt att använda då det krävs liten ansträngning att ställa in i önskat läge. Eftersom ScreeDry är engångsvara så det krävs minimalt med underhåll och service av produkten. Demontering av produkten sker genom att man avlägsnar den med fysisk kraft, lättast genom att sparka loss det som sticker upp ur utjämningsmassan.

**Avvecklare – Återbruk**

Återvinning är ett aktuellt ämne i dagens samhälle. Kundvärdet kan öka avsevärt ifall företaget lägger stor vikt på miljöfrågor. Det gäller då att företaget erbjuder en miljövänlig produkt som inte kräver för stor ansträngning vid avvecklingskedet. Kunden vill inte lägga ner mer tid och pengar på produkten efter det har uppfyllt sitt syfte.

Det är då viktigt att företaget kan erbjuda någon form tjänst vid denna tidpunkt av produktens livscykel. Man skulle kunna anlita någon att hämta upp den förbrukade varan för att ta den vidare till återvinning, men detta skulle förmodligen ta mycket tid och vara kostnadsdrivande. Varpå det bästa alternativet blir att skicka med ett tomt paket där

kunden, kostnadsfritt, kan skicka tillbaka resterna av den förbrukade produkten till företaget.

## 2.2 - Produktens miljöpåverkan

### Tillverkning

För att produkten i sig skall vara miljövänlig så är det viktigt att alla processer som ingår i en produkts framställning är miljövänliga. Detta behöver inte betyda att det blir svårare att få en produkt att bli mer miljövänlig utan tvärtom det blir lättare för att du bryter ner hela processen i mindre mer förståeliga delar och kan därmed lättare bearbeta informationen.

Tillverkningsfasen kommer att bidra till en hel del utsläpp men det viktiga är att man först och främst kontrollerar vad det är man släpper ut och till vilken mängd, att hålla sig till de lagar och regler som gäller i landet, kommunen eller staden är en bra början för att sedan arbeta mot ett så lågt utsläpp som möjligt.

### Användning

Screedry är en engångsprodukt, efter användning av produkten så bryts den sönder och skrapas bort från avjämningsmassan. Om man inte kan få bort hela produkten utan att t.ex. bottendelen ligger kvar, så är det viktigt att den delen inte orsakar problem framöver.

Vi vet i nuläget att produkten är gjord i plast med delar av metall som förmodligen ska försvinna och av en mystisk kemisk blandning vars innehåll är okänt. För att säkerställa produktens miljöpåverkan måste denna blandning undersökas.

### Återvinning

För att återvinningen av produkten ska vara så effektiv som möjligt är det viktigt att redan i utvecklingsfasen ta reda på vad för material som lämpar sig bäst för produkten samtidigt som dem är enkla att återvinna.

Eftersom produkten kommer att brytas sönder vid avveckling så kanske det inte är så viktigt att produkten skall vara demonterbar in i minsta detalj.

<b>Hållbara produkter, processer, teknologier och system</b>		
Är det ett behov av produkten idag?		Ja, denna produkt kan minska byggtiden för att lägga golv och därmed sänka utgifterna för byggföretag, dessutom kan dem ta saken i egna händer och slippa rådgivning i form av en fuktkonsult.
Kommer det vara ett behov av produkten i ett framtida hållbart samhälle?		Ja, så länge fukten finns så existerar problemet.
Är behovet grundläggande eller är det skapat av ett icke hållbart mönster?		Produkten talar om när det är ok att lägga golvet alltså när det är tillräckligt torrt, så behovet handlar om att veta <b>när</b> , med andra ord så är detta ett grundläggande behov.
Är produkten det bästa sättet att uträtta en specifik funktion i samhället?		Produkten erbjuder det bästa och mest enkla tillvägagångssättet för att uträtta sin funktion.
Finns det en mer miljövänligare produkt som kan utföra samma funktion?		Ja det finns det, en produkt av elektronisk karaktär som inte är av engångstyp.
Är produkten beroende på ändliga resurser, går det att ändra på den till att bli mer hållbar?		Produkten består av plast, metall och en okänd kemisk sammansättning. Plasten och metallen antar jag är inte ändliga eftersom dessa kan i viss mån återvinnas, angående sammansättningen så saknar vi för tillfället tillräcklig information. Genom att lättare kunna separera delarna var sig kan produkten bli enklare att återvinna och därmed göras mer hållbar.

<b>Avfall och utsläpp</b>		
Kan avfall och utsläpp undvikas genom att andra resurser eller processer används?		Med automatiserad produktion kan man undvika förmodligen det största avfallsproblemet idag, vilket är det stora spillet av plast vid bearbetning och tillverkning av produkten.
Kan avfall och utsläpp upptas av naturen?		Man ska förhindra att produkten tränger in i grundvatten, avloppsnätet eller vattendrag, då SCREEDRY inte är biologiskt lätt nedbrytbar.
Finns det någon risk att negativa effekter från avfall och utsläpp är förbisedda eller ännu inte upptäckta?		Produkten har bara haft en relativt kort bruksperiod på marknaden. Därför så är det svårt att veta med stor precision vilka effekter produktens kemiska sammansättning kan orsaka till omgivningen. Krävs tid och personer med stor expertis som ska utföra en undersökning.
<b>Vad har samhället att vinna?</b>		
Är teknologin kostnadseffektiv?		Den skulle kunna bli mer kostnadseffektiv än vad den nu är, tillverkning för hand och dåliga tillverkningsmetoder som ger mycket spill driver upp priset på produkten och gör den mindre kostnadseffektiv.
Kan funktionen erhållas på ett billigare sätt?		SCREEDRY är i nuläget den absolut billigaste lösningen på marknaden.
Är produkten fortfarande attraktiv om även externa kostnader tas med?		De externa kostnaderna för SCREEDRY är minimal, om ens befintliga, och därav är produkten fortfarande attraktiv även om dessa kostnader tas med.

Finns nödvändig infrastruktur, elektrisk energi, vägar, vatten, avfallshantering, marknad?	SCREEDRY använder endast kemisk process för att åstadkomma sin funktion, alltså är inte någon elektrisk energi nödvändig för att produkten ska operera. Produkten i sig är förhållandevis liten och okänslig, vilket gör att den blir lätt att transportera och när det gäller avfallshantering så är detta möjligt även efter man förbrukat varan.
Kan teknologin överföras till utvecklingsländerna?	Eftersom produkten är användarvänlig, billig och enkel att transportera så lämpar den sig för u-länderna.
Är det några etiska aspekter att ta hänsyn till, rättvisa, djurpåverkan.	Nej, inte vad vi vet i nuläget.

<b>Bästa sättet att använda tillgängliga resurser</b>		
Är tillgångarna, materialet, förnyelsebart?		Produktens komponenter består mest av plaster och en sensor med kemisk sammansättning. Sensorn är helt reversibel, men alla plastkomponenter är inte återvinningsbara.
Hanteras de på sådant sätt att de kan återvinnas?		Små mängder kan deponeras tillsammans med hushållsavfall. Detta betyder att dem är i samma återvinningsklass som vanligt avfall i Sverige. Tillverkningsprocessen är långt ifrån optimerad. Det går åt för mycket material för att tillverka en enhet.
Är materialet lokalt tillgängligt, om ej är transporterna miljövänliga?		Plasterna beställer man från olika företag i Sverige. Tillräcklig information saknas angående sensorn och transporten.
Är det risk att området blir förgiftat på grund av verksamheten?		Stora volymer av materialförbrukning påverkar självklart miljön negativt. För tillfället så är produktion så låg att den har en minimal påfrestning på omgivningen. Men om det sker en stor ökning i volym av enheter så kan detta bli en risk. ( Kolla "Avfall och utsläpp")

## Funktionsbaserad Kravspecifikation

Funktionsbaserad Kravspecifikation		
Huvudfunktioner	Mätbarhet	Kommentarer
Mäta fukten		Två lägen, fuktig eller torr
Uppdatera fuktnivån	Färgskiftning	Blir grönare ju torrare det blir
Supportfunktioner		
Reglera höjdnivån	10-25mm	För en avjämningsmassa på 20-50mm
Anpassa sig efter ytan		Utefter ojämnheter
Hålla sig stabil		Ingen förflyttning från mätpunkten
Oönskade funktioner		
Förflyttning från mätpunkten		
Fel resultat		
Brott/deformationer		

## S-kurvan

### Produktens position på S-kurvan

Produkten vi arbetar med att utveckla är en redan existerande produkt på marknaden och det finns en etablerad återförsäljare i norden med gott rykte åt produkten, samtidigt som en intagning av Tysklands marknad är på väg. Trots detta är produkten dock inte så marknadstagande som den skulle kunna vara, vilket till största delen beror på att den har ett par betydliga brister. Produkten uppfyller alltså dess funktioner i stora drag och det krävs inte allt för mycket för att den ska kunna ta en stor och konkurrerande plats på marknaden. Dessutom är produktionen låg och långsam, vilket gör att kostnaderna bli höga och därav är lönsamheten inte optimerad. Allt tyder på en tidig fas på S-kurvan, men med tanke på de små förändringar som går att göra är den snart på väg uppför, alltså ligger produkten relativt sen barndomsfas som snuddar inpå tillväxtfasen på S-kurvan

### Generella strategier för fortsatt utveckling

Då vi fortfarande ligger i barndoms-/tillväxtfasen kan man både lägga fokus på att förbättra den befintliga produkten samt att man kan ha relativt fria tyglar att utforma produkten på annat sätt.

Vad som främst bör utvecklas är produktens stabilitet vid positionering i avjämningsmassan. Detta är fundamentalt då det påverkar produktens funktion och precision, men detta är också den mest utmanande delen av produktens utveckling.

Produkten är inte heller anpassad för tillverkning i större skalor, det vill säga någon form av automatisk masserieproduktion, utan istället tillverkas för hand. En sådan form av massproduktion är extremt viktigt för fortsatt expanderings. Med egenproduktion för hand är det svårt att hinna med att tillverka efterfrågad mängd komponenter och därmed är det lätt att tappa kunder. Man måste kunna leverera snabbt och precist.

För att produkten ska kunna bli mer konkurrenskraftig måste den ha ett mer professionellt intryck. Den är kompakt, mobil och lätt att använda, men det saknas en riktig kvalitetskänsla. Gångorna är grovt svarvade och helhetsintrycket känns lite "hopklistrat". Mycket av detta skulle kunna försvinna i och med automatisk produktion där man kan dra ner på personalkostnader, men öka aningen på materialkostnader samt se över hopsättningen av produktens alla delar och "göra om, göra bättre".