

# Tootearendusest IT's ja IT abil





How the customer explained it



How the project leader understood it



How the engineer designed it



How the programmer wrote it



How the sales executive described it



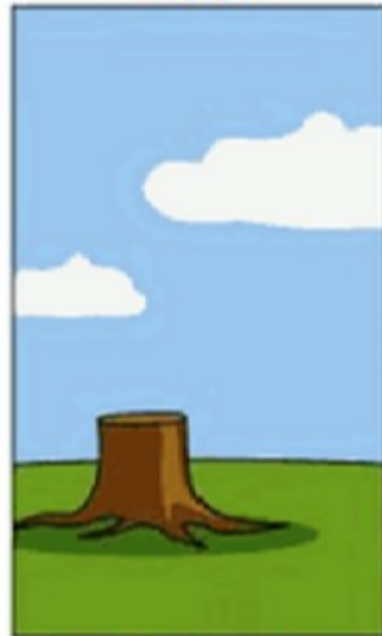
How the project was documented



What operations installed



How the customer was billed



How the helpdesk supported it



What the customer really needed



Mehis Pärn

mehis@newtime.ee

 newtime  
Where ideas become alive

SPORTID

ETTEVÖTLUSKÜLA  
ROLLIMÄNG

Bizplay

„Vana parandamine“ vs Uue loomine

IT kui toode vs IT kui vahend

# MVP

Nii vähe, kui võimalik, nii palju, kui vajalik!

Valideeri, valideeri, valideeri!

Radikaalselt uus peab olema

**10x**

parem, kui vana

# IT kui toode

2 läpakaga poissi – sellest piisab!?

# IT kui toode

Kasutaja pole harjunud tarkvara eest maksma!

Tarkvara ei saa kunagi valmis!

Alates 3 versioonist saab asja!

Kogu lõpptulemus sõltub 100% inimestest!



IT kui toode – tegelikult arendate  
ärimudelit!

# IT kui vahend

- Kust kohast king kõige rohkem pigistab?
- Kuidas saaks kõige rohkem võita?
- Vaata üle kogu protsess – IT muudab protsessi
- Ära tekita endale „Monkey work`i“

# Ole targem tellija

- Arvuta välja oma ROI
- Sea endale selge eesmärk
- Ütle ausalt partnerile, milline sinu eelarve on



Mina tänän!