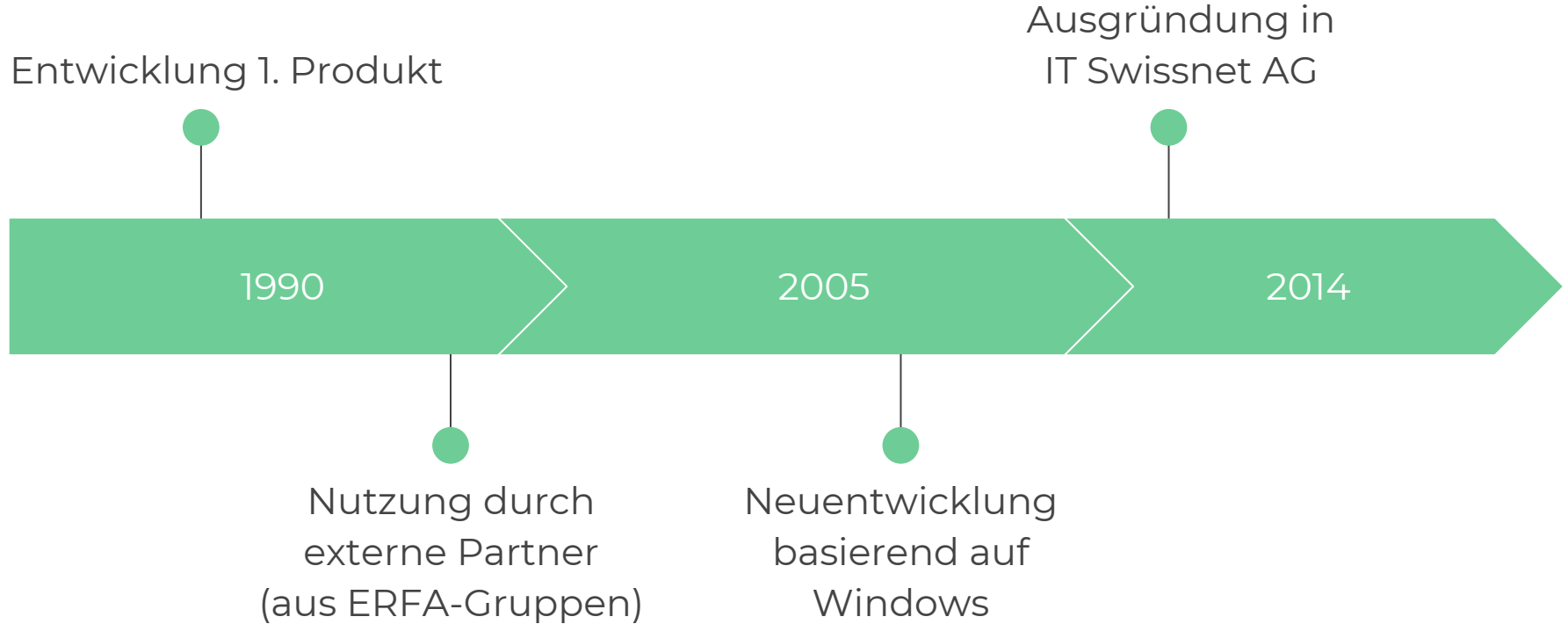


Subsidia

Digital Retail Solutions



Geschichte I/II



Geschichte II/II



Neustrukturierung Vertrieb



2016

Neuentwicklung basierend
auf Cloud-Infrastruktur



Heute



2018

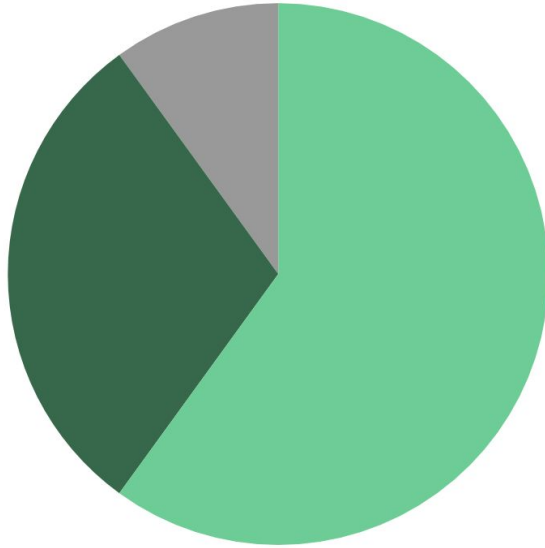
Bezug neues Büro
Rebranding auf Subsidia
Umstellung auf Cloud-Infrastruktur (Arbeitsumgebung)



Unser Geschäftsmodell
Von der Inhouse-Lösung zur
Branchen-Software für den textilen
Fachhandel.

Einkommensquellen

- Software
- Subsidia Academy
- Verkauf Hardware



Unsere Kunden



Goldener
Das Modehaus in Appenzell



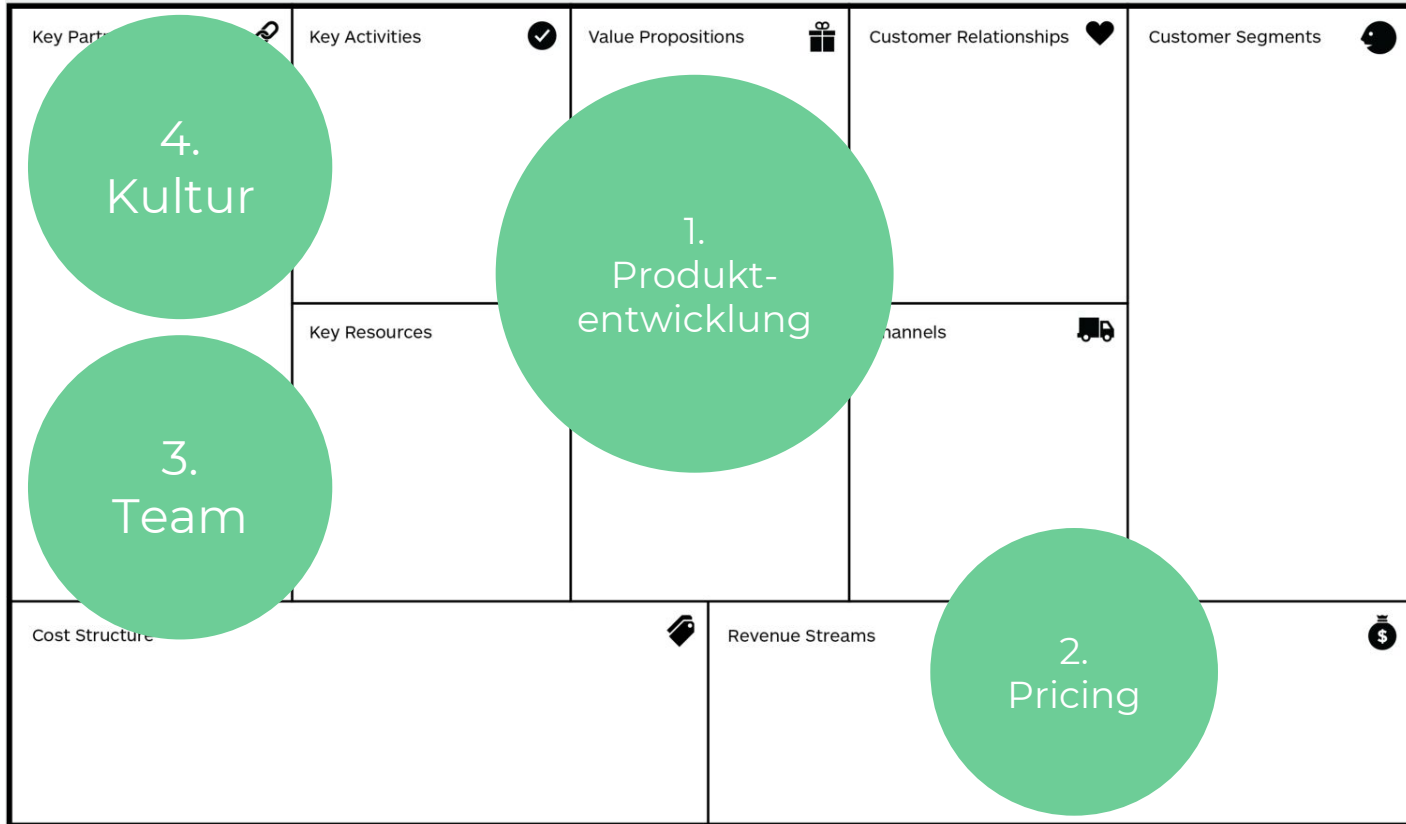


Inhalt

Von der Mode zur Software

Agenda

4 Learnings





Herausforderung

Produktentwicklung



Beispiel: Produktentwicklung KIS

Ziel des Produkts:
„Zettelwirtschaft abschaffen“

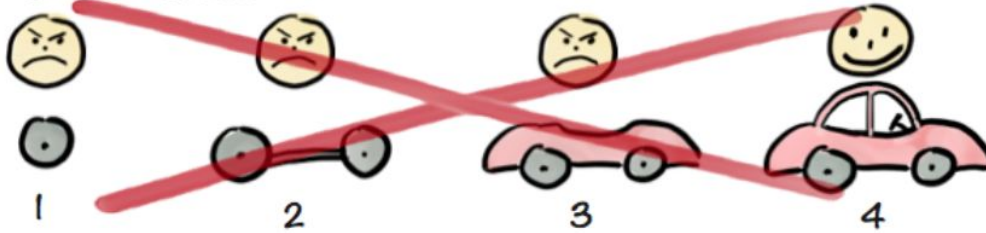


**Produkte werden
anders genutzt**

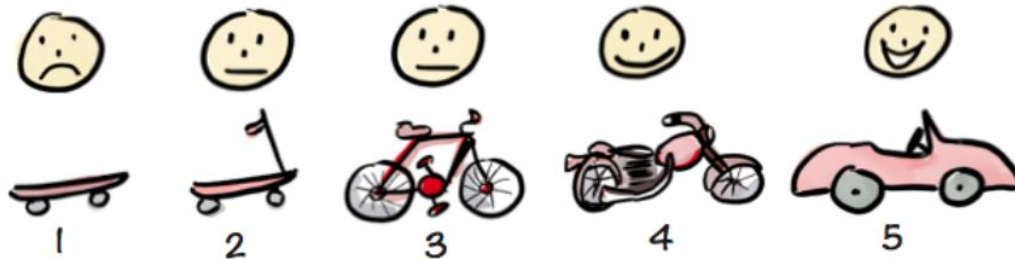
Tipp #1: Agile Produktentwicklung



Not like this....



Like this!



- Kontinuierliche Verbesserung mit abgeschlossenen Produkten
- Nicht ein einziges Grosses, sondern mehrere kleine abgeschlossene IT-Projekte
- Agil Produktentwicklung ist eine persönliche Einstellung



Herausforderung

Pricing



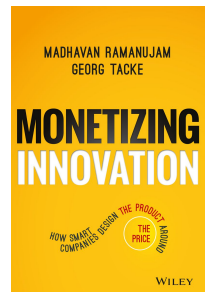
**Kosten \neq Mehrwerte \neq
Produktpreis**

Tipp #2



Frage den Kunden (vorher) nach der Zahlungsbereitschaft:

- 1) Was wäre ein fairer Preis?
- 2) Was wäre ein hoher Preis?
- 3) Was wäre ein überrissener Preis?





Herausforderung

Team



Rücklauf auf Stelleninsertate:

0

Tipp #3



Zusammenarbeit
mit Partnern:



ks selection
digital . smart . recruiting .

Persönliches Recruiting
(Linkedin Inmail):

Sponsored InMail
Deliver personalized messages at scale



Herausforderung

Kulturwandel durch neue Technologie

Technologie verändert Kultur & Prozesse

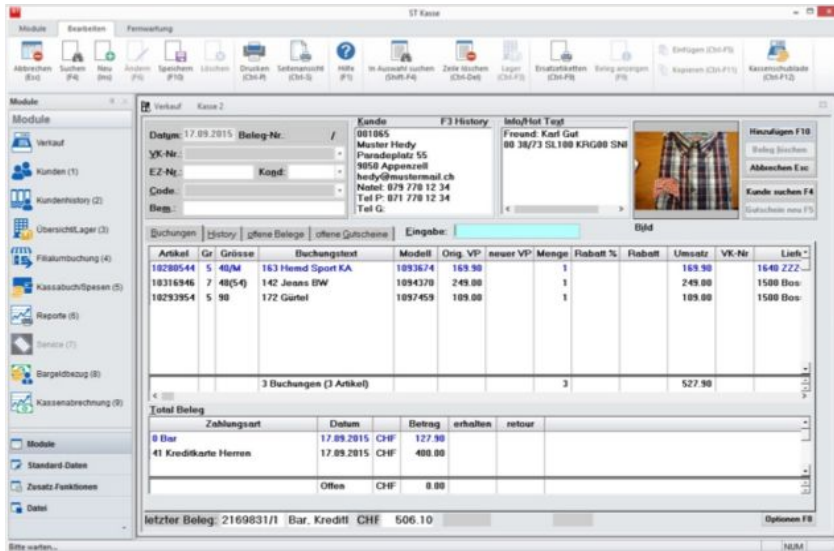
	Früher	Heute
Produktreleases	Aufwändig (1h pro Kunde) manuell / 1 Person	Einfach (per Klick) automatisch / jeder
Einstellung zur Entwicklung	Alles Inhouse	Externe Services (z.B. Sendgrid)
Kundendokumente	Physisch im Office	Digital Mobile/PC/Tablet
Mehrwerte entstehen durch	Gutes Produkt	Netzwerkeffekte



Herausforderung

Alte Welt vs Neue Welt

Alte Welt



Neue Welt





Dankeschön