

A prototípustól a vásárlóig

Az új termék sikeres piaci bevezetéséhez és az azt követő értékesítési eredmények eléréséhez elengedhetetlen a különböző prototípusok alapos, részletes vizsgálata és a legjobb kiválasztása. Ezt a folyamatot egész egyszerűen nem lehet megúszni. Sokan gondolják, hogy igen, de annak általában nagyon rossz vége lesz. Látszólag sok időt és pénzt lehet megtakarítani a prototípusok nem kellően alapos átgondolásával, azonban az ebből keletkezett veszteségek, mint a termelés kiesés, az elmaradó bevételek és a fogyasztói panaszok várhatóan jelentősek lesznek.

A minta, a próbadarab (1) kialakítása nagyon sokban hasonlít az iskolai technika órákon, kézműves foglalkozásokon a fából kifaragott, papírból, ollóval kivágott és összeragasztott munkadarabokhoz. Ennek egyetlen célja egy koncepció felállítása nagyon alapvető 3D formában. Az így létrehozott kézzel fogható 3D makett alkalmas a további vizsgálatokra és az újabb ötletekre. Ez még alapvetően „kézműves” megközelítés.

A következő lépés a nyomtatott 3D modell megformálása (2), amely teljesen valósághűen ábrázolja a képernyőn megjelenő szimulációs tervet. Nagyon pontosan mutatja a termék alakját és méreteit. Amennyiben úgy ítéljük meg, hogy a kapott termék nem lesz megfelelő a leendő vásárlóinknak, akkor újra kell kezdeni a tervezési folyamatot a szimulációtól az újabb 3D nyomtatásig.

Az elkészült prototípusok (3) már ugyanabból az anyagból készülnek, mint a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek. Csak így lehet vizsgálni pl. a csomagolás visszazárhatóságát vagy PET palack esetén az összenyomhatóságot. Ez a prototípus felhasználható fogyasztói tesztelésre, célcsoportos piackutatásra, szakmai befektetők bevonására. A visszajelzések alapján a prototípuson még lehetséges változtatni kisebb-nagyobb igazításokkal. Ez a folyamat a „finomhangolás”. Ekkor kerül sor a fröccsöntőszerszám megtervezésére, amelyben minden műszaki részletet pontosítani kell. A fröccsöntőszerszám tervének elkészítése után, következik a szerszám legyártása, ami kb. két-három hónap is lehet. Ezt a határidők betartása miatt figyelembe kell venni.

Próbagyártásban és nullszériában (4) már egyesül valamennyi műszaki és/vagy marketing tapasztalat. Ezek alapján még végrehajthatók az „utolsó simítások”. A szerszámmal gyártott termék megfelelő minőségű, vagyis a szerszám gyártóképes. Amennyiben a szerszám működőképes, és az elkészült prototípusdarabokat elfogadjuk, indulhat a nagy darabszámú sorozatgyártás.

A fröccsöntő szerszám(ok) legyártása rendkívül költséges és a fröccsöntőgépek átszerszámozása is időigényes. Ezért különösen fontos a legyártandó termék mennyisége és az ára. Egyszeri a rendelési mennyiség, vagy többszöri? Mekkora az éves darabszám és azt milyen ütemezés szerint kell szállítani?

A fejlesztőmunka ezzel csak egy időre zárul le. Ha kitaláltuk és megterveztük a pillanatnyilag tökéletes terméket (alkatrész, csomagolószer, lényegében bármilyen tárgy) akkor is meg kell majd válnunk tőle valamikor. A jó termék mindig az adott korszak jellemzője, ezért előbb-utóbb el is avul és a fogyasztók is megunják. Még a legnagyobb márkák is időről időre változtatnak az egyébként sikeres designon. A vásárlók mindig az újdonságot (színeket, formákat) keresik, ezért a termékeknek nem elég jónak lenni, jónak is kell látszani.

J. P.

Four Paths to Plastic Prototype Success-And How to Pick a Winner =

<https://www.plasticstoday.com/packaging/four-paths-plastic-prototype-success-and-how-pick-winner/146363453962526>