

# A B2B fejlesztés nagyon más (?)

**Fülöp Miklós**  
miklos.fulop@nng.com

VP of Development  
NNG Kft.



[www.nng.com](http://www.nng.com)

# NNG: a B2C-től a B2B-ig



www.nng.com

**2005**

iGO My  
Way 2005

**2009**

Írány az  
autóipar!

**2013**

>90% B2B



**2006**

Mitac/Mio  
az első B2B  
projekt

**2011**

az első  
autók NNG  
navigációval

# Az önállóság szintjei – a garázstól a bérfejlesztésig



Saját cég,  
egyéni  
fejlesztés

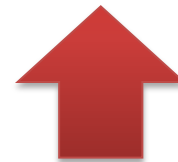
Üzleti  
befektető

Szakmai  
befektető

Szakmai  
beszállító

Beszállító

Bér-  
fejlesztés



# Alkotói szabadság és a csapat

B2C

B2B

Saját döntések,  
nagyobb alkotói  
szabadság

Döntéshozatal

Kötöttebb  
feladatok, a  
megrendelő  
diktál

Csak rajtunk  
múlik

“Fun Factor”

Változó,  
“valós”  
problémák

Több “thinker”

Az ideális csapat

Több “doer”

B2C

B2B

Rövidebb

Projekt hossza

Hosszabb

1-2 év

Termékciklus

Akár 5-10 év

Gyorsabb,  
ha bejön

Megtérülés

Nehezebb  
bekerülni,  
lassabb, de  
biztosabb

# Kapcsolat a piaccal, felhasználókkal

B2C

B2B

Saját

Piacismeret,  
Product  
Marketing

A megrendelőnél

Közvetlen,  
azonnali

Kapcsolat a  
felhasználókkal

A megrendelőn  
keresztül

Saját

Design

Készen kapott

## B2B

Rendszer-integráció:  
az egész része vagy

A minőség  
ipari elvárás

Fontosabb az  
újrafelhasználható-  
ság, testreszabás

Kötöttebbek a  
megrendelések

Kiszámíthatóbb a  
fejlesztés

- Törekedj arra, hogy **szakmai beszállító** légy
  - “a megrendelőnek mindig igaza van” vs.  
“a megrendelő tudja, hogy kit kell megkérdezni”
- Figyeld a piacot, innoválj, **maradj naprakész**
  - de használd ki a megrendelő tudását is
- Legyen egy könnyen **testre szabható** megoldásod
  - “recycling is good”
  - a testre szabás sokszor egyben a továbblépés
- **A B2C segít**
  - ismertté tesz, belépő és referencia
  - közvetlen kapcsolat a felhasználókhöz
  - just for fun 😊



# **Köszönöm a figyelmet!**

**Fülöp Miklós**  
**[miklos.fulop@nng.com](mailto:miklos.fulop@nng.com)**

VP of Development  
NNG Kft.