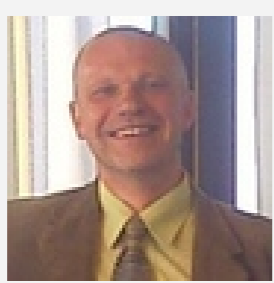
[Dołącz do grupy](#)

DYSTRYBUCJA AFIN.NET

[Odpowiedz](#)[« Poprzedni temat](#)[Następny temat »](#)**Wojciech Gardziński**

Mieć rację godzinę wcześniej niż inni: przez godzinę być ...

Temat: DYSTRYBUCJA AFIN.NET

Szanowni Państwo,

Ostatnio otrzymuję wiele...

...właśnie, czego? Propozycji współpracy? Pytań o wsparcie? Zakamuflowanych zapytań o szkolenie?

Są tak bardzo nieśmiałe i tak, niekiedy, zakamuflowane, że aż postanowiłem, oficjalnie, się do nich odnieść. Jednocześnie pozdrawiam i doceniam odwagę tych, co się odważyli.

AFIN to taki programik - bardzo niewielki, bardzo nie-ingerujący. Taki asystent. Trudno go "sprzedawać". Nie ze względu na jego cenę, jakość, czy inne, temu podobne, mierzalne, cechy handlowe, tylko ze względu na PRZYZWYCZAJENIA ludzi, zajmujących się analizą i raportowaniem. Ludzie chcą raportów i chcą łatwo je uzyskać. I, albo wierzą dostawcom BI, którzy obiecują im raj (i potem nigdy nie dotrzymują, itp.), albo już się z tego wyleczyli i wzięli sprawy w swoje ręce, czyli uczą się na potęgę Visual Basic'a i próbują automatyzować ten swój balaganik excelowy.

To trudny rynek, bo zależny od informatyków - trudno analitykowi przekonać swoje IT, że coś tu kupi za parę złotych i to mu rozwiąże problemy, bo przecież owe IT to ma robić, więc takie hasło, to wotum nieufności dla własnego IT. Trudno też "sprzedać" to obcej firmie, bo nikt osobie fizycznej nie uwierzy, że jakiś dodatek do Excela rozwiąże problemu z naszym SAP, Oracle'm, innymi wielkimi.

Zgłaszacie się do mnie nie jako firmy-dystrybutorzy, bo ci robią to inaczej - oficjalnie, od razu mówiąc o prowizjach, handlowo-normalnie. Wy zgłaszacie się do mnie jako "analitycy, którzy zachwycili się i chcieliby coś ulepszyć" - u siebie, u swoich kolegów, wiecie, że ktoś tam ma podobne, jak Wy, problemy z raportowaniem.

No, zgłaszacie się, i co?

Czego chcecie? Chcecie darmowej kopii AFINA, żeby Wam było lepiej? - ależ ja Was proszę bardzo - piszę o tym jasno - pokażcie, że coś umiecie, a ja Wam dam to narzędzie za darmo. No, może, nie za darmo, bo ja, jako firma, nie mogę "dawać za darmo", ale za 1 euraska to spokojnie. Dostaniecie tzw. licencję osobistą - może być dla Waszej firmy, żeby IT się nie czeplalo, ale to Wy musicie ich przekonać. Pokażcie, że coś umiecie - opiszcie problem, zróbcie rozwiązanie, przedyskutujcie go nawet ze mną - jestem do dyspozycji. Tylko się, kurczę, odważcie. Bo takie nieśmiałe pytania, że ja bym chciał, ale nikt mi nie pozwolił i coś tam, to wiecie...

Chcecie, żebym Was nauczył? Czego? Zrobić AFINA samodzielnie? Myślicie, że 16 lat doświadczeń dostaniecie w pigułce z apteki albo - jak w filmie "Matrix" - "Wczytaj mi pilotaż Bella" i ja wam go "wczytam"? JAK? Może nawet chciałbym to umieć tak robić - wiecie, ile bym wtedy zarobił?...

Chcecie rozwiązać problemy z tą Waszą excelozą? - gotują się Wam raporty, Wy spędzacie godziny na kontroli łączy i funkcji. I co, co ja mam Wam poradzić? Jak mówię - kupcie i wdróżcie, to "za drogo", "nie pozwól nam, centrala nam nie pozwoli", takie tam. Jak "czekacie na sygnał z centra-ali" (była taka piosenka - uwielbiam ją), to się możecie nie doczekać. W centrali jest przerażliwie mądre i władne IT, a oni nie lubią, jak ktoś jest od nich niezależny, nawet mentalnie.

Droga oficjalna sprzedaży AFINA, jak zresztą wszystkich aplikacji na świecie, to "deal, show & project", czyli wydzwania się klienta, potem prezentacja, umowa, prawnicy, harmonogramy", itp. Ani Wy tego nie przyspieszcie, ani nie spowodujecie zainteresowania swojej władzy tematem.

Nie wiem, jak Wam pomóc. Dopóki Wy tego nie wymyślicie, to ja dalej wiedzieć nie będę.

Ja Was bardzo serdecznie pozdrawiam i wierzę mi, czy też nam - robimy wiele, żeby Wam pracowało się lepiej. Ale, dopóki Wy nie zamienicie swoich chęci i nieśmiałości na konkretne działania, to eksploatujcie dalej te swoje Wyszukaj.Pionowo i spaghetti łączy i gotujcie się w każdym okresie raportowym. Wy się "cieszyście, że macie darmowe narzędzie", a Wasz szef tylko myśli, jak się owej, straszliwie drogiej darmoszki, pozbyć. Bo, dla niego, cena raportu nie składa się wyłącznie z ceny narzędzia, tylko z Waszej płacy, ZUSu, ogrzewania Waszego pokoiku w trakcie wielogodzinnego dziubdziania przez Was robotek ręcznych, ryzyka błędnej informacji, ryzyka informacji nie na czas, itp.

I, żeby była jasność, NIE OFERUJĘ "PROWIZJI", za "sprzedaż w mojej firmie" - jeżeli sprzedacie to w innej firmie, niż sami pracujecie - możemy pogadać. A nawet czekam na propozycje. Ale w Waszych firmach AFIN jest dla Was - Wy będziecie nim władać i z niego korzystać. A firma Was wtedy doceni - to akurat gwarantuję, bo mam takich przypadków dziesiątki. Wiecie, ilu znam "AFINowców, którzy poszli w dyrektory", bo rozwiązali u siebie jakieś istotne problemy raportowe? Kilkunastu, kilku nawet jest w tej grupie - do nich mam szczególnie sentyment i oni to doskonale wiedzą. Oni się rozwinęli nie "dzięki AFINOWI", tylko dlatego, że w pewnym momencie dowiedzieli się, czego chcą i to zrobili. Czasami nawet "ze mną" - wiecie, jaka to satysfakcja dla mnie?

Cóż, pozdrawiam...

Wojciech Gardziński i reszta załogi.

P.S. Możecie pokazać ten liścik swojemu szefowi, może wtedy on Was zrozumie.

Wojciech Gardziński edytował(a) ten post dnia 14.03.12 o godzinie 15:23

[« Wróć do tematów](#)[Odpowiedz](#)[Następny temat »](#)

Podobne tematy

- AFIN.NET » [Hurtownia danych AFIN.NET - przykład ETL](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 20.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 31.1.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 4.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 5.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 6.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 11.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 13.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 18.2.2013](#) -
- AFIN.NET » [Dziennik antybiałowy grupy AFIN.NET 19.2.2013](#) -

« **Spytam o zabezpieczenia**| **Czy można nauczyć serwer (i to z...**

»

