

San o domaćem programu

Razmišljate li da iznesete neku aplikaciju na domaće softversko tržište?

Dejan Jelović

N ikakve analogije sa američkom scenom od pre pet, deset ili petnaest godina vam neće pomoći: mi, doduše, kasnimo za "svetom" za po koju godinu, ali kašnjenje nije isto u svim granama industrije. Što se mašina koje imamo na stolu tiče, kasnimo godinu ili možda dve. Što se tiče softvera kojim raspolazemo, tu smo rame uz rame sa njima po brzini kojom se novi programi šire, ali smo svedeni samo na *mainstream* aplikacije. I, na kraju, tržište "komercijalnog" softvera za Američkim kasni nekih 15 godina - postoji veoma mali broj komercijalnih aplikacija, ali se na horizontu nazire sve veći broj programa koje su autori spremni da puste u promet. U kompjuterskoj oblasti imamo minimum jednu TV emisiju, nekoliko radio emisija i šest kompjuterskih časopisa, te je infrastruktura za prodaju praktično tu; fale još samo programi.

Na koji način jedan domaći program može da se probije s obzirom da je naše tržište praktično preplavljeno stranim programima koji ne koštaju ni dinar preko cene disketa na kojima se nalaze? Postoje, grubo gledano, dva načina: prvo, program može da zadovoljava neku potrebu koja je specifična za jugoslovensko tržište, i drugo, neki sitan program na našem jeziku može lako da zameni strani program pod uslovom da je dovoljno jeftin i da se dobro izreklamira i podrži.

Možda najsvetliji primer programa specifičnog za domaće tržište predstavlja *Alice* Milana Velimirovića. Ovaj program, koji služi za štampu u kontrašihitu (štamparski izraz za sliku u ogledalu) je uspeo, zato što je tehnika koja zahteva kontrašihit (štampa na pauzu) upravo naša pikanterija. Milan je *Alice* izbacio na domaće tržište kao shareware koji bez problema odštampa jednu stranu i posle pravi probleme. Koliko mogu da procenim po tražnji, prodaja bi trebala da mu ide sasvim lepo; svako malo pa neko na Sezamu upita kako da štampa u kontrašihitu i Milanu, nadam se, kapne po neka parica.

Sledeći program specifičan za naše tržište ne treba mnogo tražiti - to bi svakako bio RAS Nenada Bogojevića. Ovaj program ima naoko jednostavnu funkciju: rastaviti reč na slogove tako da se dobije lepši slog u novinskom članku, knjizi i sl. Kako je program relativno svež na tržištu, na procenu njegovog komercijalnog uspeha mora se malo pričekati, ali budućnost (ukoliko ekipa koja ga je napravila udari malo jače po marketingu) mu je neminovno svetla. Praktično svako ko se bavi stonim izdavaštvom i ko je probao ovaj program oduševljen je njegovim kvalitetom.

Što se tiče manjih programa koji bi bili paralelni nekim stranim programima, tri stvari su bitne: dobar program, dobra cena i dobar marketing. Ovo tržište je još neispitano ali dopustite da vam preporučim ubistvenu aplikaciju u ovoj oblasti: rokovnik i telefonski imenik. Naravno, kod nas se mogu naći razni *Lotus Organiseri*, *Sajdkikovi* i druga strana bratija, ali ljudi kojima su ovi programi najpotrebniji uopšte ne znaju za njih. Onima koji kopiraju igrice kod pirata ovi programi ne pomažu mnogo, ali bi nekom direktoru čiji je telefonski imenik debeo k'o rečnik i te kako dobro došao. Još ako program ima mogućnost da okreće telefone preko modema... eto posla!

Naravno, ovakav program bi morao da bude dobro napravljen (da, pod *Windowsom*), sa dobrim uputstvom i dobrim marketingom. Koliko čujem, papirnati rokovnici i telefonski imenici se prodaju k'o ljudi. *Lotus Organiser* je napolju napravio pravi mali bum, baš kao i *SideKick* pre desetak godina. Pa zašto bi se kod nas stvari drugačije odvijale? Uz to, mnoge firme imaju kompjutere koje ne koriste do kraja, pa bi im ovo bio način da ih najzad uposle.

Imate program i želite da ga prodate u velikim količinama. Koje uslove treba ispuniti da bi neko kupio vaš program?

1. Program mora da valja.

2. Program mora da ima dobru dokumentaciju, instalacionu proceduru i atraktivnu kutiju. Dokumentaciju, da vas korisnici ne bi svakih pet minuta maltretirali. Čak i u zemljama gde je računarska pismenost na mnogo višem nivou podrška korisnicima predstavlja toliko veliku stavku u budžetu neke firme da su se mnogi, uključujući tu i *Microsoft*, odlučili da tu "slavinu" malo zavrnu. Instalaciona procedura je tu iz istih razloga - korisnici koji instaliraju program će definitivno nešto uraditi po-

grešno ukoliko to rade sami. I na kraju, kutija. Po mojim informacijama jedna lepo dizajnirana kutija dovoljna da primi disketu i uputstvo košta 1,70 dinara što, uz dva dinara za disketu i manje od dinar za uputstvo, daje proizvodnu cenu paketa ispod pet dinara. Ukoliko ste skeptični u odnosu na značaj ambalaže, otvorite neki od domaćih časopisa i potražite recenzije stranih programa. Sve su šanse da je autor potrošio bar dva-tri paragrafa opisujući kutiju, diskete.... Jednostavno, ljudi vole da imaju neko opipljivo, fizičko dobro.

3. Program mora biti jeftin. Za razliku od programa po narudžbini koji u najvećem broju slučajeva služe da bi unapredili nečije poslovanje (astronomske cifre koje se za njih traže brzo se isplate), program koji bi se našao na "velikom" tržištu bi morao da bude dostupan svačijem džepu. Čak ima logike da smanjite zaradu kako biste zauzeli što veći segment tržišta, što će se isplatiti kod sledećih verzija programa.

4. Kupovina programa mora da bude jednostavna. Na "trulom Zapadu", da biste nešto kupili, podignite slušalicu, pozovete proizvođača i, dajući broj kreditne kartice, obavite posao. U ovoj državi to, nije moguće, pa se sasvim lako može desiti da nekoga mrzi da se aka sa uplatnicama, poštom i drugim glupostima da bi kupio program. S tim na umu, možda nije loše organizovati prodaju pouzećem, ili čak preko kurirske službe, ukoliko vam obim posla to dopušta. Naravno, u prodaju definitivno treba uključiti i firme koje se bave prodajom bilo čega vezanog za kompjutere: knjiga, tonera, računara... Ukoliko hoćete da budete zaista radikalni, organizujte i prodaju preko već postojeće mreže pirata. S obzirom na to da oni većinom ne piratuju domaći softver, to bi bio čist čar i vama i njima!

Naravno, da bi sve ovo radilo, prvo je potrebno imati dobar program koji se može plasirati. Zato, zatvorite časopis i sedite za kompjuter isplati se!

Autor

Dejan Jelović je autor više domaćih programa, uključujući *Mapper*, *drajver* za tastaturu pod *Windowsom*, i *novoo* - *bjavljeni Korektor*, program za kontrolu spelovanja na srpskom jeziku. Možete ga kontaktirati na adresi Partizanska 70, 11090 Beograd, ili elektronskom poštom na djelovic@sezam.co.yu