|  |  |
| --- | --- |
| S | **Pokračovat v používání PLM, CAD softwaru i po změně obchodní politiky dodavatele.**  (Nyní neplatíme maintanance – sw je „zadarmo“ a nově musíme přejít na pravidelné roční poplatky za používání sw). |
| M | Schválit platby ročního pronájmu softwaru ve výši 10 mil. Kč/rok s výhledem na 5 let od r. 2025 |
| A | **Zachování know how** firmy – nemožnost změnit dodavatele.  **Pokračovat ve vývoji** strojů bez ztráty informací a funkcionality stávajícího softwaru.  Nepřerušení vývoje stojů v důsledku alternativního přechodu na jiný systém a potřeby školení. |
| R | **Podpora**  Získat podporu maximálního počtu uživatelů uvedeného softwaru ve firmě.  **Přesvědčování** – důležitost, nenahraditelnost  Přesvědčit majitele o nutnosti používání stávajícího softwaru – neexistuje levnější varianta se stejnou funkcionalitou.  **Cena**  Sestavit argumentační body pro vyjednání lepší ceny s dodavatelem softwaru.  **Optimalizace**  Optimalizování výběru a počtu modulů softwaru s ohledem na zachování funkcionality při minimální ceně.  **Konkurence**  Využít nově českého distributora narozdíl od stávajícího italského distributora.  **Reference**  Nabídnout dodavateli protislužbu za získání kvalitní reference prostřednictvím naší firmy. Například prezentace softwaru na příkladech z naší praxe. |
| T | 23.12.2025 |