



## Jamie Siminoff

De flesta idéer inom konsumentteknik går om intet i skärningspunkten mellan en fungerande prototyp och en verksamhet som kan skalas upp. Pressen kommer från alla håll samtidigt: kapitalet sinar, distributionen går trögt, investerarna tackar nej, och grundaren måste bestämma vad som ska utvecklas vidare och vad som ska skäras bort. De organisationer som vill stödja, köpa eller lära sig av grundare i det skedet behöver en ärlig beskrivning av hur besluten faktiskt ser ut inifrån företaget.

Jamie Siminoff är grundaren av Ring, företaget bakom Wi-Fi-videodörrklockor som Amazon förvärvade för cirka 1 miljard dollar, och han talar med företagsledare om hur företag inom konsumentteknik i själva verket byggs upp genom motgångar, begränsningar och skapandet av nya marknadskategorier.

### Jamie Siminoff:s 2026 biografi

#### TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar

### Varför företag anlitar Jamie Siminoff

#### JAMIE:S TALANDE TEMAN

- Affärsstrategi och tillväxt
- Artificiell intelligens och generativ AI
- Berättande och affärskommunikation
- Entreprenörskap
- Innovation och omvälvning
- Teknologins framtid

#### SPRÅK: Engelska

- Han har genomgått hela grundarens resa: han uppfann en produktkategori i ett garage, presenterade den i nationell tv och gick därifrån utan avtal, byggde upp företaget igen från nära konkurs och sålde det till Amazon för cirka 1 miljard dollar.
- Han har drivit det förvärvade företaget inom Big Tech, vilket ger köpare en sällsynt inblick i hur integration, rapporteringsvägar och produktautonomi ser ut efter en banbrytande försäljning.
- Han har upprepat cykeln: grundade Honest Day's Work, sålde det till Latch Inc., tog platsen som VD hos köparen och återvände sedan till Amazon som vice VD med ansvar för Ring och närliggande smarta hemenheter. De flesta talare har en exit-historia; han har en hel sekvens.
- Avvisandet i Shark Tank är konkret och dokumenterat, vilket gör berättelsen om hans motståndskraft trovärdig snarare än motiverande. Det citeras av Sharks själva som ett av de största missarna i programmets historia.
- Han är medförfattare till boken "Ding Dong: How Ring Went From Shark Tank Reject to Everyone's Front Door" tillsammans med Andrew Postman, utgiven i november 2025, vilket ger köpare en namngiven, hållbar referenspunkt för materialet.

### Höjdpunkter i biografien

- Grundare och ursprunglig VD för Ring, som förvärvades av Amazon 2018 för cirka 1 miljard dollar.
- Pitchade DoorBot i ABC:s Shark Tank 2013 och gick därifrån utan avtal; återvände till programmet som gäst-Shark 2018.
- Tidigare grundare av PhoneTag, den första tjänsten för omvandling av

röstmeddelanden till text, och Unsubscribe.com, vilka båda förvärvades.

- Grundare av Honest Day's Work, som förvärvades av Latch Inc. 2023; utnämndes därefter till VD för Latch.
- Återvände till Amazon 2025 som vice vd med ansvar för Ring och relaterade smarta hem-verksamheter, och ledde en omställning till AI.
- Babson College, examen 1999, och hedersdoktor i juridik från Babson 2021, där han höll talet vid examensceremonin för grundutbildningen.
- Medförfattare tillsammans med Andrew Postman till "Ding Dong: How Ring Went From Shark Tank Reject to Everyone's Front Door", utgiven i november 2025.

## Biografi

Ring började som DoorBot, en Wi-Fi-videodörrklocka som byggdes i ett garage 2011. År 2013 var den med i Shark Tank, där alla investerare tackade nej. Företaget var nära att gå i konkurs. Sju år senare köpte Amazon det för ungefär 1 miljard dollar. Denna utveckling är det material Siminoff tar med sig till scenen, och han har alla kvitton med sig.

Den del av historien som är mest användbar för seriösa aktörer är vad som hände mellan avslaget och försäljningen. Siminoff byggde om produkten och varumärket, tog in kapital från Kleiner Perkins, Qualcomm Ventures, Goldman Sachs, DFJ Growth och Sir Richard Branson, och gjorde Ring till ett företag som definierar en hel kategori inom konsumentteknik. Efter Amazons förvärv stannade han kvar i företaget i fem år och ledde Ring tillsammans med Blink, Amazon Key och närliggande smarta hem-produkter. De flesta grundares berättelser slutar vid utträdet. Hans fortsätter genom integrationen.

Sedan dess har han utökat mönstret. Han grundade Honest Day's Work, sålde det till Latch Inc. 2023, klev in som Latches VD och återvände 2025 till Amazon som vice VD med ansvar för Ring och närliggande smarta hem-enheter, där han nu styr kategorin mot AI. I november 2025 publicerade han "Ding Dong" tillsammans med Andrew Postman, den första fullständiga redogörelsen för hur Ring faktiskt byggdes upp. Han är utexaminerad från Babson och hedersdoktor i juridik från samma institution, och tillhör en liten grupp grundare som kan tala om avslag, skapande av kategorier, förvärv och återinträde som sammanhängande etapper i ett arbetsliv.

## Viktiga föreläsningssämenen

- Utveckling av konsumentteknologiprodukter och skapande av nya kategorier
- Skalning från prototyp till förvärv
- Grundarens motståndskraft vid avslag från investerare
- Att driva ett förvärvat företag inom Big Tech
- Smarta hem, uppkopplade enheter och AI inom konsumenthårdvara
- Varumärkesbyggande i hårdvarustartups
- Rekrytering och teambuilding i företag i tidigt skede

## Perfekt för

- Grundare, VD:ar och produktchefer inom konsumentteknik och uppkopplad hårdvara
- Företagsinnovation, strategi- och M&A-team som arbetar med integrering av förvärv
- Investerare och startup-ekosystem som driver portfölj- eller

grundarprogram

- Entreprenörskapscentra och målgrupper inom ledarskapsutbildning vid handelshögskolor

## Resultat för målgruppen

- En konkret, icke-generisk bild av vad som krävs för att ta ett hårdvarustartup från prototyp till en exit värd miljarder dollar.
- En fungerande modell för hur man hanterar ett uppmärksammat avslag som en utmaning snarare än ett slutgiltigt avslag.
- Specifik inblick i hur en förvärvad kategori fungerar inom ett företag som Amazon, och vad det innebär för team som genomgår liknande integrationer.
- En tydlig bild av vart konsumenternas smarta hem- och hemsäkerhetsteknik är på väg när AI blir produktens kärnkomponent.
- Principer för rekrytering och tidig teambyggnad hämtade från uppbyggnaden av Ring, från en rekryteringslista på Craigslist till ett företag som såldes för 1 miljard dollar.

## Jamie Siminoff s 2026 samtal & ämnen

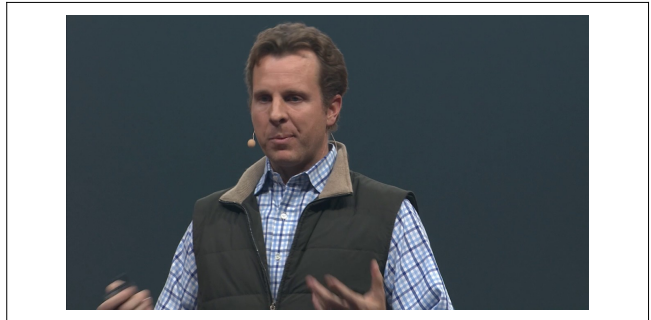
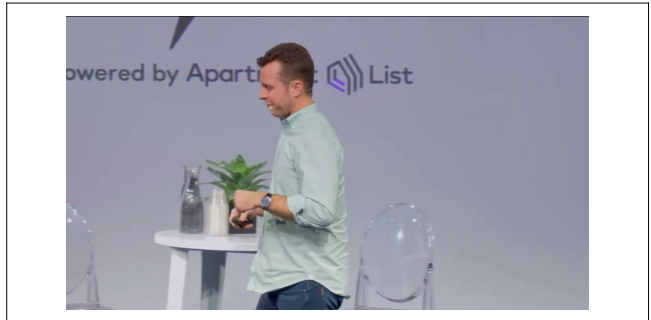
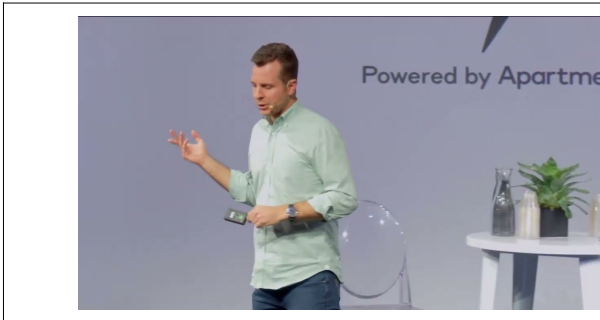
### Uppdraget att skapa omvälvning: Hur ett tydligt uppdrag skapar värde för samhället och aktieägarna

En grundares beskrivning av hur en tydlig vision driver både affärsvärde och produktbeslut, baserad på uppbyggnaden av Ring - från en prototyp i ett garage till ett förvärv av Amazon.

#### Viktiga slutsatser:

- Hur en enda, specifik mission formar beslut om produkter, rekrytering och kapital i varje skede
- Vad som krävs för att hålla ihop ett företag genom allmän avvisning och nära konkurs
- Hur en grundarledd mission samtidigt skapar värde för kunder, anställda och aktieägare

## Jamie Siminoff's Videos



## Vad Jamie Siminoffs kunder säger

Vi ÄLSKADE honom!

*Intuit*

Det gick jättebra! Jag uppskattade verkligen hans kommentarer och fick intrycket att både deltagarna och vårt team tyckte mycket om honom.