

Gestión de la Innovación y Emprendimiento

WakeUP: Modelo de Negocio

Alexis Angulo, Erik Regla
{aangulo,eregla09}@alumnos.utalca.cl

Universidad de Talca

28 de mayo de 2016

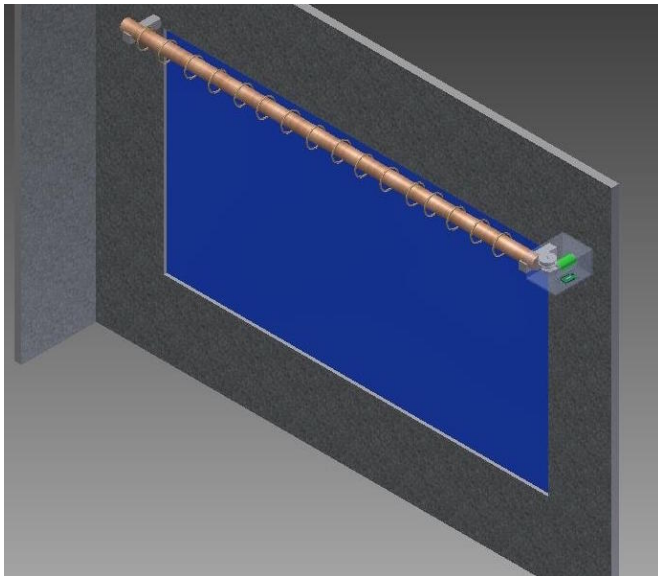


Figura: WakeUP: Maqueta

Nuestros Clientes: Diversificado

Usuarios que nos interesan:

- *Personas con problemas del sueño*
- *Coleccionistas de figuras que no quieren abrir la vitrina*
- *Cualquier persona que no quiera molestarse abriendo una cortina*

Usuarios que nos interesan:

Personas con problemas del sueño

Nuestro público objetivo:

- Necesitan café para despertar
- Necesitan pastillas para dormir
- Les da flojera ir a abrir las cortinas

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.
- Sitio web porque es barato, simple e informativo.

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.
- Sitio web porque es barato, simple e informativo.
- Entrega a domicilio, que la comodidad comience por la compra.

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.
- Sitio web porque es barato, simple e informativo.
- Entrega a domicilio, que la comodidad comience por la compra.
- Asistencia personalizada post-venta en caso de que la necesiten.

Nuestra relación con los clientes: La asistencia personalizada

- Asistimos al cliente con su compra y posterior uso

Nuestra relación con los clientes: La asistencia personalizada

- Asistimos al cliente con su compra y posterior uso
- Co-creación con clientes para mejorar y darle nuevos usos.

Nuestra relación con los clientes: La asistencia personalizada

- Asistimos al cliente con su compra y posterior uso
- Co-creación con clientes para mejorar y darle nuevos usos.

¡ES UNA CORTINA QUE SE ABRE SOLA!

Ingresos: Venta de activos

Los consumidores tendrán el derecho de hacer lo que quieran con esto, no solo hacer que los despierte por la mañana.

Producto	Control Remoto	Mecanismo automatizado	Sensores
Básico	Si	No	No
Programado	Si	Si	No
Inteligente	Si	Si	Si

Recursos Claves

Físicos	Intelectuales	Humanos	Financieros
Instalaciones de manufactura	Marca Conocimiento propietario Innovación Mecanismo de sentido y reacción	Clientes participativos Desarrolladores Personal encargado de ensamblaje	Préstamos Fondos de innovación Capital Semilla (?)

Actividades Claves

Producción	Solución de problemas	Redes y plataformas
Terminar prototipo y comenzar a producir versión para consumidor final	Encontrar como ajustar automáticamente las acciones	Mantener el contacto con los clientes
Reducir los costos de producción	Usar la información del cliente para mejorar el producto	Conocer las ideas que estos pueden tener
Diseñar un encasing llamativo	Posibles aplicaciones fuera del contexto el trabajo para la tecnología de sensado	Conectar con posibles distribuidores e interesados en el desarrollo del producto o bien de la tecnología de sensado empleada
		Realizar publicidad al producto, volverlo conocido
		Distribuir protipos en sitios estratégicos

Estructura de costos

- Impulsada por el valor
- Costos variables debido al precio del dolar para la importación de piezas.

Se estima que el costo de producción por cada unidad (sin módulo de sensores) es aproximadamente 20.000CLP (prototipo). En caso de añadir módulos de sensores para volverla “inteligente” estos subirían a 37.000CLP.

Fin