

Para garantizar el éxito y la funcionalidad del secador JBL Edition, nuestra estrategia de negocio se basa en una red de alianzas estratégicas clave que combinan tecnología de punta, una marca de renombre y una logística eficiente. La base de nuestra cadena de valor está formada por tres socios y proveedores esenciales: JBL, Spotify y nuestro propio sistema de fabricación en centros de producción especializados. Cada uno de estos colaboradores juega un papel crucial en nuestros objetivos comerciales, lo que nos permite ofrecer un producto que realmente no tiene competencia en el mercado actual.

La colaboración con JBL es fundamental para nuestro enfoque en el posicionamiento de la ingeniería. Al incorporar sus componentes acústicos y su distintiva firma de sonido, transformamos el secador de un simple electrodoméstico en un dispositivo tecnológico de alta gama. JBL no es solo un proveedor de hardware, es un aliado confiable que asegura que la promesa de insonorización y fidelidad sonora se cumpla. Además, la integración con Spotify responde a la necesidad de ofrecer una experiencia de usuario fluida y conectada. Siendo la plataforma de streaming más destacada del mercado, su ecosistema permite a nuestros clientes acceder de inmediato a sus listas de reproducción, convirtiendo el tiempo de secado en una experiencia de entretenimiento personalizada y sin complicaciones técnicas.

Finalmente, el pilar que asegura la sostenibilidad económica de nuestro proyecto es nuestra estrategia de fabricación propia. Al manejar directamente la producción en instalaciones especializadas, eliminamos intermediarios innecesarios y mantenemos un control riguroso sobre estándares de calidad. Esta capacidad de producción nos permite fabricar el núcleo del dispositivo a un coste muy competitivo que varía entre 6,5 y 14 euros. Sin este control sobre la manufactura, no podríamos integrar componentes de audio de alta fidelidad ni pagar las licencias de marca, todo mientras mantenemos un precio de venta atractivo y un margen de beneficio saludable. En resumen, esta red de socios y proveedores es lo que nos permite cumplir nuestra misión: ofrecer una innovación disruptiva que resuelve un problema cotidiano a través de la excelencia tecnológica y la eficiencia operativa.