

Para que nuestro secador JBL Edition se convierta en una realidad comercial viable y tecnológicamente superior, nuestra estructura se apoya en cuatro pilares fundamentales activos y capacidades. Estos recursos son los que permiten que la propuesta de valor pase de ser un concepto innovador a un producto de alta gama en las manos del consumidor

El recurso más valioso de este proyecto es la licencia y el co-branding con JBL. El acceso a su ingeniería acústica y el derecho a utilizar su marca es lo que nos permite posicionarnos en el segmento premium de inmediato. A esto se suma el desarrollo de patentes propias en el sistema de insonorización del motor digital, un activo intangible que protege nuestra ventaja competitiva frente a posibles imitados.

Contamos con una cadena de suministro integrada en China, específicamente en centros de producciones especializados en tecnología de alta frecuencia. Los recursos físicos incluyen:

Motores digitales de alta velocidad: capaces de operar fuera del rango auditivo humano

Componentes de audio de alta fidelidad: transductores y placas de conectividad Bluetooth 5.3 optimizados para ambientes de calor

Moldes de precisión y materiales ultraligeros: esenciales para garantizar que el peso del altavoz no afecte a la ergonomía del dispositivo

El éxito del producto depende de un equipo multidisciplinario que une dos mundos tradicionalmente separados:

Ingenieros acústicos y térmicos: Encargados de la compleja tarea de sincronizar el flujo de aire sin interferir con la salida de audio.

Especialistas en Marketing Digital y Gestión de Influencers: Responsables de ejecutar la estrategia de captación en redes sociales y televisión para asegurar la rotación del invento

Finalmente, disponemos de una estructura financiera sólida que permite cubrir el costo unitario de producción (hasta 25 € tras integrar tecnología y licencias) y mantener un flujo de caja saludable para las campañas de lanzamiento. Esto se complementa con una red logística que gestiona tanto el e-commerce directo como la distribución en puntos de venta físicos de prestigio.