

Recursos clave

Recursos físicos

Componentes del cargador

Para crear el cargador necesitamos piezas electrónicas como microcontroladores, sensores que miden la energía, interruptores, módulos de conexión (Bluetooth o Wi-Fi) y una carcasa que proteja el dispositivo.

Espacios de prueba

Vamos a necesitar bancos de prueba para simular distintas situaciones de carga y comprobar que el cargador se apaga solo cuando la batería llega al nivel indicado.

Teléfonos para pruebas

Vamos a necesitar usar móviles Android y iPhone para asegurarnos de que la aplicación funcione bien en ambos sistemas.

Herramientas de trabajo

Vamos a necesitar herramientas como soldadores, fuentes de energía e impresoras 3D para hacer prototipos y hacer pruebas.

Recursos intelectuales

Programas de control

Son las reglas que le permiten al cargador saber cuánta batería tiene el teléfono y cortar la carga cuando llega al porcentaje elegido.

Aplicación para el usuario

Desarrollamos una app fácil de usar donde el usuario puede elegir el porcentaje de carga, recibir avisos y ver el historial de carga.

Documentación

Tiene manuales y guías sencillas para explicar cómo usar e instalar el producto.

Recursos humanos

Ingenieros electrónicos

Se encargan de diseñar y construir el cargador.

Programadores

Desarrollan la aplicación móvil y el software interno del cargador.

Diseñadores

Mejoran el aspecto y la facilidad de uso de la aplicación.

Equipo de pruebas

Revisan que el cargador funcione bien y sea seguro.

Atención al cliente

Ayudan a los usuarios con dudas, problemas o sugerencias.

Gestión y marketing

Organizan el trabajo del equipo y se encargan de dar a conocer el producto.

Recursos financieros

Son clave porque hacen posible que el proyecto no solo empiece, sino que se mantenga y crezca poco a poco con el tiempo.

Dinero inicial (es el empujón para arrancar el proyecto)

Necesitamos dinero para comprar materiales, herramientas, programas y certificaciones.

Gastos de desarrollo (ayudan a pagar al equipo y a realizar pruebas y mejoras)

Incluyen los sueldos del equipo, las pruebas y las mejoras del producto.

Publicidad y venta (permiten dar a conocer el cargador, llevarlo al mercado y lograr que llegue a los clientes).

Presupuesto para promocionar el cargador y distribuirlo en el mercado.

Soporte después de la venta (sirven para atender a los usuarios, actualizar la app y responder ante cualquier duda del interesado).

Dinero para atender a los clientes, actualizar la app y cubrir garantías.

Fondo para crecer (da la oportunidad de producir más cargadores y llegar a nuevos mercados si el proyecto resulta exitoso.)

Recursos para producir más cargadores y llegar a nuevos mercados si el proyecto tiene éxito.

