

ACTIVIDADES CLAVE – ARMARIO INTELIGENTE CON VESTA

1. Investigación y desarrollo (I+D)

Esta área es el motor de innovación del producto. Aquí se trabaja continuamente para que el armario sea más eficiente, seguro y atractivo para el usuario.

Incluye:

- Mejora del sistema UV-C para lograr una desinfección eficaz sin dañar las prendas. Se realizan pruebas de intensidad, tiempo de exposición y seguridad.
- Optimización de sensores (movimiento, humedad, uso de prendas, etc.) para recopilar datos más precisos.
- Evolución del asistente Vesta, incorporando nuevas funciones inteligentes como recomendaciones de uso, estadísticas de desgaste de ropa o alertas.
- Investigación de materiales más resistentes, sostenibles y ligeros.
- Desarrollo de un diseño ergonómico que facilite la interacción diaria (puertas, compartimentos, altura, accesibilidad).

Su objetivo principal es mantener el producto actualizado tecnológicamente y diferenciarlo de la competencia.

2. Desarrollo y mantenimiento del software Vesta

Vesta es el “cerebro” del sistema. Esta actividad se centra en toda la parte digital:

- Programación del software principal.
- Creación de algoritmos que detectan cuántas veces se usa una prenda (conteo de puestas).
- Automatización de procesos como ciclos de desinfección o recomendaciones de cuidado.
- Actualizaciones periódicas para corregir errores y añadir funciones.
- Implementación de medidas de ciberseguridad para proteger información personal del usuario (hábitos, datos del hogar, etc.).
- Mantenimiento de servidores o infraestructura en la nube si aplica.

Es clave porque transforma un mueble tradicional en un dispositivo inteligente conectado.

3. Fabricación y ensamblaje

Aquí se materializa el producto:

- Producción de las distintas partes del armario.
- Integración de componentes tecnológicos (sensores, lámparas UV-C, placas electrónicas).
- Ensamblaje final.
- Pruebas de funcionamiento.
- Control de calidad para asegurar que cada unidad cumple estándares técnicos y de seguridad.

También se realizan pruebas específicas sobre radiación UV-C para garantizar que no haya fugas ni riesgos para el usuario.

Esta fase asegura que el producto final sea fiable, seguro y consistente.

4. Gestión de proveedores

Consiste en seleccionar y coordinar empresas externas que suministran piezas clave:

- Sensores.
- Lámparas UV-C.
- Materiales del mueble (madera, metal, plásticos).
- Componentes electrónicos.

Además, se buscan alianzas estratégicas con fabricantes tecnológicos para reducir costes, mejorar calidad y asegurar suministro estable.

Una buena gestión de proveedores impacta directamente en:

- Precio final del producto.
- Calidad.
- Capacidad de escalar producción.

5. Estrategia de marketing y ventas

Esta actividad se enfoca en llevar el producto al mercado y generar demanda:

- Comunicación del valor social y ambiental (menos lavado, mayor vida útil de la ropa, ahorro de agua y energía).
- Campañas publicitarias dirigidas a hogares interesados en tecnología y sostenibilidad.
- Uso de redes sociales y página web.

- Demostraciones del producto para mostrar beneficios reales.
- Creación de contenido educativo sobre cuidado de prendas.

El objetivo es explicar claramente por qué este armario mejora la vida cotidiana y justificar su valor frente a soluciones tradicionales.

6. Atención al cliente

Una vez vendido el producto, esta área mantiene la relación con el usuario:

- Soporte técnico ante fallos o dudas.
- Gestión de garantías.
- Mantenimiento del sistema.
- Creación de una comunidad de usuarios donde se comparten experiencias y sugerencias.

También sirve como fuente de feedback para futuras mejoras del producto.

Una buena atención al cliente aumenta la fidelidad y la reputación de la marca.

7. Logística y distribución

Se encarga de todo el proceso físico desde fábrica hasta el hogar del cliente:

- Almacenamiento.
- Envío.
- Coordinación de entregas.
- Montaje en domicilio si es necesario.
- Gestión de distribución internacional.

Es especialmente importante porque se trata de un producto voluminoso y tecnológico, lo que requiere embalaje seguro y transporte especializado.

8. Alianzas estratégicas

Busca crear un ecosistema alrededor del producto mediante colaboraciones con:

- Marcas de lavadoras inteligentes.
- Empresas de moda sostenible.
- Tiendas de hogar.

Estas alianzas permiten:

- Integrar funciones entre dispositivos.
- Llegar a nuevos clientes.
- Reforzar la imagen de sostenibilidad.
- Crear paquetes o experiencias conjuntas.

9. Cumplimiento normativo

Garantiza que el producto cumpla con todas las leyes y estándares:

- Certificaciones de seguridad UV-C.
- Normativas eléctricas.
- Regulaciones de salud.
- Límites de consumo energético.
- Reglas de electrónica de consumo.

Esto es fundamental para poder vender legalmente el producto y generar confianza en el usuario.