

Bluetooth modulus fali kapcsoló, szabályozó, azaz Okos kapcsoló



A régió innovációs potenciáljának fejlesztése
innovatív start-up cégek létrehozásával c.
konstrukciójához

Az innováció

- A Controleo kapcsoló **beszerelhető** a szabványos foglalatokba bármilyen **átalakítás nélkül**
- A már felépült (akár régebbi) ingatlanokban is használható és **könnyen alkalmazható**
- Bár bluetooth-al vezérelhető kapcsolók léteznek, kimondottan erre a célra gyártott típusok nem kaphatóak a piacon
- Teljes értékűen **működik hétköznapi módon** is



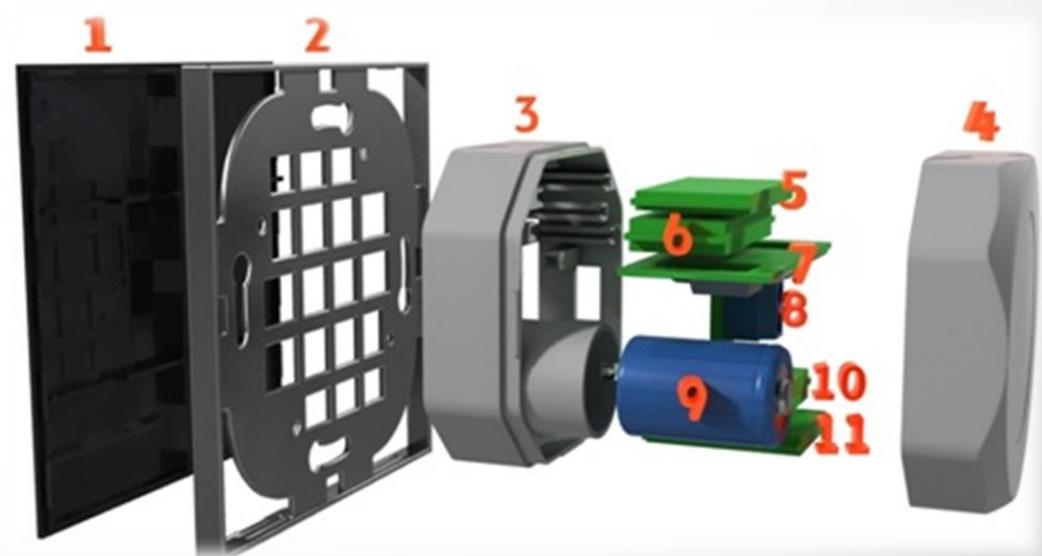
A kapcsoló

Az általunk tervezett kapcsoló:

- Működhet teljesen hétköznapi kapcsolóként, mindenféle segédeszköz nélkül
- Bluetooth-on keresztül vezérelve is tudjuk irányítani
- Kinézetre és méretre is megegyezik a boltokban kapható jelenlegi falba szerelhető kapcsolókéval
- A régi kapcsolók egyszerűen lecserélhetőek

Felépítés:

1. Előlap
2. Fedlap
3. Kapcsolóház
4. Kapcsolóház záró tok
5. CPU modul
6. Bluetooth modul
7. Teljesítményelektronika
8. Csatlakozó modul
9. Akkumulátor
10. Tápegység modul
11. Kapacitív érzékelő modul



A rendszer

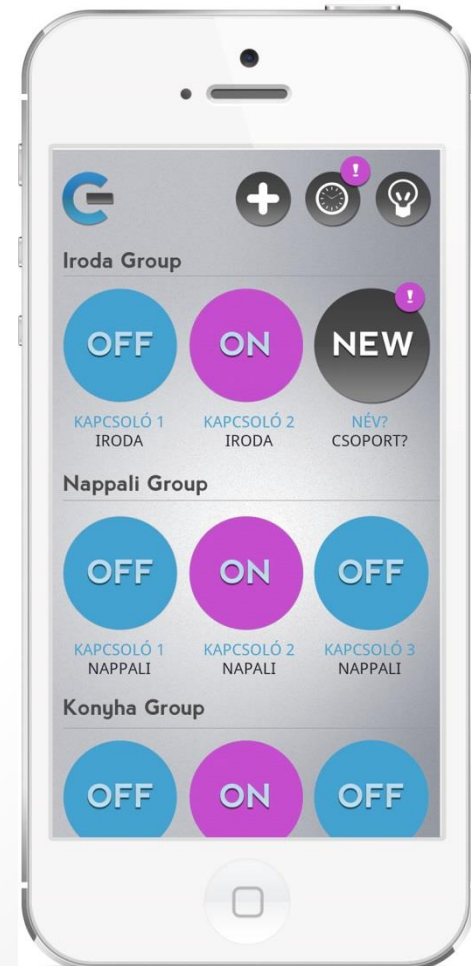
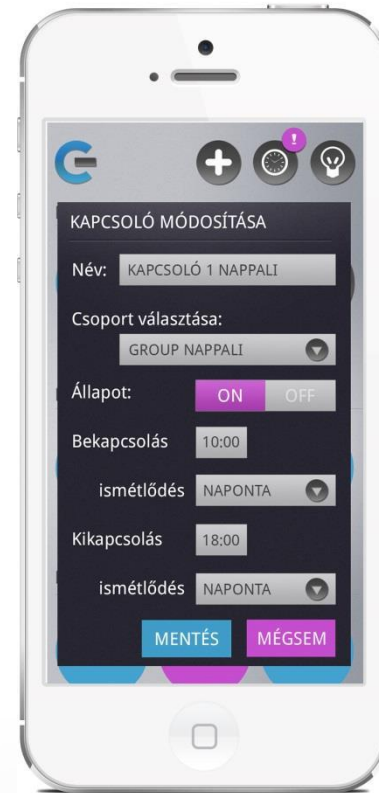
- Hosszú távú cél: egy épületirányítási és felügyeleti rendszer kialakítása:
 - A már meglévő ingatlanok is könnyen telepíthetők, használhatják
 - A potenciális felhasználók száma így lefedi a teljes ingatlanpiacot a háztartásoktól kezdve az ipari ingatlanokig
 - Környezetkímélő, nem szükséges bontás
 - Az átállás olcsó és költségkímélő
 - A fejlesztés alapja a telefonon keresztüli vezérlés megvalósítása
 - Könnyen bővíthető új funkciókkal, elemekkel, irányítható eszközökkel

A „CONTROLEO, AZ OKOS KAPCSOLÓ” CSAK AZ ELSŐ LÉPÉS A CONTROLEO TERMÉKCSALÁD PALETTÁJÁN.



Az alkalmazás

- iOS és Android platformon is elérhető
- **Ingyenes**
- Könnyen kezelhető
- Egyszerű
- Bővíthető új elemekkel
- **Többnyelvű**
- Időzítő funkció
- Csoportok létrehozása
- Csoportok kezelése
- Értesítések



A jövő

- Számptalan lehetőség szoftveres szinten intelligensebbé és szélesebb körben használhatóbbá tenni a kapcsolót:
 - több kapcsoló csoportos vezérlése
 - fogyasztók időzítése
 - fogyasztók külső körülmények függvényében történő kapcsolása (hőmérséklet, világosság)
 - amennyiben a telefon kikerül a bluetooth hatóköréből bizonyos türelmi idő után a kapcsoló automatikusan kikapcsolhat (bekapcsolva felejtett fogyasztók problémája megoldódik)
- A projekt továbbfejlesztésével a későbbiekben megoldható:
 - égvé felejtett lámpák kikapcsolása
 - lakás felfűtése hazaérkezés előtt
 - fűtés ki/bekapcsolása
 - hosszabb távollét esetén a relaxák automatikus mozgatása
 - biztonsági rendszer irányítása



A konkurencia



Mobil alkalmazások

- A megvizsgált alkalmazások nagy része wifi-n, mobil interneten keresztül kommunikál, mindössze két példát találtunk bluetooth alapú kommunikációra, ám ezek egyszerűbb és kevésbé hatékony (és így népszerű) megoldást kínálnak, mint az általunk tervezett Okos kapcsoló.

Kapcsolók



Legegyszerűbb kapcsolók:

- egy vagy kétpólusúak, jelzőfény, gyermekvédelem funkció
- Ár: 500-2500 Ft között

Középkategóriás kapcsolók:

- inkább intelligens otthonokban használatosak, többsége egypólusú, plusz funkciók: fényerő-szabályzás, hang és/vagy mozgásérzékelés
- Ár: 5-15.000 Ft között

Felső kategóriás kapcsolók:

- kijelzővel, telefonos vezérléssel, intelligens kommunikációs felülettel/képességgel ellátott termékek, általában egy nagy épületgépészeti rendszer elemét képezik, nemzetközi piac
 - Ár: 15.000 – 30.000 Ft között
- 
- 

A célcsoport

Diverzifikált kommunikáció

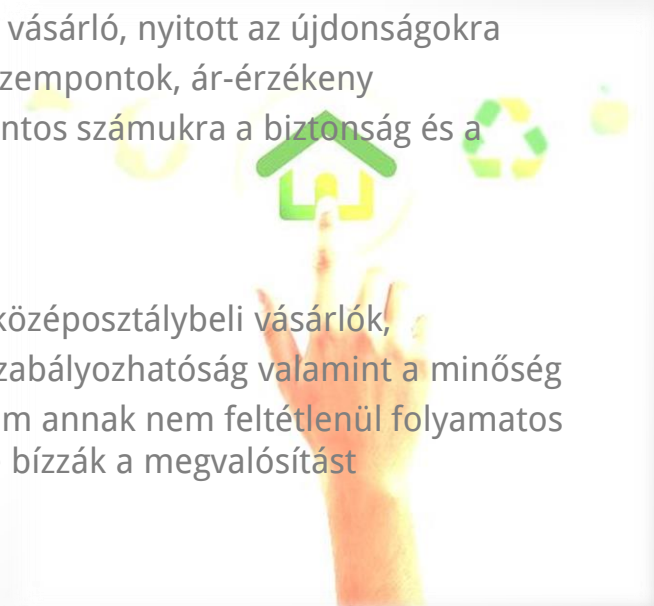
„... akkor lesz életképes a termék, ha az önálló használaton/értékesítésen túl egy alternatív konstrukcióban is elérhetővé válik. Vagyis a vállalat képes lesz a termék mellé egy összetett szolgáltatás csomagot is kínálni ... a fentiekből adódóan a termék kommunikációját érdemes már a kezdetekkor kétfelé választani: kapcsoló és mobil alkalmazás értékesítése valamint az épület igény szerinti kontrollja a mobil alkalmazás segítségével”

Kapcsoló és mobil alkalmazás potenciális vevőköre:

- lakással rendelkező középosztály,
- hagyományos kapcsolók lecserélése a cél egy egyszerűbb, irányíthatóbb és környezettudatosabb megoldásra
- 20-40 év közötti, stabil keresettel rendelkező, jellemzően családos vásárló, nyitott az újdonságokra
- fontosak számára a technikai újdonságok és a környezetvédelmi szempontok, ár-érzékeny
- aktív dolgozók, sok teendőjük van, így sokszor feledékenyek, de fontos számukra a biztonság és a szabadidő is

Komplex épületgépészeti megoldások potenciális vevőköre:

- lakással, irodával, üzlethelyiséggel, telephellyel rendelkező, felső-középosztálybeli vásárlók,
- fontos a személyes preferenciák figyelembe vétele, a teljes körű szabályozhatóság valamint a minőség
- 30-55 közötti férfiak, tisztában vannak a technológiai haladással, ám annak nem feltétlenül folyamatos követői, nem szívesen merülnek el a részletekben, szakemberekre bízják a megvalósítást



A marketing és értékesítés

- **Online értékesítés:** saját weblapon keresztül, webshopokon, online áruházakon (pl.: e-bay, vatera, stb) keresztül
- **Direkt marketing:** személyes eladás, direkt sales (a termék életgörbe második szakaszában használandó)
- Vizonteladói hálózat
- **Két lépcsős termékértékesítés:**
 - Kapcsoló értékesítése
 - Később komplex rendszerek értékesítése
- ➔ egymásra épülő, dinamikus fejlődés



Az arculat

Szemponatok a kialakítás során:

- igazodjon a vállalat arculatához
- könnyen beazonosítható
- a színhasználat során modernitást és megbízhatóságot tükrözünk
- a márkanév könnyen megjegyezhető
- a márkanév érthető vagy legalábbis egyértelmű asszociációt elősegítő név mind magyarul mind a nemzetközi környezetben
- a márkanév utal nem csak a kapcsolóra, hanem teret ad arra is, hogy a jövőben tágabb szolgáltatás-csomag is hozzárendelhető legyen
- utalunk a kapcsolóra és az intelligens otthonokra
- konkurenciától megkülönböztető szavak használata
- informatív, vásárlásra ösztönző weboldal

TÚRI DÁNIEL
ÜGYVEZETŐ

POWER MANAGEMENT KFT.
6721 Szeged
Juhász Gyula u. 4. fsz/3

info@powermanagement.hu
+ 36-30-511-6856

**GONTROLEO**
Az okos kapcsoló

A stratégia

2013. július 15. – 2014. április 15.

- **Előkészítés, projektindítás** - Okos kapcsoló prototípusának elkészítése, lefejlesztése, a kapcsolót irányító mobil alkalmazás fejlesztése, a mobil alkalmazás és a kapcsoló összekapcsolása, a kapcsoló használati útmutatójának elkészítése és az értékesítést elindító weblap élesítése. Vállalat megalapítása, üzleti terv.

2014. április 15. - 2014. december 31.

- **Termékbevezetés** – Az értékesítés elindítása, adatbázis építés és értékesítési anyagok elkészítése, ingyenes online marketing megjelenések menedzselése és koordinálása, személyes értékesítés megkezdése. Az Okos konnektor fejlesztésének megkezdése.

2015. január 1. - 2016. december 31.

- **Termékfejlesztés és intenzív értékesítés** – A Controleo rendszer bővítési lehetőségeinek feltérképezése, termékfejlesztés az ügyféligenyekhez igazodva. Kockázati tőke bevonásával a termék tömeges gyártásának előkészítése és intenzív marketing kampány finanszírozásának megoldása. A megnövekedett feladatokat ellátó szakmai személyzet toborzása, alkalmazotti létszám bővítése.

2017. január 1. – 2019. július 15.

- **Sorozatgyártás megvalósítása és betörés a kis és nagykereskedelmi értékesítési piacokra is** – a tömegtermelés megvalósítása, a kapcsoló és a további kifejlesztett csatlakozók, vezérlők gyártásának folyamatos biztosítása, új piaci partnerek keresése, profitmaximalizálás. Ismertség növelése a szakemberek közt, a termék és a köré épülő szolgáltatások ajánlás útján történő terjedése az építőiparban.

CONTROLEO

Az okos kapcsoló

Kapcsolat

POWER MANAGEMENT KFT.

6721 Szeged, Juhász Gyula u. 4. fsz 3.
info@powermanagement.hu

www.controleo.com

