

# A new way to the future – MAXEFF ( Maximum Efficiency)

Sample



# Cine suntem?

“Two minds better than one “

Suntem o echipa unita, bazata pe prietenie si incredere. Tot ceea ce am reusit sa dezvoltam a fost datorita unei comunicari eficiente si a unei perceptii deschise asupra a ceea ce este nou pe piata. Ceea ce propunem este legat de felul nostru de a privi lucrurile.

Ce reprezentam:

Unicitate;

Colaborare eficienta;

Deschiderea petru tot ce este nou

## Ce idei avem

- Implementarea unui sistem de senzori care sa optimizeze consumul de energie ( EE si GN )- senzori de miscare, prize inteligente, senzori de temperatura si o unitate centrala.
- Senzorii vor fi sincronizati cu tot ceea ce inseamna consumabil de energie ( frigider, AC, centrala termica, becuri, etc. )
- Prin intermediul unei platforme, senzorii vor fi sincronizati cu elementele fizice si in baza unui software, se va optimiza dupa un plan bine definit pentru consumul zilnic, in baza nevoilor consumatorilor.
- Se va putea urmari si modifica programul implementat deja de catre specialistii nostrii, prin intermediul unei aplicatii mobile ( MAXEFF)
- Spre deosebire de ceea ce este existent pe piata, avem planuri bazate pe statistici privind eficienta energetica, optimizand sistemul catre o eficienta maximala.

# Ce este nou/diferit in ceea ce propunem ?

Smart housing in cel mai eficient mod posibil ( maximum efficiency )

|Exemple: Eficientizarea unui sistem de sensori in functie de necesitati si confort. ( senzori care sa reduca consumul de energie )

Suport in ceea ce priveste eficientizarea si probleme care ar putea sa apara

Exemple: consultanta tehnica la implementarea noii solutii si o continua imbunatatire la ceea ce a fost deja implementat

Componenta care face adevărata diferență între o casă inteligentă și una automatizată este softwareul care o controleaza. Acolo se trage linia si se face adunarea: câte protocoale de comunicație știe, cu câte echipamente de la câți producători poate comunica, cât de bine știe să interpreteze informațiile culese de senzori, cât de bine știe să învețe obiceiurile proprietarului, cât de bine știe când să intervină și când să stea deoparte, cât de ușor este de întreținut și extins, cât de sigură și stabilă e funcționarea în timp.

Optiunea de a-ti sincroniza nevoile in timp real prin intermediul unei aplicatii mobile |Exemple: creerea unui mediu ambiental placut in timp scurt intr-o situatie neprevazuta

# Ne gandim oare la nevoile utilizatorilor ?

## Ce urmaresc acestia ?

- Eficientizarea consumului de energie
- Reducerea costurilor privind consumul de energie
- Feedback rapid
- Nevoia de inovatie

Sample

# Cine poate beneficia de un asemenea serviciu ?

Produsul/serviciul nostru se adresează tuturor consumatorilor casnici sau non casnici mici.

Principalele motive care au stat la baza acestei decizii sunt :

- Dorința de a reduce costurile energetice
- Implementarea unei solutii noi, diferita de ceea ce exista pe piata
- Nevoia de asistenta privind eficientizarea serviciului catre o valoare maximala
- Orice proces existent privind eficientizarea poate fi optimizat pana la un nivel maximal in functie de tehnologie

## Cum va fi acest produs/serviciu livrat/prestat?

- Serviciul/produsul poate fi accesat pe pagina principala a site-ului oficial al companiei. Solicitarea pentru implementarea unei solutii se face fie telefonic, fie online, primind un raspuns intr-un timp scurt.
- Se va asigura o simulare pentru verificarea eligibilitatii clientului care care a solicitat acest serviciu
- Se va asigura asistenta tehnica efectiva, gratuita, in vederea montatului si optimizarea sistemului
- Vor exista dezvoltări ulterioare și personalizări pe baza cerințelor utilizatorilor în baza unui abonament anual

# Advertising

- Se vor promova produsele prin intermediul reclamelor pe site-urile de socializare (FB si Twitter )
- Se vor realiza concursuri si tombole prin intermediul site-urilor de socializare, premiile fiind din domeniului “ gadget-uri”
- Promovarea prin intermediul site-urilor de shopping online ( **sunt vizati clientii predispusi la ideea de “NEW”, “Technology”** )
- Astfel vizam site-urile care comercializeaza si promoveaza gadget-uri ( shopping online + blog-uri de specialitate )



## Costuri/Fezabilitate

- Pretul achizitiei unui asemenea pachet pentru un client casnic – 500-700 EURO
- Investitia initiala pentru lansarea ideii ( costuri dezvoltare platforma +crearea unui sistem de date centralizat+achizitia pachetelor de la producatori+advertising) -50000 EURO
- Costurile privind intretinerea companiei (resurse umane + costuri efective de mentenanta )se amortizeaza lunar, in functie de marja de profit, in urma vanzarii de pachete
- Crearea si dezvoltarea platformei se face de catre membrii echipei
- Estimare vanzare de pachete anual – 150 de pachete

# Rezultate

- Se considera reducerea consumului de pana la 50%
- Confort ridicat cu costuri scazute
- Siguranta si eficienta

