

VÆRDISKABELSE

Konceptet er behjælpelig til besparelse af elforbruget.

Elliot giver brugeren en tryghed, når systemet er sat op. Risikoen for, at en brand eksempelvis opstår på grund af, at kunden har glemt at slukke strygejernet nedsættes, da Elliot vil slukke for strømmen inden da. Strømforbruget vil blive reduceret og kunden er derfor med til at skåne miljøet. Ydermere vil Elliot på sigt være en investering, da redueringen af strømforbruget også minimerer kundens strømregning.

Persona



Navn: Christian Jantsen
Alder: 26 år
Beskæftigelse: selvstændig
Bopæl: København

High tech lover

Christian er en person, der ser stor værdi i optimering. Han prioriterer at outsource de gøremål, som han ikke selv ønsker at bruge tid på, f.eks. rengøring og madlavning. Dermed får han mere tid til de ting, han rent faktisk har passion for, hvorfor Christian også ser fordele i automatisering af smart home devices. Som følge af hans job rejser han meget og bruger derfor en del tid udenfor sit hjem.

Han bruger en del energi på at researche på nye tech produkter, bl.a. via hans Facebook feed og Kickstarter. For at drage Christians opmærksomhed til et nyt produkt, er det essentielt, at det kan løse et reelt problem for ham.



TEAM

Karina Groth Albøge kga_93@hotmail.com
Emma Lykke Rasmussen emmalykke_elr@hotmail.com
Mie Faaborg Borgvardt mieborgvardt@gmail.com
Mads Riis mads@cutsmediadk
Thor Kirkegaard Jakobsen yossie@live.dk
Mads Schütz madsschutz@gmail.com

SAFETY & ENVIROMENTAL SOLUTION

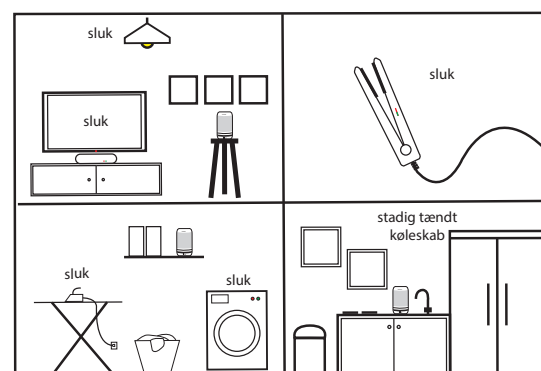
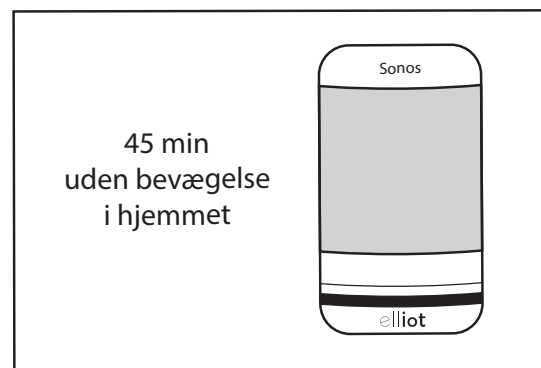
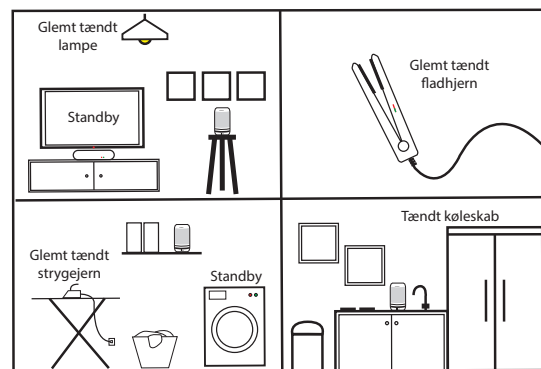
KONCEPT

Elliot er et automatisk strømstyringsystem, som hjælper kunden med at reducere elregningen med mere end 15% samtidig med, at hjemmet bliver mere sikkert og miljøet skånes. Dette drejer sig f.eks. om elektroniske enheder, fjernsyn og kaffemaskine, som står unødvendigt på standby når hjemmet ikke er i brug.

Ved hjælp af motion-sensorer opfanger systemet, om der er nogle i hjemmet, hvorefter det henholdsvis slukker eller tænder for strømmen. Med et smart system som Elliot er det muligt at ekskludere alt det, som ikke skal slukkes. Her kan f.eks. nævnes køleskab, vækkeur, router eller den stikdåse, hvor mobilopladeren sidder i.

Har kunden et kort ærinde, slukker strømmen dog ikke. Elliot tænder med en buffer tid på 45 minutter.

Om natten skifter systemet over til nat tilstand, og slukker for alt, der ikke er ekskluderet. Dette betyder, at din telefon stadigvæk lader, og dit vækkeur stadig er tændt. Skulle du dog mod alt forventning vågne om natten, f.eks. for at hente et glas vand, vil motion-sensorerne opfange denne aktivitet og tænde for strømmen ligesom normalt. Om natten fungerer systemet med en nedsat buffer tid på 10 minutter, hvorefter systemet igen slukker.



PRODUKT & DESIGN

Produktet

Elliot er et koncept af motion-sensorer, et smart-relæ og en gateway fra Develco Products. Først installeres smart-relæet og gatewayen i hjemmet, hvorefter bevægelsessensorerne placeres i alle rum. Bevægelsessensorerne opfanger, hvornår du er hjemme og eksekverer handlingen herudfra. Efter opsætningen, fungerer konceptet automatisk. Systemet er fremtidssikret da, der løbende kommer opdateringer, der via appen kan installeres. Herudover er det muligt at tage Elliot med sig, hvis kunden skal flytte.

Den mest optimale opsætning af Elliot ville være, hvis man kunne udvikle nogle smart-sikringer eller lignende, som kunne erstatte smart-relæet. Dette er for at minimere udgifterne på installationen, så brugerne vil få en større besparelse ud af produktet, da udskiftning af relæet er omkosteligt.

Design

Elliot placeres under kundens Sonos højttalere, for på denne måde at undgå sensorer i loftet, og samtidig ikke tilføre unødvendige features til indretningen. Dette er valgt på baggrund af målgruppens ønsker om et æstetisk design samt, at konceptet kan kombineres med allerede eksisterende produkter i hjemmet.



HYPE

Da Elliot er en strømstyrings løsning med fokus på sikkerhed og miljø, skal dette budskab overbringes i alt virksomhedens kommunikation. Dette betyder en grøn profil, der består udelukkende af digital kommunikation. For at skabe en interesse for produktet blandt super-users, er det vigtigt at få skabt hype. Dette gøres gennem Kickstarter, samt deres, ifølge vores interviews, foretrukne medier. For Elliot, er det vigtigt, at first movers har en god oplevelse og samtidigt spreder ordet om produktet. Hertil benyttes der merchandise til de mange Kickstarter supportere samt månedlige loyalitets mails.