



PRESSA INC.
**TRES HERMANOS CREAN UNA
INNOVADORA EMPRESA DE BOTELLAS
DE AGUA CON PRENSA CON
SOLIDWORKS PARA EMPRENDEDORES**
Caso de estudio

Pressa Inc. aprovechó las herramientas de diseño en 3D de SOLIDWORKS para transformar lo que comenzó siendo un proyecto de diseño universitario del cofundador Luke Hamby en una empresa de reciente creación con éxito comercial. Esta empresa diseña, fabrica y vende productos Pressa Bottle, respaldados por una patente internacional para la exclusiva prensa que exprime las frutas.

Reto:

Transformar un innovador diseño de botella de agua con una prensa para fruta creado para un proyecto de diseño universitario en una empresa de fabricación viable.

Solución:

Implementación del software de desarrollo de productos SOLIDWORKS para Emprendedores.

Resultados:

- Se realizaron ventas proyectadas de 200 000 botellas en 2019
- Adaptación del diseño inicial del producto en tres productos
- Se aprovechó el diseño y los materiales impresos en 3D para lanzar la campaña en Kickstarter
- Patente asegurada para la botella de agua con prensa para fruta

Los hermanos Jesse, Luke y Mason Hambly estudiaban en la universidad cuando se les ocurrió crear una bebida saludable para calmar la sed que prensara la fruta y exprimiera su zumo directamente en el agua. Los tres hermanos, que dejaron la universidad durante un par de años para intentar triunfar en el circuito profesional de snowboard, se dieron cuenta de que sus compañeros de clase de la universidad utilizaban el mismo método ineficiente que consistía en sumergir la fruta en botellas con infusor. Después de probar las botellas con infusor, los hermanos observaron que, aunque les ayudaban a beber más agua, esta también carecía de sabor. De hecho, se dieron cuenta de que, en lugar de liberar el zumo de la fruta en el agua, este tipo de botellas hacía exactamente lo contrario: la fruta absorbía el agua, se hinchaba y lo manchaba todo. Además de tener que limpiarlo después, nunca se llegaba a liberar el delicioso zumo.

Esa experiencia les propició la idea de crear una botella de agua con un disco giratorio en la parte superior, que actúa como una prensa en el interior. Al girar el disco en la parte superior, es posible pensar el jugo de la fruta, lo que permite que su sabor se traspase directamente al agua. Luke, que estaba estudiando ingeniería de diseño en la universidad de Conestoga College, desarrolló este concepto de la botella como su proyecto de diseño superior y fue entonces cuando nació Pressa Bottle.

“Mientras era estudiante de ingeniería en Conestoga College, aprendí a utilizar el software de diseño de SOLIDWORKS® en 3D”, recuerda Luke. “Me pareció que SOLIDWORKS era muy fácil de usar; había muchas clases y tutoriales de YouTube disponibles en línea y me entusiasmaba aprender a utilizarlo bien. Al mismo tiempo, mis hermanos y yo seguíamos pensando en la idea de la botella con prensa, así que creé el concepto inicial de Pressa Bottle como mi proyecto de diseño superior. Una vez finalizado el diseño, compré una impresora 3D porque sabía que tenía que fabricarla”.

El diseño inicial de Pressa Bottle, creado con el software SOLIDWORKS Education Edition, era tan innovador y tenía tanto potencial comercial que, tras graduarse, Luke Hambly decidió pedir ayuda a sus hermanos. Jesse gestiona el marketing y el comercio electrónico, y Mason es el director que crea los vídeos para la empresa. A continuación, los hermanos se propusieron transformar un proyecto universitario de diseño en un producto innovador que respaldase un negocio de fabricación viable, con el software SOLIDWORKS para Emprendedores como solución de desarrollo de productos.

DE PROYECTO UNIVERSITARIO DE DISEÑO A PATENTE

Con una idea de producto viable, los hermanos Hambly fueron lo suficientemente astutos para darse cuenta de que otras empresas podrían intentar robar o copiar su idea de botella de agua con prensa. Por lo tanto, su primera prioridad empresarial fue solicitar una patente de Pressa Bottle para proteger su propiedad intelectual (PI).

“Aunque yo diseñé la botella Pressa Bottle para mi curso universitario, mis hermanos y yo poseíamos la propiedad intelectual, y de inmediato presentamos la patente, que tenemos desde entonces”, recuerda Luke. “Teníamos un diseño de producto viable, una herramienta excelente de SOLIDWORKS para perfeccionar el diseño antes de la producción y estábamos de acuerdo en que era el momento de arriesgarse. El siguiente paso fue encontrar una manera de convertirlo en un negocio”.

DE KICKSTARTER AL PROGRAMA “DRAGON'S DEN”

Para obtener financiación, los tres hermanos hicieron un vídeo en Kickstarter dirigido por Mason en el que utilizaban prototipos impresos en 3D. “Tuvimos que confirmar que no solo nuestros amigos y familia pensaban que se trataba de una idea de producto potencialmente lucrativa”, explica Luke. “En 2015, la campaña en Kickstarter dio como resultado una financiación de 40 000 dólares por pedidos por adelantado y nos permitió empezar a trabajar con un fabricante de creación de moldes para prototipos, y comenzar a optimizar el diseño en SOLIDWORKS para la producción”.

Después de enviar los pedidos por adelantado de Kickstarter, los tres hermanos visitaron el programa “Dragon's Den” (Guarda de dragones), la versión canadiense del programa de televisión estadounidense “Shark Tank” (Tanque de tiburones), para ver si podían recaudar más dinero de un grupo de seis inversores capitalistas emprendedores. Mientras que cuatro de ellos les hicieron ofertas, los hermanos aceptaron la oferta de Jim Treliving de 150 000 dólares a cambio del 25 % de la empresa, con el 75 % restante dividido a partes iguales entre los hermanos.



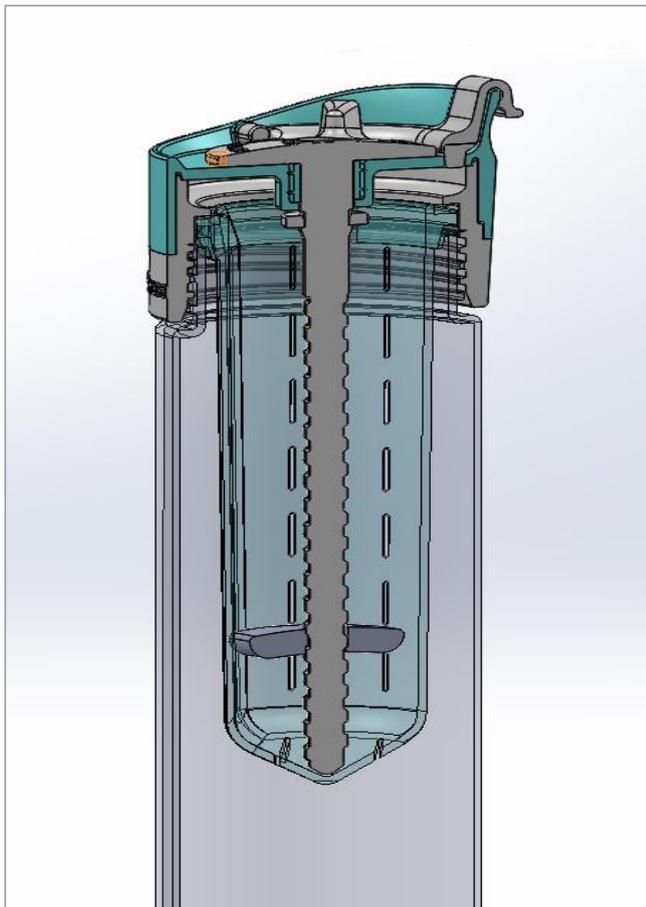
“SOLIDWORKS nos permitió comunicarnos eficazmente con nuestro fabricante de moldes para afinar el diseño y realizar ajustes en tiempo real, como por ejemplo, efectuar un mejor trabajo ocultando las líneas de separación”.

—Luke Hambly, cofundador

AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN Y LAS VENTAS

Con la financiación conseguida en “Dragon's Den”, los hermanos Hambly se establecieron ampliando su oferta de productos de un modelo de Pressa Bottle (plástico) a tres (vidrio, metal y plástico); trabajando con el fabricante de moldes para mejorar el diseño de Pressa Bottle, aumentando sus esfuerzos de producción y ventas. “SOLIDWORKS nos permitió comunicarnos eficazmente con nuestro fabricante de moldes para afinar el diseño y realizar ajustes en tiempo real, como por ejemplo, efectuar un mejor trabajo ocultando las líneas de separación”, recuerda Luke.

La empresa ha seguido creciendo desde que consiguió la financiación en "Dragon's Den", con un aumento constante de las ventas. "Hemos visto crecer las ventas mes tras mes, con unas ventas proyectadas para alcanzar las 200 000 botellas en 2019", dice Luke. "Con el éxito que hemos tenido con Pressa Bottle y las herramientas de desarrollo de producto de SOLIDWORKS para Emprendedores, estamos emocionados por desarrollar más productos en el futuro".



Comenzando con el software SOLIDWORKS Education Edition y continuando con el software SOLIDWORKS para Emprendedores, Pressa confió en SOLIDWORKS para diseñar y optimizar el diseño de Pressa Bottle, asegurar la financiación inicial, obtener una patente internacional, perfeccionar la estética del producto y mejorar la viabilidad de fabricación.

La historia de Pressa Inc.

VAR: Javelin Technologies, Oakville, Ontario, Canadá

Sede central: 7434 Sideroad 11

Elora, Ontario N0B1S0

Canadá

Teléfono: +1 519 994 2854

Para obtener más información

www.pressabottle.com



La plataforma 3DEXPERIENCE® impulsa nuestras aplicaciones y ofrece un extenso portfolío de experiencias que dan solución a 11 industrias diferentes.

Dassault Systèmes, la compañía de 3DEXPERIENCE®, suministra a empresas y usuarios universos virtuales en los que pueden dar rienda suelta a su imaginación para crear diseños innovadores y sostenibles. Sus soluciones, líderes mundiales, transforman las fases de diseño, producción y asistencia de todo tipo de productos. Las soluciones de colaboración de Dassault Systèmes fomentan la innovación social, lo que amplía las posibilidades de que el mundo virtual mejore el mundo real. El grupo aporta un gran valor a más de 250 000 clientes de todos los tamaños y sectores en más de 140 países. Si desea obtener más información, visite www.3ds.com/es.

