



Gestione Imprese Informatiche

Startup Design Lab

Nome del team **Mana Seekers**

FASE 2 - DESIGN



Elencate rapidamente ogni idea di possibile offerta, di possibile prodotto o servizio, che possa, a vostro avviso, essere interessante per il mercato che avete scelto di aggredire. Seguendo le indicazioni sulla slide 10.19

Idea n.: 1 Descrizione: Fast orders

Realizzare un'applicazione mobile che permetta di collegarsi alla rete interna di un ristorante, un modo da poter effettuare in maniera autonoma e veloce l'ordinazione al tavolo. Possibilità di pagare tramite carta di credito.

Idea n.: 2 Descrizione: Consultazione

Tramite l'applicazione sarà possibile consultare il menù anche online e/o scaricandolo sul proprio dispositivo per visualizzarlo quando si desidera.

Idea n.: 3 Descrizione: Valutazione

Ogni utente potrà dare una valutazione personale al locale, alle singole ordinazioni o alle accoppiate cibo/bevanda (utile ad esempio per associare il vino più indicato).

Idea n.: 4 Descrizione: Pagamenti

Possibilità di pagare tramite carta di credito o PayPal.

Possibilità di utilizzare gli sconti GroupOn (e simili) senza necessità di stampare il buono.

Idea n.: 5 Descrizione: Suggerimenti agli amici

Possibilità di invitare un amico ad andare in un certo locale o di ordinare una particolare consumazione.



Idea n.: 6 Descrizione: Chat

Chat e altri mezzi di comunicazione per eventuali eventi social (es. serata single, festa privata, ecc...)

Idea n.: 7 Descrizione: Statistiche

Statistiche sulle ordinazioni (cronologia, spesa media, apporto calorico)

Idea n.: 8 Descrizione: Tablet table

L'idea consiste nel vendere un grande tablet a forma di tavolo, contenente il software prodotto e personalizzato per ogni locale (ad esempio adattabile al menu).

Idea n.: 9 Descrizione: Mercato Alberghiero

Applicare alcune delle idee precedenti per realizzare un'applicazione per le strutture alberghiere. Si potrà ordinare in camera tramite dispositivo mobile, prolungare il pernottamento o pagare il soggiorno (o gli extra) tramite carta di credito/PayPal

Idea n.: 10 Descrizione: Cinema

Utilizzare il sistema di votazioni anche per i cinema, con possibilità di prenotare i biglietti, scegliere i propri posti e pagare online presso qualunque cinema aderisca all'applicazione.

Idea n.: 11 Descrizione: Supermarket

Possibilità di realizzare una lista della spesa sul proprio dispositivo mobile, verificare la presenza di certi prodotti (con la possibilità di scegliere marca e altri dettagli), ordinare i prodotti scelti ed infine pagare online, per poi procedere con il ritiro presso un centro apposito al supermercato o con consegna a domicilio.

Idea n.: 12 Descrizione: Tablet

Passare ad un mercato differente in cui, anziché distribuire l'applicazione scaricandola sul proprio dispositivo, si vendono dei tablet pc contenenti il software prodotto per l'ordinazione al tavolo e la consultazione del menu.



Selezione

Eseguite una sessione Kill&Thrill sulle varie idee e scegliete le 2, 3 o 4 idee migliori.

Sulla base: dell'originalità, della fattibilità, della passione che vi suscitano.

Motivazione

Perché avete scelto quelle specifiche idee e scartato le altre?

Idee scelte:

tutte le idee dalla 1 alla 7 parteciperanno alla realizzazione di un'unica applicazione (di ambito ristorativo), ad esclusione dell'idea n° 6

Mercato alberghiero (idea n° 9)

Tablet e Tablet table (idee n°8 e 12)

Idee scartate:

6- Potrebbe essere dispersivo e fuori luogo creare un social network interno ad uno stesso locale.

Inoltre è opposto alla filosofia del Fast Orders

10- Non fa parte dell'ambito ristorativo. Inoltre queste funzionalità sono già disponibili presso la maggior parte dei cinema

11- Il tempo utilizzato per cercare un determinato prodotto all'interno del database potrebbe essere troppo lungo, soprattutto per quantità ingenti di prodotti o di numerosità.



Bozze di Modello

Date un nome a ciascuna delle idee selezionate e sviluppate le prime bozze di Business Model seguendo le indicazioni sulla slide 10.22.

Cercate di completare tutti i settori della cornice che ritenete cruciali. Evidenziate in maniera diversa i percorsi generati da VP o CS differenti.

Per ciascun Modello e ciascun blocco chiave cercate di evidenziare le criticità secondo l'analisi SWOT.



Segmenti Clienti	Ristoratori Albergatori Supermarket Cinema Privati (utenti)		Vendita prodotto, manutenzione
Customer Relationship	Feedback Online Assistenza clienti (teleassistenza e as- sistenza dedicata)	Canali Sito internet Android Market e Apple Store Passaparola	
Value Proposition	Applicazione mobile per ordinare in maniera au-tonoma e veloce e per con- sultare il menu in un modo nuovo Distribuzione e vendita dell’hardware specifico		
Attività Chiave	Sviluppo software Manutenzione server e database business	Risorse Chiave Infrastruttura internet Tenici competenti e di espe- rienza	Costi fissi: risorse umane Costi variabili: costi di manutenzione (es. uscite dei tecnici)
Partner Chiave	Produttori hardware (server e tablet) Circuiti di carte di credito		
			\$truttura Costi

Idea Definitiva:



SWOT Generale dell'Idea:

Punti di Forza

Fast Orders.
Applicazione unica nel suo genere (esiste solo in ambito B2B).
Facilità nel gestire le ordinazioni.
Valutazione del cliente (quindi non viziata da pubblicità o recensioni).
Facilmente espandibile.
Grande diffusione grazie alla versatilità dei dispositivi mobile.

Punti di Debolezza

Gli utenti potrebbero comunque preferire il servizio al tavolo (quindi è opportuno offrire entrambe le possibilità).
Grossi costi di sviluppo e gestione.
Per le funzionalità online (quindi non all'interno del locale) potrebbe essere problematico il digital dividing (non tutti utilizzano connessioni 3G).
Richiede abbondante personalizzazione per ogni locale.
Necessita di un'interfaccia semplice e intuitiva.
La produzione e distribuzione dell'hardware è una competenza che rischia di indebolire il progetto.

Opportunità

Espansione del mercato in un nuovo settore (ristorazione nel settore mobile).
Rapida diffusione del 3G.
Piattaforme sempre più performanti e sempre più diffuse.
Concorrenza diretta quasi assente o comunque che lavora tramite altri mezzi (es. Fast Food).
Possibilità di creare un business incentrando sul questa filosofia di ordinazione e frequentazione.

Minacce

Mercato che non si sviluppa.
Disinteresse da parte degli utenti.
Disinteresse da parte dei business.
Applicazione scomoda per i business.
Entrata nel mercato di competitor già affermati in ambiti simili (es., passaggio da mercato B2B a B2B2C).
Valutazioni inconsistenti o contraddittorie.
Hardware difficilmente vendibile

Punti salienti emersi dallo SWOT dei singoli blocchi:

L'unicità della nostra Value Proposition potrebbe essere un'arma a doppio taglio: potremmo creare un nuovo mercato oppure fallire dando una buona idea ai nostri competitor. Di conseguenza è fondamentale partire da subito con un'applicazione efficace e semplice, con costi ridotti.
Inoltre potrebbe essere utile effettuare un'indagine di mercato per scoprire se e quanto gli utenti sarebbero disposti ad ordinare da sé invece che con l'ausilio del cameriere. E' altrettanto importante capire se anche i business siano disposti ad utilizzare questo sistema.
Non tutti i locali pubblici sono dotati di una rete interna o internet.
L'intero progetto è strettamente legato all'evoluzione delle tecnologie internet e mobile (nonostante siano in crescita esponenziale).
La rivendita dell'hardware potrebbe essere un'idea per una futura espansione.



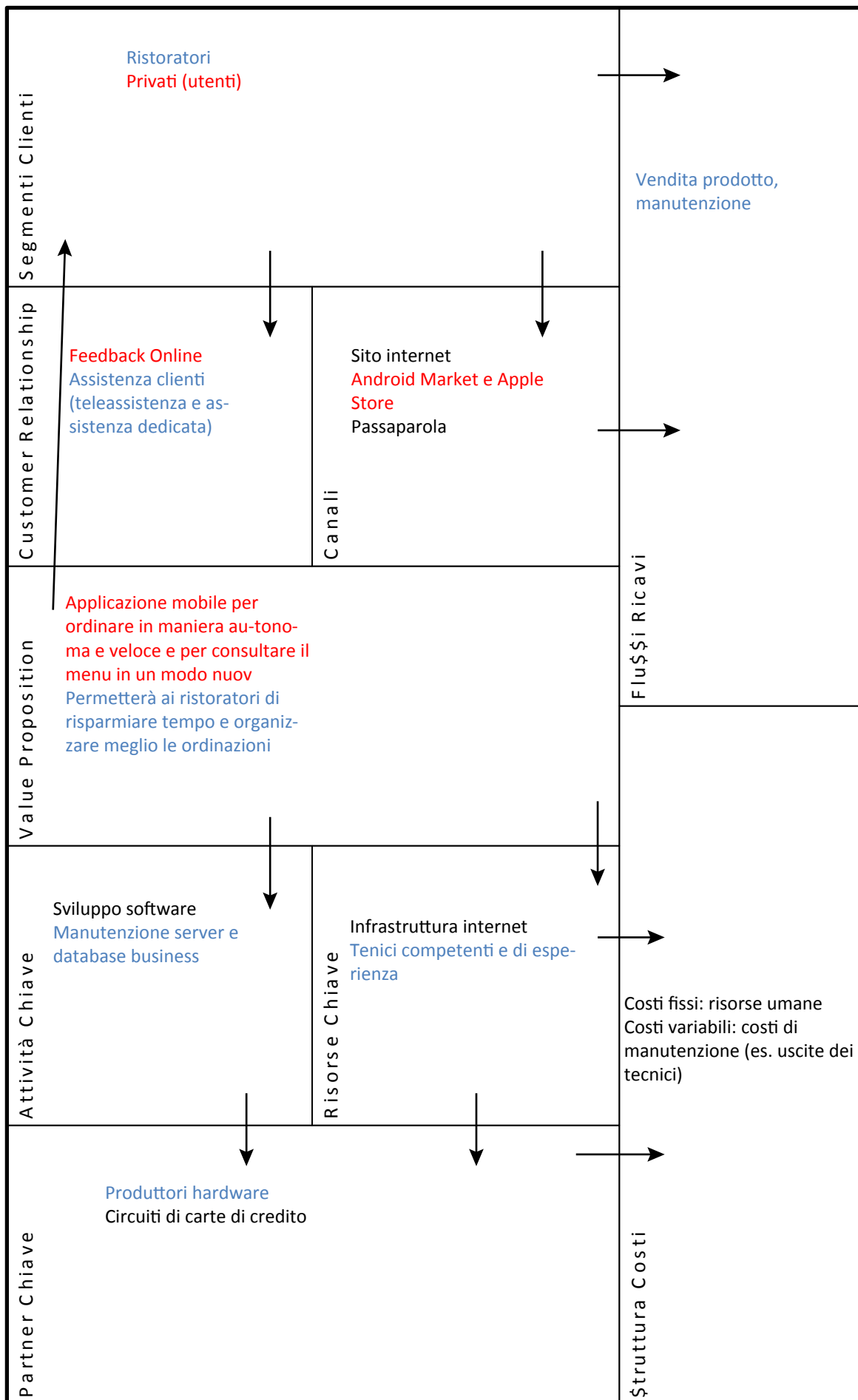
Sulla base dei risultati dello SWOT sulle bozze di modelli selezionate l'Idea Definitiva.

Nome: Fast Orders - Order by Yourself

Descrizione:

L'applicazione consiste nel distribuire un software mobile che consenta agli utenti di ordinare presso il proprio tavolo in ogni locale che aderisca al progetto. Inoltre gli utenti potranno dare delle valutazioni online ai propri ordini e ai locali, in modo da creare una piattaforma social di discussione e diffusione per conoscere i locali migliori o più indicati a particolari esigenze.

Sarà sufficiente scaricare l'applicazione e registrarsi per poter accedere ai servizi offerti, tra cui la consultazione online dei menu e la possibilità di cercare particolari servizi offerti dai diversi locali.



Idea Definitiva:



Soluzione delle Criticità

Come pensate di affrontare le criticità emerse dall'analisi SWOT? Come sfruttate i Punti di Forza e le Opportunità? Come gestite Debolezze e Minacce?

Un'indagine di mercato risolverà il problema della disponibilità di utenti e business ad accettare questo nuovo sistema.

La diffusione esponenziale di dispositivi mobile ed utilizzo della rete internet mobile non fa pensare ad un futuro crollo di queste tecnologie (inoltre il digital dividing è un problema affrontato sempre più frequentemente).

Studio approfondito per creare un'interfaccia estremamente semplice, intuitiva ed utilizzabile (sia lato server che client, ovvero sia per la gestione da parte dei business sia per gli utenti mobile).

Creazione di uno scheletro base di applicazione personalizzabile per ogni business (questo per quanto riguarda l'applicazione lato server, ovvero la gestione degli ordini).

Puntare subito ad un'applicazione efficiente per evitare l'inserimento da parte dei competitor.

Note, Conclusioni e Commenti