

Healthbit

Trasforma le tue passioni in un *valore aggiunto* per entrare in contatto con le aziende.

Idea/problema/contesto:

Il sempre maggiore utilizzo di social network attraverso i browser e su applicazione ha aperto nuove forme di mercato, dove la nuova carta moneta sono i dati generati dagli utenti e acquistati dalle aziende, che si muovono unidirezionalmente dai primi verso i secondi.

Nel mezzo della loro migrazione, tali informazioni sono raccolte dalle compagnie che forniscono i servizi fruiti dagli utenti e successivamente vendute dalle stesse a terzi in cambio di danaro, in accordo con il modello economico del *two-sided market*. La mole di dati venduti ha assunto proporzioni tali da assumere la denominazione di *Big-Data* e genera quotidianamente introiti talmente ingenti da costringere gli utenti ad una riflessione sullo sfruttamento delle loro informazioni personali, considerando l'effettiva discrepanza tra i guadagni delle aziende detentrici dei diritti di sfruttamento della privacy e il servizio da esse fornito.

Cos'è:

Healthbit è una piattaforma multimediale che fornisce agli utenti un servizio di monitoraggio delle attività di fitness e dieta e contemporaneamente permette alle aziende, interessate nella ricerca di *influencer*, di accedere alle informazioni concesse sotto lucido consenso dei fruitori. Lo scopo è creare un canale diretto tra i principali promotori sociali di una determinata disciplina e le aziende interessate ad investire denaro in prodotti settorializzati al fine di creare campagne di marketing mirato ed efficace, fondate su di un bacino di possibili acquirenti già consolidato.

Come funziona:

Lo step iniziale di Healthbit è la registrazione dei dati anagrafici e la sincronizzazione con le piattaforme sociali utilizzate dall'utente. A questo punto l'applicazione funziona come un vero e proprio monitor dei parametri biologici che si attivano durante le sessioni di fitness e dieta, implementando la user journey con un assistente motivazionale che interagisce con l'atleta fornendo consigli

motivazionali e con un *ranking*, sviluppato sulla base del concetto di *reward*, che incoraggia l'utente a portare avanti la propria passione con il maggior impegno possibile.

Contemporaneamente i dati biologici, emotivi, anagrafici, comportamentali e fisici vengono parametrizzati secondo istanze *quantitative*, *qualitative* e *sociali* al fine di creare dei pacchetti di *small data* che vengono stipati in un bacino virtuale e ordinate, così da creare una vera e propria cartella prestazionale del singolo utente, visionabile a tutte le aziende iscritte al sito di Healthbit.

Gli interessati possono seguire l'evoluzione prestazionale e sociale degli iscritti all'applicazione di Healthbit ed interagire con loro tramite messaggi pop-up per spronarli nella direzione più consona a renderli i volti di una futura campagna di marketing e, al termine della maturazione, contattarli per stipulare un primo contratto, dove Healthbit si comporta da tutor, moderatore e guadagna una percentuale.

Valore/potenzialità:

Nel commercio di *Big Data*, Healthbit si pone come un innovativo strumento di mercato: intercetta infatti il potenziale *plusvalore* del singolo individuo, valutato secondo la sua influenza sugli altri utenti nelle piattaforme sociali, lo parametrizza in piccoli pacchetti di informazioni, gli *small data*, e lo rende accessibile in maniera diretta a quelle aziende che più sono inclini ad investire denaro in campagne di marketing incentrate su di un nuovo volto.

L'utente, concedendo il controllo sulle proprie informazioni, ha la possibilità di trasformarsi in *influencer*, dando nuovo equilibrio al vecchio sistema di *Human Copyright*, in cui il singolo individuo rappresenta una miniera di danaro per chi specula sulla compra-vendita delle sue informazioni senza alcun riconoscimento economico.