

## 1 DICHIARAZIONI INIZIALI

### 1.1 Nome e cognome referente del team

Nominativo

Vittorio Schiavon

### 1.2 Indirizzo e-mail di riferimento

E-mail

vittorioschiavon99@gmail.com

### 1.3 Regolamento Start Cup Veneto 2023

Dichiaro di aver preso visione del "Regolamento Start Cup Veneto 2023" e di accettare le condizioni in esso contenute (disponibile a questo link <https://startcupveneto.it/regolamento>)

Si

## 2 PRESENTAZIONE DELL'IDEA

### 2.1 Presentazione dell'Idea

Il team è una società già costituita?

No

Nome

dell'Idea

Qualoc

Categoria

dell'Idea

ICT

L'idea in una  
riga

Una piattaforma e-commerce che digitalizza la rete di negozi locali in maniera

Qualoc ha l'obiettivo di replicare digitalmente la rete delle piccole e medie attività commerciali locali. Il prodotto è una piattaforma e-commerce, web e mobile, che accoglie i negozi locali e gli offre la possibilità di sfruttare i benefici del digitale per ampliare la loro attività e aumentare la loro competitività contro le grandi catene commerciali e i colossi dello shopping online.

I clienti potranno, tramite la piattaforma, compiere acquisti che supportano la loro economia locale e ricevere a casa prodotti di qualità di vario tipo, con un servizio migliore e più personale.

Qualoc è un servizio innovativo che si distingue sensibilmente dalle soluzioni attuali. La piattaforma vuole essere un'alternativa più umana, che mette al centro della sua attività e del suo servizio la persona. Qualoc, in linea con le necessità dei nostri clienti, vuole essere una tecnologia che espande l'interazione sociale, non che la limiti.

Questo obiettivo si concretizza nel servizio offerto. L'utenza è incentivata ad avere un contatto diretto, che si esprime in molteplici canali come messaggistica, chiamate e videochiamate. La principale modalità di acquisto che un cliente compirà da un negoziante presente sulla piattaforma è proprio una vendita ad interazione diretta.

Tale approccio ad un servizio di e-commerce permette di risolvere i problemi delle soluzioni esistenti citate nella sezione precedente. Infatti, favorendo il dialogo e il rapporto cliente-commerciante, si viene a replicare correttamente l'interazione che avviene all'interno del negozio fisico. Ciò permette al cliente di avere un'ottimo supporto all'acquisto, usufruendo dell'esperienza del commerciante, della possibilità di vedere direttamente il prodotto che acquisterà, e avendo la fiducia di sapere chi sta vendendo quel bene, e molti altri benefici.

D'altro canto, il commerciante, avrà la possibilità di attivare un negozio digitale in pochissimo tempo e con zero competenze richieste, in quanto, la completa digitalizzazione del suo catalogo è una opzionalità.

Questa interazione diretta, avvenendo comunque su una piattaforma digitale, permetterà al cliente e al commerciante di avere tutte le comodità e servizi dello shopping online.

Come anticipato, il negoziante potrà comunque, aggiuntivamente, proporre alla sua clientela l'intero catalogo digitalizzato, in maniera da permettere l'acquisto anche in maniera indiretta e asincrona.

Essendo una piattaforma e-commerce, Qualoc offre un'elevata funzionalità di ricerca. Tale funzionalità è progettata per consentire agli utenti di trovare rapidamente prodotti e negozi all'interno della piattaforma.

Grazie alla sua natura di piattaforma di e-commerce locale, Qualoc offre un servizio di consegna rapido ed efficiente, grazie alla collaborazione con riders e corrieri locali. Ciò consente ai clienti di ricevere i prodotti acquistati in poche ore dalla conferma dell'ordine.



Tutte le soluzioni esistenti citate nell'analisi dei competitor, offrono la stessa tipologia di servizio, che si dimostra, per molti aspetti, disallineata con le reali necessità dei partecipanti alle piattaforme. Tali servizi richiedono ai negozi di affrontare un processo di digitalizzazione profondo e completo, al fine di creare un catalogo online da inserire nella piattaforma. Creare un catalogo di questa natura, per negozi locali che hanno svariate centinaia di prodotti, significa scattare migliaia di fotografie (da correggere, ritagliare e bilanciare in post produzione), scrivere migliaia righe di descrizione, tenere traccia di migliaia opzioni di prodotto, etc.. Inoltre, una volta correttamente digitalizzato il catalogo, è necessario costantemente aggiornare le quantità e disponibilità dei prodotti. Questo processo richiede al negoziante una quantità di ore lavorative, competenze e strumenti che nella maggior parte dei casi non riesce ad offrire. Tale sforzo, tra l'altro, è richiesto nei primissimi momenti di utilizzo di queste piattaforme ecommerce, quindi il negoziante non percepisce gli effetti benefici dell'azione ma soltanto l'investimento richiesto. Questa alta barriera d'ingresso rappresenta uno dei motivi principali per cui i negozianti locali non hanno una presenza strutturata online. Qualoc desidera abbattere tale barriera.

D'altro canto, anche per i clienti, le soluzioni esistenti non sono ottimali. Come abbiamo descritto nella sezione Customer segment, la categoria a cui Qualoc si rivolge apprezza e desidera l'interazione con il commerciante, sia esso per puro spirito sociale o per necessità di essere guidato all'acquisto. Le soluzioni che vogliono digitalizzare il commercio locale con un ecommerce classico non soddisfano tale necessità. Il cliente è portato a perdere i benefici di avere una persona esperta con cui interfacciarsi, che è uno dei maggiori valori aggiunti del commercio locale. Qualoc desidera offrire un portale digitale che tenga conto di questo aspetto.

Qualoc ha l'obiettivo di creare un ecommerce in cui il valore del negozio fisico possa essere espresso a pieno.

Dalle elaborazioni condotte da Confesercenti sui dati resi disponibili dalle fonti camerali (fonte: appendice 1) emerge che il commercio al dettaglio italiano è in crisi. Il numero di aperture di negozi è diminuito drasticamente, registrando il dato più basso degli ultimi dieci anni. Questa tendenza ha portato a una media di oltre due negozi chiusi ogni ora nel 2022, con una perdita totale di oltre 20.000 unità. La situazione colpisce tutto il territorio nazionale, anche le regioni con un tessuto commerciale più sviluppato, e ha portato ad una perdita del -14,3% circa di negozi di vicinato al servizio della comunità rispetto al 2012.

Il crollo del commercio locale può causare effetti negativi sulla diversità dell'offerta commerciale e sulla disponibilità di prodotti e servizi a disposizione dei cittadini.

La presenza di piccoli negozi di vicinato svolge un ruolo sociale importante, fornendo posti di lavoro e contribuendo alla coesione sociale della comunità. La scomparsa di questi negozi locali può quindi ridurre la qualità e la scelta di prodotti e servizi a disposizione dei cittadini, causando un impatto negativo sulla qualità della vita delle comunità locali.

Una delle principali motivazioni di questo declino riscontrate dal team di Qualoc durante la fase di validazione del problema è la mancanza di presenza online e di strumenti digitali per competere con i competitor più grandi. Molti negozianti locali non hanno un sito web o non hanno una presenza attiva sui social media, il che li rende meno visibili e raggiungibili ai loro clienti.

Inoltre, le piattaforme di e-commerce come Amazon e eBay hanno abituato i consumatori all'acquisto di prodotti online e ai servizi che allettano il loro desiderio di comodità ed efficienza, come la consegna rapida e lo shopping dalla comodità della propria abitazione.

I negozi locali, non offrendo tali servizi, subiscono una perdita di clientela e volume di vendite, contribuendo così al declino dell'attività.

Durante la fase di validazione del problema abbiamo potuto riscontrare che i negozi locali, pur consci delle loro difficoltà, non valutano l'utilizzo di strumenti online perché ritengono troppo dispendiosi in termini di tempo e di ritorno la creazione di un catalogo online, il suo mantenimento, l'adozione di strumenti digitali, avvicinarsi al marketing digitale ecc.

Per poter stimare con precisione le dimensioni del mercato di riferimento di Qualoc, è fondamentale analizzare sia la dimensione del commercio locale al dettaglio fisico che quella online.

In Italia, il commercio al dettaglio fisico conta più di 700.000 imprese e rappresenta il 14% del totale dell'economia nazionale, per un valore complessivo di circa 300 miliardi di euro.

Inoltre, negli ultimi anni, è stato registrato un forte sviluppo del commercio al dettaglio online. Nel 2022, il valore del commercio al dettaglio online in Italia ha raggiunto i 33,2 miliardi di euro, con una crescita del 8% rispetto all'anno precedente.



Il team possiede tutte le competenze necessarie per creare il prodotto.

L'obiettivo principale di Qualoc nella fase attuale è lo sviluppo del primo MVP (Minimum Viable Product) al fine di validare la soluzione sul mercato e raccogliere dati ed opinioni dai potenziali clienti. Durante questa fase di sviluppo, è fondamentale mantenere un approccio efficiente per evitare di disperdere risorse. Pertanto, è previsto un periodo di circa un mese (giugno 2023) dedicato allo sviluppo del primo MVP. Il primo rilascio del primo MVP è programmato per il mese di luglio 2023. Tale rilascio avverrà in ambiente estremamente circoscritto e monitorato, con l'obiettivo di verificare il corretto funzionamento del MVP. In seguito al rilascio controllato e alle successive modifiche al MVP, si procederà con il rilascio della piattaforma nel comune di Padova.

Concentrandosi inizialmente soltanto sul comune di Padova, saremo in grado di ottimizzare le risorse e l'intensità delle attività di marketing e gestione dei clienti.

Durante i mesi di agosto e settembre 2023, ci concentreremo sulla raccolta dei dati di utilizzo della piattaforma e sull'implementazione degli aggiornamenti più urgenti. In questa fase, le attività di promozione e gestione dei clienti saranno prioritari. Utilizzeremo i dati raccolti per valutare l'accoglienza del primo MVP sul mercato e prendere decisioni informate sul percorso da seguire.

In base al feedback e al riscontro ottenuti, valuteremo se procedere con lo sviluppo di un secondo MVP o se iniziare lo sviluppo della piattaforma completa. Nel caso in cui sia necessario un secondo MVP, il mese di ottobre (e potenzialmente anche Novembre, se il primo MVP è stato validato) sarà dedicato al suo sviluppo.

Una volta che il nostro prodotto sarà stato validato entro la fine del 2023, adotteremo strategie di marketing mirate a diventare un servizio di riferimento nel comune di Padova.

L'obiettivo per la fine del 2025 è offrire il servizio di Qualoc in tutte le principali città del Veneto, come Verona e Vicenza, creando una presenza solida nella regione.

Il 2026 sarà caratterizzato dall'espansione su scala nazionale, portando gradualmente il servizio di Qualoc in tutto il territorio italiano. Questo richiede un approccio strategico e pianificato, che include la ricerca di partnership, l'adattamento alle diverse realtà locali e l'implementazione di un solido piano di marketing per raggiungere un'ampia base di clienti in tutto il paese.

#### Team

Il team, principalmente per motivi accademici legati alla necessità di compiere un progetto di tesi personale, è costituito momentaneamente dal solo fondatore, Vittorio Schiavon. Un fondamentale aiuto è stato apportato dal principale advisor, nonché Professore del corso Start-up in ICT dell'Università di Padova, Fabio d'Alessi.

Vittorio Schiavon

Vittorio Schiavon è il creatore e fondatore di Qualoc. Nel 2021 ha conseguito la laurea triennale in Informatica all'Università di Padova e successivamente si è iscritto al corso magistrale in Computer Science presso la stessa università. Grazie anche alla sua esperienza Erasmus presso la Vrije Universiteit di Amsterdam, ha acquisito competenze nell'ambito dell'Intelligenza Artificiale, della gestione di startup innovative e dello sviluppo web. Durante il suo tempo libero, Vittorio ha studiato anche ambiti al di fuori della sua formazione, come il marketing e la comunicazione, il design grafico e l'UI/UX, il montaggio video e altro ancora.

Fabio d'Alessi

Fabio d'Alessi, Chief Innovation Officer di M31 Srl e Professore del corso "Startup in ICT" presso l'Università di Padova, ha seguito da vicino il progetto Qualoc sin dai suoi primi passi e ricopre il ruolo di relatore della tesi magistrale di Vittorio Schiavon.

Grazie alla sua vasta esperienza sia nell'ambito imprenditoriale che tecnico, ha fornito un contributo fondamentale per la creazione e lo sviluppo del progetto. Inoltre, la sua ampia rete di contatti ha permesso di raggiungere molteplici professionisti, potenziali clienti e business strategists.

Analisi e piano di espansione del team

Il fondatore, grazie alla sua formazione accademica, possiede le competenze tecniche necessarie per la realizzazione e manutenzione del progetto. Inoltre, per quanto riguarda la gestione delle strategie di marketing, comunicazione e design, il fondatore, grazie alle sue esperienze extracurricolari, ha le competenze sufficienti per gestirle in modo autonomo.

Per quanto riguarda la gestione dell'impresa, le competenze finanziarie, legali e amministrative, il fondatore ha un supporto e una guida concreta offerta dal key advisor. Se necessario, nelle fasi iniziali del progetto, ci si affiderà ad ulteriori consulenti specializzati nel settore specifico.

Uno dei principali obiettivi a breve termine del progetto è l'assunzione di un key employee che possieda competenze diverse da quelle del fondatore, ad esempio un esperto in ambito finanziario o legale.

Brevetto

No

TRL (Technology Readiness  
Level)

TRL 3 – experimental proof of concept

Stato del Prodotto

Prototipo

### 3 ANAGRAFICA DEL REFERENTE OPERATIVO E DEI PROPONENTI

#### 3.1 Anagrafica del Referente Operativo



**Dati anagrafici**

Nome

Vittorio

Cognome

Schiavon

Sesso

M

Data di

nascita

21 - 12 - 1999

Cittadinanza Italiana

Si

Codice

fiscale

SCHVTR99T21G224V

Stato di

nascita

Italia

Comune di

nascita

Padova, PD

**Residenza**

Indirizzo

via Gola

Numero

civico

15

Comune

PADOVA, PD

CAP

35136

Paese

ITALIA

**Recapiti telefonici e telematici agli effetti del bando**

Telefono

mobile

3459634450

Indirizzo e-

mail

vittorioschiavon99@gmail.com

**3.2 Recapiti telefonici e telematici agli effetti del bando 2° Referente operativo**

(in caso di irreperibilità del Ref Operativo)

Telefono

mobile

3407912739

Indirizzo e-

mail

matilde.pavanatoo@gmail.com

**3.3 Titoli di studio /qualifications - degree**

Selezionare la posizione attuale / Select present  
position

Laureata/o – Bachelor degree (triennale)/Master degree(specialistica)

Specificare il titolo di laurea / Please, specify the University degree you have  
attained

Laurea triennale / Bachelor degree (triennale)

Presso l'Università

Padova

Specificare il tipo di laurea / Please, specify the University type of degree you have attained  
:

Informatica

Anno di conseguimento del titolo / Year of the achievement of the  
degree

2021

Attualmente è iscritta/o ad un master/ Postgraduate Master  
degree?

SI

Denominazione del  
master

Computer Science

Tipo  
master

Primo Livello

Attualmente è iscritta/o ad una scuola di  
specializzazione?

NO

### 3.4 Anagrafica degli altri Proponenti

Dati anagrafici



Nome

Matilde

Cognome

Pavanato

Mail

matilde.pavanatoo@gmail.com

Sesso

Femmina

Data di

nascita

05-08-2000

Telefono

cellulare

3407912739

Titolo di

studio

Laureanda in Giurisprudenza presso UNIPD

Tipo di Laurea (se

conseguita)

Istituto

UniPD

#### 4 ALLEGATI

##### 4.1 Documento di identità

Estremi del documento di riconoscimento in corso di  
validità

Tipo di documento / Type of  
document

Carta d'identità / ID card

Numero /  
Number

CA76709DA

Data di rilascio / Issue  
date

10-01-2019

Carta d'identità.pdf

Rilasciato da / Issued by

Comune di Padova

Data di scadenza / Expire  
date

21-12-2029

Vittorio Schiavon