 

**DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA DELL’INFORMAZIONE**

**CORSO DI LAUREA IN INGEGNERIA INFORMATICA**

**“App Mobile per la fidelizzazione clienti”**

*Relazione sul tirocinio svolto presso la startup Unipiazza*

**Relatore: Prof. Mauro Migliardi**

**Laureando: Davide Colussi, 1189067**

**ANNO ACCADEMICO 2020-2021**

**Data di laurea:**

# Schema

* Introduzione
  + Scopo della tesi
  + Breve spiegazione dell’argomento
  + Presentazione capitoli successivi
* Descrizione dell’azienda e dei servizi offerti
* Analisi dei requisiti
  + Scopo del prodotto e analisi di mercato
  + Stakeholders
  + Casi d’uso
  + Requisiti software/hardware
  + Metodo di sviluppo utilizzato
  + Requisiti esperienza utente
  + Requisiti prestazionali
  + Validazione requisiti
* Motivazione delle scelte tecnologiche
* Overview dell’architettura informatica (app,server,database)
* Descrizione in dettaglio dell’applicazione mobile
* Descrizione in dettaglio dell’applicazione business
* Cosa ho fatto in azienda
* Conclusioni, sviluppi futuri, problemi aperti e successo raggiunto

# 

# Descrizione dell’azienda e dei servizi offerti



Unipiazza è una startup di Padova che si occupa di fidelizzazione clienti e digitalizzazione delle attività commerciali. E’ un servizio che premia i clienti che tornano nel punto vendita e lo fa in maniera divertente. Infatti, attraverso l’accumulo di gettoni virtuali, i clienti possono ottenere dei prodotti omaggio e dei premi speciali da parte dell’attività commerciale.

# 

In ogni attività commerciale convenzionata con Unipiazza è presente un tablet tramite il quale gli utenti possono registrarsi a Unipiazza (se non lo hanno già fatto tramite l’App smartphone) e cominciare a raccogliere gettoni.

La raccolta dei gettoni avviene tramite l’utilizzo di una card NFC oppure del proprio smartphone.

Oltre a questo, Unipiazza offre alle attività convenzionate un servizio che consente di profilare i clienti, ottenendo statistiche sulle vendite, su quanto delle fasce di clienti ritornano grazie a Unipiazza e altre informazioni utili.

Unipiazza fornisce anche, a richiesta, un e-commerce tramite il quale le attività possono mettere in vendita online alcuni dei loro prodotti in modo facile e veloce.

Tutti questi servizi sono racchiusi in un gestionale tramite il quale ogni attività può controllarli a proprio piacimento.

I servizi di Unipiazza hanno un costo mensile per le aziende convenzionate che comprende la fornitura (e eventuale manutenzione) del tablet per la raccolta gettoni, il servizio di profilazione clienti e, su richiesta, l’ecommerce.

# Analisi dei requisiti

L’analisi dei requisiti serve a esplicitare puntualmente quali sono le funzionalità che il prodotto finale (nel nostro caso un servizio) deve avere e a quali vincoli deve sottostare.

É importante soffermarsi su questa fase di progettazione, infatti sarà la base per l’intera realizzazione del progetto. Un’eventuale mancanza di attenzione nell’analisi dei requisiti potrebbe portare a situazioni in cui l’intero progetto viene realizzato ignorando alcuni vincoli importanti; in una situazione del genere è problematico tornare indietro, poiché molte risorse sono già state impiegate e correggere eventuali mancanze significherebbe averle sprecate.

## 

## Scopo del prodotto e analisi di mercato

I servizi di Unipiazza hanno un costo mensile per le aziende convenzionate che comprende la fornitura (e eventuale manutenzione) del tablet per la raccolta gettoni, il servizio di profilazione clienti e, su richiesta, l’ecommerce.

# Terminologia

# 

# 

# 

# Sommario

[Schema 2](#__RefHeading___Toc338_2039092841)

[Descrizione dell’azienda e dei servizi offerti 3](#__RefHeading___Toc348_2039092841)

[Analisi dei requisiti 4](#__RefHeading___Toc346_2039092841)

[Scopo del prodotto e analisi di mercato 4](#__RefHeading___Toc350_2039092841)

[Terminologia 5](#__RefHeading___Toc344_2039092841)

[Sommario 6](#__RefHeading___Toc342_2039092841)