



# Life Card

## Analisi dei competitor

## Sommario

1. Competitor .....	1
1.1. Stocard: .....	1
1.2. IO: .....	1
1.3. Curve: .....	2
1.4. Wallet (Google, Apple, Samsung, Huawei): .....	2
1.5. Satispay .....	3
2. Conclusioni.....	3

# 1.Competitor

## 1.1. Stocard:

- **Punti di forza:** Stocard è un'applicazione mobile che consente agli utenti di digitalizzare le loro carte fedeltà. Ha un'ampia base di utenti ed il più vasto database tra i competitor analizzati. Offre anche funzionalità aggiuntive come la possibilità di accedere rapidamente ai punti accumulati in alcuni store e quella di visualizzare il punto vendita più vicino con annessi informazioni sugli orari di apertura e come arrivarci grazie all'integrazione di Google Maps
- **Punti di debolezza:** Stocard si concentra unicamente sulle carte fedeltà e non offre una soluzione completa per tutte le carte che una persona possiede
- **Opportunità:** Life Card può differenziarsi da Stocard offrendo una soluzione che includa tutte le tipologie di carte ed informazioni personali in un'unica applicazione. Potrebbe attrarre gli utenti che cercano una gestione semplificata di tutto ciò che li riguarda in un unico posto
- **Minacce:** Stocard ha già una base consolidata di utenti fedeli e una presenza significativa nel mercato

## 1.2. IO:

- **Punti di forza:** IO è un'applicazione mobile che consente agli utenti di interagire in maniera semplice e veloce con le pubbliche amministrazioni locali e nazionali grazie a notifiche che ricordano eventuali scadenze e avvisi. Permette di aggiungere carte di credito, per pagare tutto ciò che utilizza la piattaforma PagoPA, e carte fedeltà. Si sta evolvendo rapidamente per includere sempre più servizi ed a breve permetterà di integrare la patente come documento ufficiale. Possiede un'ampia base di utenti fedeli e un'esperienza solida nella gestione dei dati sensibili
- **Punti di debolezza:** Il database delle carte fedeltà attualmente contiene solamente 3 store. Le funzionalità per la gestione delle carte di pagamento non permettono l'utilizzo con store fisici
- **Opportunità:** Life Card può differenziarsi da IO offrendo una soluzione che includa tutte le tipologie di carte ed informazioni personali in un'unica applicazione. Potrebbe attrarre gli utenti che cercano una gestione semplificata di tutto ciò che li riguarda in un unico posto. Potrebbe permettere di pagare attraverso le carte di pagamento non solo ciò che utilizza la piattaforma PagoPA
- **Minacce:** IO potrebbe ampliare la propria offerta per includere più store per le carte fedeltà ed un wallet per la gestione delle carte di pagamento

## 1.3. Curve:

- **Punti di forza:** Curve è una piattaforma finanziaria che consente agli utenti di gestire tutte le loro carte di pagamento in un'unica carta fisica. Permette di registrare le proprie carte all'interno dell'applicazione ed utilizzare la carta Curve per effettuare le transazioni, ciò vuol dire che i soldi restano sulle carte originarie. Offre anche funzionalità di tracciamento delle spese e scambio valutario. Tramite upgrade a pagamento mensile permette di avere una carta di pagamento personalizzata ed altri vantaggi come assicurazioni, sconti, lounge aeroportuali ecc... Inoltre, permette di digitalizzare le carte fedeltà grazie ad un database abbastanza ampio
- **Punti di debolezza:** Curve non offre una soluzione per i documenti di una persona, come le carte di identità e le patenti. La carta di pagamento non offre tutte le funzionalità di una normale carta di altre banche; infatti, non permette di effettuare bonifici poiché non possiede un IBAN, ma ci si deve rifare alle carte registrate
- **Opportunità:** Life Card può differenziarsi da Curve offrendo una soluzione che includa tutte le tipologie di carte ed informazioni personali in un'unica applicazione. Potrebbe attrarre gli utenti che cercano una gestione semplificata di tutto ciò che li riguarda in un unico posto
- **Minacce:** Curve ha già una base di utenti fedeli e una presenza nel settore finanziario

## 1.4. Wallet (Google, Apple, Samsung, Huawei):

- **Punti di forza:** i Wallet sono integrati di serie nei rispettivi dispositivi, quello di Google, però gode di una più ampia diffusione grazie alla compatibilità col sistema operativo Android. Offrono una soluzione per la gestione delle carte di pagamento, biglietti di mezzi di trasporto e carte fedeltà. Solo Apple ed a breve Google permettono, solo in America, l'integrazione di carte di identità e patente come documenti ufficiali
- **Punti di debolezza:** Non permettono l'integrazione con carte di identità e patenti, alcuni non in tutto il mondo. Nessun Wallet è disponibile su tutte le piattaforme mobile. Il database delle carte fedeltà è abbastanza esiguo. Permette unicamente di utilizzare le carte di pagamento registrate per effettuare transazioni online o mediante NFC
- **Opportunità:** Life Card può differenziarsi dai Wallet offrendo una soluzione che includa tutte le tipologie di carte ed informazioni personali in un'unica applicazione, soprattutto in Europa. Potrebbe attrarre gli utenti che cercano una gestione semplificata di tutto ciò che li riguarda in un unico posto. Potrebbe essere presente su tutti i dispositivi mobile senza distinzioni. Inoltre, potrebbe offrire la possibilità di effettuare pagamenti anche con l'utilizzo della carta fisica svincolandosi, così, dall'averne con sé un dispositivo mobile
- **Minacce:** i Wallet hanno una base di utenti consolidata e marchi riconosciuti a livello globale. Inoltre, potrebbero implementare l'integrazione delle carte personali anche nel resto del mondo

## 1.5. Satispay

- **Punti di forza:** Satispay è una piattaforma finanziaria che consente agli utenti di utilizzare le proprie carte di pagamento o conti correnti per ricaricare il proprio saldo sull'applicazione ed effettuare pagamenti online o mediante scansione di QR code. Offre anche funzionalità di scambio denaro tra contatti e possibilità di pagamento di bollettini, ricariche telefoniche, avvisi PagoPA, bollo auto ecc... Grazie al suo meccanismo di cashback incentiva gli utenti ad utilizzare questo metodo di pagamento. Inoltre, permette di digitalizzare qualsiasi carta o biglietto a patto che sia caratterizzata da un codice a barre o un QR code, anche il codice fiscale
- **Punti di debolezza:** Satispay non offre una soluzione per i documenti di una persona, come le carte di identità e le patenti. Per poter pagare deve essere utilizzato il saldo presente all'interno dell'applicazione, che si rinnova ogni settimana in base ad una soglia impostata dall'utilizzatore, ed in caso di mancanza di fondi si è costretti ad effettuare una ricarica istantanea dal costo di 1€. Anche le possibilità di pagamento bollettini, avvisi pagoPA e bollo auto hanno il costo aggiuntivo di 1€. Per quanto sia un metodo di pagamento molto diffuso sono ancora molti gli esercenti che non lo accettano, questo rende il servizio poco utilizzabile soprattutto nelle città più piccole
- **Opportunità:** Life Card può differenziarsi da Satispay offrendo una soluzione che includa tutte le tipologie di carte ed informazioni personali in un'unica applicazione. Potrebbe attrarre gli utenti che cercano una gestione semplificata di tutto ciò che li riguarda in un unico posto. Potrebbe abbattere tutti i costi aggiuntivi grazie ad una maggiore sinergia con le carte di pagamento ed a collaborazioni con la pubblica amministrazione. Inoltre, potrebbe offrire la possibilità di effettuare pagamenti anche con l'utilizzo della carta fisica svincolandosi, così, dall'avere con sé un dispositivo mobile
- **Minacce:** Satispay sta ampliando rapidamente la sua base di utenti fedeli e si sta affermando sempre più come un nuovo standard di pagamento nel settore finanziario

## 2. Conclusioni

Dall'analisi dei competitor effettuata, emerge che ci sono diverse opportunità e sfide per la progettazione e produzione di Life Card. Le principali considerazioni riguardano:

1. **Differenziazione:** Esiste un mercato per le soluzioni di gestione delle carte digitali, ma Life Card dovrà differenziarsi in modo significativo dai competitor esistenti per attrarre e mantenere una base di utenti fedeli. La chiave del successo sarà offrire un valore unico e distintivo rispetto ai competitor, come la possibilità di gestire tutte le tipologie di carte in un'unica applicazione, e cercare di diventare uno standard per tutte le persone
2. **Accettazione del mercato:** L'accettazione del mercato potrebbe essere una sfida, poiché i consumatori potrebbero essere cauti nel condividere informazioni personali e finanziarie su una piattaforma digitale. Life Card dovrà affrontare le preoccupazioni sulla sicurezza e sulla privacy e fornire una solida infrastruttura di protezione dei dati
3. **Competizione:** Ci sono competitor consolidati nel settore, come Stocard, Google Wallet e Apple Wallet, che hanno già una base di utenti fedeli e risorse significative.

La startup dovrà sviluppare strategie di marketing o addirittura collaborazioni per conquistare una quota di mercato significativa

4. **Potenziale di mercato:** Nonostante la concorrenza, c'è ancora un potenziale di mercato per una soluzione completa e integrata come Life Card. La semplificazione della gestione delle carte e la riduzione degli oggetti fisici potrebbero attrarre gli utenti che cercano praticità e comodità. Inoltre, in un mondo via via sempre più digitalizzato molte persone potrebbero trovare nel supporto fisico una maggior sicurezza ed affidabilità
5. **Tecnologia e sviluppo:** La progettazione e lo sviluppo di un'applicazione mobile accattivante, affidabile ed intuitiva saranno fondamentali per il successo della startup. Sarà necessario investire in tecnologia e risorse per creare un'esperienza utente di alta qualità e mantenere un'applicazione stabile e sicura

In conclusione, progettare e produrre una startup come Life Card comporta sia opportunità che sfide. Per avere successo, la startup dovrà offrire un valore distintivo rispetto ai competitor esistenti, superare le preoccupazioni sulla sicurezza e sulla privacy, sviluppare strategie efficaci di marketing e fornire un'esperienza utente superiore