# Gestione Imprese Informatiche

*Startup Design Lab*

Nome del team NutSoftware

membri:

Casartelli Nicolas

Lapolla Margherita

Segato Silvia

Varagnolo Laura

Prof. Amir Baldissera

# Tema

Il primo passo è la scelta del tema su cui si vuole lavorare.

## Argomenti

Selezionare almeno un argomento da ciascuno dei tre box di seguito e usare l'associazione ottenuta come spunto per la scelta del tema. Possono venir scelte più voci dopo la terza. Eventuali argomenti aggiuntivi possono venir proposti al docente.

| Tecnologia | Sociale | Target |
|---|---|---|
| Big Data Analytics | Alimentazione | B2B |
| Cloud Computing | Ambiente e Green | B2C |
| Disintermediazione | Arte e Design | C2C |
| Domotica | Cultura | Per anziani |
| E-Learning | Integrazione | Per aziende |
| Emotion 2.0 | Istruzione | Per bambini |
| Gamification | Riciclaggio | Per donne |
| Geolocalizzazione | Risparmio | Per portatori di handicap |
| Internet delle Cose | Risparmio Energetico | Per uomini |
| m-Commerce | Salute | |
| Mobile | Sicurezza | |
| Proximity | | |
| Realtà Aumentata | | |
| Social | | |

Altro

| | | |
|---|---|---|
| | Bellezza | |
| | Divertimento | |
| | | |

## Descrizione

Descrizione generica del tema che si è deciso di affrontare

Si vuole realizzare un'applicazione nell'ambito social-mobile per divertimento e cura della persona. Il prodotto che il progetto della start-up realizzerà vuole aiutare aziende a stretto contatto con i clienti (B2C), in cui vi è una stretta interazione fra personale dell'azienda e cliente. La start-up consisterà nello sviluppo di un'applicazione supportata dalle ultime tecnologie mobile in commercio. L'applicazione sarà venduta nello specifico a parrucchierie e servirà per intrattenere le clienti in attesa. L'aspetto social deve permettere alle clienti di condividere nei social network preferiti i risultati dell'utilizzo dell'applicazione, in modo da poter ottenere le opinioni degli amici. L'applicazione deve offrire un servizio inerente alla cura della persona, come offrire consigli sull'aspetto e le clienti devono potersi divertire utlizzandola.

**Tecnologie**

Nome Tecnologia:

Tablet

*Anno Realizzazione*

2010

Nome Produttore:

Apple, Samsung, Asus, Toshiba,
Rim, LG, Motorola, HP

*Dimensione Competitor*

Descrizione Tecnologia:

Si tratta di vere e proprie tavolette elettroniche che possono essere sostituite ai pc per le funzionalità più comuni.
Il design è quello di una cornice il cui spessore e peso varia da marca a marca (sull'ordine dei millimetri per la sottigliezza e dei grammi per il peso, non si superano i 10mm e i 360g per i tablet migliori sul mercato) ma che restano comunque performanti. Lo schermo è touchscreen, per i modelli più noti è di tipo resistivo, multitouch, HD e per quello più avanzati ha schermo AMOLED. Molti montano fotocamere per fare video e foto (anche in alta definizione) con una risoluzione che variano tra 0.7MP a 5MP. L'autonomia di tali dispositivi è variabile, ma per quelli più noti è nell'ordine delle 10 ore continue circa. Tutti consentono connessione di tipo wifi e opzionalmente connessione 3G e bluetooth. La memoria interna si aggira attorno a un range di 16BG - 64GB per quelli più noti; tale memoria in molti casi non è espandibile perchè eventuali entrate per slot microSD e/o microUSB e/o dock sono da utilizzarsi solo per la rirpoduzione multimediale. Ciascun tablet ha una serie di accessori con i quali quo interagire; tra questi i più comuni sono la tastiera (connessa via bluetooth), auricolari, dock per connettere chavette usb.
Tutti i tablet più noti montano processori che vanno dai dual core ai quad core di ultima generazione, prodotti in casa o esternamente. Anche per quanto riguarda la RAM le misure sono sull'ordine dei GB.

Utilità per il Progetto:

*Alta* *Media* *Bassa*

Reperibilità sul mercato:

Alta

Prezzo:

Variabile a seconda di marca e caratteristiche; i tablet più noti e performanti hanno prezzo che può variare tra i 400 e gli 800€.

Note:

**Tecnologie**

Nome Tecnologia:
Sistema Operativo iOS

*Anno Realizzazione*
2007

Nome Produttore:
Apple

*Dimensione Competitor*

Descrizione Tecnologia:
Sistema operativo di cassa Apple montato da tutti e soli i dispositivi mobile (quali Ipad e Iphone) prodotti dalla casa madre. Graficamente ha un'interfaccia intuitiva ed elegante, semplice da usare, consente l'invio di notifiche push da parte delle applicazione qualora l'utente lo voglia. Integra Safari web browser per navigare in internet, un programma per la gestione delle mail, uno per la gestione delle immagini, calendario, agenda promemoria, lettore musicale e di video, applicazione per scattare foto, mappe e l'applicazione per vedere i video di youtube.
Limiti di tale sistema operativo sono: utilizzo di sole app provenienti dall'app store di Apple, possibilità di sfruttare connettività bluetooth e servizi di iCloud solo con altri dispositivi prodotti dalla stessa casa madre.
Consente il multitasking.
Al contrario di quanto accade per i pc, e possibile spegnere il dispositivo anche con applicazioni aperte; alla riaccesione tutte saranno nuovamente aperte nello stesso punto in cui erano al momento della chiusura.
L'installazione di nuove applicazioni (scaricabili solamente dall'app store di Apple) è molto semplice.
Non consente l'integrazione con le tecnologie Flash.
La stampa diretta da dispositivi che montano tale sistema è consentito solo con stampanti che montano AirPrint.

Utilità per il Progetto:

*Alta* *Media* *Bassa*

Reperibilità sul mercato:
Alta

Prezzo:
Il sistema operativo è proprietario e non è vendibile separatamente dai dispositivi che lo montano; in media il prezzo si aggira intorno ai 600€.

Note:

**Tecnologie**

Nome Tecnologia:
Sistema Operativo Android

*Anno Realizzazione*
2008

Nome Produttore:
Google Inc.

*Dimensione Competitor*

Descrizione Tecnologia:

Sistema operativo per dispositivi mobile dalla grafiche semplice, personalizzabile attraverso l'uso di widget. Consente l'integrazione con tecnologie Flash e consente ai qualsiasi dispositivo sia desktop che mobile si poter interagire con gli strumenti che montano tale sistema attraverso tutti i tipi ci connettività consentiti. Installare applicazioni è molto semplice ed è consentito installare applicazioni anche non provenienti dall'android market.

Utilità per il Progetto:

*Alta* *Media* *Bassa*

Reperibilità sul mercato:

Alta

Prezzo:

Il sistema è opensource e lo si trova già montato in dispositivi mobile di diverse case quali Samsung, HTC, LG ma anche da dispositivi di marche molto meno note, per questo motivo il prezzo di media di dispositivi che montano tale sistema si aggira attorno ai 400€.

Note:

**Competitor**

Nome Progetto:
Hairstyle
Wedding&Prom Hairstyle

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
KBMSoft

*Dimensione Competitor*
Piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
L'azienda è molto piccola ed è specializzata in iPhone e iPod Touch Apps. Fino ad oggi ha creato 4 apss per iPhone

Descrizione Progetto:
Le due apps sopra citate sono analoghe, differiscono solo per il fatto che una è specializzata in acconciature da sposa.
Le possibilità che le due apps offrono sono:
- stili ed acconciature da provare; nella versione da sposa si possono aggiungere anche decorazioni, fiori, veli, ecc...
- caricamento della propria foto, ridimensionamento e rotazione;
- molti diversi colori applicabili ad ogni stile;
- salvataggio del risultato finale.

Value Proposition:
- novità
- design
- usabilità

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
- design
- social

Punti di Debolezza:

Canali Utilizzati:
- internet
- Apple Store

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie apps sull'Apple Store.

**Competitor**

Nome Progetto:
Hair Change

*Anno Pubblicazione*

Nome Competitor:
Win Consul Co.

*Dimensione Competitor*
Piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
L'azienda è molto piccola, ed è specializzata in Android e iPhone Apps.

Descrizione Progetto:
Il progetto prevede la stessa app sia per Android che per iPhone, mantenendo le stesse identiche caratteristiche e grafica.
Le possibilità che la app offre sono:
- caricamento della propria foto;
- possibilità di aggiustare colori - contrasto - luminosità
- una libreria di tagli ed acconciature da donna
- salvataggio dell'immagine creata

Value Proposition:
- novità
- usabilità

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Facilità di utilizzo.

Punti di Debolezza:
- prezzo
- assenza social
- design poco accattivante

Canali Utilizzati:
- internet
- Android Market
- Apple Store

Note
L'azienda è cinese e ha sviluppato solamente due apps; entrambe sono per Android e iPhone.

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie apps su Android Market e sull'Apple Store.

**Competitor**

Nome Progetto:
Hair Make Over

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Touch Apps

*Dimensione Competitor*
Piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
L'azienda è molto piccola: è composta dal CEO e fondatore e dall'Executive Producer; è stata fondata nel 2009 i risiede in Israele; è specializzata in Mobile Apps.

Descrizione Progetto:
L'app offre:
- possibilità di caricare la proria immagine personale nell'applicazione;
- una libreria di tagli ed acconciature, maschili e femminili, in diversi colori;
- facilità di adattamento della foto personale all'acconciatura scelta;
- possibilità di condividere l'immagine finale via mail o Facebook.

Value Proposition:
- novità
- usabilità
- prezzo

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
- prezzo (è gratis);
- facilità di adattamento dell'immagine all'acconciatura; le altre apps di questo tipo presenti sul mercato fanno invece ridimensionare l'acconciatura sulla foto.

Punti di Debolezza:
Design minimale.

Canali Utilizzati:
- internet
- Apple Store

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie apps sull'Apple Store; inseriscono inoltre pubblicità all'interno delle loro apps.

**Competitor**

Nome Progetto:
Pettinatura Smart Hairstyle

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Droid Consulting

*Dimensione Competitor*
Piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
Piccola azienda specializzata nella creazione di Android apps.

Descrizione Progetto:
L'applicazione è disponibile solamente per Android ed offre:
- opportunità di caricare la propria immagine presa dalla galleria del telefono;
- una libreria di tagli ed acconciature disponibili per essere provati;
- la possibilità di cambiare colore allo stile scelto;
- la possibilità di salvare le immagini.

Value Proposition:
Usabilità: l'utilizzo dell'applicazione è molto semplice ed intuitivo, è sufficiente trascinare l'acconciatura desiderata sopra l'immagine scelta.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Usabilità, semplicità di utilizzo.

Punti di Debolezza:
- design minimale e non troppo curato
- assenza della componente social
- prezzo eccessivo per ciò che si offre
- banalità: le possibilità offerte dall'app sono limitate e scontate rispetto alle moltissime altre apps di questo tipo esistenti sul mercato.

Canali Utilizzati:
- internet
- Android Market

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le apps sull'Android Market.

**Competitor**

Nome Progetto:
Virtual Hairstyler

*Anno Pubblicazione*
2009

Nome Competitor:
thehairstyler.com

*Dimensione Competitor*
Medio-grande

Struttura Aziendale/Societaria:
Azienda di dimensione medio-grande orientata a servizi online riguardanti genericamente prodotti per capelli.

Descrizione Progetto:
Applicazione online che permette di scegliere la capigliatura da applicare ad un modello già preimpostato oppure ad una propria foto (tramite upload). L'applicazione permette inoltre di visualizzare anche il trucco del modello e di sceglierelo, per visualizzare meglio il risultato nel suo complesso.

Value Proposition:
- design;
- usabilità;
- prezzo;
- novità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Buon numero di funzioni, altissima variabilità.

Punti di Debolezza:
Mancanza di internazionalizzazione.

Canali Utilizzati:
Internet.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Attraverso iscrizioni (per utilizzare l'applicazione completa bisogna pagare).

**Competitor**

Nome Progetto:
Virtual Hairstyle Gallery

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
UKHairDresser

*Dimensione Competitor*
Medio-grande

Struttura Aziendale/Societaria:
Azienda di modesta dimensione, si occupa principalmente di pubblicizzazione e informazione nell'ambito dell'hair styling.

Descrizione Progetto:
Applicazione online realizzata in ASP che permette di scegliere tra un set piuttosto ampio di acconciature e posizionarle sopra modelli già presenti oppure una propria foto (tramite upload). Le acconciature possono essere ridimensionate e se ne può scegliere il colore.

Value Proposition:
Prezzo.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Gratuita, vasta gamma di scelta.

Punti di Debolezza:
Poco usabile, design poco accattivante.

Canali Utilizzati:
Internet.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Pubblicità, inserzioni da parte di saloni.

**Competitor**

Nome Progetto:
Boy Hairstyle Booth

*Anno Pubblicazione*
2011

Nome Competitor:
Mobile Apps Gallery

*Dimensione Competitor*
Medio-grande

Struttura Aziendale/Societaria:
Piccola azienda ma che ha generato un buon numero di prodotti, punta alla quantità e variabilità di scelta.

Descrizione Progetto:
Applicazione per dispositivi mobili che permete di scegliere, a partire da una libreria predefinita, una serie di capigliature da uomo e agguiungerle ad una foto presente nella galleria del proprio smartphone Android. L'applicazione permette poi di esportre l'immagine ottenuta per il semplice salvataggio o l'invio.

Value Proposition:
- usabilità
- prezzo

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Basso costo, semplicità nell'utilizzo, buona possibilità di esportazione delle immagini ottenute.

Punti di Debolezza:
Bassa variabilità, poche funzionalità aggiuntive, mancanza di internazionalizzazione.

Canali Utilizzati:
Internet, app Store Android.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le loro applicazioni sia per Android sia per iPhone.

**Competitor**

Nome Progetto:
Androidify

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Google Inc.

*Dimensione Competitor*
Grande

Struttura Aziendale/Societaria:

Descrizione Progetto:
Applicazione mobile che permette di generare un avata (dalle sembianze del noto logo Android) dalle fattezze umane e con una vasta gamma di vestiti, accessori e caratteristiche fisiche. L'avatar si muove in maniera realistica e al contempo buffa durante la scelta delle sue caratteristiche fisiche. L'immagine ottenuta può poi essere esportata e condivisa attraverso tutti i metodi che Android permette di utilizzare.

Value Proposition:
- status/brand;
- design;
- prezzo;
- usabilità;
- novità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Gratuita, ampia gamma di scelta, ampia possibilità di esportazione ed utilizzo, semplice da utilizzare, essenziale e funzionale.

Punti di Debolezza:
Mancata realisticità, poca longevità nell'utilizzo.

Canali Utilizzati:
- awareness del brand (tramite tutti i canali pubblicitari utilizzati da Android);
- internet;
- App Store.

Note
Questo progetto, sebbene molto diverso da ciò che si vuole progettare, è stato preso in considerazione principalmente per confrontare in maniera più ampia il concept del progetto e valutarne il target.

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo applicazioni, pubbilcità tramite il servizio AdSense, marchio stesso...

**Competitor**

Nome Progetto:
InStyle: instyle.com

*Anno Pubblicazione*
1994

Nome Competitor:
Time Inc.

*Dimensione Competitor*
Grande

Struttura Aziendale/Societaria:
L'azienda è molto grande e possiede diverse compagnie. Si occupa di comunicazione e media. Alcune delle compagnie che possiede sono: People, Sport Illustrated, Real Simple, ecc... le quali sono per lo più riviste settimanali.

Descrizione Progetto:
InStyle è un sito web che offre diverse possibilità; in generale offre informazioni sull'ultima moda, i VIPs, le star di Hollywood, ecc... La parte del sito web che ci interessa consiste in un tool che permette di provare su di una propria foto caricata dal PC, i tagli e le pettinature delle maggiori star di Hollywood. Ce ne sono circa 150 a disposizione e, se non si dispone di una propria foto, è possibile provare i look su una delle 4 modelle proposte. Una volta posizionato il taglio desiderato, grazie ad apposite "ancore" è possibile alungarlo, allargarlo, gonfiarlo, ecc... per adattarlo al meglio. Infine, è possibile salvare o condividere via social network l'immagine risultante.

Value Proposition:
- Novità (originalità);
- design;
- prezzo (gratuita);
- brand (si trova sul sito di una famosa rivista di moda).

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Presenza della caratteristica social, design, brand.

Punti di Debolezza:

Canali Utilizzati:
- internet;
- giornali.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie riviste.

**Competitor**

Nome Progetto:
Barbershop HD

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Esantio Inc.

*Dimensione Competitor*
Piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
L'azienda è molto piccola, e si concentra essenzialmente sulla creazione di applicazioni per smartphone e tablet; ad oggi ha creato un basso numero di applicazioni. Trattasi probabilmente di una startup.

Descrizione Progetto:
L'applicazione propone una buona selezione di capigliature, barbe e baffi tra cui scegliere e la possibilità di modificare completamente qualunque stile si scelga (grandezza, colore e posizione). Permette anche, tramite l'utilizzo della tecnologia touch, di "tagliare" i capelli utilizzando le dita. Inoltre, è possibile salvare le immagini ottenute e di condividerle tramite mail o facebook. Infine, contiene un'utility che sceglie automaticamente e
casualmente lo stile.

Value Proposition:
- novità;
- design;
- prezzo;
- usabilità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Grafica, usabilità, social.

Punti di Debolezza:
Mancanza di internazionalizzazione, target probabilmente errato.

Canali Utilizzati:
- internet;
- Apple Store.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie apps sull'Apple Store.

**Competitor**

Nome Progetto:
Hairstylez HD

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Esantio Inc.

*Dimensione Competitor*
Piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
L'azienda è molto piccola, e si concentra essenzialmente sulla creazione di applicazioni per smartphone e tablet; ad oggi ha creato un basso numero di applicazioni. Trattasi probabilmente di una startup.

Descrizione Progetto:
l'applicazione propone una buona selezione di capigliature tra cui scegliere e la possibilità di modificare completamente qualunque stile si scelga (grandezza, colore e posizione). Permette di iniziare a modificare l'acconciatura partendo da quattro modelli di foto; tramite l'uso del touch è possibile anche "tagliare" i capelli. Inoltre, è possibile salvare le immagini ottenute e di condividerle tramite mail o facebook. Infine, permette di visualizzare le foto salvate come un album di foto 3D.

Value Proposition:
- novità;
- design;
- prezzo;
- usabilità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Grafica, usabilità, social, album di foto 3D virtuale.

Punti di Debolezza:
Mancanza di internazionalizzazione, limitatezza del social (solo facebook).

Canali Utilizzati:
- internet;
- Apple Store.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie apps sull'Apple Store.

**Competitor**

Nome Progetto:
Hair-Do for iPad

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Fingoware, LLC

*Dimensione Competitor*
Medio-piccola

Struttura Aziendale/Societaria:
Si definiscono una piccola compagnia di sviluppo applicazioni che punta principalmente a proporre soluzioni di qualità, intuitive e di design; accettano proposte di applicazioni su commissione.

Descrizione Progetto:
L'applicazione permette di caricare delle foto dalla libreria personale e aggiungervi un taglio a scelta tra i molti presenti. È possibile cambiare il colore dei capelli e la dimensione delle immagini. Infine, permette di condividere le immagini via mail, facebook o twitter.

Value Proposition:
Prezzo.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Social.

Punti di Debolezza:
Grafica poco usabile e poco realistica, poca variabilità.

Canali Utilizzati:
- internet;
- Apple Store.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo le proprie app. sull'apple store, variano di molto il loro target perché si rivolgono a qualunque ambito con le loro app (ecommerce, b2b, entertainment, medical…) e offrono un'assistenza personale, ovvero è possibile richiedere loro delle app su commissione.

**Competitor**

Nome Progetto:
Magic Mirror

*Anno Pubblicazione*
2010

Nome Competitor:
Touch Multimedia

*Dimensione Competitor*
Media

Struttura Aziendale/Societaria:
Si tratta di una società attiva fin dal 1996 che si occupa di sviluppo informatico, specializzati in software di automazione, software multimediali, siti e portali web. Ha sede a Vicenza.

Descrizione Progetto:
L'applicazione offre una limitata libreria di volti 3d ma dà la possibilità di caricare la propria foto preferita dalla libreria personale. È presente invece una vasta scelta di tagli sia maschili che femminili e moltissimi colori di capelli da poter usare. Permette di salvare le immagini nella memoria del telefono.

Value Proposition:
- Novità;
- Design;
- Prezzo;
- Usabilità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Grafica, molta usabilità, variabilità e semplicita nell'applicazione dei vari stili.

Punti di Debolezza:
No social, mancanza di internazionalizzazione.

Canali Utilizzati:
- Internet;
- Apple Store;
- Android Market.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo i propri software e siti web su apple e android market, a privati, e su internet.

**Competitor**

Nome Progetto:
Lancome Make-Up

*Anno Pubblicazione*
2009

Nome Competitor:
Lancome

*Dimensione Competitor*
Grande

Struttura Aziendale/Societaria:
Grande azienda i cui prodotti sono già conosciuti che mira a mantenere lo status del proprio brand e punta sulla qualità dei propri prodotti.

Descrizione Progetto:
Permette di simulare il make up con i prodotti lancome in modo realistico. Permette di ricevere consigli e aiuti dagli esperti di make up famosi a livello mondiale. Sono disponibili video tutorial e le ultime novità sui prodotti lancome.

Value Proposition:
- Prezzo;
- Usabilità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Il brand è forte, possibilità di vedere video tutorial, basso prezzo e possibilità di ricevere consigli dagli esperti

Punti di Debolezza:
Limitazione solo a certi prodotti.

Canali Utilizzati:
- Internet;
- Apple Store.

Note

Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo applicazioni per Apple.

**Competitor**

Nome Progetto:
Nail Polish App

*Anno Pubblicazione*
2012

Nome Competitor:
Everyday Health

*Dimensione Competitor*
Media

Struttura Aziendale/Societaria:
Media azienda che cerca soluzioni relative alla cura e al benessere della persona.

Descrizione Progetto:
L'applicazione permette di inserire un'immagine delle proprie mani, provare più di 100 tipi di smalti diversi e inviare agli amici il risultato del trattamento.

Value Proposition:
- Prezzo;
- Usabilità.

Customer Segments:
Mass market.

Punti di Forza:
Basso prezzo, possibilità di esportare facilmente le immagini ed inviarle ad altre persone.

Punti di Debolezza:
Si possono provare virtualmente gli smalti senza sapere come sono in realtà, non si possono applicare effetti particolari.

Canali Utilizzati:
- Internet;
- Apple Store.

Note

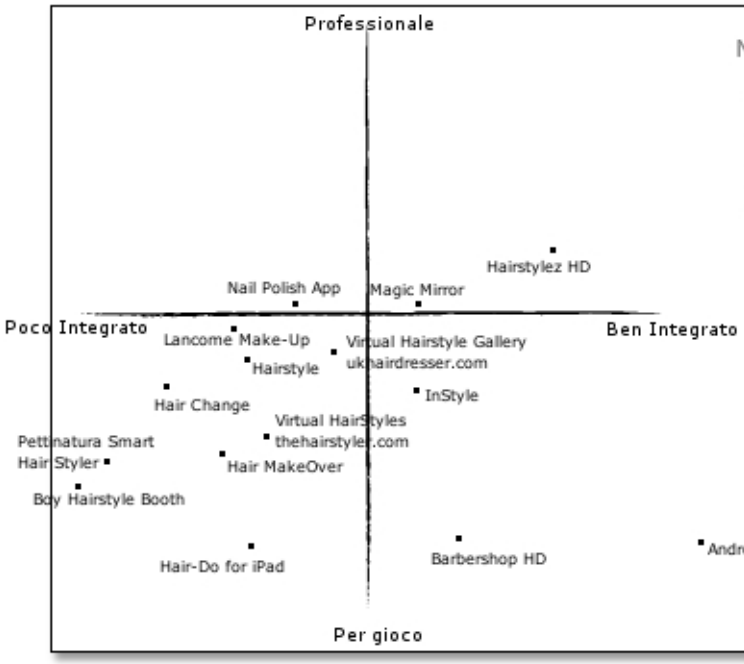
Business Model *(come generano guadagni?)*
Vendendo applicazioni per Apple.

# Posizionamento

Definire gli assi poi posizionare i competitor

Note:

Note:




Note:

Con "integrazione" si vuole intendere il livello con cui l'applicazione risulta essere progettata esplicitamente per il/i supporto/i su cui è in grado di funzionare e la quantità di funzioni offerte dal/i dispositivo/i che l'applicazione è in grado di utilizzare.

## Trend

A breve termine: Visto lo sviluppo tecnologico di dispositivi mobile, questi verranno utilizzati sempre di più nell'ambito professionale attraverso la creazione di applicazioni apposite. Dall'analisi del secondo grafico si evince che ci sarà una tendenza allo sviluppo di applicazioni molto personalizzate con assenza di funzionalità social, probabilmente perché saranno utilizzate nell'ambito altamente professionale/lavorativo. Visto il continuo sviluppo dell'ambito social, la parte destra del grafico sarà riempita sempre di più.

A medio termine: L'aumento della qualità del software porterà ad un aumento di prezzo nelle applicazioni di più alto grado professionale o di giochi maggiormente elaborati. Nell'analisi del secondo grafico si è concluso che, visto lo sviluppo tecnologico, la parte bassa del grafico tenderà a svuotarsi sempre di più, mentre sarà favorita la parte alta, a seconda del grado di professionalità dell'applicazione.

## Conclusione

Dalle analisi effettuate si è visto che un'applicazione, offerta da un'azienda, che permetta di offrire ai propri clienti l'unione fra divertimento, comunicazione con gli altri e informazione è carente sul mercato. Sono invece molto presenti applicazioni che permettano di svolgere le tre attività separatamente. Viste le tecnologie analizzate si è concluso che la creazione dell'applicazione può avvenire facilmente con costi contenuti. L'applicazione che si vuole realizzare permetterebbe all'azienda, in questo caso alla parrucchiera, di offrire un servizio in più con un basso prezzo avendo vantaggi per l'azienda, come la vendita di prodotti consigliati dall'applicazione. Concludendo si ritiene che ci siano tutti i presupposti per lo sviluppo dell'applicazione.