

Cognitive Learning by FabLab

Scheda progetto

Denominazione azienda/società

Walkbuy Srl

Titolo del progetto

Walkbuy 2.0

Descrizione del progetto

Il trend del passaggio al commercio elettronico da parte di aziende e clienti è sempre più evidente. I piccoli negozi di strada, nelle grandi città come nelle piccole, ne subiscono i maggiori danni. (Nel 2022 saldo del “-20%” tra chiusure e nuove aperture secondo Confesercenti). D'altronde, nel passaggio al commercio elettronico, pur guadagnando in facilità e comodità di acquisto, i buyers perdono tutto il resto dell'esperienza, la soddisfazione, il divertimento. Walkbuy promuove lo shopping in strada in tutte le città, a partire da Napoli, colmando gap informativi ed interazionali fra persone e negozi puntando su tutto ciò che caratterizza e rende speciale lo shopping offline: dall'esperienza, competenza e cordialità dei negozianti, alla possibilità per i Buyers di informarsi ed interagire con i contenuti messi in anteprima su piattaforma, per arrivare ad una passeggiata divertente fra negozi e locali, poter provare le cose prima di acquistarle, essere premiati per passi ed esperienze fatte, da soli e con amici.

In occasione del rilancio/pivot della piattaforma a Napoli, a settembre 2023, si propone ai 3 tirocinanti, rispettivamente di area “Ingegneria Informatica”, “Marketing” e “Innovazione Sociale”, col supporto dei tutor universitari e di tutto lo staff aziendale, il progetto di ricerca e formazione Walkbuy 2.0, così suddiviso:

Fase 1

1. Decision Making basato su dati quantitativi, qualitativi e benchmark, attraverso:

- Ricerca in tema Marketing e Comunicazione al fine di mappare leve e caratteristiche peculiari dello shopping offline, del marketing di prossimità, tecniche di guerrilla marketing in linea con identità e risorse del brand Walkbuy e comunicazione opportuna
- Ricerca in tema di Innovazione Sociale di informazioni relative al sovra-utilizzo dei dispositivi tecnologici per intrattenimento (e.g. smartphone, tablet, TV) ed eventuali trend di inversione verso l'esperienza offline
- Ricerca su tecnologie/strumenti informatici e interazioni web mobile che predispongano la componente di viralità dei contenuti di Walkbuy, senza risultare troppo invasive per gli utilizzatori. Focus specifico sarà sulla possibilità di utilizzare un'interfaccia per ricerche vocali da parte dei buyers tramite uno “Shopping Assistant” integrato su piattaforma, che sia nella logica simile o interfacciabile con ChatGpt, limitandone il campo ai Big Data a disposizione della piattaforma Walkbuy
- Ricerca di un caso studio e/o benchmark valido di piattaforma simile, per il confronto dei comportamenti rilevati rispetto a quelli di riferimento e quelli attesi (ipotesi di utilizzo)

- Preparazione, divulgazione e raccolta di feedback qualitativi provenienti da Buyers e Negozi/Locali sia online che offline
- Preparazione, divulgazione e raccolta di informazioni da potenziali Nuovi Buyers e Nuovi Negozi/Locali, sia online che offline
- Rappresentazione più precisa del target Buyers e Negozi / Locali e delle relative necessità, delle leve di marketing e comunicazione e degli strumenti informatici più adatti che saranno oggetto del Pivot stesso, stabilendo planning e priorità per mantenersi nei limiti temporali previsti.

Fase 2

2. Supporto alla preparazione dell'Evento di Rilancio, attraverso:

- Supporto alla realizzazione di un sistema di aggregazione e presentazione di dati (Big Data) customizzato sulla piattaforma, usufruibile per funzioni di monitoraggio, analisi e gestione, in cui saranno disponibili i dati di utilizzo della piattaforma fin dal primo start (febbraio 2023)
- Supporto alla realizzazione di un'interfaccia avanzata che funga da repository dei contenuti provenienti dal Negozio/Locale per una gestione/erogazione efficiente dei servizi di Walkbuy
- Supporto alla realizzazione dell'assistente vocale "Shop Assistant"
- Supporto alla progettazione, organizzazione, preparazione dell'Evento di Rilancio, in contesto di marketing operativo, attraverso il corretto mix delle leve di marketing individuate come più opportune e delle risorse a disposizione di Walkbuy
- Partecipazione all'Evento di Rilancio, per test del progetto e follow up, a completamento di un'attività straordinariamente formativa fatta per metà del tempo in ufficio/online, per metà in strada offline, in piena filosofia aziendale Walkbuy.

Obiettivi formativi

Il progetto Walkbuy 2.0 garantirà ai tirocinanti formazione ed esperienza in una startup napoletana ambiziosa, creativa e dinamica. I tirocinanti otterranno un deciso arricchimento del proprio bagaglio tecnico, grazie alle attività di ricerca e al tutoraggio di figure aziendali senior e professori universitari, e svilupperanno in particolare:

- Capacità di ricerca e analisi (inclusi macrotrend)
- Capacità di raccogliere, organizzare e presentare dati quantitativi e qualitativi
- Capacità di lavorare in team, senza intermediazioni con i dirigenti
- Capacità di presentazione e sviluppo relazioni con Imprenditori e potenziali Buyers
- Capacità manageriali, in termini di gestione di tempo e risorse, output attesi ed ottenuti

In definitiva i tirocinanti comprenderanno fin da subito tutte le logiche, esigenze e opportunità di una startup, maturando quindi un'importante esperienza imprenditoriale, che potranno vedere come validissima alternativa a carriere di libero professionista o dipendente di grande azienda.

Sede svolgimento attività

Lavoro Remoto – Smart Working

Uffici coworking – Incubatore New Steel a città della Scienza

Data inizio (il progetto FabLab prevede 3 tirocinanti da 4 mesi)

20 giugno 2023

Competenze specialistiche

- SO Windows e IOS e relative SW suites di base
- Javascript (profilo Ing. Informatico)
- Web/mobile apps (profilo Ing. Informatico)

Attrezzatura per lavoro collaborativo

- PC portatile
- Piattaforme per la comunicazione a distanza (e.g. Zoom, Slack, Telegram).
- SW suites per collaborazione remota (e.g. Slack, Miro, Jira)

SSD di riferimento (anche più di uno)

L31/LM18 (Ing. Informatica), LM-56 (Economia e Commercio), LM-88 (Innovazione Sociale)

Conoscenza lingue

Italiano - Inglese

Referente universitario

Prof. Mele, Prof. Isgrò

Tutor aziendale

Ing. Di Cosmo, Ing. Ragni, Dott. Lubelli

Realizzabilità del progetto nello spazio Walkbuy (e.g. attrezzature ed i materiali necessari)

Non è previsto utilizzo di attrezzature e materiali speciali

Percentuale delle attrezzature e materiali necessari alla realizzazione del progetto forniti

0

Ore uomo di un proprio referente messe a disposizione dall'azienda per la condivisione di know-how verso il tirocinante

80

Modularità del progetto: numero di milestone in cui è possibile articolare il progetto consentendo di ottenere risultati intermedi, valutabili in caso di non rispetto dei tempi

Con riferimento alla descrizione del progetto, si individuano le seguenti milestones:

- (1) Attività di ricerca e benchmark di riferimento;
- (2) Attività di preparazione base dati ed interfacce;
- (3) Attività di pianificazione, organizzazione, test e follow up dell'evento di rilancio

Parallelizzabilità dei moduli in cui è articolato il progetto (al fine di consentire il lavoro simultaneo di tutti i tirocinanti partecipanti al progetto evitando tempi morti)

I moduli (1) vedrà coinvolti tutti i tirocinanti dapprima separatamente, poi congiuntamente. Il modulo (2) vedrà il coinvolgimento del tirocinante area Ing. Informatica, e sarà svolto in parallelo al modulo (3), che vedrà coinvolti gli altri due tirocinanti. Test e followup prevedono il coinvolgimento di tutti i tirocinanti e un forte lavoro di squadra.

Costo formativo di ingresso del tirocinante (per l'utilizzo di attrezzature o di software non già oggetto di studio durante il percorso curricolare)

I/Le tirocinanti avranno bisogno di circa 8 ore di studio e formazione di base, svolta sotto la guida congiunta del tutor aziendale e dei tutor universitari, per acquisire le conoscenze di base, laddove non già acquisite nel percorso curricolare, su competenze specialistiche e suite SW.