



MADiMAN

Multimedia Application for Diet Management

Title	Deliverable WP0 D-WP0-01
Sub-title	Deliverable del WP riguardante il Management dello studio di fattibilità
Document ID	D-WP0-01
Release #	000.01

Responsibilities

Role	Name	Company	E-mail	Date
Prepared by	Alessandro Mazzei	Università di Torino	mazzei@di.unito.it	22/10/2014
Controlled & Approved by				
Issued by				

MADiMAN project related info

Involved WPs	WP0
Related Documents	
Superseded Documents	
Document Type	<input checked="" type="checkbox"/> Administrative <input type="checkbox"/> Technical
Document Status	<input type="checkbox"/> Technical Report <input checked="" type="checkbox"/> Deliverable
Document Classification	<input type="checkbox"/> Restricted to MADiMAN partners <input checked="" type="checkbox"/> Public

Documents classified as “*Restricted to MADiMAN partners*” may not be reproduced, transmitted, translated, nor stored, in whole or in part, by any means, electronic or mechanical, including photocopying, digital scan, or multimedia recording, for any purpose, including storage and retrieval, outside the MADiMAN project partners.



Revision history

Date	Release #	Modified Parts	Description of variations	Author
21/07/2014	000.01			



Indice

<u>1 INTRODUZIONE.....</u>	<u>4</u>
<u>2 RIUNIONI GENERALI DELLO STUDIO MADIMAN.....</u>	<u>4</u>
<u>3 TESI DI LAUREA COINVOLTE NEL PROGETTO.....</u>	<u>4</u>
<u>4 CONTATTI CON GRUPPI ESTERNI.....</u>	<u>5</u>
<u>5 POSSIBILI SVILUPPI COMMERCIALI DELLO STUDIO.....</u>	<u>5</u>



1 Introduzione

Il management dello studio ha riguardato diversi aspetti, sia strettamente legati allo svolgimento dello studio stesso, come la coordinazione degli incontri e la stesura dei documenti generali, sia attività solo marginalmente collegate, come la presentazione di MADiMAN in contesti esterni o la collaborazione per la stesura di tesi di Laurea.

2 Riunioni generali dello studio MADiMAN

Durante il periodo dello studio, i partner si sono incontrati diverse volte per condividere i progressi nello studio delle tematiche dei vari WP.

<u>Data Riunione MADiMAN</u>	<u>Sede Riunione</u>
23 Settembre 2013	Dipartimento di Informatica
22 Gennaio 2014	Gerbrandy Software
27 Febbraio 2014	Gerbrandy Software
14 Aprile 2014	Gerbrandy Software
08 Maggio 2014	Gerbrandy Software
12 Giugno 2014	Gerbrandy Software
14 Luglio 2014	Gerbrandy Software
17 Settembre 2014	Gerbrandy Software
09 Ottobre 2014	Gerbrandy Software

La prima riunione (*kick-start meeting*) è stata organizzata presso il dipartimento di Informatica dell'Università di Torino, sito al Centro Piero della Francesca (Via Pessinetto), poiché l'Università è il proponente capofila dello studio. Le successive riunioni si sono svolte tutte presso la sede di Gerbrandy Software (Piazza Carlo Alberto) per la maggiore centralità della sede.

3 Tesi di laurea coinvolte nel progetto

Tutti i partner dello studio hanno collaborato allo sviluppo di due tesi di Laurea tra di loro correlate, la prima in ambito dietetico, la seconda in ambito informatico.

La tesi di Laurea della studentessa Alice Schialva¹ riguardava la sperimentazione in ospedale di un sistema prototipale sul modello di MADiMAN per monitorare lo stato nutrizionale dei pazienti. Questa tesi ha quindi contribuito in maniera significativa allo studio del contesto d'uso dell'ospedale.



La seconda tesi di Laurea, dello studente Michele Chiapello (non ancora discussa), riguardava l'implementazione della APP usata nella tesi della studentessa di dietistica.

4 Contatti con gruppi esterni

Lo studio di fattibilità ha permesso di instaurare dei rapporti sia interni che esterni al gruppo di enti coinvolti. In particolare, MADiMAN è stato presentato in due eventi:

- Droidcon Italy 2014ⁱⁱ
- Hackunito 2014ⁱⁱⁱ

Droidcon Italy è una conferenza dedicata al tema dei dispositivi Android, la cui edizione 2014 è stata organizzata a Torino. MADiMAN ha partecipato al barcamp di Droidcon per discutere lo stato dell'arte delle APP nel campo dell'alimentazione.

Hackunito è un evento dell'Università di Torino per trovare e discutere idee innovative. Nell'edizione 2014, erano presenti due proposte di lavoro, e-eating and Sano appetITO, che riguardavano le tematiche dell'uso della tecnologia per il controllo della dieta alimentare. MADiMAN ha partecipato alla discussione di queste due proposte, entrambe ideate da medici dietologi del dipartimento di Scienze Mediche dell'Università di Torino.

L'istaurarsi di queste relazioni ha portato alla partecipazione del Dipartimento di Informatica e del Dipartimento di Scienze Mediche alla scrittura e sottomissione del progetto europeo "HMAN", insieme ad un'azienda Francese e insieme ad una Università ed una azienda greche, sul bando PHC-26-2014 del Programma Framework "HORIZON-2020".

5 Possibili sviluppi commerciali del sistema software studiato

Collegati ai temi dello studio, ci sono state alcune riflessioni sui possibili modelli di business per l'applicazione CheckYourMeal! nel contesto del business game "MadeInResearch2"^{iv}.

Un possibile modello di business per la ricerca portata avanti nello studio MADiMAN coinvolge tre attori principali. I grandi operatori della ristorazione (Autogrill, Eataly, Brek, Exki), i fruitori e gli eventuali devices che possono fornire servizi volti a migliorare l'interazione e le modalità di scelta della clientela. Una riflessione, certamente preliminare, sul dominio alimentare ha evidenziato due possibili modelli di business per l'APP CheckYourMeal!: il primo rivolto al mondo delle aziende (B2B) e il secondo rivolto al consumatore finale (B2C). Nel modello B2B i ricavi provengono dalle grandi catene di ristorazione che (1) pagano una cifra annuale (si ipotizza 5000 euro) e (2) pagano una cifra fissa ogni volta che un cliente utilizza il servizio (PayForClick, si ipotizza 10 centesimi di euro). Il valore aggiunto per l'azienda è la corretta e completa informazione del cliente. Non a caso si punta a vendere il servizio presso quelle grandi catene di ristorazione che vogliono instaurare con i propri clienti un rapporto di fiducia e trasparenza. Come caso tipico si pensi alla catena McDonald's che negli ultimi anni sta investendo molto in campagne sull'informazione dei valori nutrizionali dei propri prodotti. Ipotizzando un esempio basato sui fatturati di McDonald's, otteniamo la seguente stima sui potenziali ricavi per il nostro progetto:

Azienda	Fatturato annuo	Spesa Media	Pasti	5% utenti cliccanti	Guadagno con 10 cents a click
McDonald's	€ 1,000,000,000	€ 8.00	125,000,000	6,250,000	€ 625,000



La stima parte dal fatturato annuo per l'Italia (anno 2011) e considera una spesa media di 8 euro a pasto: ciò implica un numero di pasti pari a 125 milioni. Supponendo che solo il 5% di questi usino il servizio, e che il servizio costi alla catena 10 centesimi di euro, si ottiene una stima finale di fatturato pari a 625,000 euro per il solo McDonald's.

Nel modello B2C è l'utente finale che paga una cifra fissa per acquistare l'applicazione o paga un abbonamento annuale al servizio. In particolare immaginiamo di fornire sul mercato due versioni dell'applicazione. La prima, *CheckYourMealLight*, che offre un sistema basato su un'unica tipologia di dieta (es. mediterranea), viene venduta a download per euro 0.99. La seconda, *CheckYourMealPro*, offre il sistema completo, dove l'utente può scegliere diversi profili di dieta (es. vegetariana, macrobiotica, detox, Dukan, zona, etc.) o inserirne uno specifico prescritto dal proprio dietologo. La versione pro viene venduta con un canone annuale di 1.991 euro. Per avere un'idea dei possibili ricavi in questo modello, si può prendere in considerazione la diffusione delle applicazioni a pagamento più diffuse che riguardano la dieta: alcuni casi di successo superano i mezzo milione di download.

	Download	Prezzo Unitario	Ricavo
<i>CheckYourMealLight</i>	150,000	€ 0.99	€ 148,500.00
<i>CheckYourMealPro</i>	50,000	€ 1.99	€ 99,500.00

Considerando le ipotesi di cui sopra, nel caso B2C stimiamo un fatturato annuo tra i 150.000 e i 250.000 euro annuali.

Per quanto riguarda i costi di avviamento della commercializzazione del servizio, supponendo un costo complessivo totale di circa 200.000 euro, comprensivo delle voci relative alla tecnologia e alle attività commerciali/gestionali correlate. Il tutto ci permette di arrivare a break-even già nel primo anno successivo all'avvio effettivo dell'attività commerciale in entrambi i modelli di business.

- i http://www.di.unito.it/~mazzei/projects/MADIMAN/TESI_DI_LAUREA_DIETISTICA_AliceSchialva.pdf
http://www.di.unito.it/~mazzei/projects/MADIMAN/SLIDE_TESI_AliceSchialva.pdf
- ii <http://it.droidcon.com/2014/>
- iii <http://www.hackunito.it>
- iv <http://www.2i3t.it/made-in-research-2013/>