

Brief Samsung

Prodotto a.a. 15-16: Smart Home (www.samsung.com/it/smarthome/)

Azienda di riferimento: Samsung (resp. R&D Antonio Bosio)

Samsung ha già sviluppato le tecnologie e i componenti del sistema di automazione, controllo da remoto, ecc. dell'abitazione (gamma di prodotti e soluzioni denominata Smart Home).

Samsung illustrerà agli studenti Smart Home in termini di tecnologie sviluppate e funzionalità potenziali e illustrerà i tre macro-need che ha individuato in Europa, ovvero:

1. **Peace of mind**
2. **Comfort ed entertainment**
3. **Efficienza energetica**

Il mercato di riferimento è il consumer Italia e il vincolo dato è immaginare partnership con altri operatori Business interessati agli ambiti applicativi che verranno immaginati dagli studenti. Il modello deve prevedere un B2B2C (esempio Peace of mind → sicurezza domestica e Assicurazioni)

Gli studenti dovranno scegliere un macro need all'interno del quale lavorare per:

- Identificare potenziali nuovi ambiti applicativi (segmenti di clientela – bisogni/problemi non risolti)
- Selezionare un ambito applicativo e per questo individuare molteplici concetti di soluzioni (come si pensa di risolvere il problema con i prodotti/tecnologie esistenti = Quale prodotto + servizio che funziona come).
Selezionare un concetto da sviluppare e offrire al mercato
- Se necessario, sviluppare evoluzioni dei componenti e delle tecnologie adottate
- Descrivere il modello di business (attraverso Canvas) con cui si intende mettere in atto l'offerta (Prodotto-servizio)
- Come raccontare il nuovo prodotto servizio al mercato e come raccontarlo all'azienda Partner chiave

Analisi del contesto esterno-
esempio alla lavagna

SHARING /
CONDIVISIONE D.I.Y.

TECNO

SAWTE

PERSONALIZAZIONE

TREND

POPOLAZIONI /
TARGET + MULTIPLES

- SETTORI /
A > CRESCITA

- SETTORI / TEMI
PROTETTIVI

CRESCITA

- LA CASA OGGI

- LA CASA DOMANI

PROBLEMI NON RISOLTI
COSA MI GIONEREBBE
SE + IOT?

CHI FREQUENTA LA
CASA

Quali marchi sono «già in casa?»



Nell'industry

Quali player oggi?

Quali nuovi entranti potenziali?