



**MICHELE RICCIO**  
CEO KF lab

Michele Riccio nasce a Napoli 25 anni fa. Da sempre affascinato dalla tecnologia, inizia a smanettare con il primo pc all'età di 5 anni. Per 3 anni si dedica alla creazione di siti web, mentre negli ultimi 4 anni lavora nel campo mobile, ha fondato KF lab, realizzando importanti collaborazioni con player come GLU mobile (una dei leader del settore). Attualmente si occupa di User Interface & Experience su IOS e dispositivi Android, email marketing e corporate identity. Si definisce uno "startupper compulsivo".

## PETMEETS

Circa un anno fa il mio cane ha riportato varie ferite dovuto da una lite avuta con un altro cane maschio, stavo ragionando sul come creare un servizio/app che potesse aiutare i proprietari dei cani a conoscere i cani presenti in strada nei vari parchi, vie ecc e uno strumento che potesse recensire e far conoscere anche nuovi posti e cani a tutta la community. Ho iniziato in una prima fase ad analizzare i problemi più comuni che hanno i vari proprietari riassunti in 3 punti e sono:

1. Trovare un posto tranquillo per evitare litigi tra cani (soprattutto maschi);
2. Poca conoscenza di altri parchi o posti di aggregazione diversi;
3. Evitare sms o chiamate per coordinare incontri quotidiani;

Piano piano snocciolavo questi punti e sviluppavo l'applicazione ad hoc non perdendo di vista i 3 punti focali. L'app è divisa in 5 sezioni, c'è la parte ATTIVITA' che è il centro notifiche dell'app, permette di controllare tutti i nostri amici, i loro cambi di itinerari ecc.

Poi ho iniziato a pensare ad una funzione che potesse far conoscere e collegare i proprietari dei cani tra loro, uno strumento semplice ma efficace: ESPLORA. Io mi localizzo, cerco gli utenti attorno a me e li aggiungo come amici per incontrarli nel parco o nell'itinerario prescelto, inoltre posso trovare tutti i punti di mio interesse sempre all'interno di ESPLORA come gli itinerari creati dalle altre persone o POI vari (negozi, veterinari ecc). Abbiamo dato molta importanza alla scheda di un itinerario con foto caricabili dall'utente, la possibilità di vedere online chi è presente in quel momento (nome utente e sesso del cane) e poi una parte legata al voto e messaggistica dell'itinerario così da creare mini-community all'interno dell'app stessa per parlare di tutto e di più! Risolti i primi due punti, mancava l'ultimo riguardante gli sms e chiamate che si fanno per coordinare i vari incontri tra i vari cani la sera nel parco, ecco che scende in campo l'ultima funzione (quella più importante) di petmeets che mi consente in 2 passaggi di mandare una push ed avvisare contempo-

aneamente tutti i miei amici dandogli ORA E POSTO (così da evitare chiamate e spreco di tempo), il tutto avviene veramente in pochi secondi:

- Clicco sulla tab centrale a forma di zampa, seleziono l'orario;
- Seleziono l'itinerario preferito e invio la push a tutti!

Petmeets è frutto di mesi e mesi a contatto con i vari proprietari sentendo le loro esigenze e desideri così da creare un prodotto che possa soddisfare tutti e che possa diventare uno strumento utile di conoscenza di nuovi posti, di cani nuovi ecc. Il mercato di riferimento non conosce crisi e aumenta del 3% anno dopo anno, in modo progressivo e irrefrenabile, basti pensare che nella sola US ci sono 79m di cani domestici ed una spesa annua di circa 20 miliardi di \$! Per quanto riguarda il business model, ci differenzieremo offrendo due tipologie di offerte rivolte al "small e big business":

### **Ecco l'offerta per lo small business:**

#### Advertising

Presenza del POI (veterinario, negozio di animali ecc) all'interno della ricerca degli itinerari.

In una prima fase, l'obiettivo principale sarà quello ovviamente di far crescere sempre di più la community su petmeets. Superata la fase di bootstrapping, il business model di petmeets di basa su due possibilità:

#### Target:

- Negozi animali specializzati;
- Piccoli centri veterinari;

### **Mentre, per il big business:**

#### Vendita di informazioni

Le attività principalmente saranno queste:

- Densità presenza canina in una determinata zona;
- Analisi degli itinerari più seguiti;
- Questionari indirizzati al target prescelto dal committente;

In futuro è prevista una piattaforma interna all'app che preveda la possibilità di aiutare i proprietari che hanno smarrito il proprio cane dando molta visibilità all'interno della community stessa, così da svolgere un'ulteriore funzione sociale ed utile.