



## Proposta commerciale

**Cliente** The Genesys S.r.l.

**P.IVA** 13675650967

**A.ne** Fabio Monteleone

**Redattore** Michelangelo Chasseur

**Approvazione** Gianni Santolla

**Ns. Rif.** KTK-GS-900222-25

**Oggetto** Implementazione funzione abbonamenti

**Data** 16 Gennaio 2025

**Versione** 1.0

# SOMMARIO

<b>1. Introduzione.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Descrizione Generale della Funzionalità.....</b>	<b>5</b>
2.1 Tipologie di Sottoscrizione.....	5
<b>3. Flusso di Onboarding Utente.....</b>	<b>6</b>
<b>4. Dettagli Tecnici.....</b>	<b>7</b>
4.3 Restrizioni di Accesso.....	7
<b>5. Implementazione delle Sottoscrizioni.....</b>	<b>7</b>
5.1 Pagamento in Fiat Currency (Euro).....	7
5.2 Rinnovo Automatico e Gestione Scadenze.....	7
5.3 Disdetta e Periodo Minimo di Vincolo.....	7
<b>6. Gestione Utenti Kickstarter (Lifetime Access).....</b>	<b>8</b>
<b>7. Tempistiche di Realizzazione.....</b>	<b>8</b>
<b>8. La nostra proposta commerciale.....</b>	<b>9</b>
8.1. Servizi professionali.....	9
<b>9. Condizioni generali.....</b>	<b>9</b>
9.1. Fatturazione.....	9
9.2. Termini e modalità di pagamento.....	10
9.3. Validità.....	10

## PRESENTAZIONE

Kotuko è una società in grado di guidare l'innovazione digitale coniugando competenze trasversali: grazie a un approccio personalizzato, frutto dell'unione tra Digital Marketing e Technology Solutions, e alla comprovata esperienza di un team altamente qualificato, aiuta i clienti a superare i loro confini digitali. Dal 2022 fa parte del Gruppo Webgenesys, una scelta strategica che ha permesso di arricchire l'offerta dell'azienda con le competenze di un System Integrator. Kotuko è così in grado di coprire tutti i touchpoint digitali: infatti, le sue soluzioni di marketing e di sviluppo sono studiate per essere complete a 360 gradi.

Kotuko è in grado di fornire servizi professionali nei seguenti ambiti:

**Brand Activation Strategy:** Mettiamo in campo un insieme di tecniche e attività mirate a creare un'esperienza coinvolgente per i consumatori e a rafforzare l'immagine del brand. Questo è possibile grazie a un approccio multicanale, che comprende UI/UX design, Full-Funnel Marketing e iniziative offline, come il digital signage.

**Engagement & Loyalty:** Con le nostre soluzioni di engagement e loyalty miglioriamo la relazione con i clienti e le performance dei canali di vendita, aumentando l'interazione e la fedeltà nel tempo. Studiamo strategie personalizzate e mirate per conquistare il cliente e, soprattutto, incoraggiarlo a tornare.

**Customer Experience:** Web analytics e neuromarketing ci permettono di comprendere al meglio il comportamento dei clienti e migliorare la loro esperienza. Per questo, offriamo una Customer Data Platform che combina i dati con l'intelligenza artificiale e genera actionable insight per incrementare l'efficacia delle campagne di marketing multicanale

**E-commerce:** Ci occupiamo del design e dell'implementazione di siti di e-commerce performanti con un focus sull'esperienza utente e la massimizzazione della conversione dei visitatori. Siamo in grado di gestire i pagamenti tramite cryptovalute, offrendo opzioni di pagamento innovative e sicure.

**Cloud Modernization:** Proponiamo servizi basati su DevOps e l'utilizzo di CI/CD e Docker per ottimizzare il processo di sviluppo e distribuzione delle applicazioni. La nostra offerta si contraddistingue per l'impiego dell'Application Composition Platform (ACP), che garantisce riusabilità, scalabilità e velocità di sviluppo.

**Mobile App:** Siamo in grado di offrire soluzioni mobile native sviluppate per sistemi operativi specifici, che garantiscono un'esperienza ottimizzata e integrata. Utilizziamo anche approcci cross-platform che consentono un risparmio di tempo e risorse attraverso la condivisione del codice su più piattaforme.

**Metaverse:** Offriamo soluzioni applicative di alta qualità grazie alla nostra conoscenza delle tecnologie emergenti, come la realtà aumentata e la mixed reality, per migliorare i processi operativi e la comunicazione multi-channel, offrendo soluzioni ad hoc per la formazione, l'intrattenimento e la visualizzazione di prodotto.

**Artificial Intelligence:** Disponiamo di soluzioni avanzate di Quality & Predictive Maintenance, RPA e Chatbot. Attraverso l'applicazione di sensori e l'analisi di dati, aiutiamo le aziende a migliorare l'efficienza dei

processi. Inoltre, sviluppiamo interfacce conversazionali basate su linguaggio naturale (NLP) per l'industria, il supporto e il marketing.

**Blockchain:** Impieghiamo la tecnologia della blockchain per garantire la sicurezza, riservatezza e unicità degli asset digitali, tramite Traceability Information per tracciare il percorso dei prodotti, Smart Contract per automatizzare i processi contrattuali e Crypto Wallet per gestire i pagamenti digitali con criptovalute in modo sicuro e protetto.

**Modern Workplace:** Proponiamo la modernizzazione del lavoro, attraverso soluzioni che incrementano l'efficienza e semplificano la collaborazione, come Google Workspace, Human Resources – che facilita le operazioni del team HR – e Legal Department – che ottimizza le attività volte a migliorare la conformità a leggi e regolamenti.

**Location Intelligence:** Miglioriamo la customer journey grazie a soluzioni di Location Intelligence: l'Indoor Navigation permette di navigare gli edifici; il Proximity Marketing invia notifiche promozionali in prossimità di un luogo specifico; il Product and Store Locator guida gli utenti verso lo store più vicino.

## 1. Introduzione

**The Genesys** è una piattaforma marketplace che permette agli utenti di condividere e vendere modelli 3D e, più in generale, di connettere creatori e consumatori di servizi legati alla stampa 3D. Ad oggi, la piattaforma utilizza un sistema basato su GCOIN per l'acquisto di oggetti digitali. Tuttavia, per rispondere meglio alle richieste dei futuri clienti, è necessario introdurre un sistema di **Subscription Management** che abiliti l'accesso alla stampa (e ad alcune funzionalità core della piattaforma) tramite un abbonamento mensile o annuale pagato in valuta fiat (Euro).

La nuova funzionalità di **Subscription Management** dovrà:

1. Non introdurre **breaking changes** rispetto all'architettura esistente.
  2. Garantire ai nuovi utenti un onboarding guidato e chiaro per la sottoscrizione necessaria all'uso della piattaforma. **più livelli di abbonamento da gestire**
  3. Prevedere due livelli di abbonamento (Basic e Premium). **e attivare a piacimento**
  4. Integrare un sistema di gestione dedicato per gli utenti che parteciperanno al futuro **Kickstarter** (lifetime access).
  5. Permettere pagamenti in **fiat currency (Euro)** anziché GCOIN.
  6. Bloccare la stampa di oggetti nel momento in cui l'utente non dispone di un abbonamento attivo.
- 

## 2. Descrizione Generale della Funzionalità

**2.1 Tipologie di Sottoscrizione** i costi sono indicativi non sono stati ancora fissati, ho bisogno che il prezzo degli abbonamenti sia modificabile. Ho bisogno di potere attivare più abbonamenti che oltre a dare accesso ai servizi basic sia possibile associare più prodotti fisici(stampanti diverse, filamenti.. o Gcoin)

Si prevedono due tipologie di abbonamento:

1. **Basic Subscription**
  - **Costo:** 5 € al mese oppure un canone annuale scontato (ad es. 5 € \* 12 mesi = 60 € all'anno, con eventuale sconto da definire).
  - **Servizi inclusi:**
    - Accesso alla piattaforma.
    - HUB gratuito spedito a casa dell'utente (eventuali costi di spedizione da valutare).
    - Possibilità di stampare modelli 3D sulla piattaforma.
    - Accesso ad alcuni oggetti/modelli 3D gratuiti (in vendita a 0 €), pubblicati dall'account creator di The Genesys.

2. **Premium Subscription**
  - **Costo:** 25 € al mese o equivalente annuale scontato.
  - **Servizi inclusi:**
    - Tutto ciò che è compreso nella Basic Subscription.

- Una stampante 3D compatibile fornita gratuitamente (eventuali costi di spedizione, gestione garanzia, ecc. da contrattualizzare).

In entrambi i casi, **l'utente non paga l'HUB** perché viene fornito gratuitamente all'attivazione dell'abbonamento. È inoltre possibile prevedere una durata minima di sottoscrizione (es. 6 o 12 mesi) per evitare abusi (ricevere l'HUB e disdire dopo un mese). **molto importante, vorrei poter avere info in più sulla durata minima (vincoli bancari)**

---

### 3. Flusso di Onboarding Utente

Dopo la registrazione di un nuovo utente, verrà proposto un **wizard** di onboarding che guiderà l'utente nei passaggi necessari per attivare la sottoscrizione:

#### 1. Verifica possesso 3D printer

- L'utente dichiara se possiede già una stampante 3D.
- Se **"Sì"**, la piattaforma verifica se la stampante è presente nella lista di stampanti compatibili:
  - Se la stampante è compatibile, suggerirà la sottoscrizione Basic (o Premium se l'utente desidera la stampante inclusa).
  - Se la stampante non è compatibile, consiglierà la sottoscrizione Premium (che include la stampante compatibile).
- Se **"No"**, verrà suggerita la sottoscrizione Premium (comprensiva di stampante).

#### 2. Scelta del Piano di Abbonamento

- L'utente seleziona "Basic" o "Premium".
- L'utente sceglie la frequenza di pagamento: "Mensile" o "Annuale".

#### 3. Conferma dell'Ordine e Pagamento

- L'utente viene reindirizzato a una pagina di pagamento in cui potrà completare la transazione (in euro).
- Una volta avvenuto il pagamento, il sistema registra l'abbonamento con data di inizio e durata (mensile o annuale).
- Se l'acquisto è andato a buon fine, il sistema genera l'ordine per la spedizione dell'HUB (e della stampante, se Premium).

#### 4. Attivazione dell'Account

- L'utente ottiene il ruolo di "abbonato" nella piattaforma.
- L'utente potrà immediatamente accedere alle funzionalità riservate (stampa 3D, download di modelli a 0 € ecc.).

prevedere possibilità di avere  
differenza di prezzo su mensile e  
annuale e attivare promozioni  
attraverso codici sconto dedicati

## 4. Dettagli Tecnici

Per gestire correttamente la differenziazione tra utenti con abbonamento attivo, utenti con abbonamento scaduto e utenti con lifetime access (vedi sezione Kickstarter), è necessario estendere le **claim** o gli attributi dell'utente nel sistema di Identity Provider. Si riporta di seguito un esempio a puro titolo esemplificativo:

- **subscriptionStatus**: indica se l'utente ha un abbonamento attivo, scaduto o mai sottoscritto.
- **subscriptionType**: indica se l'utente è Basic, Premium o Kickstarter (lifetime).
- **subscriptionExpiry**: data di scadenza dell'abbonamento.
- **kickstarterLifetimeFlag**: booleano che indica se l'utente ha diritto all'accesso "per sempre".

### 4.3 Restrizioni di Accesso

- Le API o i microservizi che gestiscono la stampa 3D dovranno verificare, a ogni chiamata, se l'utente dispone di un abbonamento attivo o del flag di *lifetime access*. In caso contrario, l'azione di stampa dovrà essere negata.

---

## 5. Implementazione delle Sottoscrizioni

### 5.1 Pagamento in Fiat Currency (Euro)

- Il sistema non sfrutterà GCOIN per il pagamento delle sottoscrizioni. Si prevede l'integrazione con un service provider di pagamenti (Stripe, PayPal, ecc.) per la **ricorrenza** (mensile o annuale).
- Ad ogni rinnovo, il fornitore di pagamenti invia un webhook alla nostra piattaforma che aggiorna lo stato dell'abbonamento.  
gli acquisti degli abbonamenti dovranno poter essere fatti da app ?

### 5.2 Rinnovo Automatico e Gestione Scadenze

- Sarà implementato un meccanismo di **auto-rinnovo** se l'utente sceglie un metodo di pagamento ricorrente (carta di credito). **quali altre modalità di pagamento sono previste? solo carta?**
- Nel caso in cui il pagamento non vada a buon fine, la piattaforma provvederà a notificare l'utente e, se il problema persiste, a **revocare** l'accesso alla stampa.

### 5.3 Disdetta e Periodo Minimo di Vincolo

- In caso di disdetta dell'abbonamento, l'utente perde l'accesso alla stampa alla fine del periodo già pagato.
- Se The Genesys decide di applicare un **vincolo minimo** (ad esempio 6 o 12 mesi), l'utente potrà disdire in anticipo ma potrebbe essere soggetto a una **penale**.

**I'utente non potrà disdire l'abbonamento all'interno del periodo minimo. basic 6 mesi e premium 12 mesi.**

Pag. 7 di 20

## 6. Gestione Utenti Kickstarter (Lifetime Access)

Per il lancio su Kickstarter (previsto per maggio 2025), è stata prevista la possibilità di offrire ai backer l'accesso a vita alla piattaforma. Pertanto:

### 1. Flag su IDP:

- A tutti gli utenti provenienti da Kickstarter e verificati con la nostra campagna, si assegna `kickstarterLifetimeFlag = true`.

### 2. Blocco Pagamenti:

- Questi utenti non dovranno mai sottoscrivere un piano mensile/annuale.
  - Potranno comunque acquistare o meno la stampante 3D, ma non è obbligatorio per l'accesso al marketplace.
- 

## 7. Tempistiche di Realizzazione

La realizzazione del Subscription Management si suddivide in diverse fasi:

### 1. Analisi e Definizione Requisiti (1-2 settimane)

- Raccolta dettagliata delle esigenze, definizione dei piani di abbonamento, contratti con fornitori di pagamento.

### 2. Progettazione Tecnica e UI/UX (2-3 settimane)

- Disegno di database, servizi, flussi di pagamento, logiche di onboarding e wizard.
- Studio del design per l'onboarding utente (mockup).

### 3. Sviluppo (4-6 settimane)

- Implementazione backend (nuove tabelle, integrazione servizi di pagamento, update IDP).
- Implementazione frontend (wizard di onboarding, gestione sottoscrizione, pagine di pagamento).

### 4. Testing e Debug (2-3 settimane)

- Test unitari, test integrati e QA sulla funzionalità di sottoscrizione e gestione dell'accesso.
- Test di pagamento con ambienti "sandbox" di Stripe/PayPal.

### 5. Deployment in Ambiente di Produzione (1 settimana)

- Preparazione e roll-out graduale su ambiente live.
- Eventuale periodo di soft-launch / beta.

**Totale Stimato: 10-12 settimane** circa.