

Identità digitale di prodotto per lo Sportsystem

Il prodotto fisico diventa un punto di accesso digitale al brand, ai suoi contenuti e ai suoi servizi.



Esempio dimostrativo SSP
in configurazione white-label.

Dopo la vendita il prodotto si perde.

Oggi il legame tra brand, prodotto e utilizzatore si interrompe dopo l'acquisto.

Il prodotto continua a vivere, ma il suo valore digitale si disperde.

Tracciabilità frammentata dopo la vendita

Contenuti dispersi o non accessibili

Assistenza non integrata

Valore post-vendita non attivato



Un'identità digitale univoca e permanente.

Il prodotto viene associato
a un'identità digitale univoca
e verificabile dalla piattaforma.

Con NFC, il TAP diventa la chiave
di accesso ai contenuti e ai servizi
del brand.



Autenticità
e controllo del prodotto



Accesso immediato
a contenuti e documenti



Assistenza
e garanzie



Sostenibilità
e ciclo di vita



Relazione diretta
e first-party data
su consenso

Un ecosistema integrato dal prodotto al cloud.

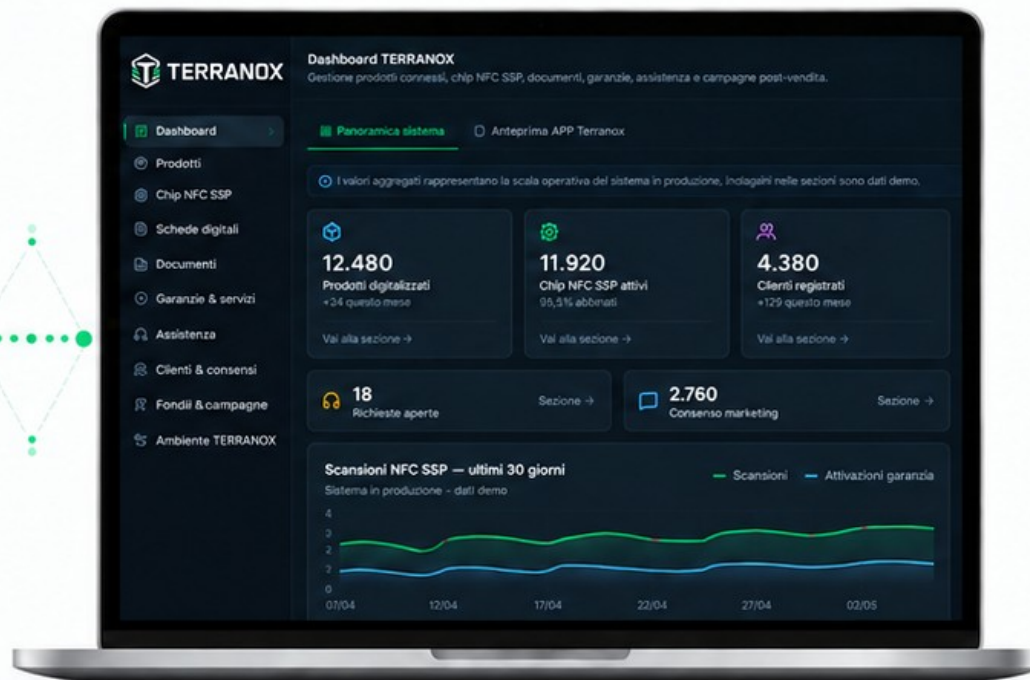
Il chip NFC collega il prodotto a una WebApp per l'utilizzatore e a una Console per l'azienda.
Un unico ecosistema, due interfacce, un valore continuo.



Prodotto
con chip NFC



WebApp
per l'utilizzatore
(white-label)



Console
per l'azienda
(white-label)

- Gestione prodotti e contenuti
- Documenti e manuali
- Assistenza e garanzie
- Clienti e consensi
- Dati e report (anonimi)
- DPP-ready e governance del dato

Ambiente TERRANOX dimostrativo - KPI illustrativi

Un TAP. Dal prodotto direttamente al brand.

L'esperienza digitale resta tutta del brand.

Un semplice TAP con lo smartphone apre la WebApp del brand.

Un'esperienza immediata e interamente brandizzata per l'utilizzatore.



Documenti

Certificazioni, manuali e schede tecniche.



Manutenzione

Istruzioni e consigli per un uso corretto.



Garanzia

Copertura, condizioni e attivazione rapida.



Assistenza

Supporto tecnico e contatti post-vendita.

L'utilizzatore accede. L'azienda governa.

Due lati dello stesso ecosistema.

Un'unica piattaforma, due interfacce complementari che operano sullo stesso ecosistema e sul medesimo ciclo di vita del prodotto.

WebApp per l'utilizzatore

Un'esperienza completa, interamente del brand.



Documenti

Certificazioni, manuali e schede tecniche.



Manutenzione

Istruzioni e consigli per un uso corretto.



Garanzia

Copertura, condizioni e attivazione rapida.



Assistenza

Supporto tecnico e contatti post-vendita.



Console per l'azienda

Gestione, monitoraggio e sviluppo del valore nel tempo.



Ambiente TERRANOX dimostrativo – KPI illustrativi.



Prodotti

Catalogo e stato in tempo reale.



Campagne & comunicazioni

Lanci, servizi, loyalty e iniziative dedicate.



Clienti e consensi

Utenti, dati e campagne.



Report

Statistiche e insight di utilizzo.



Integrazione con i sistemi aziendali

La Console SSP può operare in autonomia e integrarsi progressivamente con i sistemi aziendali attraverso file strutturati o API.

ERP

MES

PIM

PLM

CRM

Un'identità lungo tutto il ciclo di vita.

Dalla produzione al fine vita, un'identità che mantiene collegati prodotto, informazioni, servizi e utilizzatore.



Il prodotto diventa un nuovo punto di relazione.

Il prodotto non è solo un oggetto, ma l'inizio di un dialogo continuo tra utente e brand, fatto di servizi utili, contenuti e supporto nel tempo.

**Prima viene
il servizio.**

Da una buona esperienza
può nascere una relazione.



Un TAP anonimo
non identifica
automaticamente
una persona.



Documenti

Certificazioni, manuali
e schede tecniche.



Manutenzione

Istruzioni e consigli
per un uso corretto.



Garanzia

Copertura, condizioni
e attivazione rapida.



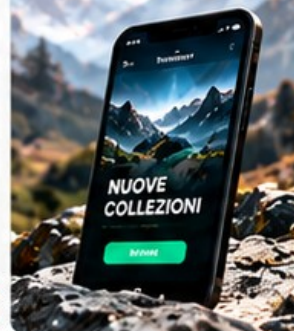
Assistenza

Supporto tecnico
e contatti post-vendita.



Novità & iniziative

Lanci, contenuti,
vantaggi e servizi
dedicati.



Safety Layer Modulo opzionale

Informazioni utili
in emergenza, accessibili
dal prodotto secondo
configurazione
e consensi.



Le informazioni aumentano. Il valore è saperle governare.

Il punto non è avere più dati.
È sapere a quale prodotto appartengono
e poterli gestire nel tempo.



DPP ed EPR sono ambiti distinti, ma convergono sul bisogno di dati di prodotto strutturati e governabili. SSP organizza informazioni utili a percorsi DPP-ready e a processi EPR, qualità e circular economy.

Una base comune. Identità diverse.



La base può essere comune.
Identità, dati e relazione
restano dell'azienda.

La base tecnologica può essere comune. Ogni brand opera in un ambiente separato, con la propria identità, i propri contenuti e i propri dati.
La relazione con l'utilizzatore resta diretta e governata dall'azienda.



BRAND A

Calzature outdoor
e trekking



WebApp
brandizzata



Console
aziendale



Dati dedicati



Relazione
diretta



BRAND B

Calzature tecniche
invernali



WebApp
brandizzata



Console
aziendale



Dati dedicati



Relazione
diretta



BRAND C

Caschi e protezioni
per sport outdoor



WebApp
brandizzata



Console
aziendale



Dati dedicati



Relazione
diretta



BASE TECNOLOGICA COMUNE

Infrastruttura, piattaforma e servizi condivisi.



Scalabilità



Affidabilità



Sicurezza



Continuità

Perché farlo come Distretto.



Il modello di Distretto, promosso da Fondazione Sportsystem, permette di condividere una base tecnologica comune, mantenendo per ogni azienda la piena autonomia su identità, prodotti, dati, contenuti e relazione con l'utilizzatore.

Una base comune dove ha senso condividere.
Autonomia piena dove ogni azienda deve restare distinta.



FONDAZIONE SPORTSYSTEM

Regia, coordinamento
e aggregazione.



SSP TECHNOLOGY

Infrastruttura, tecnologia
e implementazione.



AZIENDE

Brand, dati, contenuti
e relazione.



01 BASE COMUNE

Infrastruttura e componenti
non competitive condivise.



02 AUTONOMIA DELLE AZIENDE

Ogni brand mantiene
identità, prodotti, dati,
contenuti e relazione
con l'utilizzatore.



03 MAGGIORE ACCESSIBILITÀ

L'aggregazione dei volumi
può migliorare l'accessibilità
e l'efficienza complessiva
del modello.



04 ACCESSO ALL'INNOVAZIONE

Una base tecnologica
comune può ridurre la barriera
di ingresso e facilitare l'adozione
anche per aziende di
dimensioni diverse.

Un modello scalabile. Dal perimetro aziendale all'attivazione.



Il perimetro si dimensiona sui volumi, sui processi e sugli obiettivi dell'azienda. Il modello è progettato per scalare.

Il percorso viene definito sulle esigenze, sui volumi, sui processi e sugli obiettivi dell'azienda. Il modello è progettato per scalare.

01



PERIMETRO

Quali linee e quali volumi?



02



VALORE

Quali servizi vogliamo attivare?



03



ACCESSO

Dove e come integriamo l'accesso NFC?



04



ASSOCIAZIONE

Quando associamo l'identità digitale e il prodotto?



05



PROCESSO & DATI

Come dialogano produzione e sistemi aziendali?



06



ATTIVAZIONE

Volumi, tempi e rollout.



In un incontro dedicato definiamo insieme

prodotti, volumi, servizi, processi e integrazioni con i sistemi aziendali.



Obiettivo dell'incontro

Definire il perimetro operativo e la roadmap di attivazione.

Il prossimo passo: il vostro perimetro operativo.



Non partiamo dalla tecnologia. Partiamo da obiettivi, volumi, processi e sistemi della vostra azienda.

Ogni azienda ha esigenze, prodotti e contesti specifici. In un confronto dedicato definiamo insieme il perimetro più adatto e la roadmap di attivazione, valutando servizi, processi e integrazioni con i sistemi aziendali.



In un incontro dedicato definiamo insieme prodotti, volumi, servizi, processi e integrazioni con i sistemi aziendali.



Obiettivo dell'incontro

Definire il perimetro operativo e la roadmap di attivazione.

Per approfondire SSP Technology.

Siamo a disposizione per un confronto dedicato per valutare il perimetro applicativo più adatto alla vostra azienda.



Giorgio Masarin
Founder

✉ giorgio.masarin@ssptechnology.it

☎ +39 345 6613562

🌐 [linkedin.com/in/giorgio-masarin](https://www.linkedin.com/in/giorgio-masarin)



Giulio Farro
Co-founder

✉ giulio.farro@ssptechnology.it

☎ +39 329 1516318

🌐 [linkedin.com/in/giulio-farro-412184382](https://www.linkedin.com/in/giulio-farro-412184382)



Obiettivo dell'incontro

Definire il perimetro operativo e la roadmap di attivazione, in base a prodotti, volumi, servizi, processi e integrazioni con i sistemi aziendali.



www.ssptechnology.it