

Likella

Mobile-Commerce Libero e gratuito

Likella è libera e gratuita sia per i retailer che intendono utilizzarne i servizi sia per i loro clienti che ne andranno a beneficiare.

L'iscrizione, l'apertura di uno o più punti vendita, la creazione di smart poster, la validazione delle fidelity card, la creazione di campagne di raccolta punti e tanti altri servizi sono immediatamente disponibili.



App-Less, fruibile da tutti

La piattaforma è totalmente web-based e tutti i suoi servizi compreso quello di fidelity card virtuale funzionano senza la necessità di installare applicazioni mobile dedicate. Questo da un lato pone i suoi servizi immediatamente utilizzabili da chiunque posseda uno smartphone con connessione ad internet. Dall'altro non vieta la realizzazione di applicazioni dedicate e mirate a singole piattaforme o profili di utilizzo per velocizzarne e ottimizzarne l'accesso.

Likella si integrerà perfettamente con il nuovo wallet virtuale di IOS 6, PassBook, candidato ad esser il punto unico di raccolta tessere virtuali su piattaforma Apple.



E' in fase di sviluppo sia un'applicazione mobile rivolta agli utenti finali "Likella Wallet" sia un'applicazione rivolta ai piccoli retailer "Likella Retail".



Social & Local

Ogni punto vendita inserito in Likella è una pagina dotata di un indirizzo di terzo livello indicizzato da google es: "ACMEXY_milano_duomo.likella.com" con la possibilità di personalizzare il servizio con propri nomi di dominio "milano_duomo.ACMEXY.com".

La pagina del punto vendita è a tutti gli effetti un'entità sociale e viene vista da Facebook come una pagina distinta dotata quindi di un proprio stream di invio di messaggi e un proprio elenco di fan.

E' dotata di tasto "like" di Facebook e di tasto +1 di Google+. Tutte le notizie postate sul punto vendita saranno visibili negli stream Facebook di tutti gli utenti che hanno eseguito il "mi piace" sul punto vendita oltre che a raggiungere tutti gli utenti iscritti ("Star") via email.

Il punto vendita viene geolocalizzato rendendo possibile quindi la realizzazione di applicativi basati sulla posizione.



Es: Pagina centro commerciale ESP <http://espravenna.likella.com>

Open-Platform

Likella è una piattaforma aperta. Saranno presto rese disponibili API utilizzabili liberamente per la realizzazione di applicativi che intendono interagire con il grafo ed i servizi di Likella.

Le API di Likella sono sviluppate sulla linea di quelle di Facebook.

Ogni oggetto (Punto vendita, Fidelity card, Utente, Amministratore, Raccolta punti...) ha un ID univoco e rappresenta un vertice nel grafo di Likella.

Attraverso semplici chiamate Get/Post Json tramite protocollo OAuth 2.0 è possibile verificare l'identità di un cliente, assegnare punti, riscattare coupon, ritirare premi ecc. Le API sono lo strumento ideale per il collegamento diretto (o mediato da Applicazioni dedicate) del software delle casse, dei totem o di altro hardware presente nei punti vendita.



Figura 1 Likella aderisce a Open Graph Protocol

Social & Local Connected Fidelity Card ***Il cliente diventa la Star del punto vendita***

Il core service di Likella è l'identificazione della persona quale proprio cliente fidelizzato.

Un cliente può fidelizzarsi ad un punto vendita mediante il proprio smarphone (O appositi totem dedicati) in pochi secondi mediante il proprio social network (Facebook o Google+, ma è comunque possibile una registrazione tradizione basata sull'indirizzo email o il numero di cellulare).

Registrarsi tramite social network da un lato evita al cliente il disturbo di dover riempire form mentre dall'altro arricchisce i dati tradizionalmente raccolti all'atto

dell'adesione ad una fidelity card quali nome e cognome e, in più, con i dati pubblici del social account dell'utente quali ad esempio: foto del cliente, amicizie, gusti etc. etc.

Riassumendo, il cliente si registra con un due semplici click, mentre il retailer accede rapidamente e facilmente al mondo social del cliente potendo costruire su di esso i propri servizi.

L'atto di affiliazione da parte del cliente al punto vendita è stato ribattezzato in Likella "Diventa STAR", all'atto del quale il cliente fidelizzato si sente un fruitore privilegiato e corteggiato dal retailer.

La fidelity card di un cliente è caratterizzata da un codice univoco per il singolo cliente e il singolo punto vendita ma, opzionalmente, tale codice può essere valido per una catena di punti vendita o venire rimpiazzato e/o affiancato da codici a barre proprietari per l'interfacciamento con sistemi CRM già esistenti (Likella è ideale per espandere e unire al mondo social e mobile sistemi di affiliazione preesistenti).

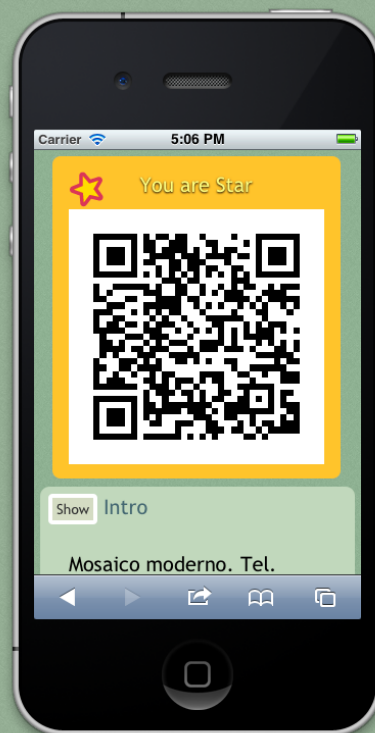


Figura 2 Il codice Star dell'utente utile all'identificazione nel punto vendita

Verifica Star: mostrando alla cassa il proprio QR-Code (o eventualmente il codice a barre legacy) l'utente può essere rapidamente identificato e riconosciuto come Star del punto vendita. Ad esempio il piccolo negoziante può fotografare con il proprio smartphone il codice del cliente verificando immediatamente i dati ed eventualmente assegnare punti o gestire altri servizi inerenti il cliente.

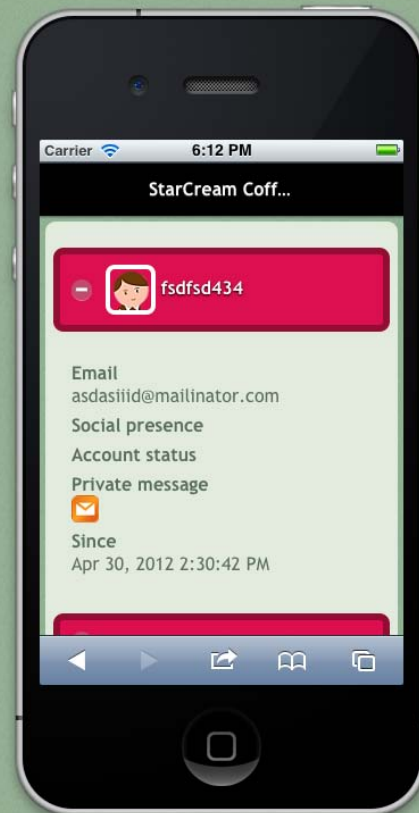


Figura 3 Schermata che appare al negoziante fotografando il QR-Code di un proprio cliente Star

Per retailer di medie o grandi dimensioni Likella permette, al software delle casse esistenti, l'interfacciamento al proprio sistema di Graph API. La gestione della fidelity card virtuale sarà quindi perfettamente integrata agli apparati software del network esistente.

Smart Poster

Uno dei modi per cui, all'interno dei punti vendita, il cliente può venire a conoscenza della fidelity card virtuale e decidere di iscriversi "Diventare Star" è lo Smart Poster.

Uno Smart Poster è un manifesto dotato di QR-Code, indirizzo web e, opzionalmente, di tag NFC che pubblicizza l'indirizzo web del punto vendita.

Fotografando il QR-Code, utilizzando l'NFC o digitando l'indirizzo nel proprio smartphone al cliente verrà proposta la pagina di adesione al servizio.



Figura 4 Esempio di Smart Poster con tag NFC

La landing page presenterà opzioni diverse a seconda dello stato del cliente.

1. Il cliente non si è mai registrato ad alcun punto vendita Likella: al cliente vengono proposti i tasti di registrazione dei social network per aderire, con un'unica operazione, a Likella e, immediatamente, diventare Star del punto vendita in un unico passaggio.

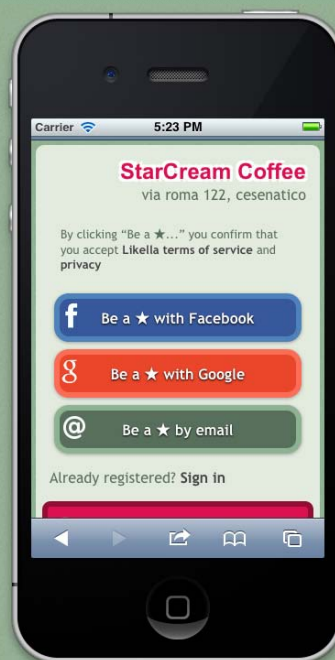


Figura 5 Esempio di landing page (utente non registrato)

2. Il cliente, in altra occasione, era già diventato Star di altri retailer o punti vendita: al cliente sarà proposto un unico tasto "Diventa star" del punto vendita in oggetto.

3. Il cliente è già Star, viene visualizzata immediatamente la fidelity card.

Likella WIFI

Un gadget efficace per aumentare l'adesione al servizio di fidelizzazione e promozione Likella è il "Likella WIFI". Il servizio "Likella WIFI" permette ai clienti del punto vendita la navigazione wifi gratuita a patto che questi diventino Star del punto vendita attivando, perciò, la fidelity card. Anche attraverso questo canale, esattamente come per il canale smart poster, la registrazione dei clienti avviene in pochi click attraverso i social network.



Figura 6 Landing page che compare quando si accede a "Likella WIFI" HotSpot

Likella Dashboard

Likella mette a disposizione del retailer di piccole o medie dimensioni un back office che permette di gestire i propri punti vendita.

- Postare news. Ogni news può essere indirizzata a uno o a più punti vendita tra quelli amministrati. La news può essere configurata per essere pubblica e visibile anche su Facebook, per chi abbia eseguito il "Mi piace", o riservata ai soli utenti "Star"
- Attivare, gestire e monitorare campagne di raccolta punti
- Creare SmartPoster

- Visualizzare statistiche dettagliate simili a google analytics inerenti le visite e l'utilizzo dei servizi
- Centro notifiche
- Controllare l'anagrafica dei clienti Star

The screenshot shows the Likella dashboard for a shop named 'StarCream Coffee'. The main section is titled 'Customers list' and contains a table of customer data. A search filter is located at the top of the table. The table has columns for Name, Email / Telephone, Social Networks, and Status. The data rows are as follows:

Name	Email / Telephone	Social Networks	Status
Dssdfsdf	sdfsdfs@dfkskdf.it		Active
klhkdlkfklsdf	dfsdfsfbj@mailinator.com		Active
kkldhfslk2234	edfsdfse3@mailinator.com		Active
Fabiano Atvista	ftaioli@vista.it	Facebook	Active
26338882	dfsfd@mailinator.com		Active
Fabiano Taioli	ftaioli@gmail.com	Facebook, Google+	Active
61430574	+393472627363		Inactive
22344219	+393471150092		Inactive
34463238	+393481150092		Inactive
88567092	+393471160092		Inactive

At the bottom of the dashboard, there are links for 'About Likella', 'Terms and conditions', 'Privacy Policy', and 'Contact us'.

Figura 7 Dashboard: Anagrafica utenti Star

Tutte le operazioni eseguibili tramite dashboard saranno comunque disponibili attraverso le Graph API di Likella, sarà quindi possibile realizzare clients in grado di gestire in maniera ottimale e personalizzata anche punti vendita facenti parte di un network di grandi dimensioni con esigenze particolari.

Scalabilità ed affidabilità

Likella vive nel cloud di Amazon e viene implementata con le più moderne tecnologie. E' quindi pronta a scalare e soddisfare le esigenze anche di una grande rete commerciale.