



Tytuł wyzwania:

Stworzenie aplikacji mobilnej umożliwiającej użytkownikom spersonalizowanie swoich potrzeb żywieniowych i suplementacyjnych – kierunek zdrowa żywność, żywność funkcjonalna, zdrowe suplementy diety.

Wyzwania	Potrzeby	Oczekiwane rezultaty
<p><b>Opisz istniejące wyzwania.</b></p> <p>Jak jest teraz?</p> <p>Jak wygląda rzeczywistość?</p> <p>Wskaż kluczowe problemy na jakie napotyka w kontekście tego wyzwania Twoja firma/Twój klient.</p>	<p><b>Wskaż najważniejsze potrzeby w kontekście tego wyzwania.</b></p> <p>Opisz czego konkretnie chcesz, co jest najważniejsze, co planujesz osiągnąć?</p>	<p><b>Opisz oczekiwane korzyści.</b></p> <p>Co będzie kluczową wartością po potencjalnym rozwiązaniu problemu?</p> <p>Jak będzie wyglądała rzeczywistość, jak tego problemu nie będzie?</p> <p>Co będzie łatwiejsze, bardziej zrozumiałe. Jakich rezultatów oczekujesz w kontekście wyzwania?</p>
<p>Rynek suplementów i zdrowej żywności w Polsce jest mocno wysycony, konkurencja jest duża i oferta poszczególnych firm szeroka. Konsumentom jest trudno podjąć decyzję zakupową, wybrać między dużą ilością produktów i możliwości. Często potrzebują do tego pomocy eksperta/dietetyka, do których dostęp również jest ograniczony i nie każdego na taką usługę stać.</p> <p>Na stronie <a href="http://www.olini.pl">www.olini.pl</a> oferta jest szeroka i klienci mają problem z wyborem produktów dla siebie.</p> <p>Na rynku jest wiele rozwiązań IT z pogranicza żywienia i dietetyki. Przykłady to aplikacje mobile, czy platformy edukacyjne oraz kalkulatory.</p>	<p>Potrzebna jest prosta i intuicyjna aplikacja dla konsumenta, która na podstawie ankiety, zebrania jego potrzeb, dolegliwości i danych skieruje go do wartościowych i jakościowych produktów odpowiednich dla jego potrzeb. Rozbudowanych o rozszerzone informacje o produkcie, wpisy edukacyjne w bazie wiedzy. Haczykiem na klienta może być ścieżka, która doprowadzi do katalogu lub produktu, który chcemy pozycjonować w sprzedaży.</p>	<p>Firma ma oparty na sztucznej inteligencji system, który pozwala konsumentowi wybrać najbardziej dopasowane do jego potrzeb/dolegliwości produkt/produkty, wraz opisem działania, charakterystyką, dawkowaniem, wartościowymi wpisami w bazie wiedzy. Dzięki temu dział obsługi klienta jest mniej obciążony, klienci wybierają produkty skrojone do ich potrzeb i wiedzą od początku, jak ich używać.</p> <p>Oczekiwany rezultatem ma być impakt na konkurencję w obszarze, który nie został jeszcze zagospodarowany.</p>