

Da PDF a piano di studio personalizzato in <60 secondi.

Studion è un hub di studio AI-first per universitari europei. Concept end-to-end di prodotto: discovery, strategia, monetizzazione, design del paywall, validazione e go-to-market. Il prototipo iOS-native è cliccabile e pubblicato.

PROTOTIPO IOS INTERATTIVO

studion-app.netlify.app

WIREFRAME LO-FI · FIGMA

figma.com/Studion-wireframes

KILLER FEATURE

AI Study Planner adattivo. Lo studente carica il PDF, inserisce la data dell'esame e in meno di 60 secondi ottiene un piano giornaliero che si ricalcola sui suoi progressi reali. È l'unica feature dell'hub a generare l'Aha! Moment in ≤5 tap e a creare lock-in: il piano è suo dal primo secondo.

<60s

Time-to-Aha! dal PDF al piano personalizzato

€1,1M

ARR target a 24 mesi sul SOM EU4 (~12k paying)

2,23×

LTV/CAC nello Scenario Ottimizzazione (mesi 12-24)

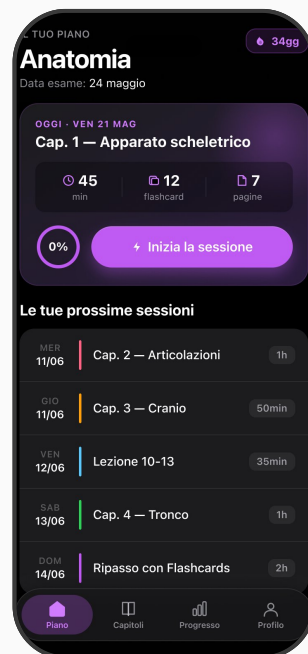
14gg

Trial senza carta — anti-pattern vs Vaia/Quizlet



Hard Paywall — Schermata 13

Loss Aversion (piano sfocato sullo sfondo) + Hick's Law (solo 2 piani) + clarity timeline dell'addebito. Differenziatore vs Vaia/Quizlet.



Dashboard — primo accesso post-paywall

Sessione del giorno in primo piano, prossime sessioni a colpo d'occhio. Empty state evitato: il piano è già lì, pronto da iniziare.

Il ragionamento dietro al prodotto.

Tre decisioni hanno definito Studion: **identificare il vero pain point** sotto la "frammentazione", **scegliere chi servire** (e chi no) e **monetizzare con due tier asimmetrici** che parlano a urgenze di acquisto diverse.

1 Il problema, quantificato

Lo studente universitario STEM perde ~4,5h/settimana tra app diverse — oltre il 10% del tempo di studio sacrificato a pura frizione operativa, non apprendimento.

Dalle 4 interviste simulate seguendo il *Mom Test* emergono 4 pattern ricorrenti: la generazione manuale di flashcard è un collo di bottiglia (3/4), l'AI senza contesto non funziona (2/4), il piano fai-da-te crolla al primo intoppo (2/4), i gruppi WhatsApp seppelliscono i materiali (2/4). Ho letto questi pattern come una sola tesi: **la frammentazione non è il problema — è il sintomo di un'AI che non ha mai avuto contesto persistente sui materiali dello studente.**

2 Per chi costruisco (e per chi no)

Giulia, 22 — "Il Maratoneta"

Medicina · iPad + Apple Pencil · sessioni 6–8h · LTV alto

Paga presto se vede valore concreto. Conversion entro 3–5 giorni di uso. Hook = AI planner + lettore PDF + voice tutor. Rischio churn: billing surprise.

Matteo, 21 — "Il Funambolo"

Comunicazione · iPhone · sessioni 20–90 min · LTV medio

Paga tardi, mosso dalla gamification. Free tier deve essere genuinamente utile. Hook = flashcard SRS + reminder contestuale + Pomodoro. Rischio: app dimenticata.

Ho deliberatamente **escluso** dal target gli studenti delle superiori (segmento di Quizlet) e gli anglofoni (segmento di Vaia/RemNote): SOM defendibile, mercato underserved (Italia < 5% del MAU di tutti i player), differenziatore GDPR/UX EU credibile.

3 Pricing dual-tier asimmetrico

Annuale €59,99 · 14gg gratis senza carta

È il piano di **ancoraggio**: pre-selezionato, badge "Più scelto", €4,99/mese equivalente. Il trial copre un ciclo di studio reale → conversione = conseguenza logica, non atto di fede.

Ancoraggio

Trust-first

No billing surprise

Settimanale €6,99 · pagamento immediato

Per lo studente con l'esame tra 10 giorni che non vuole impegnarsi per un anno. **Non vende un'app — vende certezza** in un momento ad alta pressione emotiva. La granularità temporale sostituisce il trial.

Urgenza

Cash flow immediato

Upsell ad annuale

ARPU blended atteso ~€12,6/mese vs €4,99 del freemium classico. Payback period 1,8 mesi vs 4,4. Mix target al lancio: 70% annuale / 30% settimanale.

Decisioni di design + validazione.

Sulla Schermata 13, quattro bias cognitivi orchestrati — non per manipolare, per rendere visibile la scelta razionale.

Loss Aversion + Effetto Zeigarnik: il piano è visibile sfocato sullo sfondo — il cervello lo percepisce come un task aperto da chiudere, non come un prodotto da comprare. **Legge di Hick:** solo 2 piani invece dei 3 standard di Vaia/Quizlet → -33% di carico cognitivo decisionale. **Commitment + IKEA Effect:** il paywall arriva al tap 13, dopo 3 minuti di investimento e la co-creazione del piano. **Clarity timeline:** Oggi → Giorno 14 → Addebito, *sopra* la CTA — risposta diretta alla recensione 1★ più comune del mercato ("mi hanno addebitato senza che me ne accorgessi"). Tradeoff esplicito: -2pp di conversion al tap, +30% di retention a 30 giorni.

Tre meccanismi di validazione gestiscono il rischio prima di scrivere codice — qualitativo, quantitativo, di domanda di mercato.

QUALITATIVO

Usability Test · 8 partecipanti

7 metriche: CES, Hesitation Index, Paywall Comprehension Score. Soglie Go/No-Go esplicite per ogni schermata. Maze.co per non-moderato, Lookback per think-aloud.

QUANTITATIVO

A/B Test · 3 ipotesi priorizzate

CTA paywall ("Vedi il tuo piano" vs "Inizia gratis"), posizionamento dell'insight screen, copy dinamico nel loading. Sequenziali, mai paralleli — un test = una causa isolabile.

DOMANDA DI MERCATO

Fake Door · AI Tutor vocale

Feature XL bloccata in backlog finché TTR ≥18%, OIR ≥45%, WTP ≥55% non sono verificati simultaneamente con $\alpha \leq 0,05$. Matrice di decisione a tre livelli: Build / Investigate / Discard.

5 Unit economics — tre scenari onesti

| SCENARIO | CAC PAYING | LTV | LTV/CAC | PAYBACK | LEVA CHIAVE |
|------------------------|------------|-------|---------|----------|--|
| Lancio · mesi 0-12 | \$84 | \$58 | 0,69× | 12 mesi | Organic-first, no paid scaling |
| Ottimizzazione · 12-24 | \$42 | \$94 | 2,23× | 5,6 mesi | Churn da 12% a 8% via planner adattivo |
| Steady state · 24+ | \$31 | \$277 | 8,8× | 4 mesi | Annual renewal 71% + referral K=0,25 |

Lo Scenario 1 è sotto la soglia 3× di default — non lo nascondo. È la finestra in cui il budget va sull'organic e sulla retention, non sul paid acquisition. Scalare il paid prima di raggiungere 3× significherebbe comprare utenti a un prezzo superiore al valore che generano.

6 Roadmap outcome-based

NOW · MESE 1

Ottimizzazione post-lancio

CAC blended -15% (→ ≤\$51)

Trial Start Rate ≥38%

Crash-free Sessions ≥99,85%

A/B pricing su CA + AU

NEXT · MESI 2-3

Engagement & Retention

D7 Retention dal 20% al 30%

Monthly Churn da 11% a 8%

Notifica contestuale (Delighter)

SRS algorithm + ricalcolo piano

LATER · MESI 4-6+

Espansione & Scalabilità

Soft launch US (post-validazione CA/AU)

AI Tutor vocale (se Fake Door = Verde)

Gruppi studio strutturati

Libretto voti + media ponderata

PROTOTIPO IOS INTERATTIVO

studion-app.netlify.app

WIREFRAME LO-FI · FIGMA

figma.com → [Studion-wireframes](#)

STUDION · PM CASE STUDY

Grazie per l'attenzione.

PROTOTIPO IOS INTERATTIVO

studion-app.netlify.app

WIREFRAME LO-FI · FIGMA

figma.com/Studion-wireframes