



Nuove opportunità di business su Second Life: il progetto Italian Life.

Da qualche giorno sul Sole 24 Ore un articolo rendeva pubblico il progetto Italian Life, un'isola italiana votata al business, nel mondo internazionale di Second Life. Ma cos'è Second Life e come si usa?

Nata 4 anni fa circa in California, la community che conta più di 7,5 milione di utenti ed ha un tasso di crescita che pare irrefrenabile, è un Mondo Virtuale 3D interattivo in cui la principale attività da farsi è chiacchierare tra persone che si incontrano. In effetti il paragone più facile è da farsi con l'ormai consolidato strumento della chat, la chiacchierata fatta tra due o più utenti che usando un PC ciascuno, possono scambiarsi contemporaneamente testi, audio e files di ogni genere. La novità sta nel contesto. Non vi sono più interfacce bidimensionali a "contenere" i dialoganti, ma un vero e proprio mondo tridimensionale che "ospita" i pupazzetti 3D che ciascuno si è scelto e personalizzato: gli avatar. Come nel mondo reale (la RL o Real Life come ormai si tende a definire, in contrapposizione a SL o Second Life, la vita virtuale) quando due avatar si avvicinano, possono iniziare liberamente a chattare e se lo decidono, possono includersi nella propria lista di amici in modo da potersi incontrare nuovamente al prossimo accesso. E' ovvio che il mondo 3D in cui sto chattando assume un ruolo fondamentale così come l'aspetto fisico del proprio avatar. Se a questo aggiungiamo il fatto che al nostro avatar vogliamo dare un armadio di vestiti alla moda, una casa per ospitare gli amici di chat, un'attività imprenditoriale su SL che affronti il mercato internazionale a bassissimo costo d'ingresso, ecco che cambiare Euro con Linden\$ attraverso la propria carta di credito diviene assolutamente indispensabile.

Questo perché c'è chi compra e quindi, c'è chi vende. Modellatori 3D costruiscono case, virtual stilist creano vestiti, designer allestiscono negozi di arredo e di oggettistica per non parlare di chi fa speculazione immobiliare in grande stile piuttosto che consulenza "in virtuale" per affari del tutto reali. Alla Banca di Second Life è possibile comprare i Linden\$ (i Linden dollars) necessari, così come è

possibile convertire i Linden\$ in Euro tutto attraverso la carta di credito (reale) che il nostro avatar possiede. Second Life è quindi tutto questo e decisamente molto di più vista l'impossibilità ad avere una visione globale dei milioni di SIM oggi attive. Di certo c'è che l'Italia se ne sta accorgendo ora. Esattamente come per il web 1.0 di quindici anni fa, Second Life fa notizia ed esce sulle testate nazionali. Il Forbes ha annunciato che entro il 2011 l'80% delle aziende avrà una propria rappresentanza in SL; tra queste vi saranno tutte le prime 500 aziende mondiali. Già se ne conoscono alcune che hanno dato incarichi per la costruzione del proprio quartier generale su SL con cui aprire ad un target più giovane i propri brand. Alcuni Enti pubblici iniziano a veicolare i loro eventi attraverso questa piattaforma. Settemilioni e mezzo di utenti non son pochi e soprattutto sono internazionali. Un ufficio in Second Life apre le porte al mondo attraverso la forma e la conoscenza più completa ed efficace: informazione generale passiva (l'avatar girando per le isole può leggere cartelloni e comunicati stampa con immagini e filmati) e dialogo diretto con un rappresentante aziendale. Proprio in virtù di questo momento così effervescente, qualche mese fa, ho deciso di "entrare" in Second Life aprendo un nuovo settore aziendale di No Real, che da quindici anni crea contenuti 3D per i settori aziendali e dei Beni Culturali (www.noreal.it).

Come tutti i costruttori ho acquistato un'isola (65mila mq) ed ho creato un progetto integrato urbanistica-comunicazione-usabilità che rende efficace l'orientamento ed il marketing. Italian Life ha nel suo punto d'ingresso la serie di indicazioni sulle attività e le regole da seguire. Ogni azienda presente ha il proprio logo e può apporre la propria pubblicità oltre che allestire il proprio ufficio di rappresentanza in uno dei palazzi che connotano il lato sx dell'isola. Il lato destro è occupato dall'Italian Store, il luogo in cui si vendono oggetti virtuali: arredi, vestiti, dipinti, oggetti di design. Il lato centrale è occupato dal Glass Auditorium, il grande luogo d'incontro in cui si organizzano

eventi, corsi di formazione, discussioni. Oltre l'Auditorium ecco il quartier generale con uffici e sale riunioni. La struttura architettonica, quindi, è stata immaginata per creare un contenitore graficamente eccellente ed efficace anche tecnicamente (tutto si carica molto velocemente), in modo che ci si senta in un luogo curato e bello da vedere. Tali considerazioni sono la base per poter approcciare l'utente con la dovuta professionalità, che viene riverberata sulle aziende presenti. Sono state messe in atto, inoltre, una serie di attività culturali che hanno come obiettivo l'attirare gente e che vengono pubblicizzate in concomitanza con l'ingresso di nuove aziende sull'isola. Due ampi spazi dedicati a mostre ospitano mostre fotografiche e repliche 3D di edifici antichi o archeologie scomparse. Ad intervalli mensili il popolo di SL è quindi invitato a fare un giro sull'isola per assistere alle novità e contemporaneamente a prendere contatto con le aziende presenti. Tutto questo nasce il 21 maggio 2006 e ad un mese di distanza ha già fatto valere il proprio talento. Sono quasi una decina le aziende che hanno deciso l'ingresso in IL ed il trend è in crescita. Affiancato al mondo virtuale 3D, è stato creato un portale ad-hoc per il supporto informativo dell'isola. All'indirizzo www.italian-life.it è possibile essere informati di tutti gli eventi e di tutte le aziende partecipanti. Inoltre "l'ecosistema digitale" in cui è immerso questo portale fa sì che ogni notizia sia rimbalzata automaticamente ai motori di ricerca più conosciuti. Tra questi, ad esempio Google con Google News, pubblica le news di Italian Life entro le prime 10 notizie del giorno. L'attuale adozione di Second Life da parte di qualsiasi azienda, sia essa fornitrice di beni o servizi, dev'essere progettata includendo gli attuali canali informativi già strutturati e attuando una politica di gestione giornaliera della SIM alla stregua dell'aggiornamento del proprio portale web. STIMA S.r.l ha in corso contatti con No Real per la realizzazione di un ufficio di rappresentanza su Second Life.



Info sull'autore:

Davide Borra, classe 1969, architetto, da 20 anni produce applicazioni 3D per aziende e beni culturali. Nel 2001 crea No Real, azienda leader nella produzione di applicazioni 3D interattive che sono utilizzabili dal web (cataloghi 3d, video, etc..) ai grandi sistemi immersivi di Realtà Virtuale (cave mono/stereoscopici, etc..). Tra i clienti vi sono Ministeri, SpA, Srl conosciute in ambito nazionale ed internazionale. E' membro fondatore di MIMOS, Movimento Italiano Modellazione e Simulazione. E' stato per l'ultimo decennio professore incaricato per i temi della virtualità nel Politecnico di Torino, mentre ancora insegna al Politecnico di Milano, Facoltà di Architettura.



Davide Borra



Davide Forcella

D.:Ho visto su internet che in America ci sono in vendita degli apparecchi elettronici denominati Radar anti auto-velox o laser o telexaser. Funzionano? Sono legali?

R.: Come vi avevamo preannunciato nello scorso numero 5 di Auto e Stiria, stavamo preparando una prova con due di questi apparati. Precisamente con il Rocky Mountain Radar RMR-DLS315 Laser Detector e con il Cobra ESD 7000. Il primo, il Rocky Mountain Radar RMR-DLS315 Laser Detector ce lo siamo procurati su e-bay a meno di 100 €, compreso le spese direttamente da un commerciante americano. La dogana di Linate ci ha sequestrato il pacchetto per un paio di mesi, ma poi ce lo ha consegnato dietro il pagamento di una piccola tassa. Il secondo, il Cobra ESD 7000 ce lo siamo procurati direttamente in America in un recente viaggio. Avendolo già provato in America è stato portato in Italia come usato per cui nessuna formalità è stata necessaria. Il personale della dogana ci ha spiegato che è illecito l'uso, la commercializzazione e la fabbricazione ma non la detenzione. Difatti i commi 9 bis e ter dell' art.45 del Codice della Strada indicano:

9-bis. È vietata la produzione, la commercializzazione e l'uso di dispositivi che, direttamente o indirettamente, segnalano la presenza e consentono la localizzazione delle apposite apparecchiature di rilevamento di cui all'articolo 142, comma 6, utilizzate dagli organi di polizia stradale per il controllo delle violazioni.

9-ter. Chiunque produce, commercializza o utilizza i dispositivi di cui al comma 9-bis È soggetto, ove il fatto non costituisca reato, alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da euro 742 a euro 2.970. Alla violazione consegue la sanzione amministrativa accessoria della confisca della cosa oggetto della violazione secondo le norme del Capo I, Sezione II, del Titolo VI ..

Pertanto abbiamo avuto i due apparecchi ma non ce la siamo sentiti di usarli in Italia. In diversi viaggi all' estero però abbiamo provato sia l'uno che l' altro ma il risultato è stato analogo. Sai l' uno che l' altro suonavano in continuazione sia con i tasti da autostrada che da città inseriti. In particolar modo era un suono

pressoché continuo durante l' avvicinamento dei camion. Pertanto non ci sentiamo di dire che funzionano. Forse apparati più sofisticati e costosi (abbiamo visto che ne vengono commercializzati tipi del costo di oltre 600 €,) potranno funzionare, anche se probabilmente sono studiati per le apparecchiature di rilevamento usate nei paesi di produzione. Ne sconsigliamo inoltre l'acquisto perché uno si è rotto quasi subito e l' altro ci è stato sequestrato dalla Polizia Stradale di Milano, con relativo verbale, benché non fosse montato. Sono bastate le due ventosette con la relativa staffa lasciate sul parabrezza a farci fermare e perquisire l' auto. Anche se eravamo nel traffico e non lo stavamo usando e l' apparecchio era sotto il sedile gli agenti hanno sentenziato che lo stavamo usando ed hanno agito di conseguenza. Ci hanno fermato altre due volte, una sempre a Milano ed una in Francia solo per il fatto che avevamo lasciato le ventose sul parabrezza. Quindi per concludere rispondendo alle domande poste dal lettore: Funzionano? No. Sono legali? No.



L' AUTO CHE VERRA'

Ottobre 07

Peugeot 308



Novembre 07

Saab Nuova 9-3

Dicembre 07

Seat Altea Freetrack

Gennaio 08

Suzuki Splash

Peugeot 308

Debuttano le prime foto della nuova Peugeot 308. Assoluta novità nel segmento delle compatte, si propone con un design più spigoloso e nuove soluzioni per gli interni. Motori benzina turbo fino a 175 Cv ed Hdi da 90 a 136 Cv. Disponibile dal ottobre 2007. Primo contatto con le foto ufficiali della tanto attesa Peugeot 308, che succedendo alla 307 nel segmento delle compatte, con un design più aggressivo e dinamico, sarà presentata entro l'autunno del 2007. Disponibile in tre e cinque porte, sarà fabbricata in Francia, a Sochaux e Mulhouse, ad essa ovviamente succederanno in ordine cronologico tutte le consuete varianti: 308 SW in primavera del 2008, 308 CC primavera del 2009. Rispetto alla 307, Peugeot 308 rivoluziona completamente le aspettative del pubblico, ricalcando le forme di 207 ed accentuando le spigolosità nella parte anteriore, mentre sul retrotreno accenna qualche somiglianza con la concorrente Megane, tendendo comunque saldo il family feeling con il resto della gamma. Internamente si assiste ad un vero e proprio salto generazionale, con un maggiore occhio di riguardo per le finiture e gli accostamenti. Una migliore collocazione dello schermo per il navigatore e computer di bordo/Info Entertainment. Esattamente al contrario dell'esterno e della precedente 307 sono accentuate le rotondità, con costanti richiami a modanature cromate e giochi di contrasti. Non manca l'esclusivo tetto panoramico che da qualche



anno contraddistingue i modelli Peugeot. Nel complesso 308 è stata concepita tenendo in massima considerazione l'impatto sull'ambiente. I propulsori saranno quasi sicuramente riconducibili nella versione benzina, al 1.4 litri da 95 Cv e 1.6 da 120 Cv oltre ai potenti sovralimentati Turbo "Twin Scroll" da 150 e 175 CV sviluppati in collaborazione con BMW e che già equipaggiano la Peugeot 207 GTi e 207 Turbo. Le motorizzazioni turbodiesel sviluppate invece con la collaborazione del gruppo Ford, su Peugeot 308 HDi, potrebbero chiaramente essere identificabili nel 1.6 litri da 90 e 110 Cv ed il 2.0 litri da 136 Cv. Oltre all'imminente lancio di 207 SW, Peugeot ha in programma un distinto calendario di novità, che si susseguiranno tra il 2008 ed il 2009. In particolare la vedremo debuttare con il nuovo Suv 4007 entro la fine dell'anno, per poi proseguire nel 2008 con un restyling di 407 e 407 Coupè, seguito da quello di 1007, e l'introduzione della nuova 608 nella primavera del 2009, con contestuale restyling anche della piccola 107.

COME TI VENDO UN CAMION AL MINUTO

Impressionante. Non sono facile agli entusiasmi, ma non ho trovato altro modo per definire quello che ho visto oggi. 772 mezzi meccanici, macchine operatrici e veicoli industriali e commerciali di ogni forma, dimensione ed età sono stati battuti all'asta oggi, sabato 16 giugno. Siamo a Collesalveti in provincia di Livorno. In un piazzale dell'Interporto oltre 1000 persone sparse tra le macchine, ma soprattutto davanti alla rampa dove sfilano i lotti (i mezzi da vendere) osservano, puntano, rilanciano e comprano a quest'asta, senza prezzo minimo e senza prezzo di riserva che non ha equivalenti in Italia. Infatti è Ritchie Bros (www.rbauktion.com) dell'Europa, in 16 Paesi. Con un battitore anglofono, molto particolare per ritmo, cadenza e sound della cantilena che è da sentire anche solo per cultura, i veicoli sfilano senza sosta e vengono venduti ogni 50 secondi circa. A coadiuvare il battitore in questo clima di fiera di paese, una decina di "aiuto battitore" (bid catchers) sollecitano, scrutano e assistono il pubblico per scorgere i segnali di offerta. Uno di questi è Fabio Orlandi, territory manager per il nord ovest, che dopo averci fatto visita all'ufficio di Genova, dove ci ha aiutato a valutare i mezzi speciali di rientro dall'Enel, ci ha invitato a questo "spettacolo" per studiare una possibile forma di collaborazione. Considerando che buona parte delle offerte arrivano dal mondo internet, usare "i nostri occhi" per far vedere i veicoli speciali da vendere a Livorno, al mondo intero, potrebbe essere interessante e per Stimma, avere un partner professionale in questo settore è sicuramente un plus. Vi informeremo sugli sviluppi.

