

Documento di Visione

PROGETTO OVERCLOCK

LUCA DIMARCO – ANTONINO ALESSIO SALEMI

SOMMARIO

1	Introduzione	2
1.1	Scopo	2
1.2	Portata.....	2
1.3	Definizioni, Acronimi, e Abbreviazioni	2
2	Posizionamento	2
2.1	Opportunità di Business	2
2.2	Formulazione del problema	2
2.3	Formulazione della posizione del prodotto.....	3
3	Parti interessate e descrizioni utente	3
3.1	Riepilogo delle parti interessate	3
3.2	Riepilogo dell'utente	4
3.3	Ambiente dell'utente	4
3.4	Profili delle parti interessate e degli utenti.....	4
3.5	Alternative e concorrenza.....	5
4	Descrizione generale del prodotto.....	5
4.1	Punto di vista del prodotto	5
4.2	Riepilogo dei vantaggi.....	6
4.3	Ipotesi e dipendenze.....	6
4.4	Licenze ed installazione	6
5	Caratteristiche del sistema	6
5.1	Caratteristiche del sistema	6
5.2	Preventivo, riparazione e prenotazione pezzi.....	6
5.3	Vendita e prenotazione	7
5.4	Acquisto usato.....	7
5.5	Inventario e ordini	7
5.6	Sconti e promozioni	7
6	Precedenze e priorità	7
7	Vincoli e altri requisiti del prodotto	7
7.1	Requisiti di sistema	7
7.2	Requisiti di performance	7
8	Requisiti di documentazione	8
8.1	Manuale utente	8
8.2	Help online	8
8.3	Guida all'installazione, configurazione, file 'read me'	8

1 INTRODUZIONE

L'obiettivo del progetto è realizzare un software per un negozio di riparazioni e vendite di articoli elettronici, per migliorarne la gestione. In particolare, il sistema amministrerà il catalogo, le giacenze in magazzino e la rifornimento di esso tramite ordini per i distributori, si occuperà di registrare i clienti, le loro riparazioni/vendite e i loro acquisti.

1.1 SCOPO

Lo scopo di questo documento è dichiarare i requisiti principali, le caratteristiche ed i vincoli del progetto OverClock. Mostrare e giustificare quali sono i possibili scenari e le richieste delle parti interessate. I dettagli riguardo OverClock sono descritti mediante il Modello dei Casi d'Uso e il documento delle Specifiche Supplementari.

1.2 PORTATA

Il presente documento è relativo al progetto OverClock, realizzato per rispondere alle esigenze del committente dagli studenti L. Dimarco e A. Salemi. Il sistema è sviluppato con tecnologia multiplatforma, in modo tale da essere compatibile con i più noti sistemi operativi.

1.3 DEFINIZIONI, ACRONIMI, E ABBREVIAZIONI

Informazioni relative a definizioni, acronimi e abbreviazioni si trovano nel Glossario.

2 POSIZIONAMENTO

2.1 OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Il software consente a chi ne usufruisce di gestire in maniera semplificata le operazioni che altrimenti dovrebbe gestire in modo manuale. Nello specifico andrà a sostituire i cataloghi, dettagli di vendite acquisti e riparazioni nonché promozioni e sconti con un sistema informatizzato anziché cartaceo.

Esistono delle soluzioni sul mercato che permettono di sfruttare tali funzionalità o funzionalità simili, ma sono spesso separate in software distinti o complessi. La caratteristica di tale software è offrire un'interfaccia intuitiva e semplice per la gestione rapida e efficace di ogni operazione richiesta.

2.2 FORMULAZIONE DEL PROBLEMA

Descrizione del problema	Tipicamente i negozianti utilizzano dei documenti cartacei per tener conto delle riparazioni, prenotazioni, vendite, listini, ecc. Per notificare i clienti i negozianti scrivono e-mail manualmente o chiamano singolarmente i clienti. Questo fa sì che i tempi di gestione di tali attività accrescano in maniera considerevole; inoltre, essendo tutto computerizzato il rischio di commettere errori è notevolmente ridotto.
---------------------------------	--

Attori coinvolti	Titolare del negozio
Impatto	Gestione riparazioni/notifiche/prenotazioni complessa e processo di vendita lento e affetto da errori con conseguente perdita di tempo e guadagno da parte del titolare e insoddisfazione dei clienti.
Benefici di una soluzione di successo	Informatizzazione della gestione delle riparazioni/notifiche/prenotazioni/acquisti/vendite con conseguente riduzione del tasso degli errori, dei tempi di elaborazione e della complessità generale dei processi interessati.

2.3 FORMULAZIONE DELLA POSIZIONE DEL PRODOTTO

Destinatari	Il prodotto è rivolto ad un negozio di riparazioni e vendita di prodotti elettronici.
Obiettivi	L'obiettivo principale è migliorare la gestione, da parte del titolare del negozio, dei dispositivi da riparare e vendere, evitando errori e velocizzando il processo di ordini, prenotazioni e notifiche.
Tipologia	Prodotto software.
Funzione	OverClock permette di gestire una lista di articoli da riparare, disponibili alla vendita e alla riparazione. Inoltre, permette la gestione di acquisto usato, sconti, promozioni e notifiche.
Soluzioni alternative attuali	Le attuali soluzioni non offrono le stesse funzioni in un unico software.
Caratteristiche prodotto	Offre al titolare tutti gli strumenti necessari alla corretta gestione del proprio negozio e aggiunge funzionalità supplementari (ad esempio la gestione di carte fedeltà).

3 PARTI INTERESSATE E DESCRIZIONI UTENTE

3.1 RIEPILOGO DELLE PARTI INTERESSATE

Nome	Descrizione	Responsabilità
Sviluppatore Software	È il responsabile principale dello sviluppo del progetto.	Si occupa della realizzazione del software.

Manager del progetto	È il coordinatore generale dell'intero processo di realizzazione del sistema.	Si occupa di gestire e affidare le risorse necessarie, organizzare il lavoro e interagire con il cliente.
----------------------	---	---

3.2 RIEPILOGO DELL'UTENTE

Nome	Descrizione	Responsabilità	Parte interessata
Titolare del negozio	Utilizzatore dell'applicazione	Utilizza il software per ottimizzare il proprio lavoro, velocizzando i processi di riparazione, vendita e acquisto di articoli, nonché di notifica e gestione dei clienti.	Sé stesso

3.3 AMBIENTE DELL'UTENTE

- L'unico utilizzatore dell'applicazione è il titolare del negozio.
- L'utilizzatore dell'applicazione deve essere in grado di svolgere le proprie mansioni in breve tempo ed in maniera corretta.
- La comunicazione verso i clienti deve essere gestita in modo automatico dal software, mediante l'invio di e-mail.
- L'interfaccia grafica del software deve essere intuitiva e semplice.

3.4 PROFILI DELLE PARTI INTERESSATE E DEGLI UTENTI

Utente

Rappresentante	-
Descrizione	Titolare del negozio: colui che vuole gestire in modo efficiente le riparazioni, vendite e acquisti.
Competenze	Il titolare di un negozio di riparazioni elettroniche ha buone competenze in ambito tecnologico. Dunque, è in grado di utilizzare al meglio il software.
Responsabilità	Il titolare del negozio, durante la fase iniziale, deve comunicare le caratteristiche che desidera abbia l'applicazione. Nel corso delle varie fasi, deve fornire agli sviluppatori dei riscontri sul loro lavoro.
Criteri di successo	Rendere più efficiente la gestione del negozio. Riducendo i tempi e minimizzando gli errori, in modo da soddisfare la clientela.
Coinvolgimento	L'utente è coinvolto in maniera attiva durante lo sviluppo del progetto, in

	maniera tale da soddisfare le sue esigenze e fornire un software completo.
Elaborati aggiuntivi	Non previsti.
Commenti/problemi	Nessuno.

Sviluppatori software

Rappresentanti	Luca Dimarco, Antonino Alessio Salemi
Descrizione	Gli sviluppatori del software si occuperanno di realizzare il progetto in maniera iterativa ed evolutiva.
Competenze	Sono due ingegneri informatici con buone capacità di programmazione e progettazione orientata agli oggetti.
Responsabilità	Gli sviluppatori devono realizzare il software e una documentazione completa, inclusiva di un'analisi dei requisiti. Inoltre, devono effettuare dei test dell'applicazione.
Criteri di successo	Soddisfare il cliente fornendo un'applicazione completa e priva di bug.
Coinvolgimento	Gli sviluppatori realizzano in prima persona l'intero progetto.
Elaborati aggiuntivi	Non previsti.
Commenti/problemi	Nessuno.

3.5 ALTERNATIVE E CONCORRENZA

- <https://www.mercatopoli.it/elettronica-usata>
- <https://www.ricompro.it>
- <https://www.repairlab.biz>
- <https://catania.iriparo.com>

4 DESCRIZIONE GENERALE DEL PRODOTTO

4.1 PUNTO DI VISTA DEL PRODOTTO

Il software sarà installato presso la workstation del negozio di riparazione e vendita di prodotti elettronici. I dati salvati dall'utilizzatore saranno gestiti automaticamente e conservati in locale dall'applicazione. Il sistema sarà integrato con un servizio esterno per la gestione delle notifiche tramite e-mail.

4.2 RIEPILOGO DEI VANTAGGI

Vantaggi per le parti interessate	Caratteristica di supporto
Procedura di riparazione/vendita/acquisto usato rapida.	I dati del cliente vengono salvati/ricercati in maniera rapida dal sistema stesso. In modo analogo avviene la ricerca degli articoli. I prezzi e la disponibilità vengono visualizzati direttamente dal sistema, che applica gli sconti in automatico o prenota gli articoli mancanti.
Gestione dell'archivio interno migliorata.	L'utilizzatore può verificare in maniera rapida la disponibilità in magazzino di tutti gli articoli, i clienti che possiedono una carta fedeltà e l'elenco di preventivi/riparazioni/acquisti/vendite effettuati o da effettuare.
Gestione delle notifiche migliorata.	Le notifiche vengono inviate automaticamente dal sistema ai clienti interessati nel momento in cui vengono aggiornati gli stati di riparazione o di prenotazione dei dispositivi.
Gestione di sconti e promozioni facilitata.	L'utilizzatore può creare facilmente le promozioni e associarle ad articoli in vendita nel negozio. In modo tale, saranno visibili in automatico al momento della vendita.

4.3 IPOTESI E DIPENDENZE

- Disponibilità di una Java Virtual Machine per l'avvio del software.
- Accesso alla rete internet per l'invio di e-mail.

4.4 LICENZE ED INSTALLAZIONE

OverClock verrà rilasciato con licenza open source GPL v3.

5 CARATTERISTICHE DEL SISTEMA

5.1 CARATTERISTICHE DEL SISTEMA

1. Applicazione multiplatforma.
2. Accesso alla rete per l'invio di e-mail.
3. Interfaccia grafica semplice e intuitiva.

5.2 PREVENTIVO, RIPARAZIONE E PRENOTAZIONE PEZZI

1. Gestione dei clienti e dei dispositivi da riparare.
2. Registro dei preventivi e notifiche sullo stato delle riparazioni.

3. Prenotazioni di pezzi di ricambio.
4. Aggiornamento delle giacenze.

5.3 VENDITA E PRENOTAZIONE

1. Gestione dei clienti e dispositivi da prenotare.
2. Notifiche riguardo le prenotazioni.
3. Aggiornamento delle giacenze.

5.4 ACQUISTO USATO

1. Gestione dei clienti e dei dispositivi usati da acquistare.
2. Gestione dei costi dei dispositivi usati.
3. Aggiornamento delle giacenze.

5.5 INVENTARIO E ORDINI

1. Lista dei distributori disponibili e degli articoli che vendono.
2. Invio di ordini per i distributori.

5.6 SCONTI E PROMOZIONI

1. Promozioni legate ad un prodotto specifico.
2. Sconto fisso legato all'importo speso.
3. Gestione carta fedeltà e sconti legati ai punti di essa.

6 PRECEDENZE E PRIORITÀ

Priorità	Caratteristica
Alta	Gestione delle riparazioni e delle vendite di dispositivi.
Media	Gestione dell'acquisto usato e del magazzino.
Bassa	Gestione di sconti e promozioni.

7 VINCOLI E ALTRI REQUISITI DEL PRODOTTO

7.1 REQUISITI DI SISTEMA

- Un computer con Java Virtual Machine disponibile.
- Accesso alla rete Internet.

7.2 REQUISITI DI PERFORMANCE

Non specificati.

8 REQUISITI DI DOCUMENTAZIONE

8.1 MANUALE UTENTE

Non specificato.

8.2 HELP ONLINE

Non specificato.

8.3 GUIDA ALL'INSTALLAZIONE, CONFIGURAZIONE, FILE 'READ ME'

Non specificato.

Cronologia Revisioni

Data	Versione	Descrizione	Autori
16/12/2021	0.1	Bozza Iniziale	L. Dimarco, A. Salemi
06/01/2022	0.2	Versione Intermedia	L. Dimarco, A. Salemi
20/02/2022	0.3	Versione Finale	L. Dimarco, A. Salemi