

E-Cycle
Problem Statement
Versione 0.1



E-Cycle

Data: 11/10/2024

Coordinatore del progetto:

Nome	Matricola
Gennaro Sinicario	05121-16134

Partecipanti:

Nome	Matricola
Antonio Margio	05121-16137
Francesco Gagnaniello	05121-16465
Gennaro Sinicario	05121-16134

Scritto da:	Antonio Margio, Francesco Gagnaniello, Gennaro Sinicario
--------------------	--

Revision History

Data	Versione	Descrizione	Autore
11/10/2024	0.1	Problem Statement	Gruppo

Indice

1. INTRODUZIONE	4
1.1. Obiettivo del sistema	4
1.2. Ambito del sistema	4
1.3 Obiettivi e criteri di successo	5

1. INTRODUZIONE

1.1. Obiettivo del sistema

Un sistema di gestione per un sito di elettronica ricondizionata, come "E-Cycle", è progettato per migliorare l'efficienza nella gestione dell'inventario, degli ordini e delle relazioni con i clienti. Il sistema consente al venditore di tenere traccia degli articoli senza conoscenze di programmazione e di gestire gli ordini dei clienti in modo semplice.

1.2. Ambito del sistema

Il sistema di gestione per vendite di elettronica ricondizionata è progettato per ottimizzare e centralizzare la gestione del catalogo prodotti, delle vendite e delle relazioni con i clienti. Questo sistema consente agli amministratori di E-Cycle di gestire le informazioni sui prodotti in modo efficiente, migliorando la tracciabilità degli ordini e l'interazione con i clienti.

Funzionalità principali

- **Gestione del Catalogo Prodotti:**

Consente di aggiungere, modificare e rimuovere prodotti elettronici ricondizionati dal catalogo, visualizzando dettagli quali marca, modello, categoria, prezzo e disponibilità. Non sono richieste competenze tecniche per eseguire queste operazioni grazie all'interfaccia dedicata all'amministratore.

- **Tracciamento degli Ordini:**

Registra tutti gli ordini effettuati dagli utenti, associando ogni transazione a un cliente specifico e al prodotto acquistato. Genera report analitici sugli ordini per periodo e tipologia di prodotto.

- **Gestione delle Relazioni con i Clienti (CRM):**

Permette di gestire le informazioni sugli utenti registrati, inclusi dettagli di contatto, storico degli ordini e preferenze d'acquisto. Consente di inviare comunicazioni personalizzate e raccomandazioni di prodotti sulla base delle preferenze.

- **Interfaccia Utente Intuitiva:**

Un'interfaccia web user-friendly e responsive, che garantisce un'esperienza ottimale sia per utenti desktop che per utenti mobili. Facilita la navigazione e l'accesso alle informazioni, migliorando l'esperienza dell'utente.

Funzionalità Escluse

- **Gestione Finanziaria:**

Il sistema non include funzionalità di contabilità o gestione delle finanze, come la fatturazione o il monitoraggio delle spese aziendali.

- **Integrazione con Sistemi Esterni:**

Non sono previste integrazioni dirette con terzi, come servizi bancari o altri software aziendali, a meno che non vengano specificati requisiti aggiuntivi.

- **Gestione della Logistica:**

Il sistema non prevede funzionalità legate alla logistica o alla spedizione dei prodotti, concentrandosi sulla gestione dell'inventario e delle vendite.

- **Reportistica Avanzata:**

Pur includendo report base per il tracciamento delle performance di vendita e rotazione dei prodotti, non sono presenti report complessi di analisi finanziaria o marketing.

1.3. Obiettivi e criteri di successo

Obiettivi del Sistema

- **Ottimizzazione della Gestione degli Articoli:**

Fornire una piattaforma centralizzata per la gestione dei prodotti ricondizionati, che permetta all'amministratore di aggiungere, modificare e rimuovere articoli senza necessità di competenze tecniche.

- **Miglioramento del Tracciamento degli Ordini:**

Automatizzare la gestione degli ordini, con visualizzazione ordinata per data e cliente, per rendere il processo di vendita più trasparente e fluido.

- **Rafforzamento dell'Esperienza Cliente:**

Implementare un sistema che personalizzi l'esperienza dell'utente, suggerendo prodotti in base alle preferenze di acquisto e migliorando l'interazione con il sito.

- **Aumento della Produttività del Personale:**

Ridurre il carico di lavoro manuale per la gestione del sito e degli ordini, attraverso interfacce intuitive che facilitano l'operatività.

Criteri di Successo

- **Riduzione del Tempo di Gestione dei Prodotti:**

Ridurre del 30% il tempo necessario per aggiornare il catalogo di prodotti entro tre mesi dall'implementazione del sistema.

- **Incremento del Tasso di Conversione:**

Aumentare le vendite del 15% nei sei mesi successivi, attraverso una migliore gestione del sito e un'esperienza utente più fluida e coinvolgente.

- **Soddisfazione del Cliente:**

Ottenere un punteggio di soddisfazione cliente di almeno 4 su 5 nei sondaggi post-vendita, grazie a un sito responsive e a un'esperienza d'acquisto ottimizzata.

- **Adozione Interna del Sistema:**

Raggiungere un utilizzo attivo del sistema da parte dell'80% del personale entro un mese dall'implementazione, migliorando l'efficienza delle operazioni quotidiane.

- **Affidabilità della Piattaforma:**

Garantire un tempo di attività del sito pari al 99%, con la capacità di ripristinare il funzionamento entro un'ora in caso di guasti o interruzioni.