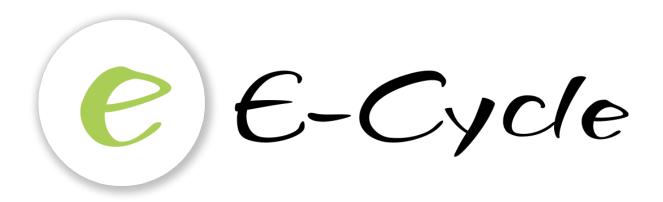
# Università degli Studi di Salerno

Corso di Ingegneria del Software

## E-Cycle Problem Statement Versione 0.1



Data: 11/10/2024

**Coordinatore del progetto:** 

Nome	Matricola
Gennaro Sinicario	05121-16134

Partecipanti:

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

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

**Revision History** 

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

## Indice

1.	IN	FRODUZIONE	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.