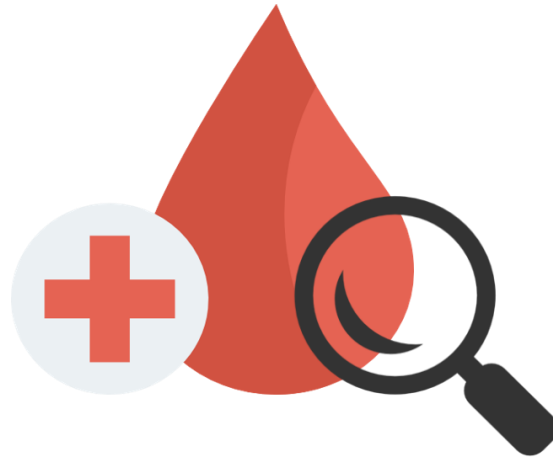




Laurea Magistrale in informatica-Università di Salerno  
Corso di Gestione dei Progetti Software- Prof.ssa F. Ferrucci



# Business Case

## Progetto

# Digital Donation

|               |                                  |
|---------------|----------------------------------|
| Riferimento   |                                  |
| Versione      | 1.0                              |
| Data          | 19/10/2021                       |
| Destinatario  | Prof.ssa F. Ferrucci             |
| Presentato da | Francesco Abate, Carmine Ferrara |
| Approvato da  |                                  |



## Sommario

---

|  |   |
|--|---|
| Revision History .....                               | 3 |
| 1. Introduzione .....                                | 4 |
| 2. Obiettivi di Business / Business Objectives ..... | 4 |
| 3. Current Situation and Problem .....               | 4 |
| 4. Assunzioni Critiche e Vincoli.....                | 5 |
| 5. Analisi delle Opzioni e Raccomandazioni.....      | 5 |
| 6. Requisiti di progetto preliminari .....           | 6 |
| 7. Stima del Budget e Analisi Finanziaria.....       | 6 |
| 8. Stima dello schedule.....                         | 7 |
| 9. Potenziali Rischi .....                           | 7 |
| 10. Maggiori informazioni .....                      | 8 |



## Revision History

| Data       | Versione | Descrizione  | Autori                              |
|------------|----------|--|-------------------------------------|
| 15/10/2021 | 0.1      | Prima stesura                                      | Francesco Abate,<br>Carmine Ferrara |
| 18/10/2021 | 0.2      | Revisione dell'analisi<br>finanziaria              | Francesco Abate,<br>Carmine Ferrara |
| 18/10/2021 | 0.2      | Revisione dei vincoli e rischi<br>di business      | Francesco Abate,<br>Carmine Ferrara |
| 19/10/2021 | 1.0      | Documento portato alla<br>prima versione ufficiale | Francesco Abate,<br>Carmine Ferrara |



# Business Case del Progetto

## Digital Donation

### 1. Introduzione

L'Ente Nazionale di Ricerca del Sangue (ENRS), tramite le sue varie sedi locali, si occupa della ricerca di volontari donatori per le donazioni sanguigne e l'organizzazione delle sedute di donazione sull'intero territorio nazionale. L'ente intende migliorare la propria organizzazione e gestione delle sedute e far interessare quanto maggior pubblico possibile alla problematica per la quale nasce. A tale scopo, l'idea di business consiste nel realizzare un sistema che permette alle sedi locali di agevolare l'organizzazione delle sedute e di semplificare la prenotazione di quest'ultime per i donatori.

### 2. Obiettivi di Business / Business Objectives

L'Ente Nazionale della Ricerca del Sangue intende digitalizzare le attuali politiche interne di ricerca donatori volontari in modo da semplificare e velocizzare le metodologie adottate dai propri operatori interni per l'organizzazione delle sedute di donazione nei centri locali o con soluzioni di trasporto mobile. A tal scopo, l'ente rende nota l'esigenza di poter offrire meccanismi di semplificazione di tale pratica, al fine di alleggerire l'effort del personale interno, il quale potrà dedicarsi con maggiore impegno a mansioni più consone al proprio ruolo quali l'organizzazione di risorse per le sedute di donazione.

### 3. Current Situation and Problem

Attualmente non esiste un sistema per l'ente che permetta la gestione delle sedute di donazione e la loro prenotazione. Attualmente, ogni sede locale organizza le sedute di donazione per i mesi successivi e le riporta sul proprio sito in una semplice tabella statica, senza avvisare in maniera automatizzata tutti i tesserati appartenenti a quella specifica sede: infatti gli operatori delle sedi locali dell'ente contatteranno telefonicamente o tramite posta elettronica ogni singolo donatore tesserato. In tal modo, i donatori vengono a conoscenza di una specifica seduta solo se rispondono alla chiamata o visualizzano l'email: sarà possibile partecipare solo rispondendo, appunto, alla chiamata o richiamandoli nel caso si abbia ricevuto l'email. Attualmente non è possibile prenotare la seduta tramite canale digitale, nonostante arrivi l'email di avviso.



Inoltre, le sedi locali necessitano di organizzare risorse economiche, umane, di trasporto e di materiale medico per la donazione in funzione del numero di partecipanti alle sedute di donazione: la stima inerente all'organizzazione delle risorse descritte è attualmente possibile solo conoscendo il numero di donatori che danno disponibilità per via telefonica.

Questa pratica risulta essere estremamente onerosa in termini di tempo e di risorse umane, con l'aggiunta di lavoro che non è propriamente inerente al ruolo che si ha nelle sedi locali. Inoltre, l'onerosità della prassi coinvolge anche i donatori dato che essi potrebbero essere avvisati a breve scadenza dalla seduta, quindi togliendo loro tempo utile per maturare la scelta di partecipazione, sfociando nella maggior parte dei casi con il rinvio alla prossima seduta. Infine, dato che i contatti con i donatori avvengono manualmente, le stime circa gli effettivi partecipanti sono molto approssimative, di conseguenza anche le stime sulle risorse necessarie.

## 4. Assunzioni Critiche e Vincoli

---

Il sistema proposto dovrà coinvolgere tutte le entità del dominio in modo da sistematizzare e diminuire l'effort lavorativo. Considerando le necessità espresse dall'ente, sarà necessario poter installare il sistema su risorse hardware già disponibili in ogni sede dell'ente in modo da richiedere il minimo supporto tecnico possibile; quindi, si riutilizzerebbero i server attualmente in uso dal sito dell'ente. Il sistema, però, prevede un bacino di utenza che si compone di circa 1.500.000 volontari donatori annuali, i quali si sommano ai circa 1.000 operatori delle sedi locali (supponendo che ogni sede locale abbia un apposito addetto alla gestione del profilo della sede locale); quindi, sarà vincolante l'acquisto di un database proprietario che possa supportare tale bacino di utenza.

La piattaforma, di conseguenza, sarà disponibile da remoto e dovrà essere utilizzabile da qualsiasi dispositivo. Il sistema dovrà essere progettato in modo da rispettare i canoni del processo attualmente in uso ed avere il giusto grado di intuitività in modo da non stravolgere la quotidianità del servizio ed eventualmente minimizzare i costi di training iniziali.

## 5. Analisi delle Opzioni e Raccomandazioni

---

Ci sono tre opzioni:

- Non fare nulla: viene mantenuta l'organizzazione attuale e il sistema di prenotazione telefonico, rischiando di diminuire la qualità del servizio offerto e il numero di donatori disposti a prenotarsi alle sedute;



- L'acquisto di un sistema di organizzazione e prenotazioni per eventi pubblici, da integrare con la programmazione statica fatta sul sito dell'organizzazione;
- Realizzazione di una piattaforma specifica per la prenotazione delle sedute di donazione.

I project manager raccomandano fortemente la terza opzione dato che le sedute di donazione richiedono la partecipazione dei donatori rispettando particolari vincoli (ad esempio, il non aver assunto particolari farmaci prima della donazione), i quali non sarebbe possibile specificare nel caso si utilizzi un generico sistema di prenotazioni per eventi pubblici. Inoltre, altra motivazione per scegliere la terza opzione sta nel fatto che utilizzare un sistema di prenotazione generico non garantisce la possibilità di interazione con i volontari donatori, dato che molto spesso sono utilizzabili solamente dall'ente promotore dell'utente; quindi, i donatori non potrebbero prenotarsi digitalmente alle sedute anche se le stime potrebbero comunque essere più precise.

## 6. Requisiti di progetto preliminari

Come descritto in precedenza, il progetto dovrà fornire supporto alla gestione delle sedute di donazione organizzate da ogni sede locale dell'ente, agevolando l'organizzazione e la partecipazione a tali eventi, semplificando il processo in uso sia per gli operatori delle sedi locali e sia per i donatori.

Per tali ragioni, il sistema che sarà sviluppato dovrà supportare necessariamente:

- Tutti i servizi utili alla gestione dell'utente all'interno del sistema, quindi autenticazione, inserimento dei dati di un donatore volontario, logout, ...;
- Tutti i servizi relativi all'organizzazione di una seduta;
- Tutti i servizi relativi all'invio di una domanda di prenotazione di una seduta;
- Tutti i servizi finalizzati all'ottenere una comoda visione delle sedute disponibili;
- Tutti i servizi relativi all'analisi dei dati dei potenziali partecipanti di una seduta e degli effettivi donatori di ogni seduta;
- Tutti i servizi utili a notificare l'organizzazione di una nuova seduta ai donatori.

## 7. Stima del Budget e Analisi Finanziaria

Una stima preliminare dei costi è pari a 13.100€ considerando le ore di lavoro dei project manager e dei team member, supponendo rispettivamente paghe orarie pari a 20€ e 15€ ad ora, per un ammontare complessivo di 50 ore per ogni membro del team e per ogni project manager. Ai costi relativi alle risorse umane, si aggiungono 1600€ per l'acquisto del database preventivato al punto "4. Assunzioni Critiche e



Vincoli”, 250€ per l’acquisto di un template frontend di base per lo sviluppo, un ammontare di 3000€ da spendere in pubblicità promozionali per diffondere l’uso della piattaforma e 1000€ per la realizzazione di 5 video-tutorial che riassumano gli aspetti salienti della piattaforma da fornire in aggiunta al prodotto da sviluppare come materiale di training per i gestori dei profili delle sedi locali.

Una stima preliminare dei benefici, invece, è pari a 22.040€ annui da considerare a seguito dell’anno di sviluppo. Tale stima è frutto di valutazioni inerenti all’utilizzo del sistema da parte di circa 1000 operatori annui (uno per ogni sede locale), i quali risparmierebbero di chiamare per ben 96 ore annue (calcolando circa 2 ore a settimana di chiamate per invogliare i donatori a donare seguendo l’iter attuale) al costo di 0.16€ ad ora in bollette telefoniche. Inoltre, ai benefici valutati si aggiunge un incremento dei sussidi ricevuti del 0,4% dovuto ad un incremento qualitativo del servizio offerto e una maggiore visibilità ricevuta grazie all’utilizzo della piattaforma. L’incremento è stato valutato sulla base del percepimento effettivo annuo pari a circa 1.670.000€ tramite sovvenzioni pubbliche e private.

## 8. Stima dello schedule

---

I project manager hanno pianificato di consegnare il progetto entro Gennaio 2022, data del preappello. Il tempo stimato per lo sviluppo del prodotto, considerando le 50 ore da distribuire per ogni membro del team (project manager compresi), è di circa 3 mesi partendo dalla data di inizio del progetto. Infine, si ipotizza, da una preliminare analisi, che il ciclo di vita del prodotto sarà all’incirca di tre anni prima di valutare nuove soluzioni o comunque un’eventuale reingegnerizzazione del sistema.

## 9. Potenziali Rischi

---

Avendo effettuato un’analisi circa le aree di incertezza, sono stati valutati rischi principalmente dovuti allo sviluppo del progetto. In particolare, la scelta delle tecnologie potrebbe essere effettuata senza troppi criteri e motivazioni e ciò spingerebbe il progetto a subire un ritardo nel suo sviluppo. Se si considera l’interesse degli stakeholder riguardo l’utilizzo della piattaforma, è senz’altro di cruciale importanza considerare quanto la piattaforma possa effettivamente semplificare l’iter attuale che si vuole digitalizzare. Infatti, gli stakeholder ribadiscono ripetutamente quanto sia importante avere un contatto diretto con i donatori in quanto una parte di quest’ultimi (principalmente donatori anziani) preferisce essere avvisata telefonicamente per ricevere informazioni sulle prossime sedute. Considerando ciò, è necessario progettare il sistema al fine di renderlo quanto più minimale e semplice possibile nell’utilizzo, cercando di minimizzare i rischi di inutilizzo e di aumento delle tempistiche di esecuzione del processo digitalizzato. In ogni caso, si è ben consapevoli del fatto che il sistema non sostituirà mai le chiamate dato che



particolari donatori saranno a prescindere orientati ad utilizzare parte del vecchio iter (prenotazione telefonica). Se non si tiene conto in fase di progettazione di tale vincolo, la sede locale che organizza la seduta di donazione rischia di avere stime falsate sul numero di partecipanti alla seduta.

Infine, il rischio fondamentale di business è quello di investire tempo e risorse in questo progetto per poi non vederlo realizzato o comunque non vederne realizzate particolari funzionalità.

## 10. Maggiori informazioni

---

Per visionare l'analisi finanziaria dettagliatamente con la presenza di indicatori come il NPV, ROI e Payback, è possibile consultare il file **2021\_FA\_C9\_DigitalDonation\_Abate-Ferrara\_Vers.1.0.pdf**.