
Studio di fattibilità

Descrizione società e definizione degli obiettivi di massima

La società ha una sede centrale in cui sono presenti le seguenti aree:

- Marketing
- Logistica
- Rapporti con i fornitori
- Rapporti con i distributori

Obiettivi:

1. Facilitare la gestione delle scorte presenti in magazzino tra i negozi e la sede centrale.
2. Migliorare la parte operativa:
 - Implementare l'aggiornamento automatico della merce presente in negozio.
 - Automatizzare la gestione delle richieste di rifornimenti.
 - Implementare la possibilità di restituzione dei prodotti invenduti o difettosi.

Analisi della situazione attuale:

Settore	Marketing
Attività	Si occupa dell'analisi dei dati, della vendita e degli acquisti dei vari prodotti, confrontandoli con quelli di mercato. Svolge attività di promozione del prodotto e gestione del processo di vendita.
Situazione informatica	Utilizzano un software atto a svolgere questo compito (Es. Excel, TeamSystem)
Modalità operative	Ricercano nuovi stili che potrebbero interessare il pubblico tenendosi aggiornati sulle tendenze. Sulla base di questi dati decidono se introdurre o meno il "prodotto".
Obiettivi	Cura della selezione della musica caricata dagli artisti sul portale, per evitare violazione di copyright, e promuove le novità che verranno introdotte a seguito dell'innovazione portata dal sistema informativo.

Area	Logistica (gestione del magazzino)
Attività	Governa i flussi informativi e fisici all'interno del magazzino, occupandosi della gestione delle scorte e dell'organizzazione della fase pre-spedizione.
Situazione informatica	Al momento non utilizzano alcun software.
Modalità operative	Tutto il lavoro viene svolto per mezzo di check-list cartacee.
Obiettivi	Riorganizzazione degli spazi e delle strutture (magazzino) e implementazione di un sistema informativo per la gestione del magazzino e dei trasporti.

Settore	Rapporto con i distributori
Attività	Gestisce i rapporti con i vari negozi legati alla catena.
Situazione informatica	Le comunicazioni avvengono mediante e-mail, telefono e per mezzo di fogli excel.
Modalità operative	Viene contattato ogni qualvolta i distributori "hanno necessità" di nuovi prodotti, i quali vengono aggiunti in un file excel che monitora tutte le richieste. Dopo aver verificato la disponibilità svolge tutte quelle attività atte alla spedizione e al rilascio della fattura.
Obiettivi	Verrà introdotto un sistema informativo per la gestione del magazzino e delle spedizioni, permettendo così al distributore di verificare online la disponibilità e tracciare gli ordini effettuati.

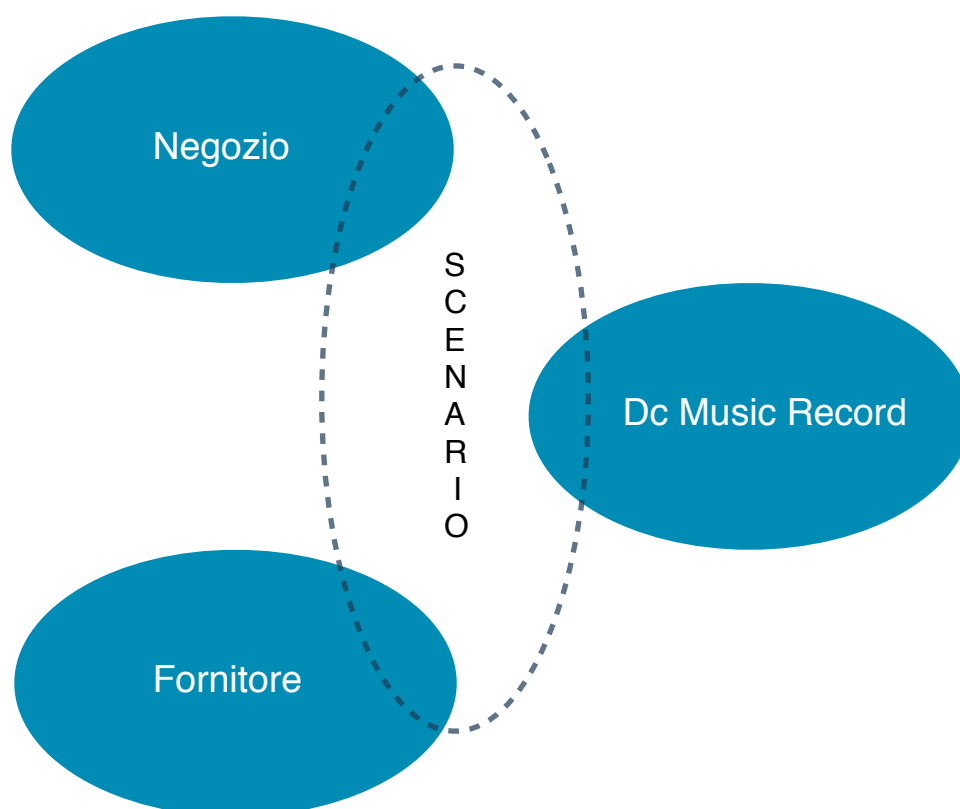
Settore	Rapporti con i fornitori
Attività	Gestisce l'acquisto dei vari prodotti venduti dall'azienda presso i diversi fornitori.
Situazione informatica	Utilizza il pacchetto Office.
Modalità operative	Ordina i prodotti mancanti in base alle richieste e alla quantità presente in magazzino, se il prodotto dovesse essere danneggiato o mal funzionante verrebbe restituito al fornitore.
Obiettivi	Riorganizzazione degli spazi e delle strutture (magazzino) e implementazione di un sistema informativo per la gestione del magazzino e dei trasporti.

Descrizione problemi:

- Mancanza di un portale web che permetta all'utente di verificare la disponibilità nei vari negozi o acquistare direttamente online.
 - Mancanza di un software che permetta l'aggiornamento automatico della gestione del magazzino.
 - Mancanza di un software che permetta di tracciare l'ordine eseguito sia da parte di negozi che di utenti.
 - Eccessivo numero di operazioni svolte manualmente.
-

Progetto di massima del nuovo sistema:

Definizione degli obiettivi e specifiche funzionali: DC Music record scenario

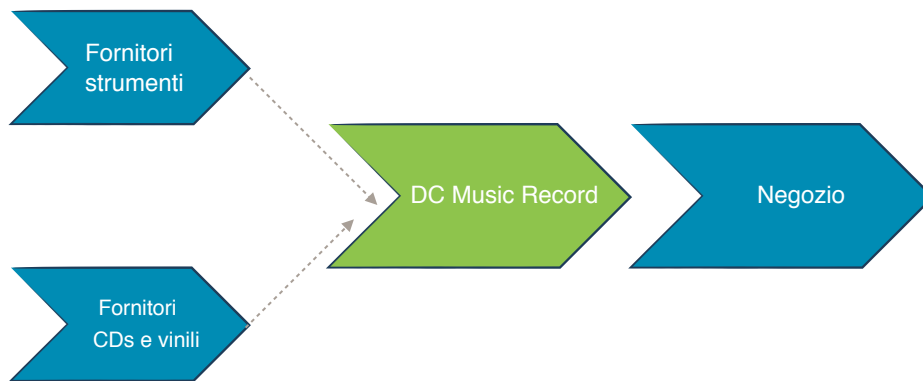
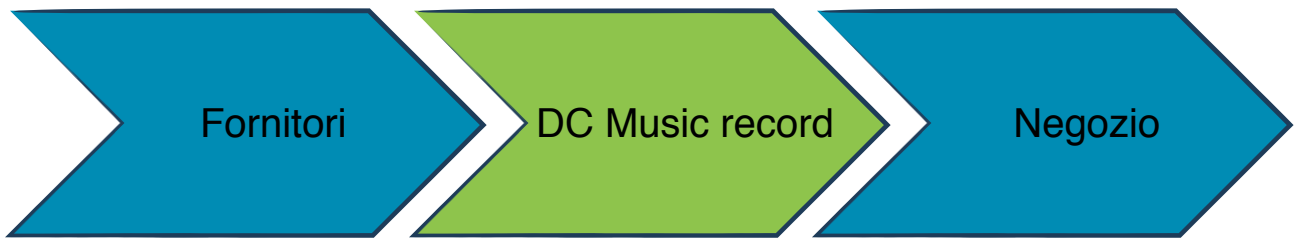


Business Aspect:

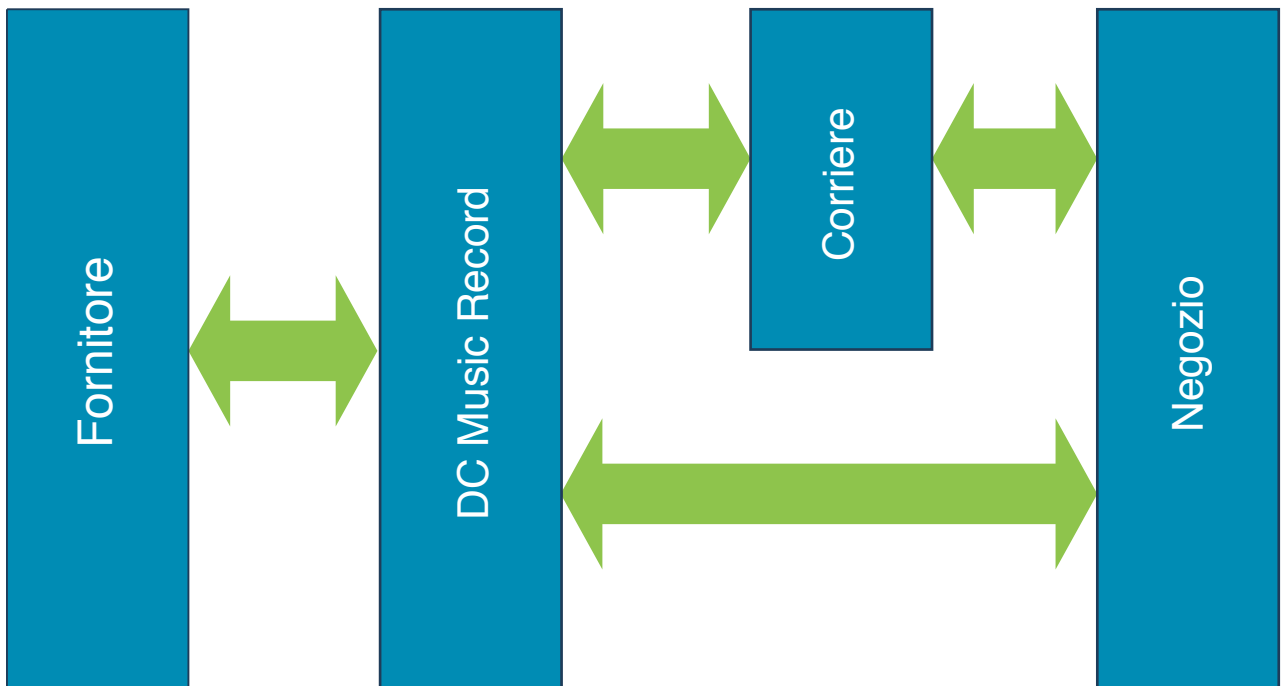
- ❖ Partecipanti:
 - DC Music record (magazzino)
 - Negozi
 - Fornitori
- ❖ Oggetti:
 - Oggetti fisici (CD, vinili e strumenti musicali) e digitali (tracce audio).
- ❖ Orizzonte temporale:
 - Semi dinamico / dinamico (Fornitori possono cambiare, mentre i negozi cambiano di rado).
- ❖ Business driver:
 - Aumento estensione della modalità dei canali.
 - Acquisizione dati per il magazzino.
 - Tracciabilità degli ordini.
 - Disponibilità dei prodotti (CD, vinili e strumenti musicali) nei negozi.

DC Music Record	
Parties	B2B
Objects	Physical and digital objects
Time scope	semi-dynamic / dynamic
Directions	Introduzione ERP

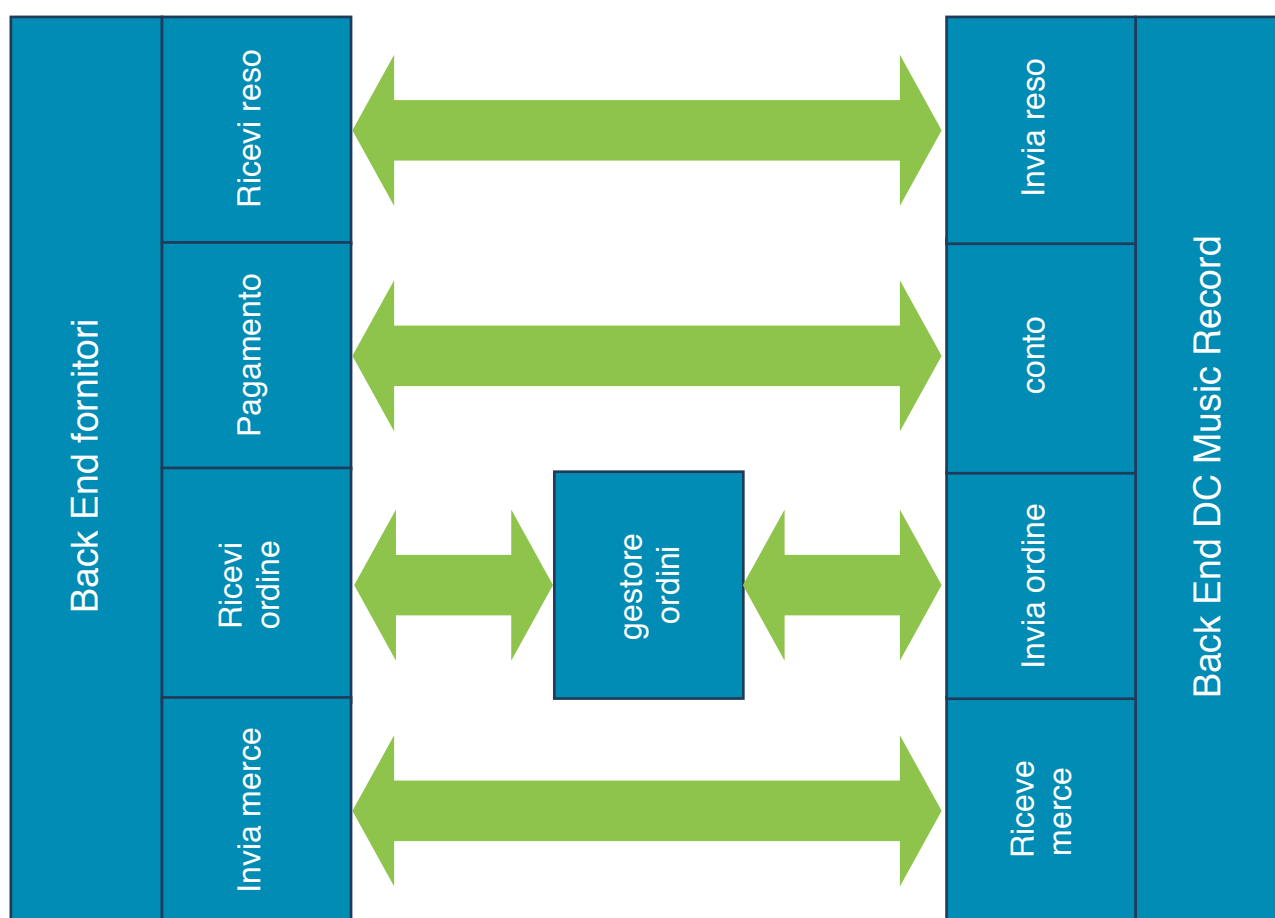
Catena del valore:



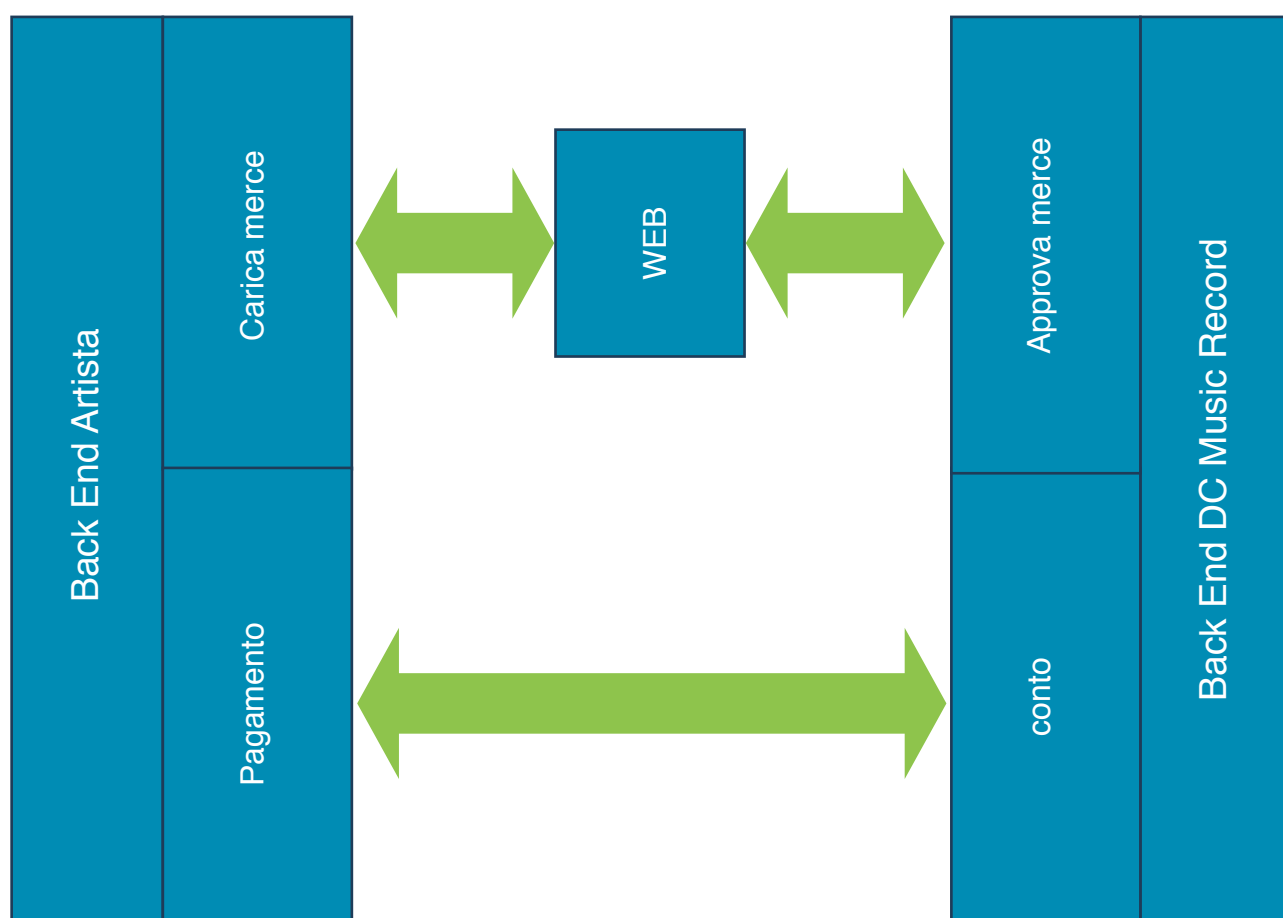
Organizational structure Level 1:



Organizational structure Level 4: (B2B con fornitori (materiale))

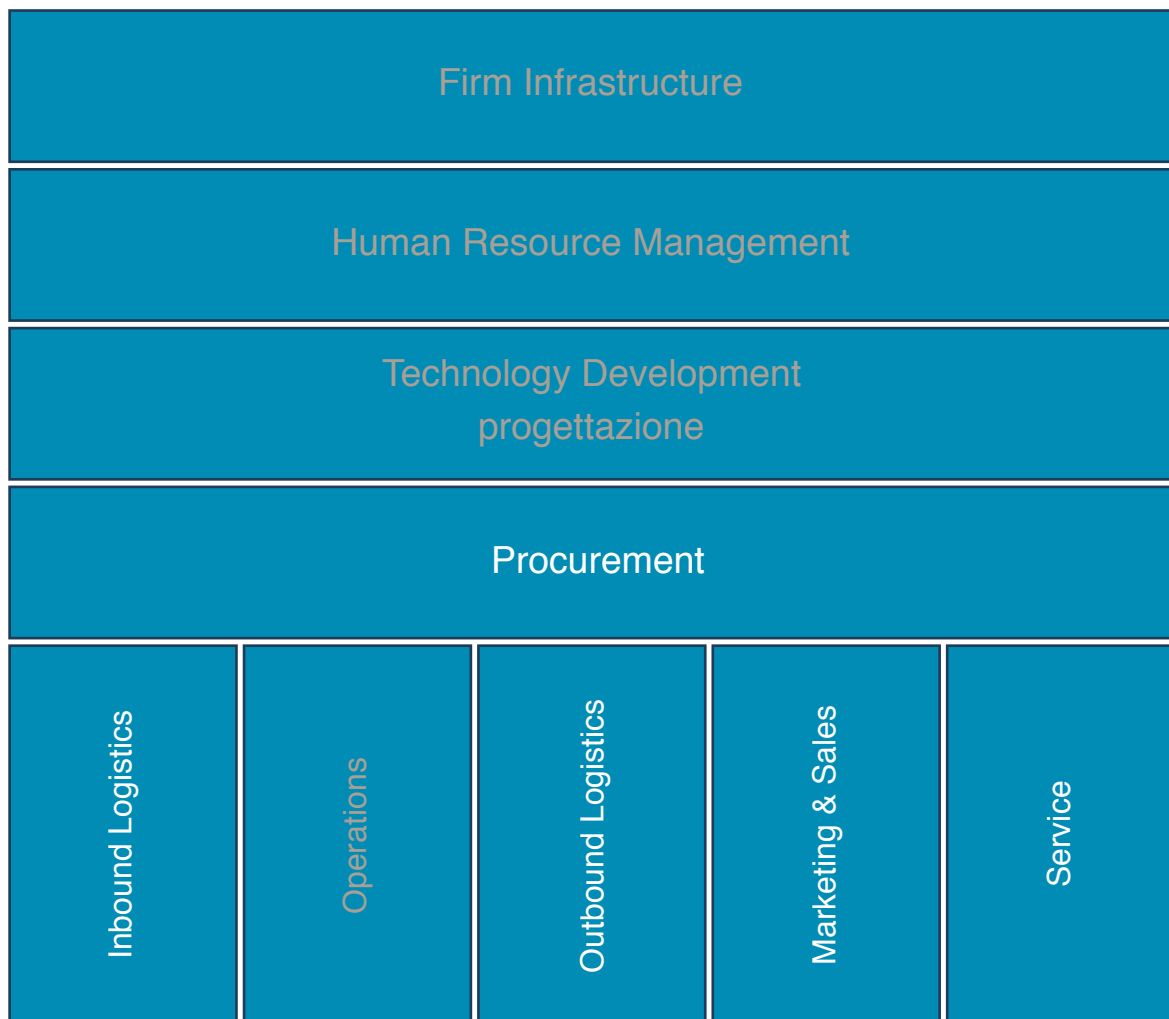


Organizational structure Level 4: (B2B con artisti (fornitori))



Modello organizzativo interno

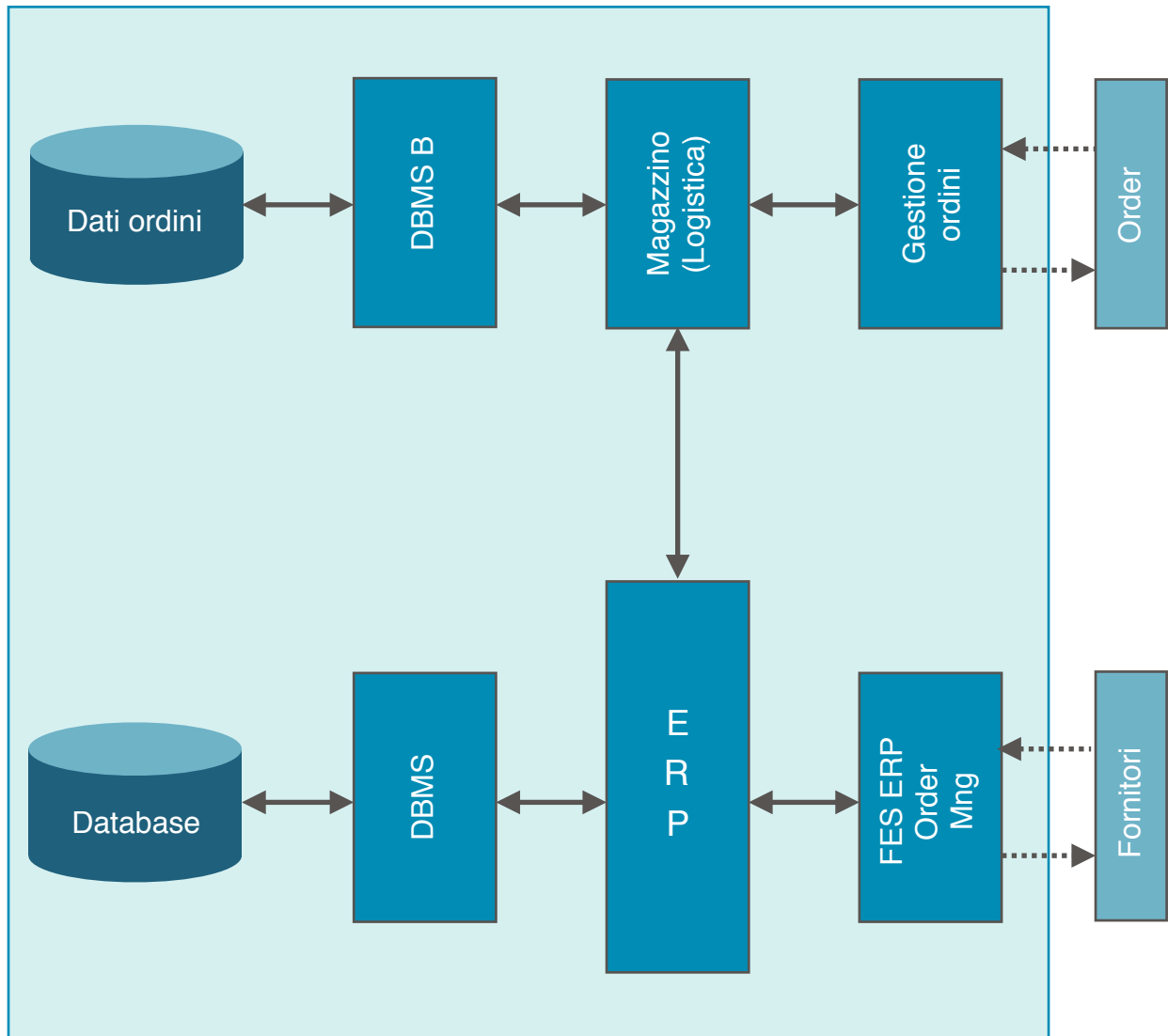
Value chain



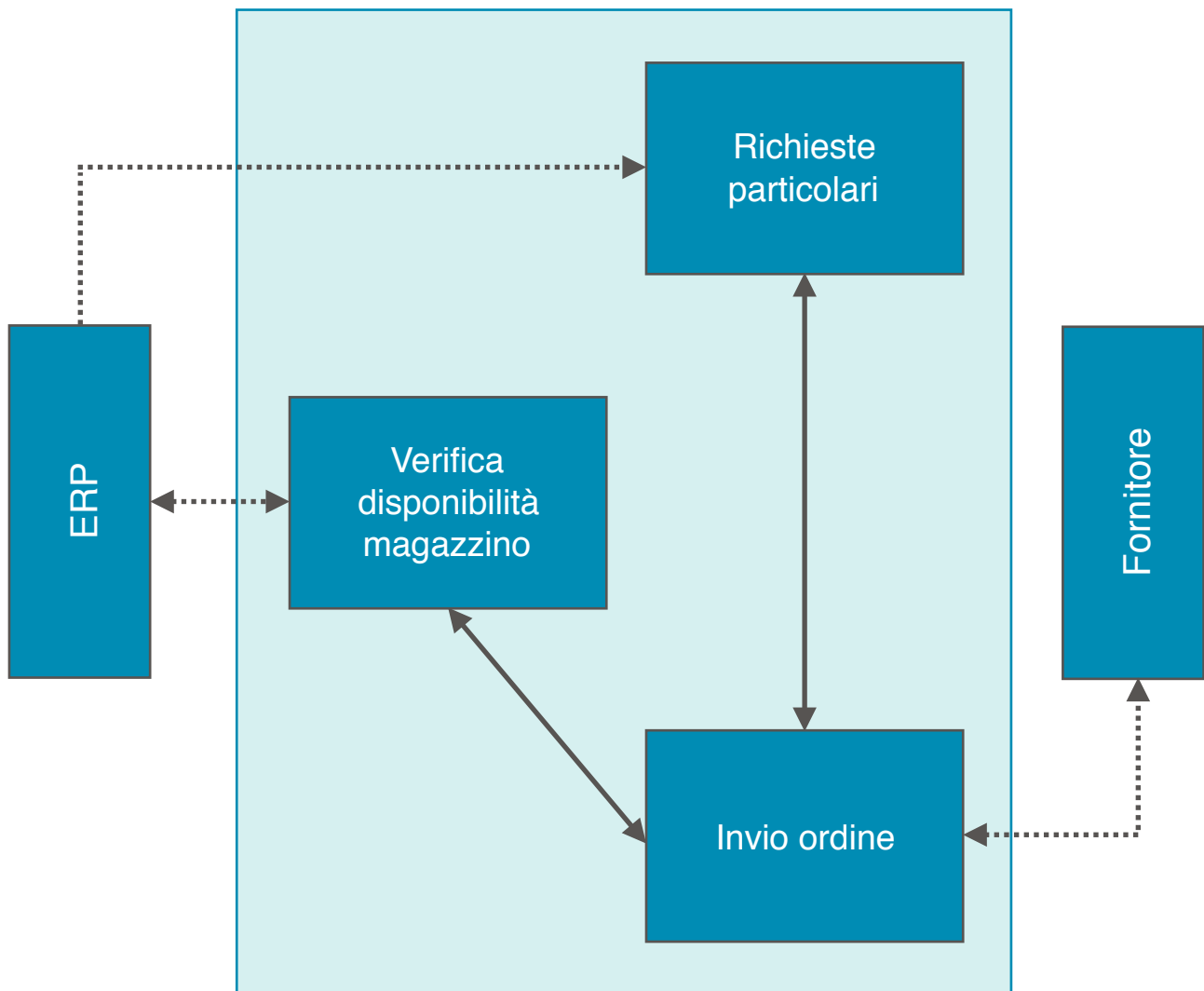
Identificazione delle soluzioni

Per risolvere i propri problemi la Dc Music Record dovrebbe estendere il proprio sistema informativo implementando un ERP, che faciliti così la gestione delle informazioni utili partecipanti dello scenario.

Architettura party-level degli acquisti



System level per il modulo gestione ordini



Definizione dei requisiti non funzionali

- ❖ La soluzione deve garantire i seguenti requisiti:
 - ◆ Sicurezza:
 - Gestione degli accessi tramite corretta registrazione.
 - ◆ Dimensioni del sistema:
 - E' necessario valutare una capacità limite dei dati acquisiti.
 - ◆ Tempo di risposta:
 - Deve garantire una velocità adeguata rispetto agli standard di risposta.

Disegno di massima dell'architettura da realizzare

