



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



Business Case

MediCare

Riferimento	C14_BC_1.0
Versione	1.0
Data	18/10/2023
Destinatario	Prof.ssa Filomena Ferrucci
Presentato da	Matteo Cicalese, Luca Contrasto
Approvato da	



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

Revision History

Data	Versione	Descrizione	Autori
17/10/2023	0.1	Prima stesura	Matteo Cicalese, Luca Contrasto
12/12/2023	1.0	Revisione	Matteo Cicalese, Luca Contrasto



Sommario

Revision History	2
1. Introduction/Background	4
2. Business Objective	4
3. Current situation and problem	4
4. Critical assumptions and constraints	5
5. Analysis of options	5
6. Preliminary project requirements	5
7. Schedule estimation	6
8. Budget Estimation and Financial Analysis	6
9. Potential risks	7



1. Introduction/Background

L'azienda informatica MediCare SRL ha intenzione di rinnovare l'industria sanitaria digitale attraverso lo sviluppo di una web app intuitiva e centralizzata che permetta di svolgere le principali attività in ambito medico rapidamente e in modo totalmente digitalizzato.

2. Business Objective

La richiesta di digitalizzazione in ambito sanitario va' sempre più crescendo, ci sono state infatti diverse proposte portate avanti da diversi anni da parte del Ministero della Salute nel mettere a disposizione un Fascicolo Sanitario Elettronico a disposizione dei cittadini. L'obiettivo di MediCare è quindi quello di fornire una piattaforma web attraverso la quale gli utenti possano svolgere tutte le classiche attività sanitarie accedendo sia a prestazioni pubbliche che private, evitando tutti gli spostamenti e le pratiche burocratiche necessarie favorendo la sostenibilità e l'efficienza.

3. Current situation and problem

Le tecnologie attuali a supporto delle attività gestionali mediche, nonostante siano presenti in ambito pubblico, sono ancora poco diffuse a causa della loro difficoltà di utilizzo e inefficienza, e sebbene qualche piattaforma sia comunque in grado di fornire un buon numero di funzionalità, queste risultano essere non funzionanti o non attivate da parte delle strutture interessate, rendendole di fatto inutili. Un'altra causa, che concorre alla diffusione limitata delle app di eHealth e al basso grado di digitalizzazione in quest'ambito, è da attribuirsi alla scarsa formazione digitale del personale sanitario nazionale da cui ne consegue una scarsa incentivazione che hanno gli stessi nell'impiego delle suddette tecnologie e nel proporle ai cittadini.



4. Critical assumptions and constraints

La piattaforma proposta punta ad aumentare il grado di digitalizzazione della sanità italiana e rendere efficienti e sostenibili le funzionalità messe a disposizione per gli utenti. La piattaforma sarà in grado di ricevere ricavi economici mediante l'introduzione di una tariffa per le strutture/i medici che offrono servizi.

Al lancio dell'applicazione, per incentivarne l'utilizzo, sarà offerto a tutti un periodo di prova limitato in modo da aumentare la consapevolezza riguardo l'utilità di un sistema del genere, che costituisce un efficace mezzo per la pubblicizzazione dei servizi sanitari e il conseguente aumento di richieste, specie per la categoria privata.

5. Analysis of options

Alla luce delle criticità precedentemente esposte, il Ministero della Salute ha tre possibilità:

- Finanziare e supportare lo sviluppo dell'applicazione da noi proposta
- Investire sulle piattaforme già esistenti
- Non fare nulla

Parallelamente al Ministero della Salute, i medici privati hanno le seguenti opzioni a disposizione:

- Investire sulla piattaforma proposta abbonandosi e beneficiare dei suoi vantaggi
- Non fare nulla

Da un'analisi preliminare di costi e benefici, riteniamo la prima opzione sia sondabile e preferibile per entrambi le classi di utenti analizzate.

6. Preliminary project requirements

Le funzionalità fornite dalla piattaforma proposta prevederanno:

- Prenotazione appuntamenti e analisi, con annesso storico prestazioni
- Database di farmaci esplorabile, con descrizioni, foto e prezzi associati
- Salvataggio ricette e storico delle stesse
- Possibilità di mantenere e aggiornare una cartella clinica
- Possibilità di prenotare vaccini, visionare i precedenti e pianificazione degli stessi
- Possibilità di gestire le esenzioni di cui si ha diritto



7. Schedule estimation

Il team di management e gli stakeholder richiedono la consegna del progetto nell'arco di tre mesi a partire dall'inizio dei lavori. Si assume che il sistema venga utilizzato e mantenuto per almeno tre anni dalla pubblicazione.

8. Budget Estimation and Financial Analysis

Una stima preliminare dei costi per l'intero progetto è di 135.000 € per l'avviamento e il completamento dello sviluppo. Tale stima si basa sul pagamento di 50 € all'ora per ogni membro del team, di 75 € all'ora per ognuno dei Manager. Tutti i membri del team dovranno lavorare per 50 ore complessive per un totale di 3.500 € a persona per ogni team member. Nel complesso, il costo del team sarà di 90.000€.

Al rilascio dell'applicazione, saranno delegati 3 team member alla manutenzione, che percepiranno 20€ l'ora, per un totale di 150 ore annuali di manutenzione, per un costo annuo di 9.000€.

Al rilascio dell'applicazione, inoltre, sarà necessario coprire i costi dell'hosting, che verrà effettuato tramite Aruba, che ammonta a 900€ l'anno (setup compreso).

Inoltre, per assicurarci di coprire l'utenza stimata, sarà effettuata un'operazione di advertising tramite Instagram, della durata di un intero anno. L'advertising richiederà una spesa di 20€ al giorno, per un totale di 7.300€ in un anno.

In termini di benefici, per questo progetto andremo a distinguere due principali categorie: i benefici non legati ad un introito monetario, e i benefici legati ad un introito monetario.

Tra i benefici legati ad un introito monetario individuiamo la possibilità per gli utenti che utilizzano i servizi della piattaforma di effettuare molte operazioni tramite app in maniera più rapida, senza attraversare i canali convenzionali e riducendo gli spostamenti necessari per le varie pratiche, a favore della sostenibilità.

Tra i benefici legati ad un introito economico consideriamo che si è individuata la possibilità di usufruire dei numerosi finanziamenti Europei resi possibili dal PNRR ([fonte](#)), che vengono stimati a 10.000€ l'anno. Inoltre, la piattaforma genera entrate mediante una tariffa annua per reparto ospedaliero pubblico o studio privato che intende abbonarsi, pari a 10€ per gli studi privati e 5€ per i reparti ospedalieri pubblici.



In tal senso, con uno studio preliminare, abbiamo verificato che il numero di aziende sanitarie in Italia nel 2021 (dati più aggiornati disponibili: [fonte](#)) sono 28.980 di cui 12.462 pubbliche e 16.518 private. Si prevede la vendita di abbonamenti di almeno il 35% delle strutture per il primo anno, il 40% il secondo anno e il 50% il terzo avendo un ricavo totale rispettivamente di 79.615€ il primo anno, 90.996€ il secondo anno e 113.745€ il terzo anno.

La stima preliminare, considerando i fattori sopracitati, ha prodotto i seguenti risultati:

- NPV pari a 85.572€;
- ROI su una vita di 3 anni pari al 51%;
- Tempo per rientrare con le spese pari a due anni.

Tutti queste stime sono state rappresentate in modo tabulare nel [Business Case Financials](#).

9. Potential risks

Il progetto presenta alcuni rischi, che sono riassunti nei seguenti punti in ordine di gravità:

- La piattaforma potrebbe non essere diffusa a dovere, con l'utenza che non risulterebbe essere a conoscenza di tutti i vantaggi in grado di offrire, dunque bisogna evitare che il prodotto sviluppato non venga utilizzato dall'utenza che è stata stimata, mediante appropriato advertising;
- L'investimento potrebbe non rientrare a causa della minore fruizione degli abbonamenti messi a disposizione rispetto alle stime effettuate, prolungando il rientro dalle spese.