



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



**FITDIARY**  
DECIDE, COMMIT, SUCCEED

## Business Case

**Riferimento** 2021\_BC\_C07\_FitDiary\_Fasano-Spinelli\_V1.0

---

**Versione** 1.0

---

**Data** 16/10/2021

---

**Destinatario** Azienda esperta nel settore del fitness.

---

**Presentato da** Salvatore Fasano, Gianluca Spinelli

---

**Approvato da**



## Revision History

---

Data	Versione	Descrizione	Autori
16/10/2021	0.1	Prima stesura	Salvatore Fasano, Gianluca Spinelli
19/10/2021	1.0	Rielaborazione	Salvatore Fasano, Gianluca Spinelli



## Team Members

Ruolo	Nome e Cognome	Acronimo	Email
PM	Salvatore Fasano	SF	s.fasano10@studenti.unisa.it
PM	Gianluca Spinelli	GS	g.spinelli18@studenti.unisa.it
TM	Daniele De Marco	DM	d.demarco11@studenti.unisa.it
TM	Ilaria De Sio	IS	i.desio7@studenti.unisa.it
TM	Rebecca Di Matteo	RM	r.dimatteo10@studenti.unisa.it
TM	Daniele Giaquinto	DG	d.giaquinto2@studenti.unisa.it
TM	Davide La Gamba	DL	d.lagamba@studenti.unisa.it
TM	Leonardo Monaco	LM	l.monaco11@studenti.unisa.it
TM	Simone Spera	SS	s.spera7@studenti.unisa.it
TM	Antonio Trapanese	AT	a.trapanese8@studenti.unisa.it



## Sommario

Revision History .....	2
1. Introduction/Background.....	5
2. Business Objective .....	5
3. Current Situation and Problem/Opportunity Statement .....	5
4. Critical Assumptions and Constraints .....	6
5. Analysis of Options and Recommendation.....	6
6. Preliminary Project Requirements .....	7
7. Budget Estimate and Financial Analysis .....	7
8. Schedule Estimate .....	8
9. Potential Risks.....	8
10. Exhibits.....	9
11. Riferimenti.....	9



## 1. Introduction/Background

---

L'azienda, specializzata nel settore del fitness, intende proporre una nuova tipologia di comunicazione e gestione, tra Personal Trainer, nutrizionisti e clienti, fornendo una piattaforma che consenta di:

- Migliorare la comunicazione tra professionista e cliente.
- Consentire una migliore tracciabilità dei progressi dei propri clienti.
- Rendere più facile e veloce la fruizione e gestione dei vari contenuti.

## 2. Business Objective

---

L'azienda specializzata nel settore del fitness intende consentire ai professionisti del campo, di supportare al meglio i propri clienti con lo scopo di raggiungere in modo agevole i risultati prefissati. L'azienda, quindi, vuole introdurre un cambiamento all'interno del settore, in modo da eliminare l'utilizzo di tutti i canali inadeguati attualmente utilizzati, quali WhatsApp, Instagram, Telegram ecc. .

Data l'esistenza di tale necessità e riscontrata una mancanza di sistemi capaci di offrire soluzioni al problema, l'azienda ritiene interessante la possibilità di offrire una piattaforma in grado di supportare il lavoro di tali professionisti.

## 3. Current Situation and Problem/Opportunity

### Statement

---

Attualmente non esiste un sistema software che si occupa dell'intera gestione dei piani di allenamento/alimentari, dei progressi dei clienti e della comunicazione tra personal trainer/nutrizionisti e i propri clienti. Avendo analizzato come diversi professionisti del settore operano attualmente, abbiamo riscontrato che tali processi avvengono per lo più tramite l'utilizzo di applicazioni di messaggistica General Purpose (WhatsApp, Telegram, Instagram) che possono garantire una comunicazione comoda e veloce, ma che d'altra parte risultano particolarmente inadatte per lo scambio/fruizione di piani di allenamento o alimentari ed ancor di più per tener traccia dei progressi dei clienti (foto e dati vari).

Analizzando il lato creazione e gestione dei profili dei vari utenti, questi processi sono completamente basati sull'utilizzo di documenti di testo memorizzati in classiche cartelle su File System.



Tipicamente il cliente entra in contatto con il professionista mediante social network, provvede al pagamento di un compenso ed invia una conferma dell'avvenuto pagamento al professionista mediante uno dei canali di cui sopra; a questo punto, il professionista provvede ad inviare un primo messaggio di presentazione, richiedendo foto e dati del cliente. Successivamente, il cliente fornisce tutte le informazioni richieste e, dopo tempi di attesa specificati dal professionista, riceve il protocollo di allenamento/nutrizione in formato pdf tramite il medesimo canale. Solitamente questa situazione si ripete ogni mese.

Si è quindi notata l'opportunità non solo di modernizzare tutti i processi presentati, ma anche di rendere più efficiente lo scambio/fruizione di piani di allenamento o alimentari e la gestione dei propri clienti. Tutto ciò si potrebbe tradurre in un servizio migliore offerto dal professionista al cliente, che possa garantirgli un maggiore impatto sul mercato.

## 4. Critical Assumptions and Constraints

---

Il professionista deve accettare l'utilizzo di questo nuovo sistema che richiede un maggiore effort, specialmente in fase di acquisizione di un nuovo cliente, ma che gli consente una migliore organizzazione generale. Inoltre, deve abbandonare la flessibilità data dall'utilizzo degli strumenti di comunicazione e gestione poco adatti (WhatsApp, Telegram, cartelle varie) cui è solito affidarsi. Il cliente, d'altra parte, deve poter utilizzare un dispositivo informatico ed avere una connessione internet funzionante. Il sistema deve garantire l'accessibilità da parte di personal trainer, nutrizionisti e clienti ed essere sicuro da utenti non autorizzati; inoltre, il sistema deve richiedere un supporto tecnico minimo. Il project manager dovrà guidare l'intero sviluppo del progetto, gestendo l'effort di tutti gli sviluppatori.

## 5. Analysis of Options and Recommendation

---

Ci sono due opzioni:

1. Non fare nulla: mantenere i processi di gestione e comunicazione professionista/cliente così come funzionano attualmente rischiando che i professionisti non riescano a gestire correttamente i propri clienti, fornendo un servizio di bassa qualità che potrebbe causare perdite economiche.
2. Progettare e sviluppare la nuova piattaforma in-house.

Dalla discussione con gli stakeholder, noi suggeriamo che l'opzione due sia la migliore.



## 6. Preliminary Project Requirements

---

Come già noto, l'obiettivo del progetto è fornire uno strumento che possa agevolare il lavoro dei professionisti del mondo del fitness. Le principali funzionalità che la piattaforma deve includere sono le seguenti:

1. Consentire al personal trainer/nutrizionista di creare un profilo per ogni nuovo client.
2. Consentire al cliente di inserire i propri dati personali, i dati relativi alla propria condizione fisica e caricare foto.
3. Consentire al professionista di creare un protocollo e consegnarlo al cliente.
4. Consentire al cliente di visualizzare i protocolli a lui destinati.
5. Consentire al professionista di visualizzare tutti i suoi clienti e consultare il loro storico.
6. Fornire un modulo intelligente al professionista atto alla predizione di possibili obiettivi raggiungibili dal cliente nel lungo termine.
7. Altre funzionalità suggerite dagli utenti, se queste aggiungono valore al business.

## 7. Budget Estimate and Financial Analysis

---

Una stima preliminare dei costi è di 24000€. Questa stima tiene conto delle ore di lavoro di tutto il team: in particolare, viene considerata una paga oraria di 35€ per ogni membro del team di sviluppo, composto da otto unità, e 50€ per ogni project manager. È necessario considerare che le ore di lavoro per ciascun membro del team, PM compresi, ammontano a 50 ore totali e che i costi iniziali del progetto saranno di 5000€ impiegati soprattutto in pubblicità per il lancio del prodotto, gestione di un server adatto al sistema (in modo da garantire tempi di risposta adeguati all'interrogazione del modulo predittivo) e dominio del sito web. Dopo il completamento del progetto, si stima inoltre, un costo di manutenzione di 15000€ annui, calcolati considerando che la prima release non sarà completa di tutte le funzionalità e ottimizzazioni, che il modulo intelligente verrà migliorato di versione in versione e che ci potrebbe essere la necessità di upgrade del server.

I benefici del progetto sono calcolati soprattutto sulla base del miglioramento dei servizi offerti dai professionisti.

Nello specifico, considerando un bacino di utenza annuale pari a circa 20 professionisti per il primo anno, 40 per il secondo anno e 60 per il terzo anno; e considerando che ciascun professionista



pagherà un abbonamento annuale all'azienda del valore di 1800€, si stimano entrate annuali di: 36.000€, 72.000€, 108.000€. Si calcolano quindi benefici, al termine del terzo anno dopo il rilascio, del totale di 118.020€. Con un ROI di 188% e un payback entro un anno.

Note: L'analisi finanziaria è stata effettuata sulla base di alcune ricerche sul territorio nazionale. In particolare, secondo l'Istituto ISSA (International Sport Science Association) ci sono 20.000 personal trainer certificati[1] e 14.898 nutrizionisti iscritti all'albo dei Biologi[2]. In media un professionista del settore guadagna circa 80-120€ a protocollo/cliente mensilmente[3]. Dai dati ISTAT si evince la presenza sul territorio nazionale di 23.611.568 persone di età compresa tra i 18 e 50 anni; considerando che l'11% di queste si affida ad un professionista del settore, per seguire un corretto approccio, possiamo ricavare un valore di circa due milioni di persone potenzialmente interessate[4].

Considerando il rapporto persone interessate/n. professionisti certificati, per il costo medio dei loro servizi sopra riportato, possiamo concludere che il costo proposto per il sistema è sicuramente sostenibile per i professionisti e non comporta una spesa proibitiva.

## 8. Schedule Estimate

---

I project manager hanno pianificato di consegnare il progetto entro Gennaio 2021. Il tempo stimato per lo sviluppo del prodotto è di circa 3 mesi e si assume che il suo ciclo di vita sarà all'incirca tre anni.

## 9. Potential Risks

---

Avendo analizzato le principali aree di incertezza, sono emersi alcuni potenziali rischi a cui il sistema può essere soggetto. Un rischio è che gli stakeholders, avversi alla digitalizzazione del processo, potrebbero continuare ad utilizzare i canali social e sistemi inappropriati, per gestire i propri servizi. La scelta delle tecnologie da utilizzare può essere cruciale: una scelta non ponderata potrebbe portare ad un ritardo nello sviluppo del software. Infine, il rischio di business fondamentale è quello di investire tempo e, in generale risorse, in questo progetto e non veder realizzate le funzionalità proposte.



## 10. Exhibits

Financial Analysis for FitDiary					
Created by: Salvatore Fasano, Gianluca Spinelli		Date:	16/10/2021		
Discount rate	8,00%				
Assume the project is completed in Year 0		Year			
	0	1	2	3	Total
Costs	24.000	15.000	15.000	15.000	
Discount factor	1,00	0,93	0,86	0,79	
Discounted costs	24.000	13.950	12.900	11.850	62.700
Benefits	0	36.000	72.000	108.000	
Discount factor	1,00	0,93	0,86	0,79	
Discounted benefits	0	33.480	61.920	85.320	180.720
Discounted benefits - costs	(24.000)	19.530	49.020	73.470	118.020 ← NPV
Cumulative benefits - costs	(24.000)	(4.470)	44.550	118.020	
ROI →	188%	↑			
		Payback in Year 1			
Assumptions					
Costs	Cost/Hour	Hour			Partial
2 Project Managers	50	50			5000
8 Team Members	35	50			14000
Infrastructure					3500
Advertisings					1500
Total Project Costs(applied in year 0)					24000
Benefits		Price			
Subscription/year		1800	1800	1800	
Number of customers		20	40	60	
Total per year		36000	72000	108000	
Manutention	Cost/Hour	Hour			Total
4 Team Members	35	50			7000
2 Project Managers	50	50			5000
Infrastructure Upgrade					3000
Total per year					15000

## 11. Riferimenti

- [1] Dove va il Personal Training - Fitnesstrend.com: <https://www.fitnesstrend.com/dove-va-il-personal-training>
- [2] Biologi Nutrizionisti Italia - pkegroup.it: [http://www.pkegroup.it/html/blog/pke-group-news-biologi\\_nutrizionisti\\_italia.asp](http://www.pkegroup.it/html/blog/pke-group-news-biologi_nutrizionisti_italia.asp)
- [3] Quanto guadagna un personal trainer – Projectinvictus.it: <https://www.projectinvictus.it/quanto-guadagna-personal-trainer/>
- [4] Italiani sempre più attivi – fitnesstrend.it: <https://www.fitnesstrend.com/italiani-sempre-piu-sportivi> ISTAT.