

DEPARTMENT OF COMPUTER SCIENCE AND
ENGINEERING

UNIVERSITY OF BOLOGNA

DealerPro

Project Overview Statement

Project Management

June, 2023

Davide Domini

Problema/Opportunità

La gestione di una concessionaria di auto comporta una serie di processi ricorrenti e standardizzati che vengono svolti dai dipendenti. Una nota concessionaria romagnola, composta da tre sedi, ha deciso di rinnovare il proprio sistema informatico in quanto ritenuto ormai obsoleto.

Il sistema attuale è stato sviluppato negli anni, in maniera frammentata, da diversi team di sviluppatori. Oltretutto, le attuali sedi che compongono l'azienda, in principio, erano indipendenti e sono state acquisite nel tempo. Questo aspetto ha portato il sistema informatico ad essere ancor più disomogeneo rendendo difficile e tediosa l'integrazione dei dati delle diverse sedi.

Tra i principali limiti del sistema attuale dunque troviamo:

- Scarsa capacità di fornire ai manager informazioni utili e aggregate per prendere decisioni strategiche;
- Lentezza e limitata user-experience per i dipendenti, questo causa in loro frustrazione e scarsa produttività.
- Spesso i dipendenti inseriscono solo informazioni parziali o non aggiornate, questo causa una scarsa qualità dei dati;
- I dipendenti sono costretti a svolgere attività ripetitive e manuali che potrebbero essere automatizzate;
- Scarsa organizzazione interna (ad esempio, ferie e permessi dei dipendenti);
- Manca totalmente un sistema di gestione dei clienti per quanto riguarda gli appuntamenti periodici (ad esempio, per il tagliando).

Le opportunità di business di questo progetto sono presenti sia per il committente che per il team di sviluppo. Il cliente potrà rinnovare e automatizzare i processi interni, aumentare la soddisfazione dei dipendenti e dei clienti, avere un monitoring più pervasivo dei risultati aziendali facilitando il lavoro dei manager. Il team di sviluppo, invece, potrà acquisire nuove competenze e conoscenze su un nuovo dominio applicativo che potrebbe portare a vendere un servizio molto simile anche ad altre aziende del settore.

Obbiettivi del progetto

L'obiettivo di questo progetto è realizzare un sistema software volto ad automatizzare e migliorare i processi interni di una concessionaria di auto. Il principio chiave di DealerPro è la semplicità di utilizzo, questa permetterà di aumentare la soddisfazione e l'efficienza dei dipendenti andando, di conseguenza, a migliorare anche la qualità del servizio offerto ai clienti della concessionaria.

La soluzione finale adotterà un modello a microservizi collocati in cloud, questo permetterà alla concessionaria di non dover gestire un'infrastruttura interna, inoltre essendo un dominio altamente standardizzato sotto molti punti di vista sarà possibile vendere l'applicativo anche ad altre concessionarie riducendo il prezzo di vendita alla singola azienda.

Importanza degli obbiettivi

Per ogni obiettivo viene indicata una percentuale, la quale rappresenta l'importanza associata in termini di Scope e Budget.

- [15%] Sviluppo del client mediante il quale gli utenti potranno interagire con il sistema;
- [10%] Sviluppo del sistema di autenticazione;
- [10%] Sviluppo del sistema di gestione dei dipendenti;
- [10%] Sviluppo del sistema di gestione dei clienti;
- [15%] Sviluppo del sistema di gestione delle vendite;
- [25%] Sviluppo del sistema di monitoring per i manager;
- [10%] Documentazione dei vari microservizi;
- [5%] Manuale utente.

Criteri di successo

- Aumento delle entrate derivanti da una maggiore organizzazione ed efficienza dei processi aziendali (ad esempio, gli appuntamenti);
- Costi della manutenzione del sistema ridotti in quanto non è più necessario avere un'infrastruttura interna;
- Miglioramento del servizio offerto ai clienti.

Premesse

- La concessionaria è dotata di una connessione ad internet e di dispositivi hardware adeguati;
- Si disporrà di un team sufficientemente numeroso e competente per poter realizzare il progetto;
- Sarà utilizzata un'infrastruttura Cloud;
- Sarà garantita la presenza di esperti del dominio;

- Essendo il progetto commissionato da un cliente, le deadline saranno stringenti e potranno essere fatte solo rare eccezioni;
- Verranno individuati nuovi potenziali acquirenti.

Rischi

L'analisi dei rischi è presente nel documento [DealerPro Risk Analysis](#).

Ostacoli

- Non saranno individuate altre aziende disposte a comprare il servizio;
- Il tempo di learning dei dipendenti sarà troppo lungo.