

DEPARTMENT OF COMPUTER SCIENCE AND
ENGINEERING

UNIVERSITY OF BOLOGNA

DealerPro

Project Proposal

Project Management

June, 2023

Davide Domini

Contents

1	Executive Summary	2
1.1	Problema	2
1.2	Soluzione	2
1.3	Impatto	3
1.4	Business	3
2	Obiettivi	4
2.1	Panoramica	4
2.2	Deliverables	4
2.3	Valore per l'impresa	4
2.4	Punti di forza e rischi	4
3	Overview dell'approccio	5
3.1	Domain Driven Design	5
3.2	Modello PMLC	5
3.3	Workflow	5
4	Riassunto di tempi e risorse	6
4.1	Stime delle risorse	6
4.2	Stide dei tempi	6

1 Executive Summary

1.1 Problema

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).

1.2 Soluzione

DealerPro è un servizio software volto a semplificare ed automatizzare i processi della concessionaria di auto. Il servizio è composto da diversi moduli che si integrano tra loro, ovvero:

- **Venditori:** permette di gestire preventivi e ordini;
- **Clienti:** permette di gestire le esigenze dei clienti che hanno già acquistato un'auto, come ad esempio: gestione degli appuntamenti ed avvisi di manutenzione obbligatoria;
- **Dipendenti:** permette di gestire le ferie e i permessi dei dipendenti;
- **Management:** permette ai manager di ottenere statistiche e report utili per prendere decisioni strategiche.

1.3 Impatto

Dal punto di vista della concessionaria DealerPro avrà un impatto positivo su diversi aspetti, tra cui: permetterà di rinnovare e automatizzare i processi interni, aumenterà la soddisfazione dei dipendenti e dei clienti, permetterà un monitoring più pervasivo dei risultati aziendali facilitando il lavoro dei manager.

Dal punto di vista del contraente (ovvero, il team di sviluppo) il progetto permetterà di acquisire nuove competenze su un dominio di business molto importante al giorno d'oggi, permettendo di avere un vantaggio competitivo in futuro per lo sviluppo di progetti simili.

1.4 Business

Per il progetto si prevede un modello di business in cui il software verrà installato in locale presso la sede del cliente. Il software verrà venduto con un modello di licenza annuale. Eventuali future modifiche e/o aggiunte richieste dal cliente verranno valutate e preventivate a parte. Si specifica che la proprietà del software rimarrà sempre del team di sviluppo che potrà riutilizzarlo tutto o in parte anche per progetti futuri.

2 Obiettivi

2.1 Panoramica

2.2 Deliverables

2.3 Valore per l'impresa

2.4 Punti di forza e rischi

3 Overview dell'approccio

3.1 Domain Driven Design

3.2 Modello PMLC

3.3 Workflow

4 Riassunto di tempi e risorse

4.1 Stime delle risorse

4.2 Stide dei tempi