Università degli Studi di Salerno

Corso di Ingegneria del Software



Problem Statament Progetto

Car - Zone

10/10/2024

Car – Zone_PS_V0.1 Pag. 1 | 6

Progetto: Car - Zone	Versione: 0.1
Documento: Problem Statement	Data: 10/10/2024

Coordinatore del progetto:

Nome	Matricola
Francesco Pio Cataudo	0512116773

Partecipanti:

Nome	Matricola
Francesco Pio Cataudo	0512116773
Francesco Santoro	0512117079
Francesco Pio Bottaro	0512118180
Errico Aquino	0512117730

Car - Zone_PS_V0.1 Pag. 2 | 6

Università degli Studi di Salerno Corso di Ingegneria del Software

Revision History

Data	Versione	Descrizione	Autori
10/10/2024	0.1	Problem Statement	Team

Car – Zone_PS_V0.1 Pag. 3 | 6

Progetto: Car - Zone	Versione: 0.1
Documento: Problem Statement	Data: 10/10/2024

1. Introduzione	5
1.1 Obiettivo del sistema	5
1.2 Ambito del sistema	5
1.3 Objettivi e criteri di successo	6

Car – Zone_PS_V0.1 Pag. 4 | 6

Progetto: Car - Zone	Versione: 0.1
Documento: Problem Statement	Data: 10/10/2024

1. Introduzione

1.1 Obiettivo del sistema

Un sistema di gestione per concessionari auto è progettato per migliorare l'efficienza nella gestione dell'inventario, delle vendite e delle relazioni con i clienti. Il sistema aiuta i concessionari a tenere traccia del parco auto, monitorare il processo di vendita e gestire le informazioni dei clienti, migliorando così la produttività e l'esperienza del cliente.

1.2 Ambito del sistema

Il sistema di gestione per concessionari auto è progettato per ottimizzare e centralizzare la gestione dell'inventario, delle vendite e delle relazioni con i clienti in un ambiente di concessionaria. Questo sistema consente ai concessionari di gestire le informazioni in modo efficiente, migliorando la tracciabilità delle vendite e l'interazione con i clienti. Il sistema supporterà le seguenti funzionalità:

- Gestione dell'Inventario: Permette di aggiungere, modificare e rimuovere veicoli dall'inventario, visualizzando informazioni dettagliate su ciascun veicolo (marca, modello, anno, prezzo, stato, ecc.).
- Tracciamento delle Vendite: Registra tutte le vendite effettuate, associando ogni transazione a
 un cliente specifico e a un veicolo venduto. Fornisce report analitici sulle vendite per periodi e
 categorie.
- Gestione delle Relazioni con i Clienti (CRM): Consente di gestire le informazioni sui clienti, inclusi dettagli di contatto e storico delle vendite.
- Interfaccia Utente Intuitiva: Un'interfaccia web facile da usare, accessibile sia da desktop che da dispositivi mobili, per facilitare l'accesso alle informazioni da parte degli utenti.

Il sistema non supporterà le seguenti funzionalità:

- Gestione Finanziaria: Non include funzionalità di contabilità o gestione delle finanze aziendali, come la gestione delle fatture o il monitoraggio delle spese.
- Integrazione con Terzi: Non è previsto l'integrazione diretta con sistemi esterni, come banche o altri software di gestione aziendale, a meno che non siano definiti requisiti specifici.
- Gestione Logistica: Non include funzionalità di gestione della logistica o della consegna dei veicoli.
- Reportistica: Genera report per analizzare le performance di vendita, la rotazione dell'inventario e l'efficacia delle campagne di marketing.

Car – Zone_PS_V0.1 Pag. 5 | 6

Progetto: Car - Zone	Versione: 0.1
Documento: Problem Statement	Data: 10/10/2024

1.3 Obiettivi e criteri di successo

Gli obiettivi che il sistema vuole soddisfare sono elencati di seguito:

- Ottimizzazione della Gestione dell'Inventario: Fornire un sistema centralizzato per la gestione dei veicoli.
- Miglioramento dell' Tracciamento delle Vendite: Automatizzare la registrazione delle vendite e generare report dettagliati.
- Rafforzamento delle Relazioni con i Clienti (CRM): Implementare un sistema di gestione dei clienti più personalizzato.
- Aumento della Produttività del Personale: Ridurre il carico di lavoro manuale per il personale.

Criteri di successo:

- Riduzione del Tempo di Gestione dell'Inventario: Ridurre il tempo necessario per aggiornare l'inventario del 30% entro tre mesi.
- Incremento delle Vendite: Aumentare le vendite del 15% nei sei mesi successivi all'implementazione.
- **Soddisfazione del Cliente**: Ottenere un punteggio di soddisfazione del cliente di almeno 4 su 5 in sondaggi post-vendita.
- Uso del Sistema: Raggiungere un utilizzo attivo del sistema da parte dell'80% del personale entro un mese.
- Affidabilità del Sistema: Garantire una disponibilità operativa del 99% e recupero da malfunzionamenti entro un'ora.

Car – Zone_PS_V0.1 Pag. 6 | 6