



Problem Statement Progetto

Car - Zone

10/10/2024

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

Nome	Matricola
Francesco Pio Cataudo	0512116773

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

Università degli Studi di Salerno

Corso di Ingegneria del Software

Revision History

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

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 Obiettivi e criteri di successo	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, storico delle vendite e preferenze. Permette di inviare comunicazioni e promozioni personalizzate ai clienti.
- **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.

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 del 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.