



Winning Software Solution

winningsoftwaresolution@gmail.com

Verbale del 02/11/2021 con Sanmarco Informatica

*Informazioni*

<i>Redattori</i>	Matteo Galvagni
<i>Uso</i>	interno

Descrizione

---

Verbale dell'incontro del 02/11/2021 con l'azienda Sanmarco Informatica.

# 1 Informazioni

**Data:** 2/11/2021

**Durata:** 25 minuti

**Luogo:** Aula virtuale Google Meet

**Partecipanti:**

- Albero Nicoletti;
- Andrea Volpe;
- Matteo Galvagni;
- Raffaele Oliviero;
- Giovanni Cocco;
- Marco Magnabosco.

## 2 Ordine del giorno

1. Presentazioni;
2. Domande da parte del gruppo al proponente.

## 3 Svolgimento

### 3.1 Presentazioni

I membri del gruppo presenti al meeting si sono rapidamente presentati, così come il rappresentante dell'azienda Sanmarco Informatica, Magnabosco Marco.

### 3.2 Domande da parte del gruppo al proponente

- **Quantità di dati sottoposta all'analisi.** Il proponente ha spiegato che la quantità può essere variabile, ma un esempio realistico è: 10 linee di produzione con 10 pezzi al secondo, ogni pezzo con 10 misure: 1000 misurazioni al secondo. Il proponente ha comunque sottolineato che il software deve essere scalabile.
- **Generazione carte di controllo.** Il dubbio era tra generazione automatica o solo alla richiesta dell'utente. Il proponente ha chiarito che l'analisi è fatta in automatico all'arrivo di nuovi dati da analizzare. Le relative carte di controllo sono quindi in costante aggiornamento, anche per controllare l'andamento, ma mostrate graficamente all'utente solo su richiesta.
- **Caratteristiche dei dati da analizzare.** Anche se le misurazioni nella produzione possono essere fatte su vari prodotti, comunque si tratta di misure simili tra loro (esempio: diametro di un foro, lunghezza di un lato). Chiaramente, vengono prodotti svariati pezzi per ogni tipo per avere un campione di dati sufficiente su cui misurare una tendenza statistica. È stato fatto notare che nella realtà i dati potrebbero essere dipendenti tra loro, ma il software non riconosce questa proprietà.