



Laurea Magistrale in informatica-Università di Salerno  
Corso di Gestione dei Progetti Software- Prof.ssa F. Ferrucci e Prof. F. Palomba



# Business Case

## SocialBridge

Riferimento	C18_BC
Versione	1,1
Data	08/10/2024
Destinatario	Prof.ssa Filomena Ferrucci
Presentato da	Francesco Peluso Luciano Bercini Marianrosaria Rossi
Approvato da	



## Revision History

---

Data	Versione	Descrizione	Autori
08/10/2024	0.1	Prima stesura	Francesco Peluso
16/10/2024	0.2	Completamento punti: da 4 a 6 e punto 8.	Francesco Peluso
17/10/2024	0.3	Completamento punti: 7 e 9	Mariarosaria Rossi
17/10/2024	0.4	Revisione punto 7	Francesco Peluso, Mariarosaria Rossi
18/10/2024	0.5	Revisione punti: 7 e 9	Luciano Bercini, Francesco Peluso
19/10/2024	1.0	Revisione Completa	Francesco Peluso
21/10/2024	1.1	Revisione punto 9	Luciano Bercini, Francesco Peluso

## Project Managers

---

Nome	Contatto
Francesco Peluso	f.peluso10@studenti.unisa.it
Luciano Bercini	l.bercini@studenti.unisa.it
Mariarosaria Rossi	m.rossi60@studenti.unisa.it



## Sommario

---

Revision History	2
Project Managers	2
1.Introduction	4
2.Business Objective	5
3. Current Situation and Problem/Opportunity Statement	6
4. Critical Assumptions and Constraints	7
5. Analysis of Options and Recommendation	8
6. Preliminary Project Requirements	9
7. Budget Estimate and Financial Analysis	10
8. Schedule Estimate	17
9. Potential Risk	17
10. Exhibits	18



## Business Case (BC) del Progetto

### SocialBridge

---

#### 1. Introduction

---

SocialBridge è un'azienda impegnata nella promozione dell'inclusione sociale per tutti, indipendentemente dalle loro capacità fisiche o mentali. Pertanto, l'azienda offre servizi per:

- **Ridurre le disuguaglianze**, creando contesti che favoriscano l'interazione tra persone con e senza disabilità;
- **Realizzare programmi, eventi e iniziative** che incoraggiano l'interazione e la collaborazione tra individui;
- **Favorire il rispetto per le diversità**, contribuendo a migliorare la comprensione e la percezione pubblica delle persone con disabilità;
- **Contribuire al benessere economico** creando ambienti lavorativi accessibili a tutti;
- **Facilitare relazioni** attraverso gli spazi inclusivi creatosi, in cui le persone possano sviluppare relazioni personali, incluse quelle sentimentali;
- **Promuovere l'educazione e lo sviluppo personale** attraverso eventi educativi, di workshop, e di formazione.



## 2. Business Objective

---

SocialBridge propone di affrontare la problematica relativa all'inclusione sociale, soprattutto per persone con difficoltà sociali o con disabilità. L'obiettivo è l'implementazione di un sito web in cui è possibile:

- **Organizzare eventi sociali:** Permettendo agli utenti di organizzare eventi pubblici o privati, come uscite informali (attività ricreative o educative) per favorire la socializzazione.
- **Incontrare persone con interessi simili:** facilitando l'incontro tra persone con interessi, bisogni, e preferenze comuni, creando una rete di contatti basata su passioni e necessità condivise.
- **Partecipare ad eventi accessibili:** offrendo la possibilità di indicare preferenze e necessità legate all'accessibilità (es. barriere architettoniche, supporti speciali), rendendo facile per le persone con disabilità trovare eventi adeguati alle loro esigenze.
- **Costruire una comunità inclusiva:** creando uno spazio online sicuro e supportivo, dove le persone si sentano incoraggiate a partecipare, superando le barriere che spesso portano all'isolamento sociale.
- **Facilitare nuove relazioni personali:** organizzando eventi mirati a favorire le relazioni sentimentali tra partecipanti.



---

### 3. Current Situation and Problem

---

Nell'attuale contesto digitale, ci sono diverse piattaforme progettate per affrontare la problematica dell'inclusione sociale, in particolare per le persone che si trovano ad affrontare difficoltà sociali o disabilità. Tra i sistemi esistenti, possiamo elencare: Eventbrite, Friendship Circle, Gofriend, Peepul e Include. Queste piattaforme mirano a favorire l'inclusione sociale, permettendo l'organizzazione di eventi e il miglioramento della connettività tra persone. Molte di queste piattaforme includono sistemi di intelligenza artificiale e sistemi di affinità che permettono agli utenti di incontrare persone o di partecipare ad eventi che possono maggiormente interessare.

Al momento, nessuna piattaforma si concentra sulla gestione di eventi e incontri volti a promuovere l'inclusione sociale di diverse categorie di persone. La nostra visione con SocialBridge è creare opportunità di interazione tra individui di vario tipo, attraverso eventi educativi, ricreativi e di supporto alle persone con disabilità.



---

## 4. Critical Assumptions and Constraints

---

Affinché la piattaforma riesca a raggiungere i propri obiettivi e a garantire che gli eventi diventino dei veri strumenti di coesione e inclusione sociale, è necessario considerare e adottare le seguenti assunzioni fondamentali. Si assume che:

- Tutte le persone con disabilità abbiano accesso a tecnologie e dispositivi digitali necessari per utilizzare la piattaforma;
  - Gli utenti debbano essere pronti e disposti a partecipare ad eventi sociali una volta che vengono creati;
  - La piattaforma sarà in grado di garantire un ambiente inclusivo e sicuro per tutti gli utenti, evitando comportamenti discriminatori o offensivi;
  - La piattaforma riesca sempre a collegare persone con interessi e necessità simili;
  - La piattaforma deve assicurare la protezione e la riservatezza dei dati personali e sensibili degli utenti.
-



---

## 5. Analysis of Options and Recommendation

---

Si presentano due opzioni possibili:

1. Lasciare tutto invariato, continuando a utilizzare le attuali piattaforme digitali. Questa scelta, tuttavia, limiterebbe la possibilità di creare connessioni tra persone di categorie diverse, poiché ciascuna piattaforma è specializzata in un gruppo specifico.
2. Sviluppare una nuova piattaforma in grado di integrare tutte le categorie in uno spazio digitale comune, fornendo strumenti innovativi per facilitare l'inclusione e la partecipazione di tutti.

---

Dopo una valutazione preliminare dei costi e una consultazione con gli stakeholders, la seconda opzione si rivela la più vantaggiosa e ottimale per promuovere l'integrazione sociale.

---





---

## 6. Preliminary Project Requirements

---

Le funzionalità della piattaforma da noi proposta sono le seguenti:

---

- Consentire agli utenti di registrarsi e autenticarsi;
  - Consentire agli utenti di creare eventi;
  - Consentire agli utenti di gestire i propri eventi;
  - Consentire agli utenti di poter personalizzare attraverso un piccolo editor i colori e sticker della pagina di un proprio evento;
  - Consentire agli utenti di ricercare eventi;
  - Consentire agli utenti un sistema di suggerimento eventi per un raggio di massimo 60 km dall'utente, sulla base di un insieme di preferenze inserite o sulla base di affinità con altri utenti;
  - Consentire agli utenti di lasciare una recensione e valutazione all'evento partecipato;
  - Consentire agli utenti di ricercare utenti;
  - Consentire agli utenti di lasciare un feedback relativo all'affinità con l'altro utente, solo se si è partecipati ad uno stesso evento;
  - Consentire agli utenti la possibilità di poter segnalare il comportamento di un altro utente.
-



---

## 7. Budget Estimate and Financial Analysis

---

Il mercato di riferimento per il progetto in questione si colloca all'interno del settore dell'inclusione sociale da parte di tutte le categorie di persone, incluse persone con disabilità. Fatto un'analisi da varie fonti come ad esempio:

<https://www.consilium.europa.eu/it/infographics/disability-eu-facts-figures/#:~:text=Quante%20persone%20hanno%20disabilit%C3%A0%20nell'adulto%20su%20quattro%20nell'UE.>

abbiamo capito che circa il 27% della popolazione dell'UE nel 2022, sopra i 16 anni aveva una qualche forma di disabilità, tale percentuale corrisponde a 101 milioni di persone, ossia un adulto su quattro nell'UE. Tenendo conto di questi dati è stata fatta una stima del budget ed un'analisi finanziaria, ottimizzato per un flusso di 3 Anni, con un tempo di sviluppo di 7 mesi e 5 mesi di manutenzione correttiva.

---

### Personale e Costi del Team

---

#### a. Project Manager (PM).

---

Considerando che ci sono tre Project Manager (PM), che ricevono una paga oraria di 24€. Lavorano per 8 ore al giorno, 5 giorni alla settimana, per 4 settimane al mese e per 12 mesi all'anno.

- i.  $24\text{€}/\text{ora} \times 160 \text{ ore} = 3.840\text{€ mensili}$
  - ii.  $3\text{PM} \times 3.840\text{€}/\text{PM} \times 12 \text{ mesi} = 138.240\text{€ annuali}.$
- 

#### b. Ingegneri del Software.

---

Considerando che ci sono sette Ingegneri del Software, che ricevono una paga oraria di 13€. Lavorano per 8 ore al giorno, 5 giorni alla settimana, per 4 settimane al mese e per 12 mesi all'anno.

- i.  $13\text{€}/\text{ora} \times 160 \text{ ore} = 2.080\text{€ mensili}$
-



---

ii.  $7 \text{ ingegneri} \times 2.080\text{€}/\text{ingegnere} \times 12\text{mesi} = 174.720\text{€}$  annuali.

---

### **Costo Totale Del Personale All'Anno**

---

- **Costo Annuale dei 3 PM:** 174.720€
  - **Costo Annuale dei sette Ingegneri del Software:** 138.240€
  - **Totale Annuale:**  $174.720\text{€} + 138.240\text{€} = 312.960\text{€}$
- 

### Infrastruttura e Tecnologie

---

- c. **Azure VM con Docker (3 Container)**
    - i. **Costo stimato (annuale):** 1.000€.
  - d. **Database MongoDB**
    - i. **Costo stimato (annuale):** 0€.
  - e. **Spese generali**
    - i. **Costo stimato (mensile):** 500€.
    - ii. **Costo stimato (annuale):**  $500\text{€} \times 12 = 6.000\text{€}$
  - f. **Docker e Git (piani gratuiti)**
    - i. **Costo stimato (annuale):** 0€.
- 

### **Costo Totale Infrastruttura e Tecnologie All'Anno**

---

- **Totale annuale:** 7000€.
-



---

## Strategie di Guadagno

---

- g. Non verranno utilizzati abbonamenti; le strategie di guadagno includeranno:
- i. **Donazioni Volontarie:** Creazione di una campagna per incentivare le donazioni da parte degli utenti e delle comunità.
  - ii. **Annunci Pubblicitari:** Vendita di spazi pubblicitari sulla piattaforma, incluso:
    - 1. Pubblicità cartellonistica
    - 2. Sponsorizzazioni di eventi
    - 3. Inserimento di annunci “banner” sull’applicazione
  - iii. **Monetizzazione di Dati Aggregati:** Vendita di analisi di dati aggregati a organizzazioni che potrebbero beneficiare di informazioni demografiche o comportamentali sugli utenti.
  - iv. **Collaborazioni con Content Creator:** Partnership con influencer e creatori di contenuti per promuovere la piattaforma e attirare nuovi utenti.
  - v. **Organizzazione di Eventi Sponsorizzati:** Organizzazione di eventi speciali sponsorizzati che possono attrarre partecipanti e generare entrate.
- 

---

## Costi delle Strategie di Guadagno

---

- h. Donazioni Volontarie
- i. **Costo di Implementazione:**
    - 1. **Sviluppo di una semplice piattaforma per donazioni:** dal primo anno, possono essere investiti 1.000€, perché può essere vista come una nuova funzionalità che può avere dei suoi eventuali problemi. Per il secondo anno verranno investiti 500€. Infine per il terzo anno, 100€ per eventuali problemi, dato che ci si trova già al suo terzo anno.
-



- 
2. **Campagna di sensibilizzazione:** Verranno investiti per il primo anno 1.800€, che riguarderanno materiali di marketing e social media. Per il secondo anno verranno investiti 1.200€ ed infine per il terzo anno 600€.
- 
- ii. **Totale Costo primo anno:**  $1000 \text{ €} + 1.800 \text{ €} = 2.800 \text{ €}$
  - iii. **Totale Costo secondo anno:**  $500 \text{ €} + 1.200 \text{ €} = 1.700 \text{ €}$
  - iv. **Totale Costo terzo anno:**  $100 \text{ €} + 600 \text{ €} = 700 \text{ €}$
- 
- i. **Annunci Pubblicitari**
    - i. **Costo per Vendita Spazi Pubblicitari:**
      1. **Pubblicità cartellonistica:** Il denaro investito, provvederà l'inserimento di pubblicità cartellonistica in tre capoluoghi italiani, ovvero: Napoli, Roma e Milano. Per il primo anno si prevede l'utilizzo di 2 cartelloni pubblicitari per 3 mesi ad un costo totale di 1.020€. Il secondo anno si prevede un utilizzo per 2 mesi ad un costo di 680€. Per il terzo anno si prevede un utilizzo per un solo mese ad un costo di 340€
      2. **Costo di marketing per attrarre inserzionisti:** Saranno investiti:
        - a. Il primo anno 800€.
        - b. Il secondo anno 400€.
        - c. Il terzo anno 200€.
    3. **Costo dell'inserimento di annunci Banner sulla piattaforma:** 0 € (utilizzo di API Google).
    4. **Spese di Gestione e Monitoraggio:** 200 € all'anno.
    5. **Totale Costo primo anno:**  $1020 \text{ €} + 800 \text{ €} + 200 \text{ €} = 2.020 \text{ €}$
    6. **Totale Costo secondo anno:**  $680 \text{ €} + 400 \text{ €} + 200 \text{ €} = 1.280 \text{ €}$
    7. **Totale Costo terzo anno:**  $340 \text{ €} + 200 \text{ €} + 200 \text{ €} = 740 \text{ €}$
-



---

j. Monetizzazione di Dati Aggregati

---

i. **Costo di Raccolta e Analisi Dati:**

1. **Costi legali e di conformità:** Dal primo anno verranno investiti 1.500€ all'anno (per garantire la protezione dei dati e la privacy).
2. **Totale Costo:** 1.500€ annuali.

---

k. Collaborazioni con Content Creator

---

i. **Costo di Collaborazione:**

1. **Compensi per influencer:** Verranno investiti per i primi due anni 15.000€ per un totale di 3 content creator da 5.000€. Infine per il terzo anno 10.000€ per 2 content creator da 5.000€.
2. **Costi di produzione contenuti:** 1000€ per ogni anno (creazione di video e materiali promozionali).
3. **Totale Costo primo anno:**  $15.000 \text{ €} + 1.000 \text{ €} = 16.000 \text{ €}$
4. **Totale Costo secondo anno:**  $15.000 \text{ €} + 1.000 \text{ €} = 16.000 \text{ €}$
5. **Totale Costo terzo anno:**  $10.000 \text{ €} + 1.000 \text{ €} = 11.000 \text{ €}$

---

l. Organizzazione di Eventi Sponsorizzati

---

i. **Costo di Organizzazione Eventi:**

1. **Costi di affitto location:** 2.000 € a evento, per ogni anno (stimato per 2 eventi all'anno).
  2. **Materiale di marketing e promozione:** 1.000 € per evento per ogni anno.
  3. **Compensi per relatori e artisti:** 5.000 € per evento per ogni anno.
  4. **Totale Costo per ogni anno:**  $(2.000 \text{ €} + 1.000 \text{ €} + 5000 \text{ €}) \times 2 \text{ eventi} = 16.000 \text{ €}$
-



## Conclusioni sui Costi

---

- **Costo totale per le strategie di guadagno per il primo anno:**

- $2800\text{€} + 2.020\text{€} + 1500\text{€} + 16.000\text{€} + 16.000\text{€} = 38.320\text{€}$

---

- **Costo totale per le strategie di guadagno per il secondo anno:**

- $1.700\text{€} + 1.280\text{€} + 1.500\text{€} + 16.000\text{€} + 16.000\text{€} = 36.480\text{€}$

---

- **Costo totale per le strategie di guadagno per il terzo anno:**

- $700\text{€} + 740\text{€} + 1.500\text{€} + 11.000\text{€} + 16.000\text{€} = 29.940\text{€}$

---

- Questi costi sono considerati investimenti strategici che potrebbero generare entrate significative nel lungo termine, contribuendo alla sostenibilità economica della piattaforma.
- 

## Costo Totale del Progetto

---

- **Anno 0:**  $312.960\text{€}$  (Personale) +  $7.000\text{€}$  (Infrastruttura/Tecnologia) =  $319.960\text{€}$
- **Anno 1:**  $319.960\text{€} + 38.320\text{€} = 358.280\text{€}$
- **Anno 2:**  $319.960\text{€} + 36.480\text{€} = 356.440\text{€}$
- **Anno 3:**  $319.960\text{€} + 29.940\text{€} = 349.900\text{€}$



## 5. Ricavi

Stando all'analisi dell'Unione Europea, dove ci sono circa 101 milioni di persone con disabilità in Europa. Supponendo che massimo il 3% di queste persone si iscriva alla piattaforma, nonostante potrebbero esserci ulteriori utenti appartenenti ad altre categorie. Allora teniamo in considerazione dei nostri ricavi sulla base del 3% di 101 milioni, ovvero 3.030.000 potenziali utenti, poiché potrebbero essere più propensi rispetto alla partecipazione di eventi, supporto attraverso donazioni etc.

Per il primo anno consideriamo l'1%; per il secondo il 2% e il terzo il 3% per le pubblicità cartellonistica e social media, che hanno potuto far crescere il numero di utenti per ogni anno:

- a. **Ricavi dalle pubblicità Banner:** Stimando un guadagno medio di 0,10 € per utente all'anno dalla pubblicità Banner:
  - i. **Il guadagno per il primo anno sarà:**  $1.010.000 \text{ utenti} \times 0.30 \text{ €} = 303.000\text{€}$
  - ii. **Il guadagno per il primo anno sarà:**  $2.020.000 \text{ utenti} \times 0.30 \text{ €} = 606.000\text{€}$
  - iii. **Il guadagno per il primo anno sarà:**  $3.030.000 \text{ utenti} \times 0.30 \text{ €} = 909.000\text{€}$
- b. **Ricavi dalle Donazioni:** Supponendo una donazione media di 0.40 € per utente all'anno:
  - i. **Il guadagno per il primo anno sarà:**  $1.010.000 \text{ utenti} \times 0.40 \text{ €} = 404.000\text{€}$
  - ii. **Il guadagno per il primo anno sarà:**  $2.020.000 \text{ utenti} \times 0.40 \text{ €} = 808.000\text{€}$
  - iii. **Il guadagno per il primo anno sarà:**  $3.030.000 \text{ utenti} \times 0.40 \text{ €} = 1.212.000\text{€}$
- c. **Totale Ricavi:**
  - i. **Il guadagno totale per il primo anno sarà:**  $303.000\text{€} + 404.000\text{€} = 707.000\text{€}$
  - ii. **Il guadagno totale per il primo anno sarà:**  $606.000\text{€} + 808.000\text{€} = 1.414.000\text{€}$
  - iii. **Il guadagno totale per il primo anno sarà:**  $909.000\text{€} + 1.212.000\text{€} = 2.121.000\text{€}$

Dall'analisi finanziaria (vedi Financial Analysis allegata), risulta che il progetto ha il potenziale di produrre i seguenti risultati:

- NPV [Valore Attuale Netto]: 2.313.020 euro.
- ROI [Ritorno sugli Investimenti]: 187%.
- Tempo per rientrare con le spese previste: anno 1.





---

## 8. Schedule Estimate

---

Il progetto inizierà il 30/10/2023 e terminerà con il rilascio finale il 20/12/2024. Dal punto di vista operativo, il sistema andrà in esercizio entro gennaio 2025. Infine, si richiede che il sistema sia in funzione per almeno due anni dopo la sua messa in esercizio.

---

## 9. Potential Risk

---

I potenziali rischi in base alla piattaforma da noi proposta, sono i seguenti:

- Gestione e protezione dei dati personali: Il trattamento dei dati sensibili, come la posizione, le informazioni personali degli utenti, ed il feedback tra utenti, comporta rischi elevati di violazione della privacy. Mitigazione: Utilizzo di strumenti già esistenti che contribuiscono al mantenimento della privacy:
  - Segnalazioni utenti e moderazione: Il sistema di segnalazione comporta la necessità di essere monitorato costantemente. Ciò potrebbe venire a mancare, poiché potrebbero esserci ritardi nel rispondere a segnalazioni o a risolvere conflitti tra utenti. Mitigazione: Aggiunta di un Help Desk.
  - Bassa partecipazione degli utenti: Rischio che la piattaforma non attragga abbastanza utenti per raggiungere una massa critica che permetta l'interazione e la crescita organica. Mitigazione: Partnership strategiche con enti e associazioni che promuovono l'inclusione sociale per incoraggiare la partecipazione.
  - Concorrenza da parte di altre piattaforme: Esistono altre piattaforme per la gestione e promozione di eventi, alcune già affermate, soprattutto con sistemi di affinità tra utenti, molto avanzati. Mitigazione: Offrire funzionalità uniche legate all'inclusione sociale e un forte focus su accessibilità.
-



## 10. Exhibits

### Financial Analysis for Project Name

Created by: Francesco Peluso, Luciano Bercini, Mariarosaria Rossi		Date: 17/10/2024			
Discount rate	8,00%				
Assume the project is completed in Year 0					
		Year			
	0	1	2	3	Total
Costs	319.960	358.280	356.440	349.900	
Discount factor	1,00	0,93	0,86	0,79	
Discounted costs	319.960	333.200	306.538	276.421	1.236.120
Benefits	0	707.000	1.414.000	2.121.000	
Discount factor	1,00	0,93	0,86	0,79	
Discounted benefits	0	657.510	1.216.040	1.675.590	3.549.140
Discounted benefits - costs	(319.960)	324.310	909.502	1.399.169	2.313.020 ← NPV
Cumulative benefits - costs	(319.960)	4.350	913.851	2.313.020	
ROI	187%				
Payback in Year 1					
Assumptions					
RESOURCES					
Costs	Resources	Cost/Hour	Hour for month	Total Cost/Month	Total Cost/Year
Project Manager	3	24,00	160	11.520,00	138.240,00
Ingegneri del Software	7	13,00	160	14.560,00	174.720,00
Technology and Infrastructure					
Costs	Price/Month	Price/Year			
IAzure VM con Docker (3 Container)	83,33	1.000,00			
Database MongoDB	0,00	0,00			
Spese generali	500,00	6.000,00			
Advertising					
Costs	Price/Year 1	Price/Year 2	Price/Year 3		
Sviluppo di una semplice piattaforma per donazioni	1.000,00	500,00	100,00		
Campagna di sensibilizzazione	1.800,00	1.200,00	600,00		
Pubblicità cartellonistica	1.020,00	680,00	340,00		
Marketing per attrarre inserzionisti	800,00	400,00	200,00		
Inserimento di annunci Banner sulla piattaforma	0,00	0,00	0,00		
Gestione e Monitoraggio	200,00	200,00	200,00		
Costo di Raccolta e Analisi Dati	1.500,00	1.500,00	1.500,00		
Compensi per influencer	15.000,00	15.000,00	10.000,00		
Costi di produzione contenuti	1.000,00	1.000,00	1.000,00		
Costi di affitto location	4.000,00	4.000,00	4.000,00		
Materiale di marketing e promozione	2.000,00	2.000,00	2.000,00		
Compensi per relatori e artisti	10.000,00	10.000,00	10.000,00		
Total Price/Year 0	319.960,00	358.280,00	356.440,00	349.900,00	
BENEFITS					
Total User Number Assumption By Advertising	10100000				
Benefits	User Number Assumption for Year 1	User Number Assumption for Year 2	User Number Assumption for Year 3	Price	
Pubblicità Banner	1010000	2020000	3030000	0,3	
Donazioni	1010000	2020000	3030000	0,4	
Benefits	Total Price for Year 1	Total Price for Year 2	Total Price for Year 3		
Pubblicità Banner	303.000,00	606.000,00	909.000,00		
Donazioni	404.000,00	808.000,00	1.212.000,00		
	707.000,00	1.414.000,00	2.121.000,00		