**PROBLEM STATEMENT**

**PROGETTO: BOLLICINE**

1. **DOMINIO DEL PROBEMA**

Il lockdown della scorsa primavera ha cambiato il comportamento dei consumatori, soprattutto dei cosiddetti winelovers.

La quarantena ha obbligato gli italiani (e non solo) ad acquistare bottiglie di vino online tramite e-commerce.

“Dal punto di vista delle vendite online si è registrata una vera e propria impennata in settori che fino a poche settimane fa erano considerati come emergenti: a vantare la crescita maggiore è il pet care (+154%) seguito da cibi freschi e confezionati (+130%), prodotti per la cura della casa (+126%) e della persona (+93). Numeri che fanno il paio con quelli diffusi qualche settimana fa da **Tannico**: il maggiore e-commerce del vino italiano dichiarava infatti solo nelle ultime tre settimane di marzo un aumento 100% dei volumi, del 10% della frequenza d’acquisto e del 5% delle quantità di bottiglie per ordine effettuato. (…)

Cifre confermate da Andrea Nardi Dei, cofondatore e amministratore delegato di **Vino 75**: «i nostri volumi sono più che quintuplicati, se prima eravamo abituati a muovere circa 1.700 bottiglie al giorno, con il lockdown ci siamo trovati a gestirne 10.000 e oltre. Un trend che vale per tutto il territorio nazionale in modo piuttosto omogeneo, per quanto ci siano regioni come la Lombardia che partivano molto avvantaggiate in termini di spesa complessiva. Guardando questi numeri abbiamo notato dei trend interessanti, i nostri clienti per esempio stanno consumando a casa quello che prima ordinavano al bar: abbiamo avuto un’impennata delle vendita dei cosiddetti aperitivi. Non solo, funzionano molto bene anche i vini quotidiani, quelli più semplici a dimostrazione di un consumo giornaliero, familiare, che però non ha escluso le bottiglie più importanti: mediamente in ogni carrello c’è almeno un vino di quelli che potremmo considerare da “grande occasione”. (fonte: https://www.linkiesta.it/2020/05/fiducia-e-ottimismo-le-vendite-di-vino-su-internet-sono-aumentate-moltissimo/ )

In questo contesto sembra evidente come i consumatori stiano diventando sempre più inclini e ben disposti ad acquistare bottiglie online.

1. **OBIETTIVO**

Per tale motivo abbiamo pensato di realizzare una piattaforma e-commerce che vende vino e che, col tempo, possa diventare un valido competitor per i colossi del vino online: **Tannico** e **Vino 75**.   
**L’obiettivo** è dunque quello di offrire una vasta gamma di vini ai consumatori sempre più informati ed esigenti.   
Nello specifico abbiamo ideato “Bollicine, vino e spumanti”.

1. **SCENARI**

In questa sezione vengono presentati scenari tipici di utilizzo del sistema a scopo illustrativo

**Cliente**

* 1. **Visualizzazione del catalogo**

Il cliente, una volta raggiunto il sito, può visualizzare tutti i prodotti del catalogo che a loro volta vengono suddivisi in categorie. Queste ultime possono essere visitate dall’utente muovendosi tra le varie pagine del sito.

* 1. **Visualizzazione di un prodotto**

Per rendere visibile un prodotto in dettaglio l’utente può cliccare sull’immagine del prodotto, così facendo verrà reindirizzato nella pagina del singolo prodotto dove verranno illustrate tutte le caratteristiche dello stesso.

* 1. **Aggiunta di un prodotto al carrello**

Per aggiungere un prodotto al carrello ci sono due modalità:

1. Il prodotto può essere aggiunto premendo un bottone “aggiungi al carrello” al disotto dell’immagine se l’utente si trova nel catalogo;
2. Il prodotto può essere aggiunto tramite un bottone “aggiungi al carrello” se l’utente si trova nella pagina del prodotto. In questo caso è possibile scegliere la quantità di prodotti da aggiungere al carrello
   1. **Visualizzazione del carrello**

Il carrello può essere visualizzato in ogni momento tramite la navbar in cui vi è un’icona del carrello

* 1. **Registrazione nuovo cliente**

È possibile registrarsi al sito nella pagina “accesso” che è visualizzabile nella navbar. Una volta giunti nella pagina di accesso bisogna compilare il form specifico per la registrazione.

* 1. **Login da parte del cliente**

È possibile effettuare il login nella pagina “accesso” che è visualizzabile nella navbar. Giunti nella pagina di accesso bisogna inserire username e password nello specifico form.

* 1. **Acquisto di prodotti**

Passi da seguire per l’acquisto di un prodotto:

1. Aggiungere al carrello un prodotto (vedi 3.3)
2. Visualizzare il carrello (vedi 3.4)
3. Cliccare sul pulsante “procedi all’acquisto”

Se non si è effettuato il login, il cliente verrà reindirizzato alla pagina di accesso dove potrà fare il login tramite l’apposito form e successivamente verrà visualizzato il carrello, quindi ritornare al punto 3.

Se il login è già stato effettuato e si sta procedendo al primo acquisto bisogna inserire un indirizzo di spedizione tramite il form, altrimenti:

1. Selezionare un indirizzo
2. Fare checkout tramite il pulsante
   1. **Visualizzazione storico degli ordini di un cliente**

Per visualizzare gli ordini il cliente deve essere loggato (vedi 3.6) e deve cliccare sul proprio nome nella navbar dove si aprirà un menu a tendina per poter cliccare su “i miei ordini”.

* 1. **Visualizzazione dettaglio ordine di un cliente**

Bisogna recarsi nella visualizzazione degli ordini (vedi 3.8) e cliccare su “dettaglio” di uno specifico ordine.

* 1. **Visualizzazione della fattura di un determinato ordine di un cliente**

Recarsi nella pagina del dettaglio di un ordine (vedi 3.9) e cliccare su pulsante “visualizza

fattura”

**Amministratore**

* 1. **Login da parte dell’amministratore**

Nella navbar recarsi nella pagina “accedi” e fare il login tramite l’apposito form.

* 1. **Visualizzazione dei prodotti**

Una volta loggato (vedi 3.11) l’amministratore potrà visualizzare tutti i prodotti del catalogo.

* 1. **Inserimento di un nuovo prodotto**

Una volta loggato (vedi 3.11) l’amministratore si troverà nella pagina contenente tutti i prodotti del catalogo e compilando l’apposito form per l’inserimento, il prodotto verrà inserito nel catalogo

* 1. **Modifica di un prodotto**

Una volta loggato (vedi 3.11) l’amministratore si troverà nella pagina contenente tutti i prodotti del catalogo e compilando l’apposito form per la modifica, il prodotto sarà modificato.

* 1. **Cancellazione di un prodotto**

Una volta loggato (vedi 3.11) l’amministratore si troverà nella pagina contenente tutti i prodotti del catalogo e cliccando sul pulsante con l’icona del cestino potrà eliminare il prodotto corrispondente.

* 1. **Visualizzare ordini complessivi dalla data alla data e per cliente**

Una volta loggato (vedi 3.11) l’amministratore dovrà cliccare su “administrador” nella navbar e selezionare l’opzione ordini, a questo punto, basterà compilare il form per visualizzare gli ordini.

1. **Requisiti non funzionali**

**Usabilità**: interfaccia userfriendly, molto intuitiva per tutte le operazioni che l’utente può fare;

**Prestazioni**: velocità di caricamento della piattaforma, possibilità di supportare almeno 200 prodotti nel database;

**Affidabilità**:robustezza ai vari input;

**Supportabilità**: il sito dovrà essere supportato da tutti i tipi di browser e tutti i tipi di device (responsive);