

# **GASH, Garage Shutter**

## **Visione**

### **1. Introduzione**

E' prevista la realizzazione di un'applicazione che consenta la vendita ai clienti di porte per garage (incluso eventuali sconti), ottenute a partire da un insieme di componenti, e di ricambi singoli. Sarà inoltre possibile calcolare preventivi richiesti dai clienti e gestire le consegne degli articoli. Infine l'applicativo sarà in grado di realizzare moduli d'ordine di componenti, che verranno inviati successivamente ai rispettivi fornitori.

### **2. Posizionamento**

#### **2.1. Opportunità di business**

L'applicazione è progettata per sostituire l'ormai obsoleta gestione manuale dei dati, evitando gli errori che potrebbero derivare da quest'ultima. GASH, infatti, consente a chi la utilizza di organizzare i dati e di conoscere in ogni momento la situazione relativa alle giacenze, alle vendite e alle consegne, semplificando e ottimizzando la gestione della vendita e riducendo i tempi e i costi di gestione. L'applicativo mette a disposizione in ogni momento un'enorme mole di dati, che facilitano le decisioni future e favoriscono una maggiore competitività sul mercato. GASH può essere utilizzato sia da una piccola azienda sia da chi ha un'attività già ben avviata e vuole ottimizzarne la gestione.

#### **2.2. Formulazione del problema**

I sistemi tradizionali di gestione di fabbriche di porte per garage risultano essere poco flessibili e sono caratterizzati da una bassa tolleranza ai guasti e una difficile integrazione con sistemi esterni prodotti da terze parti. Ciò, inevitabilmente, provoca un rallentamento del processo di vendita e tanti altri problemi che si riflettono sulla precisione e sull'aggiornamento dei dati di contabilità. Questi fattori influenzano negativamente il lavoro svolto dall'Amministratore e dall'Addetto del sistema e comportano un processo di vendita lento e caratterizzato da errori, quindi poco efficiente. Ciò si traduce in una perdita di guadagno da parte dell'azienda e in un'insoddisfazione del cliente. Essendo il mercato insoddisfatto di questa situazione poco flessibile, emerge la richiesta di un sistema di gestione della vendita di porte per garage che risolva il problema.

#### **2.3. Formulazione della posizione del prodotto**

GASH si pone come obiettivo quello di integrare in un unico applicativo molteplici funzionalità (già ampiamente utilizzate, ma su software distinti) che consentano una gestione corretta ed efficiente di una fabbrica di porte per garage. Più nel dettaglio, l'applicazione non solo consente la gestione della vendita di porte per garage e ricambi singoli, ma permette la gestione dell'anagrafica dei clienti, dei fornitori di componenti e delle relative caratteristiche (nome, codice, componenti forniti, ecc.), degli ordini ai fornitori, dei preventivi e delle consegne ai clienti. Essa, inoltre, include funzionalità poco diffuse nei software esistenti, ad esempio l'applicazione di eventuali sconti sui prodotti.

### 3. Descrizione delle parti interessate

#### 3.1. Riepilogo delle parti interessate (non utenti)

Nome	Descrizione	Responsabilità
Fornitore	Commerciante che abitualmente fornisce e consegna componenti.	Fornire all'Amministratore la lista dei componenti ordinabili.
Sviluppatore Software	Responsabile dello sviluppo e rilascio del sistema.	Si occupa della progettazione del sistema software.
Software Tester	Responsabile del testing del sistema.	Verifica se il software risponde appieno alle esigenze dei committenti.

#### 3.2. Riepilogo dell'utente

Nome	Descrizione	Responsabilità
Amministratore	Utente dell'applicazione a cui è affidata la gestione del sistema.	Amministra il sistema, si occupa della gestione degli ordini ai fornitori e dell'inserimento di nuovi tipi di porte per garage.
Addetto	Utente dell'applicazione.	Gestisce le vendite e le consegne ai Clienti.

#### 3.3. Profili delle parti interessate e degli utenti

Nome	Antonio Grassi
Descrizione	Amministratore, colui che si occupa della gestione del sistema e degli ordini ai fornitori.
Competenze	Conosce bene il dominio applicativo e ha una discreta esperienza nell'uso di dei software gestionali.

<b>Responsabilità</b>	Ha la responsabilità di comunicare agli sviluppatori i principali requisiti che il l'applicativo software dovrà soddisfare. Durante le varie iterazioni di sviluppo dovrà fornire feedback sulla qualità del software ed eventuali nuovi requisiti.
-----------------------	---

<b>Nome</b>	Sorbello Alfredo
<b>Descrizione</b>	Fornitore, colui che vuole vendere i componenti alla fabbrica.
<b>Competenze</b>	Ha una discreta competenza nel dominio applicativo.
<b>Responsabilità</b>	Non ha particolari responsabilità, tranne quella di comunicare all'Amministratore la lista prodotti ordinabili.

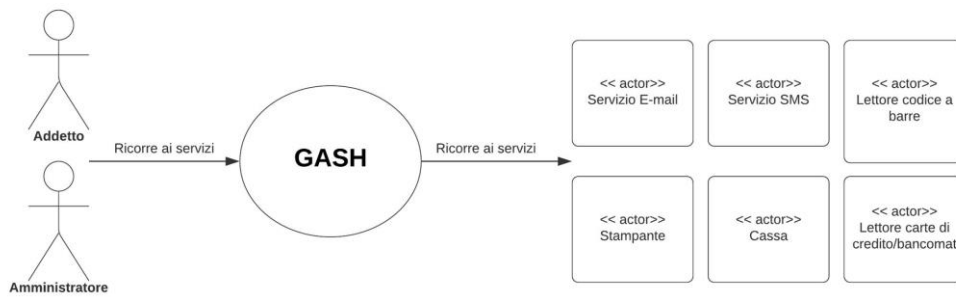
<b>Nome</b>	Gianluca Grasso, Rino di Paola
<b>Descrizione</b>	I sviluppatori che si occuperanno della progettazione e realizzazione del software finale, procedendo in maniera iterativa ed evolutiva.
<b>Competenze</b>	Non sono esperti del dominio applicativo. Conoscono i principi dello sviluppo software iterativo basato su UP e sanno programmare in vari linguaggi.
<b>Responsabilità</b>	Entrambi hanno le seguenti responsabilità <ul style="list-style-type: none"> <li>• Effettuare una buona analisi dei requisiti.</li> <li>• Sviluppare il software in modo iterativo, evolutivo ed adattivo.</li> <li>• Verificare continuamente le qualità.</li> <li>• Occuparsi della progettazione e implementazione del software.</li> <li>• Coinvolgere continuamente gli utenti.</li> </ul>

## 4. Descrizione generale del prodotto

### 4.1. Punto di vista del prodotto.

Il software sarà installato in un server locale accessibile dalla workstation situata in ufficio dell'Addetto e quella dell'Amministratore.

Il Sistema collaborerà con altri sistemi esterni: Servizio Email, Stampante, Cassa, lettore di carte di credito/bancomat e lettore laser.



## 4.2. Riepilogo delle caratteristiche di sistema

- **Gestione vendite e Ordini**

- Registrazione delle vendite.
- Invio email ai Clienti e Fornitori.
- Notifica SMS avvenuto montaggio porta per garage a Cliente.
- Creazione e registrazione di Ordini ai fornitori.
- Esportazione documenti in formato Pdf.
- Emissione di preventivi realizzati appositamente secondo le esigenze dei clienti.
- Aggiornamento giacenze in magazzino in base alle vendite.
- Sistema notifica per il ripristino componenti.

- **Promozioni**

- Promozioni per acquisto di più porte per garage.
- Promozioni per clienti abituali.

- **Caratteristiche generali**

- Accesso alla rete.
- Interfaccia Grafica semplice e intuitiva.
- Applicazione multiplatforma.

## 5. Studio economico

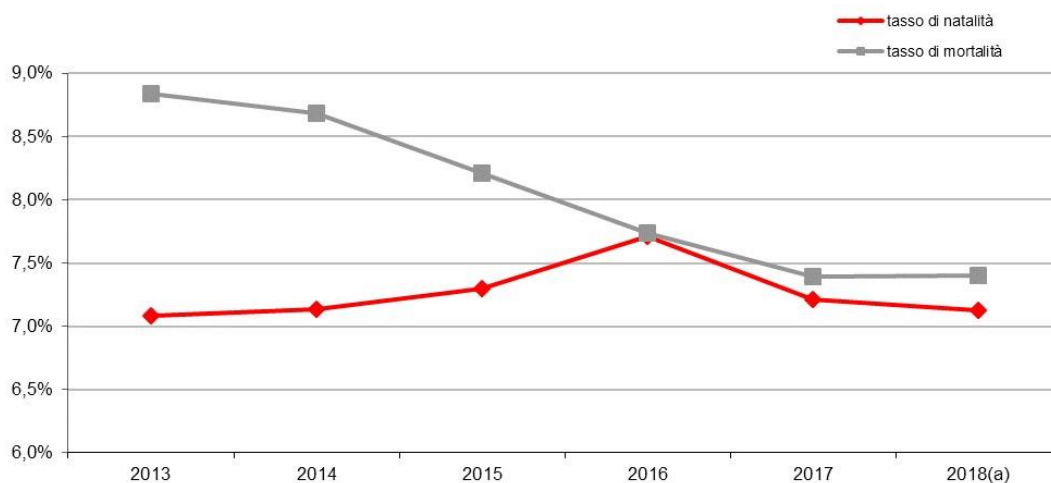
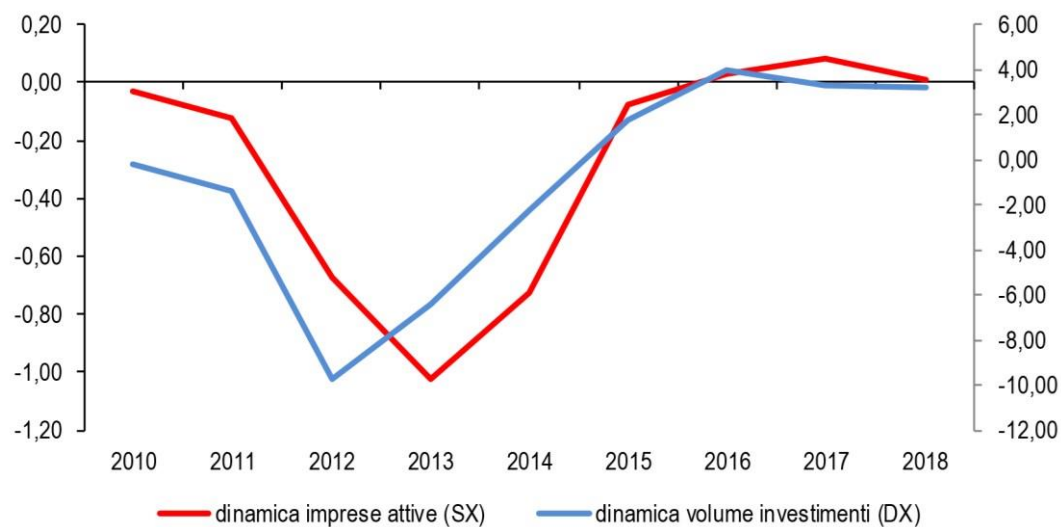


Figura 1: Tasso di natalità e mortalità imprese in Italia



*Figura 2: Dinamica imprese e dinamica investimenti 2010-2018*

La figura 2 mostra la dinamica delle imprese artigiane: in ben 15 regioni nel 2019 migliora il trend delle imprese artigiane rispetto all'anno precedente, oltre il doppio del 2018, quando in miglioramento erano solo 6 regioni. Nel dettaglio, si tratta di: Basilicata, Calabria, Campania, Emilia Romagna, Lazio, Lombardia, Piemonte, Puglia, Sardegna, Sicilia, Toscana, Trentino-Alto Adige, Umbria, Valle d'Aosta e Veneto.

Come si evince dalla figura 1, il tasso di mortalità delle imprese artigiane rimane più alto di quello di natalità anche se di poco.