**[A blue and white sign

Description automatically generated](https://it.smartsheet.com/try-it?trp=37862&utm_language=IT&utm_source=template-word&utm_medium=content&utm_campaign=ic-Higher+Education+Six+Sigma+Project+Charter+Example-word-37862-it&lpa=ic+Higher+Education+Six+Sigma+Project+Charter+Example+word+37862+it)ESEMPIO DI MODELLO DI**

**PROJECT CHARTER SIX SIGMA PER L'ISTRUZIONE SUPERIORE**

PROMEMORIA IMPORTANTE

È necessario scrivere un project charter descrittivo da diffondere e far firmare agli sponsor del progetto. Per mantenerlo breve e conciso, puoi allegare al tuo project charter una versione compilata di questo modello.

Prima di compilare il modello, assicurati di incontrare il team e gli sponsor del progetto. Un confronto con queste parti permetterà di raccogliere tutte le informazioni necessarie.



INFORMAZIONI GENERALI SUL PROGETTO

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NOME DEL PROGETTO | | | PROJECT MANAGER | SPONSOR DEL PROGETTO |
| Processo di iscrizione di nuovi studenti | | |  |  |
| E-MAIL | | TELEFONO | UNITÀ ORGANIZZATIVA | |
|  | | 000-000-0000 |  | |
| CINTURE VERDI ASSEGNATE |  |  | DATA DI INIZIO PREVISTA | DATA DI COMPLETAMENTO PREVISTA |
|  | | | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| CINTURE NERE ASSEGNATE |  |  | RISPARMI PREVISTI | COSTI STIMATI |
|  | | | 237.750 $ | 184.900 $ |

PANORAMICA DEL PROGETTO

|  |  |
| --- | --- |
| PROBLEMA  O QUESTIONE | Aumento annuo dei tassi di abbandono degli studenti nel periodo compreso tra l'accettazione della domanda e l'orientamento ai corsi |
| SCOPO  DEL PROGETTO | Lo scopo di questo progetto è risalire alla causa dell'aumento del tasso di abbandono degli studenti nel periodo compreso tra l'accettazione della domanda e l'orientamento ai corsi. Attualmente il tasso di abbandono tra l'accettazione della domanda e l'orientamento ai corsi si attesta al 14%; un valore che riflette un aumento concomitante del due per cento ogni anno negli ultimi tre anni. |
| BUSINESS  CASE | I tassi di ritiro degli studenti prima della fase di orientamento sono aumentati significativamente negli ultimi tre anni. Il nostro processo attuale per attrarre potenziali studenti manca di attività di follow-up e comunicazione nel periodo tra l'accettazione della domanda e l'orientamento. |
| OBIETTIVI / PARAMETRI | Il nostro obiettivo è aumentare i tassi di fidelizzazione degli studenti nel periodo tra l'accettazione della domanda e l'orientamento ai corsi almeno fino al 90%. |
| DELIVERABLE PREVISTI |  |

AMBITO DEL PROGETTO

|  |  |
| --- | --- |
| INCLUSO  NELL'AMBITO |  |
| ESCLUSO  DALL'AMBITO |  |

PIANIFICAZIONE PROVVISORIA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MILESTONE CHIAVE** | **INIZIO** | **FINE** |
| Formare team di progetto / revisione preliminare / definire l'ambito |  |  |
| Finalizzare piano di progetto / project charter / riunione di kickoff |  |  |
| Eseguire la fase di definizione |  |  |
| Eseguire la fase di misurazione |  |  |
| Eseguire la fase di analisi |  |  |
| Eseguire la fase di miglioramento |  |  |
| Eseguire la fase di controllo |  |  |
| Consegnare il report di riepilogo del progetto e chiudere il progetto |  |  |

RISORSE

|  |  |
| --- | --- |
| TEAM DI PROGETTO |  |
| RISORSE DI ASSISTENZA |  |
| ESIGENZE SPECIALI |  |

COSTI

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TIPO DI COSTO** | **NOMI FORNITORI / MANODOPERA** | | **TARIFFA** | **Q.TÀ** | **IMPORTO** |
| **Manodopera** |  | | 150,00 $ | 200 | 30.000,00 $ |
| **Manodopera** |  | | 200,00 $ | 100 | 20.000,00 $ |
| **Manodopera** |  | | 350,00 $ | 50 | 17.500,00 $ |
| **Manodopera** |  | | 85.000,00 $ | 1 | 85.000,00 $ |
| **Manodopera** |  | | 4.850,00 $ | 3 | 14.550,00 $ |
| **Forniture** |  | | 17.850,00 $ | 1 | 17.850,00 $ |
|  |  |  | COSTI TOTALI | | 184.900,00 $ |

BENEFICI E CLIENTI

|  |  |
| --- | --- |
| PROPRIETARIO DEL PROCESSO |  |
| STAKEHOLDER PRINCIPALI |  |
| CLIENTE FINALE |  |
| BENEFICI PREVISTI |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TIPO DI BENEFICIO** | **BASE DI STIMA** | | | **IMPORTO STIMATO DEL BENEFICIO** |
| **Risparmi specifici sui costi** |  | | | 25.000,00 $ |
| **Maggiori ricavi** |  | | | 92.500,00 $ |
| **Maggiore  produttività (Soft)** |  | | | 17.500,00 $ |
| **Conformità migliorata** |  | | | 12.000,00 $ |
| **Processo decisionale migliore** |  | | | 18.500,00 $ |
| **Manutenzione ridotta** |  | | | 26.000,00 $ |
| **Altri costi evitati** |  | | | 46.250,00 $ |
|  |  |  | BENEFICIO TOTALE | 237.750,00 $ |

RISCHI, VINCOLI E IPOTESI

|  |  |
| --- | --- |
| RISCHI |  |
| VINCOLI |  |
| IPOTESI |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREPARATO DA | TITOLO | DATA |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ**  Qualsiasi articolo, modello o informazione sono forniti da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l’accuratezza, l’affidabilità, l’idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni, è pertanto strettamente a proprio rischio. |