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

**PROJECT CHARTER SIX SIGMA PER IL SETTORE MULTIMEDIALE**

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. Molte delle informazioni necessarie devono provenire da un confronto con i membri del team e gli sponsor.



INFORMAZIONI GENERALI SUL PROGETTO

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NOME DEL PROGETTO | | | PROJECT MANAGER | SPONSOR DEL PROGETTO |
| Miglioramenti della strategia di budgeting per canale | | |  |  |
| 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 | Global Investigative Reports Media Company (GIR) vanta una media di 2343 visite mensili su tutti i canali Web. Per raggiungere gli obiettivi di crescita, dobbiamo identificare quali canali hanno le prestazioni migliori e aumentare i visitatori di questi canali del 30%. |
| SCOPO  DEL PROGETTO | Implementando questo progetto, miglioreremo l'efficacia complessiva del processo di budgeting dei canali Web. |
| BUSINESS  CASE | Il modello di startup di GIR deve riorientare la ripartizione del budget tra le attività di marketing. Prima del lancio dell'azienda nel febbraio 2021, abbiamo investito in iniziative di marketing strategiche, tra cui il lancio di un sito Web e l'implementazione di un sistema di gestione dei contenuti. Ora che il nostro budget di marketing è diminuito, dobbiamo sfruttare le iniziative avviate e aumentare i finanziamenti per i canali Web con il miglior ROI. In questo modo, aumenteremo i visitatori e accelereremo la crescita del business. |
| OBIETTIVI / PARAMETRI | Identificheremo i tre canali con il ROI più alto e assegneremo il 60% del budget di marketing a questi canali. Sapremo di aver raggiunto il nostro obiettivo quando i visitatori del sito Web aumenteranno costantemente fino a 1015 visite al mese su ciascuno dei tre canali. |
| DELIVERABLE PREVISTI |  |

AMBITO DEL PROGETTO

|  |  |
| --- | --- |
| INCLUSO  NELL'AMBITO | Canali Web |
| ESCLUSO  DALL'AMBITO | Materiali di grandi consorzi |

PIANIFICAZIONE PROVVISORIA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MILESTONE CHIAVE** | **INIZIO** | **FINE** |
| Formare il team di progetto e condurre un esame preliminare |  |  |
| Finalizzare il piano di progetto e il project charter |  |  |
| Condurre la fase di definizione |  |  |
| Condurre la fase di misurazione |  |  |
| Condurre la fase di analisi |  |  |
| Condurre la fase di miglioramento |  |  |
| Condurre la fase di controllo |  |  |
| Chiudere il progetto e redigere il report di riepilogo |  |  |

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 $ |
| **Costi di manutenzione ridotti** |  | | | 26.000,00 $ |
| **Costi vari ridotti** |  | | | 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. |