**ESEMPIO DI MODELLO DI**

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

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 |
|  Standardizzare i documenti di onboarding dei clienti |   |   |
| 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  | Negli ultimi due anni i nostri concorrenti hanno trasferito tutte le operazioni di compravendita immobiliare online. Stiamo quindi perdendo sia la possibilità di far tornare in agenzia i clienti esistenti sia di acquisirne di nuovi. Per gli agenti immobiliari che fanno ancora un uso limitato delle transazioni online, la percentuale di clienti che tornano in agenzia è diminuita del 20% negli ultimi quattro anni. Questi stessi agenti hanno visto diminuire del 28% il flusso di nuovi clienti frutto di segnalazioni di clienti esistenti. Gli agenti che ottengono tutte le firme di onboarding dei contratti online stanno mantenendo o aumentando la loro base clienti. |
| SCOPO DEL PROGETTO | Il nostro obiettivo è standardizzare i metodi di onboarding dei clienti. |
| BUSINESS CASE | La nostra agenzia immobiliare usa un valido sistema per chiudere le trattative online, ma molti dei nostri agenti usano ancora moduli fisici per l'onboarding dei nuovi clienti. La mancanza di una tecnologia coerente è frustrante per i clienti e contrasta la nostra immagine di agenzia moderna in grado di "acquistare e vendere case in qualsiasi località del paese". Dobbiamo implementare un software per la stipula dei contratti online, addestrare gli agenti esistenti e sviluppare un protocollo coerente per l'onboarding dei clienti. |
| OBIETTIVI / PARAMETRI | Entro la fine del 2032 implementeremo un software per firmare tutti i documenti di onboarding e svilupperemo un protocollo di formazione per aggiornare gli agenti. Entro gennaio 2033 il 100% degli agenti sarà in grado di condurre ogni interazione commerciale con i clienti online. |
| DELIVERABLE PREVISTI |  |

AMBITO DEL PROGETTO

|  |  |
| --- | --- |
| INCLUSO NELL'AMBITO | Onboarding dei contratti/dei clienti |
| ESCLUSO DALL'AMBITO | Chiusura dei contratti |

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. |