**ESEMPIO DI MODELLO DI**

**PROJECT CHARTER SIX SIGMA PER IL RETAIL**

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 |
|  Miglioramento delle vendite sulla costa occidentale |   |   |
| 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  | Dopo il nostro recente sforzo di formazione degli addetti al servizio clienti, le vendite sono aumentate del 18% nei punti vendita situati nel Nordest e nel Midwest. Tuttavia, utilizzando le stesse tattiche, i punti vendita situati nella costa occidentale hanno registrato una diminuzione del 34% delle vendite nello stesso periodo. |
| SCOPO DEL PROGETTO | Miglioreremo le vendite sulla costa occidentale in modo da allinearle alle vendite a livello nazionale. |
| BUSINESS CASE | I nostri punti vendita al dettaglio della costa occidentale devono aumentare gli acquisti dei clienti in negozio. I rappresentanti di vendita stanno perdendo clienti nel sales funnel tra le fasi di interesse e di azione. I dati del sondaggio suggeriscono che i clienti non hanno fatto acquisti a causa di tattiche di vendita aggressive che risultano impersonali. |
| OBIETTIVI / PARAMETRI | Analizzeremo il modello di formazione e riorienteremo i punti vendita della costa occidentale sui profili degli acquirenti. Dopo aver rivisto un nuovo modello di formazione alle vendite, le vendite aumenteranno del 30% entro due trimestri. |
| DELIVERABLE PREVISTI | I deliverable del progetto includeranno un programma di formazione su misura per i rappresentanti delle vendite della costa occidentale e un nuovo corso di onboarding per i responsabili regionali. |

AMBITO DEL PROGETTO

|  |  |
| --- | --- |
| INCLUSO NELL'AMBITO | Modello di formazione alla vendita per i negozi sulla costa occidentale; dati di vendita della costa occidentale |
| ESCLUSO DALL'AMBITO | Team di formazione alle vendite e curriculum nel Midwest e nel Nordest |

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. |