



SAEP ICT Engineering Srl - progetto EUROITALIA

**Si prega di compilare la scheda rispettando il limite massimo di 5000 caratteri, spazi inclusi**

Descrizione della problematica o del bisogno nell'azienda o pubblica amministrazione utente.

EUROITALIA Spa azienda leader nel settore delle "fragranze" nel segmento di mercato **luxury** di brand prestigiosi aveva la necessità di innovare, sia a livello tecnologico che di design, l'attuale **portale WEB B2B** dedicato ai rivenditori esteri. La precedente soluzione non era molto utilizzata perché ritenuta non intuitiva, poco funzionale, povera di informazioni e con un design non adeguato per i brand rappresentati.

L'obiettivo principale era quindi quello di "rendere partecipativo il cliente" nell'utilizzo del **nuovo portale WEB** per l'inserimento degli **ordini** mantenendo al tempo stesso i dati storici e statistici raccolti negli anni e contenuti nel vecchio portale.

Descrizione della soluzione tecnologica (tecnologie usate, architettura, ecc.).

Per lo sviluppo di questo progetto Saep ha adottato **tecnologie di sviluppo WEB** di classe **ENTERPRISE**, già utilizzate con successo in altri progetti. Questo ha permesso di realizzare:

- una **migrazione dati** accurata;
- migliorare la **User Experience** in merito alla navigabilità del sito;
- aggiungere elementi di **design grafico** più aderenti agli standard di quel settore (luxury).

Come infrastruttura Cloud Saep ha optato per i servizi Amazon Web Services, che garantivano alte *performance, disponibilità e sicurezza*.

Queste scelte hanno consentito di supportare l'evoluzione del business dell'azienda assicurando **modularità, scalabilità e flessibilità operativa**.

Descrizione del progetto di implementazione - complessità, tempi, aspetti organizzativi, costi, ecc.

Per implementare il progetto Saep ha creato un **Team Multidisciplinare** che ha operato fin dall'inizio con logiche e **Metodologie Agile** in cui erano attivamente coinvolti sia gli analisti e consulenti di Saep che gli Stakeholder del cliente.

Le principali **difficoltà** che il *Team* doveva affrontare erano:

- Garantire la **continuità** del servizio soprattutto nella fase di *switch-off* dal vecchio portale;
- Garantire un **porting** dei dati accurato per non perdere il patrimonio storico e statistico;
- Individuare, in chiave evolutiva e funzionale, quelle che potevano essere le **leve** per incentivare gli utenti (*Clients esteri*) ad utilizzare il portale;
- Superare i **limiti dei sistemi di comunicazione** preesistenti;



Queste criticità sono state affrontate da Saep nelle seguenti modalità:

- Adottando un metodo di sviluppo ITERATIVO e INCREMENTALE: la pianificazione del progetto è stata schedulata per tutto il lifecycle plasmando e adattando le azioni in funzione dei cambiamenti emersi in corso d'opera e che non potevano essere previsti dall'analisi "As Is-To Be";
- Riduzione e frammentazione dei tempi di delivery al fine di ottenere feedback immediati;
- Reingegnerizzazione dei tracciati e dei protocolli;
- Controllo costante dello stato d'avanzamento, analisi dello scostamento e ridefinizione degli obiettivi;

La costante che però ha maggiormente contribuito al successo del progetto è stata il **coinvolgimento attivo** e **continuo** di Utenti, Stakeholder e della Direzione Aziendale attraverso l'**ascolto** e il **confronto** sulle reali esigenze ed aspettative, utilizzando strumenti come:

- **Prototipazione UI** (layout front-end) condiviso;
- **Workflow** di processo chiari e semplici che descrivono i flussi operativi;

Descrizione dei principali benefici raggiunti dall'azienda o pubblica amministrazione utente.

Il nuovo portale è stato rilasciato ad Aprile 2020 e tutti gli utenti/clienti hanno riscontrato miglioramenti positivi nell'utilizzo della nuova piattaforma.

Il Portale WEB, prima quasi inattivo, viene ora utilizzato in maniera più assidua non solo dai Clienti ma anche dagli Agenti Top semplificando e riducendo il carico di lavoro del **BackOffice commerciale**.

Descrizione degli elementi distintivi e di reale innovatività/originalità della soluzione, anche con riferimento a soluzioni «concorrenti».

Il Portale B2B realizzato per EUROITALIA si distingue in un mercato di fascia alta come quello della cosmetica nel segmento "luxury" dove, i clienti (noti Brand mondiali) sono molto esigenti e attenti ai dettagli del design e della UX.