

## Methodology

Scritto da Administrator

Giovedì 09 Settembre 2010 23:05 - Ultimo aggiornamento Martedì 24 Gennaio 2017 08:31

---

Raggiungere risultati concreti è la prerogativa del business evolutivo alla base della metodologia di lavoro di Studio Synthesis. Risultati concreti grazie ad un approccio serio e diretto con un progetto; sia esso di produzione di un codice, deploy di una soluzione hardware o consulenza legale nel campo della sicurezza sul lavoro.

### **Baby Steps**

Per quanto riguarda il primo punto, crediamo che ogni progetto per grande che sia debba essere spezzato in fasi misurabili. Questo aiuta la definizione delle feature lato amministratore e utilizzatore, e permette di chiudere il progetto in tempi ragionevoli.

### **Low cost - hi impact**

La seconda è abbastanza self-explaining... cerchiamo di implementare per prime le richieste che soddisfino il 70% delle necessità, utilizzando il 30% del budget a disposizione. E' l'ennesima applicazione della legge di Pareto (il quale si girerà nella tomba). Il resto verrà da sè.

### **Embrace change**

Infine, crediamo che il nostro cliente debba aver ben chiaro che il "prodotto" non sarà mai un prodotto finito.

Per quanto riguarda l'adeguamento alle normative cogenti (privacy, sicurezza sul lavoro, responsabilità penale degli enti) questo è palesemente vero: è proprio di un sistema di qualità... non finire mai! In effetti il cosiddetto ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Act) è proprio la dimostrazione di questo. Eppure anche per una soluzione informatica il sistema deve essere evolutivo. Una volta messo in produzione un software CRM diventa un gestore di processi. I processi cambiano, le performance migliorano.

Studio Synthesis accompagna i clienti nel cambiamento.

Queste tre massime ci sono state insegnate principalmente dai nostri clienti (e anche da progetti falliti, noi sbagliamo a volte). La loro formulazione è però ascrivibile al nostro partner Tsolucio. La prima formalizzazione ci è stata regalata durante un intervento al corso di Sistemi di CRM, tenuto nella Facoltà di Economia di Brescia nel 2008.

1. Baby Steps
2. Low cost - hi impact
3. Embrace Change

Joe Bordes 2008