**CHARTE DE PROJET SIX SIGMA POUR L’IMMOBILIER**

**MODÈLE AVEC EXEMPLES**

RAPPEL IMPORTANT

Une charte écrite détaillée doit être transmise aux sponsors qui doivent la signer. Vous pouvez joindre une version remplie de ce modèle à votre charte écrite détaillée afin de la garder courte et concise.

Veillez à échanger avec l’équipe du projet ainsi qu’avec les sponsors avant de remplir ce modèle. Une grande partie des informations requises devront être tirées de la discussion avec les membres de l’équipe et les sponsors.

INFORMATIONS GÉNÉRALES DU PROJET

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOM DU PROJET | CHEF DE PROJETS | SPONSOR DU PROJET |
|  Standardiser les documents d’intégration des clients |   |   |
| ADRESSE E-MAIL | NUMÉRO DE TÉLÉPHONE | UNITÉ ORGANISATIONNELLE |
|   | 000-000-0000 |   |
| CERTIFICATIONS GREEN BELT ATTRIBUÉES |   |   | DATE DE DÉBUT PRÉVUE | DATE D’ACHÈVEMENT PRÉVUE |
|   | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| CERTIFICATIONS BLACK BELT ATTRIBUÉES |   |   | ÉCONOMIES ATTENDUES | COÛTS ESTIMÉS |
|   | 237 750 $ | 184 900 $ |

PRÉSENTATION DU PROJET

|  |  |
| --- | --- |
| PROBLÈME OU QUESTION  | Au cours des deux dernières années, nos concurrents ont déplacé toutes les opérations de logement en ligne. En conséquence, nous perdons à la fois des clients qui reviennent et des futurs clients. Pour les agents dont la capacité de transaction en ligne est limitée, le taux de clients récurrents a diminué de 20 % au cours des quatre dernières années. Le trafic des références a diminué de 28 % pour ces mêmes agents. Les agents qui obtiennent toutes les signatures d’intégration de contrats en ligne maintiennent ou augmentent leur clientèle. |
| BUT DU PROJET | Nous visons à standardiser les méthodes d’intégration des clients. |
| ANALYSE DE RENTABILITÉ | Notre agence immobilière a mis en place un système réussi pour conclure des transactions en ligne, mais beaucoup de nos agents utilisent toujours des formulaires physiques pour intégrer de nouveaux clients. Le manque de technologie cohérente est frustrant pour les clients et va à l’encontre de notre image d’agence immobilière moderne qui peut « acheter et vendre des maisons à n’importe quel endroit du pays ». Nous devons mettre en œuvre un logiciel de passation de contrats en ligne, former les agents actuels et développer un protocole cohérent pour l’intégration des clients. |
| OBJECTIFS/MÉTRIQUES | D’ici la fin de 2032, nous mettrons en œuvre un logiciel pour signer tous les documents d’intégration et développerons un protocole de formation pour mettre à jour les agents actuels. D’ici janvier 2033, 100 % des agents seront en mesure d’effectuer chaque interaction commerciale avec les clients en ligne. |
| LIVRABLES ATTENDUS |  |

CHAMP D’APPLICATION DU PROJET

|  |  |
| --- | --- |
| DANS LE CHAMP D’APPLICATION | Intégration des contrats des clients |
| HORS DU CHAMP D’APPLICATION | Clôture des contrats |

PLANNING PROVISOIRE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **JALON CLÉ** | **DÉBUT** | **FIN** |
| Former l’équipe projet et mener la revue préliminaire |  |  |
| Finaliser le plan de projet et la charte de projet |  |  |
| Mener la phase de définition |  |  |
| Mener la phase de mesure |  |  |
| Mener la phase d’analyse |  |  |
| Mener la phase d’amélioration |  |  |
| Mener la phase de contrôle |  |  |
| Clôturer le projet et rédiger le rapport de synthèse |  |  |

RESSOURCES

|  |  |
| --- | --- |
| ÉQUIPE DE PROJET |   |
| RESSOURCES D'ASSISTANCE |   |
| BESOINS PARTICULIERS |   |

COÛTS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TYPE DE COÛT** | **NOMS DU FOURNISSEUR/DE LA MAIN-D’ŒUVRE** | **TARIF** | **QTÉ** | **MONTANT** |
| **Main-d’œuvre** |   | 150,00 $ | 200 |  30 000,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 200,00 $ | 100 |  20 000,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 350,00 $ | 50 |  17 500,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 85 000,00 $ | 1 |  85 000,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 4 850,00 $ | 3 |  14 550,00 $  |
| **Fournitures** |   | 17 850,00 $ | 1 |  17 850,00 $  |
|   |   |   | COÛTS TOTAUX |  184 900,00 $  |

BÉNÉFICES ET CLIENTS

|  |  |
| --- | --- |
| RESPONSABLE DU PROCESSUS |   |
| PARTIES PRENANTES CLÉS |   |
| CLIENT FINAL |   |
| BÉNÉFICES ATTENDUS |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TYPE DE BÉNÉFICE** | **BASE DE L'ESTIMATION** | **MONTANT DU BÉNÉFICE ESTIMÉ** |
| **Économies spécifiques** |   |  25 000,00 $  |
| **Augmentation du chiffre d’affaires** |   |  92 500,00 $  |
| **Productivité plus élevée (Légère)** |   |  17 500,00 $  |
| **Amélioration de la conformité** |   |  12 000,00 $  |
| **Meilleure prise de décision** |   |  18 500,00 $  |
| **Réduction des coûts de maintenance** |   |  26 000,00 $  |
| **Moins de coûts divers** |   |  46 250,00 $  |
|   |   |   | BÉNÉFICE TOTAL |  237 750,00 $  |

RISQUES, CONTRAINTES ET INCERTITUDES

|  |  |
| --- | --- |
| RISQUES |   |
| CONTRAINTES |   |
| INCERTITUDES |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PRÉPARÉ PAR | FONCTION | DATE |
|   |   |   |

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n’offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l’exhaustivité, l’exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques. |