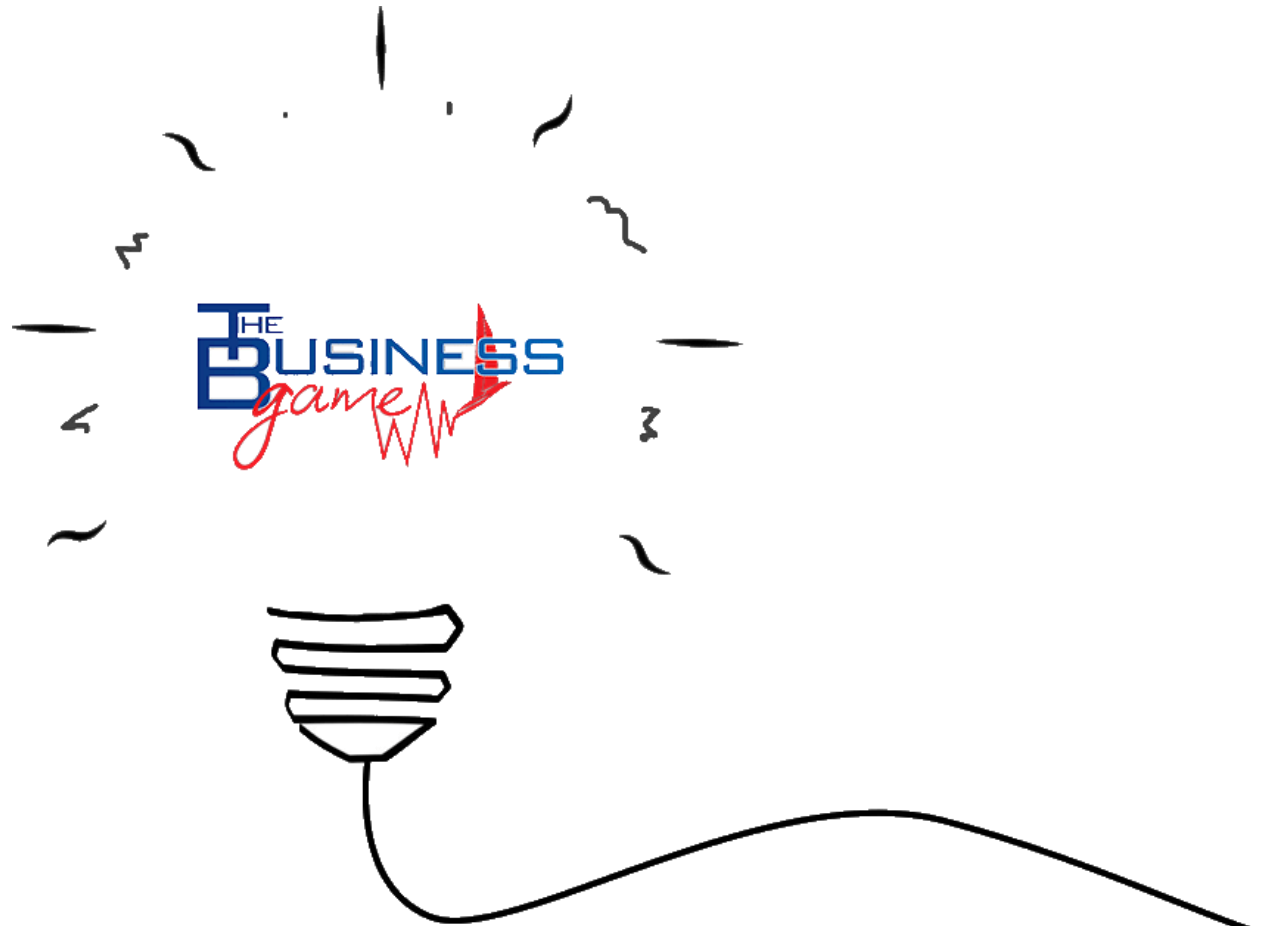


The Business Game

divertirsi con l'economia

Parte prima: Le finalità formative del progetto



Il Business Game

Un Business Game è un ambiente competitivo simulato sufficientemente aderente alla realtà, che immerge i giocatori in un contesto aziendale virtuale in cui devono prendere alcune decisioni manageriali



Le finalità formative del progetto



Cos'è un Business Game

Esercizio

In quanto consiste nella simulazione della vita di impresa

Gioco

in quanto prevede l'esistenza di più giocatori interessati al raggiungimento di un obiettivo comune che li pone in competizione reciproca

Simulazione

In quanto sottende un modello economico atto a simulare una realtà aziendale nella sua totalità o in una sua parte, e il mercato in cui essa compete



Caratteristiche di un torneo

Suddivisione in squadre ognuna composta da tre studenti

- Ogni squadra gestisce un'impresa

Accesso al gioco via WEB con i seguenti dati

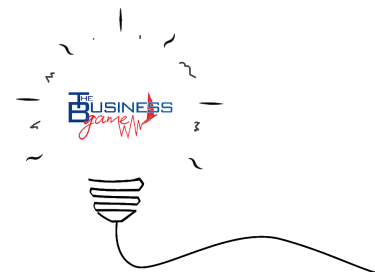
- Nome dell'impresa virtuale
- Password

Vince chi ottiene il punteggio più alto di **SUCCESSO AZIENDALE** misurato in termini di successo reddituale e competitivo



Ambiente Competitivo del Business Game

- Il mercato è costituito dalle aziende delle squadre
- Le aziende producono **due** beni
- Tutte le aziende vendono questi **due** prodotti nello stesso mercato
- Non ci sono potenziali entranti o prodotti sostitutivi



La Previsione di Vendita

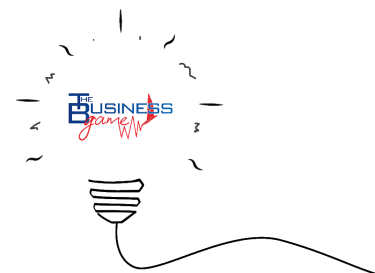
La leva fondamentale per

- Bilanciare la produzione tra i due prodotti
- Definire la capacità produttiva tra le due linee di prodotto



Domanda di Mercato

- La domanda di mercato è definita autonomamente dal software in base ad algoritmi pseudo-casuali, in grado di fornire andamenti estremamente differenti
 - *Il mercato non è in grado di assorbire un'offerta superiore alla domanda*
 - *Una domanda superiore all'offerta non viene soddisfatta da altre imprese*
- Gli algoritmi di determinazione della domanda tengono in considerazione in particolare due parametri: **Trend** e **Stagionalità**



Il Rapporto Qualità/Prezzo (RQP)

- Rappresenta la sintesi dell'opinione del cliente nei confronti dei prodotti offerti dall'azienda (livello concorrenziale) ed è determinato anche dal comportamento dei concorrenti
- Determina la quota di mercato (QM) dell'azienda, poiché i pezzi venduti sono proporzionali al RQP
- Il RQP si definisce come la somma pesata delle tre prestazioni esterne (ciò che vede il cliente)
 - Il Prodotto
 - Il Servizio
 - Il Prezzo



Decisioni Strategiche

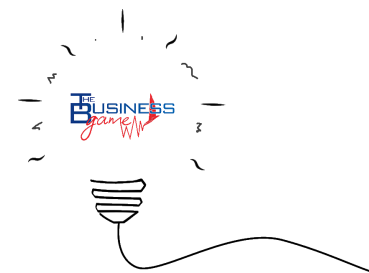
Le squadre (aziende virtuali) operano in un mercato chiuso, tutte producono gli **stessi beni** e li vendono nello stesso mercato.

Per essere competitive devono dimostrare la loro abilità nella gestione aziendale

Decisioni strategiche

Scelte tempestive
ed efficaci

parametri



I Parametri

Sono le **leve** sulle quali l'azienda può agire

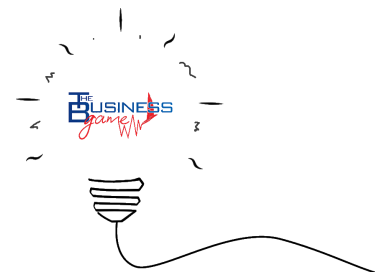
Parametri di produzione

Parametri finanziari

Parametri legati alle risorse umane

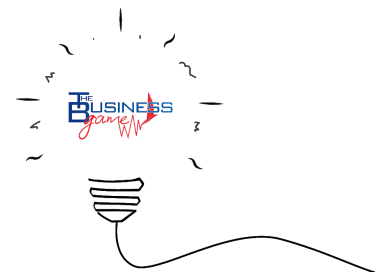


Le finalità formative del progetto



Obiettivi Formativi del Business Game

- Apprendimento di tecniche di gestione di impresa
- Miglior orientamento all' approccio strategico e la comprensione delle problematiche delle diverse funzioni aziendali
- Presa di confidenza con situazioni di rischio e incertezza
- Affinamento capacità decisionali in termini di tempestività ed efficacia delle scelte adottate
- Sviluppo delle soft skill dei partecipanti



Creazione di una Strategia

Obiettivi Strategici

Quota di Mercato
Redditività

Analisi

di mercato
della concorrenza
della propria azienda

Leve Operative

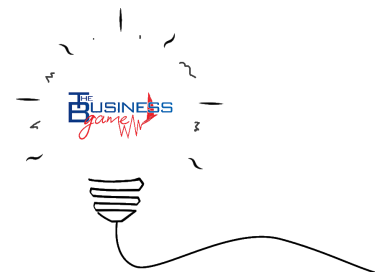
Qualitative
Quantitative



Le performance

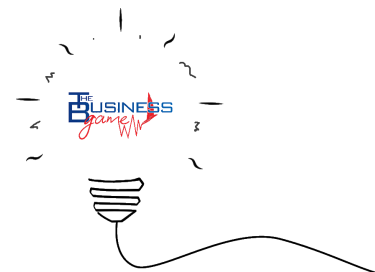
Al termine del gioco l'azienda che ha ottenuto la miglior performance risulta vincitrice della gara

il successo è misurato in termini di successo reddituale e di quota di mercato e si ottiene con la miglior combinazione delle decisioni inserite in relazione ai diversi parametri.

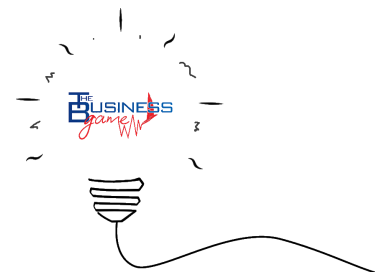


Il successo aziendale

A priori non esiste una strategia vincente in assoluto in quanto il mercato è dinamico e ogni strategia adottata da una azienda dipende dalle strategie attuate dalle aziende concorrenti.



Il Business Game si raccorda con i percorsi di PCTO perché promuove competenze di cittadinanza attiva (es: il punteggio di una gara)



Il Business Game

Può essere attuato in qualsiasi indirizzo di studio

ad un primo livello gli obiettivi saranno

- Competenze di cittadinanza attiva
- Educazione all' imprenditività

ad un livello successivo si aggiungeranno

- Competenze specifiche dell'economia aziendale

