

The Business Game

divertirsi con l'economia



Claudio **PARDINI**

CONFFAO

Indice

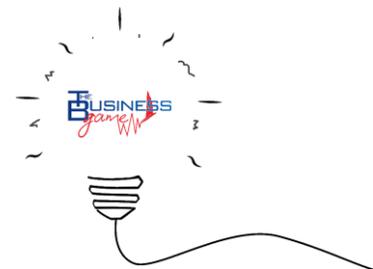
Docente

- i. D_ Attività da svolgere durante il torneo (prima, durante e dopo)
- ii. D_ Operatività nella piattaforma
- iii. D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco
- iv. D_ Impatto sull'area di produzione

Studenti

- a. S_ Preliminari
- b. S_ Il software
- c. S_ L'analisi

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Definizioni

Torneo: è la competizione alla quale gli studenti prendono parte. All'interno di un torneo ci possono essere uno o più giochi (chiamati anche **Gironi**).

Gioco (Girone): è la simulazione di un mercato chiuso in cui le squadre, composte da studenti, che rappresentano le imprese virtuali, competono.

Periodo: ogni gioco è diviso in periodi. Ogni periodo rappresenta 3 mesi di vita dell'impresa virtuale.

Presentazione introduttiva

L'insegnante può trovare la presentazione introduttiva all'interno della "area docente" nella piattaforma di registrazione (link "*Materiale Didattico*" presente nel menù in alto, click su "*Presentazione Power Point della lezione*"). Questa presentazione aiuta a introdurre gradualmente i concetti necessari per comprendere il gioco.



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Creazione di un codice Torneo

L'insegnante accede all'area "*Gestione Torneo*" e clicca sul link "*Crea/Vedi i codici del corso*" per creare il **Codice Torneo** collegato al suo account.
crea il **Codice Torneo** che sarà poi dato agli studenti.

Iscrizione degli studenti al torneo

Dopo che l'insegnante ha introdotto il gioco agli studenti, essi dovranno registrarsi (utilizzando la piattaforma di registrazione: <http://ustart.thebusinessgame.it>) e inserire il codice che li collegherà al torneo della propria aula.



Ci sono due tipologie di studenti
Capisquadra e Utenti

i capisquadra si registrano,
comunicano al docente il nome
dell'azienda virtuale e invitano gli
altri studenti (utenti) a partecipare

Tutto avviene utilizzando le mail

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Cambiare la fase del torneo

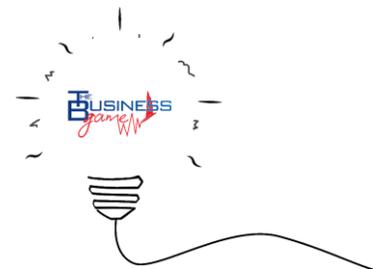
Quando il periodo di iscrizione al torneo è terminato, l'insegnante ha bisogno di un certo periodo di tempo per creare i giochi che compongono il torneo.

Nell'area "*Gestione Torneo*" l'insegnante clicca prima di tutto sul link "*Cambia la fase del torneo*" e successivamente su **Attesa**: questa azione dà la possibilità di congelare la situazione, permettendo all'insegnante di creare i giochi. Gli studenti vedranno una pagina con l'informazione: "*l'insegnante sta creando il gioco*".



Nome	Fine Iscrizioni	Fase	Cambia la fase	Calendario giocate
Primo torneo online	2015-11-12	GIOCA	Disabilitato Iscrizioni Attesa Gioca	Calendario

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Creare i giochi

Nell'area "Gestione Torneo" l'insegnante clicca sul link "[Crea il gioco](#)" per creare i giochi associati al torneo.

L'insegnante riempie i campi nel modo seguente:

Scenario: L'insegnante sceglie lo scenario di gioco. La descrizione dei vari scenari è a fianco dell'area di selezione.

Nome girone: l'insegnante sceglie il nome del gioco (girone) che fa parte del torneo. Se sono state create meno di 10 squadre ci sarà un solo gioco (girone).

Numero di periodi: l'insegnante sceglie il numero di periodi che formano il gioco (ovvero la durata del gioco stesso). Ogni periodo, nel mondo digitale, rappresenta 3 mesi di vita dell'azienda virtuale. Un gioco standard è formato da 8 periodi, ma l'insegnante può decidere di ridurre o incrementare il numero di periodi.



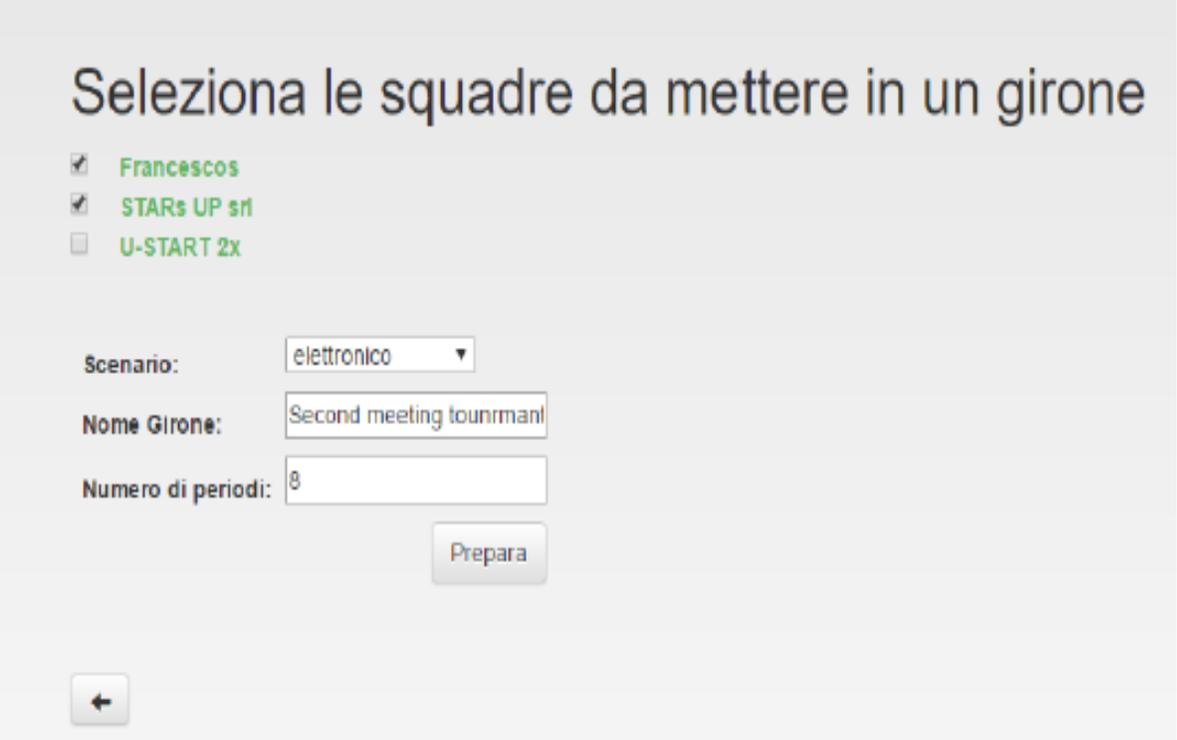
Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Il docente seleziona le squadre che parteciperanno al girone (se ci sono meno di 10 squadre sarà creato un unico girone; se ci sono più di 10 squadre, esse dovranno essere divise in 2 o più gironi) e successivamente cliccherà sul tasto “Prepara”.

il gioco (girone) può essere creato solo dopo che gli studenti si sono iscritti e hanno creato le proprie aziende virtuali!



Seleziona le squadre da mettere in un girone

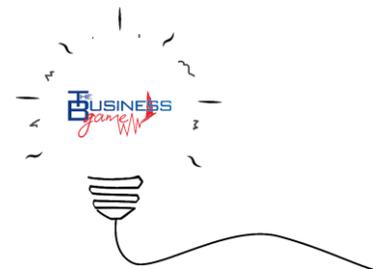
- Francescos**
- STARs UP srl**
- U-START 2x**

Scenario:

Nome Girone:

Numero di periodi:

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Gioco di prova

L'insegnante può utilizzare il gioco appena creato come "Gioco di prova". Quando sarà terminato il gioco di prova, un altro gioco (il gioco ufficiale) potrà essere creato con le stesse squadre utilizzando la procedura seguita in precedenza.

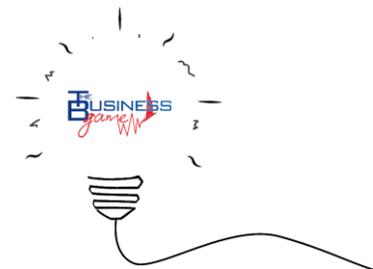
Durante il gioco di prova, gli studenti familiarizzano con il software e il gioco. L'obiettivo di questa fase è di far avere agli studenti una panoramica di tutte le diverse decisioni su cui possono agire, al fine di evitare errori nel gioco vero e proprio dovuti all'inesperienza.

Il Business Game simula un mercato chiuso. In questo mercato ci sono solo le aziende che sono rappresentate dalle squadre che partecipano al gioco e il numero di tali aziende non cambierà. Se un'azienda non produce abbastanza, i clienti compreranno dalle altre aziende.

Il risultato di questa situazione sarà:

- l'azienda perde possibili vendite e, quindi, ricavi;
- le altre aziende guadagnano quota di mercato e redditività;
- l'azienda non riesce a scoprire il suo reale potenziale di vendita.

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

E' importante ricordare agli studenti l'importanza delle decisioni legate alla produzione (manutenzione, numero di turni, numero e specializzazione dei dipendenti, straordinari...).

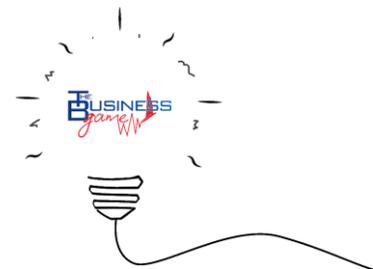
All'inizio del primo periodo di gioco agli studenti dovrebbe essere suggerito di generare un volume di vendita uguale alla domanda di mercato prevista divisa per il numero di aziende presenti nel mercato.

In questo modo gli studenti potranno concentrarsi sulle decisioni legate alla produzione.

In questa fase il docente controllerà le squadre che stanno giocando controllando in particolar modo tre aspetti della pagina "Budget" di ogni azienda:

- le aziende dovrebbero aver raggiunto il massimo valore di "Efficienza dei macchinari"; in caso contrario, alla squadra dovrebbe essere suggerito di aumentare gli investimenti in manutenzione;
- la previsione di vendita di ogni prodotto dovrebbe essere almeno pari al 100% della domanda di mercato prevista diviso il numero di aziende nel mercato;
- la produzione dovrebbe essere superiore alla previsione di vendita e l'azienda dovrebbe avere un certo quantitativo di scorte in magazzino (evitare di svuotare completamente i magazzini).

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Una squadra non può avanzare al periodo successivo prima che tutte le squadre abbiano **CONFERMATO** le proprie decisioni relative al periodo in corso. Il docente deve fissare dei tempi da rispettare in modo tassativo e assicurarsi che ogni team inserisca le decisioni entro un tempo ragionevole.

Se il torneo è giocato a distanza (non in aula), l'insegnante può usare il link *"Inviare email agli studenti"*

Elenco Tornei						
Codice Torneo	Iscritti	Scarica Report	Situazione delle Giocate	Email agli studenti	Eventi inattesi	Cancella torneo
Tbg_F5gq_0110	Iscritti	Scarica i report	Controlla Situazione	Inviare email agli studenti	Eventi inattesi	Cancella
Primo torneo online						

Claudio **PARDINI**



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Durante il Torneo

entra nell'area "*Elenco Tornei*" e clicca sul link "*Scarica i report*"

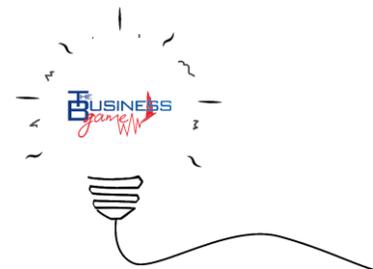
Dati Aziendali raggruppati per azienda: questo report contiene tutte le decisioni riguardanti l'azienda (numero di macchinari, manutenzione, numero di dipendenti...) inserite dagli studenti a ogni periodo di gioco, raggruppate per azienda. Il confronto è tra i dati di ogni singola squadra nei vari periodi;

Dati dei Prodotti raggruppati per azienda: questo report contiene tutte le decisioni riguardanti i prodotti (prezzo, pubblicità, investimenti in tecnologia e design...) inserite dagli studenti a ogni periodo di gioco, raggruppate per azienda. Il confronto è tra i dati di ogni singola squadra nei vari periodi;

Dati Aziendali raggruppati per periodo: questo report contiene tutte le decisioni riguardanti l'azienda (numero di macchinari, manutenzione, numero di dipendenti...) inserite dagli studenti a ogni periodo di gioco, raggruppate per periodo. Il confronto è tra i dati di tutte le squadre ad ogni periodo;

Dati dei Prodotti raggruppati per periodo: questo report contiene tutte le decisioni riguardanti i prodotti (prezzo, pubblicità, investimenti in tecnologia e design...) inserite dagli studenti a ogni periodo di gioco, raggruppate per periodo. Il confronto è tra i dati di tutte le squadre ad ogni periodo;

Claudio PARDINI



D_ Attività da svolgere durante il torneo

Controlla l'andamento del torneo

L'insegnante entra nell'area "*Elenco Tornei*" e clicca sul link "[Controlla Situazione](#)" per verificare chi ha inserito le proprie decisioni e chi invece non l'ha ancora fatto. All'interno della stessa pagina, cliccando sul tasto "[Forzare la simulazione](#)", l'insegnante può far giocare il PC al posto delle squadre che non hanno inserito le proprie decisioni. Così facendo, il gioco può avanzare al periodo successivo.

Mandare un'email agli studenti del corso

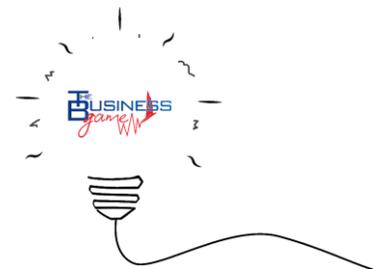
L'insegnante entra nell'area "*Elenco Tornei*" e clicca sul link "[Inviare email agli studenti](#)" per inviare email agli studenti.

Inserire nel gioco gli Eventi Inattesi

L'insegnante entra nell'area "*Elenco Tornei*" e clicca su "[Eventi Inattesi](#)" per creare e verificare il corretto inserimento degli eventi inattesi all'interno del gioco. Ci sono 4 tipi diversi di eventi inattesi:

- **Sciopero.**
- **Riduzione della produzione interna.**
- **Riduzione della produzione in outsourcing.**
- **Aumento dei costi di outsourcing.**

Claudio **PARDINI**



D_ Operatività nella piattaforma

Creare/Vedere i codici del corso

dove è possibile inserire i dati di base:

Nome del Torneo

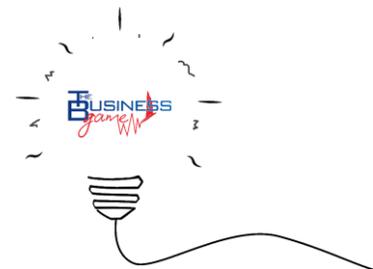
Data inizio iscrizioni

Data fine iscrizioni

Cambiare la fase del torneo

- **Disabilitato:** il torneo è disabilitato, nessuno può accedervi
- **Iscrizioni:** durante la *fase di iscrizione* gli studenti si possono registrare nella piattaforma, possono creare le proprie squadre e possono accettare o rifiutare gli inviti
- **Attesa:** dopo la “**Data fine iscrizioni**” la fase del torneo sarà settata su Attesa. Durante questo periodo è possibile creare i giochi
- **Gioca:** i giochi sono stati creati e gli studenti possono accedere al torneo

Claudio **PARDINI**



D_ Operatività nella piattaforma

Lista degli iscritti al torneo

Elenco Tornei /[Iscritti](#) *per vedere chi si è iscritto al torneo.*

Scaricare i report

Elenco Tornei/[Scarica i report](#) *per scaricare i report che riassumono i risultati di gioco.*

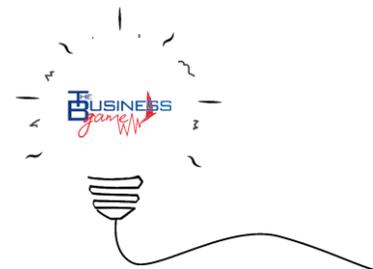
Controllare l'andamento del torneo

Elenco Tornei/[Controlla Situazione](#) *per verificare chi ha inserito le proprie decisioni e chi invece non l'ha ancora fatto. All'interno della stessa pagina, cliccando sul tasto “*[Forzare la simulazione](#)*”, è possibile far giocare il PC al posto delle squadre che non hanno inserito le proprie decisioni. Così facendo, il gioco può avanzare al periodo successivo.*

Inserire nel gioco gli Eventi Inattesi

Elenco Tornei/[Eventi Inattesi](#) *per creare e verificare il corretto inserimento degli eventi inattesi all'interno del gioco. E' possibile decidere l'impatto degli eventi imprevisti e il periodo in cui saranno attivati. Un evento imprevisto può essere attivato anche durante il gioco, l'unico requisito è che il periodo in cui l'evento è attivo deve essere successivo rispetto al periodo attuale del gioco.*

Claudio **PARDINI**



D_ Operatività nella piattaforma

Mandare un'email agli studenti del corso

Elenco Tornei/Inviare email agli studenti per inviare email agli studenti.

Cancellare un torneo

Elenco Tornei/Cancela per cancellare il torneo selezionato.

Scaricare il Materiale Didattico

Materiale Didattico per scaricare il materiale didattico.

The screenshot shows the home page of the USTART Business Game platform. The top navigation bar is yellow and contains a home icon, a user profile icon with the text 'Modifica dati personali', and a 'Logout' button. Below this is a secondary navigation bar with buttons for 'Home Docente', 'Elenco Tornei', 'Gestione Torneo', and 'Materiale Didattico'. A blue banner below the navigation bar reads 'LICENCE: Licence supplied from The Business Game'. The main content area is titled 'Benvenuto' and contains the following text: 'USTART Business Game è uno strumento formativo e valutativo che può essere utilizzato all'interno delle sue lezioni. E' infatti possibile gestire il suo torneo, monitorando squadre e utenti iscritti mediante il MENU in alto. Nel link 'Materiale didattico' troverà una presentazione powerpoint che usualmente utilizziamo per la docenza.'

The screenshot shows the 'Materiale Didattico' page. The top navigation bar is identical to the previous screenshot. The main content area is titled 'Materiale Didattico' and lists several resources, each with a row of six circular icons representing different countries (UK, France, Germany, Italy, Hungary, Turkey):

- Presentazione Power Point della lezione
- Guida per l'insegnante
- Presentazione degli Eventi Inattesi
- Manuale di gioco
- Modello per la presentazione finale degli studenti

The screenshot shows the 'Elenco Tornei' page. The top navigation bar is identical to the previous screenshots. The main content area is titled 'Elenco Tornei' and contains a table with the following columns: 'Codice Torneo', 'Nome Torneo', 'Iscritti', 'Scarica Report', 'Situazione delle Giocate', 'Email agli studenti', 'Eventi inattesi', and 'Cancella torneo'. A back arrow is visible in the bottom left corner.

Claudio **PARDINI**



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Marketing

- **Prezzo:**

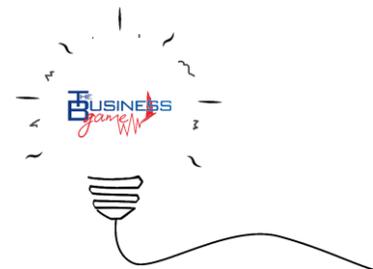
- *RQP*: Il sistema confronta il **prezzo** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 0 all'azienda con il **prezzo** più alto e 100 all'azienda con il **prezzo** più basso. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
- *Bilancio*: Impatto sui ricavi (calcolati come prezzo moltiplicato per i pezzi venduti).

- **Pubblicità:**

- *RQP*: Il sistema confronta il valore di **investimenti in pubblicità** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore di **investimenti in pubblicità** e 0 all'azienda con il più basso valore di **investimenti in pubblicità**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo. Lo stesso calcolo è effettuato prendendo in considerazione il valore cumulato di **investimenti in pubblicità** nei vari periodi di gioco.
- *Bilancio*: Impatto sui costi SAR (Servizi Amministrazione e Ricerca).

- **Previsioni di vendita**: Tale valore è utilizzato per bilanciare la produzione. Il valore inserito non ha altri impatti

Claudio **PARDINI**

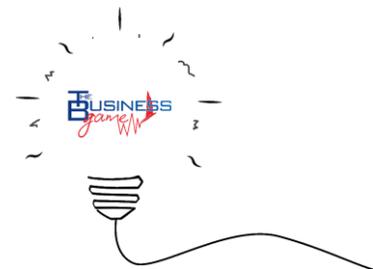


D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Produzione

- **Acquisto di nuovi macchinari:**

- *RQP*: Il sistema confronta il valore di **nuovi macchinari** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore di **nuovi macchinari** e 0 all'azienda con il più basso valore di **nuovi macchinari**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
- *Bilancio*: Aumenta il valore degli investimenti in capacità produttiva.
- *Produzione*: ogni nuovo macchinario aumenta la capacità produttiva (calcolata come la capacità produttiva oraria di ogni macchinario moltiplicata per il numero di macchinari presenti in azienda). Ogni nuovo macchinario aumenta inoltre il numero di dipendenti richiesti per far funzionare i macchinari nel modo migliore.



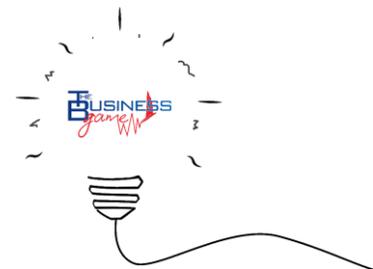
D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Produzione

- **Manutenzione:**

- *RQP*: Nessun impatto sull'RQP.
- *Bilancio*: Impatto sui costi SAR.
- *Produzione*: Dopo che il sistema ha calcolato le ore totali di produzione disponibili nel trimestre (numero di turni moltiplicato per le ore di un turno nel trimestre, più eventuali ore straordinarie), esse sono ridotte del valore delle ore dedicate alla manutenzione.

Le ore di manutenzione sono utilizzate per calcolare l'efficienza dei macchinari. Il valore minimo di efficienza (0,6) viene modificato in modo dipendente dalle ore di manutenzione fino al valore massimo(1)



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Produzione

• Outsourcing:

- *RQP*: Nessun impatto sull'RQP.
- *Bilancio*: Impatto sui costi (costi di outsourcing).
- *Produzione*: I pezzi che sono prodotti in outsourcing sono calcolati moltiplicando il numero di pezzi prodotti internamente per la percentuale di outsourcing inserita.

• Vendita di Macchinari:

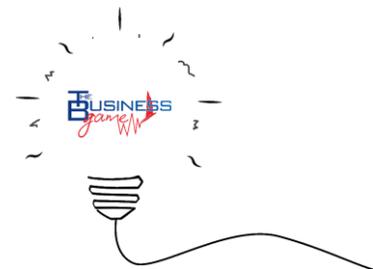
- *RQP*: Il sistema confronta il valore di **macchinari venduti**, inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 0 all'azienda con il valore di **macchinari venduti** più alto e 100 all'azienda con il valore di **macchinari venduti** più basso. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
- *Produzione*: Ogni macchinario venduto diminuisce la capacità produttiva (calcolata come la capacità produttiva oraria di ogni macchinario moltiplicata per il numero di macchinari presenti in azienda). Ogni macchinario venduto diminuisce inoltre il numero di dipendenti richiesti per far funzionare i macchinari nel modo migliore.



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Acquisti

- **Qualità attesa dei componenti acquistati:**
 - *RQP:* Il sistema confronta il valore della **qualità attesa dei componenti acquistati** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore della **qualità attesa dei componenti acquistati** e 0 all'azienda con il più basso valore della **qualità attesa dei componenti acquistati**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio:* Impatto sul costo dei componenti.
- **Qualità attesa della produzione in outsourcing:**
 - *RQP:* Il sistema confronta il valore della **qualità attesa della produzione in outsourcing** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore della **qualità attesa della produzione in outsourcing** e 0 all'azienda con il più basso valore della **qualità attesa della produzione in outsourcing**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio:* Impatto sui costi di outsourcing.



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Finanza

- **Giorni debito fornitori:**
 - *QP:* Il sistema confronta il valore dei **giorni debito fornitori** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 0 all'azienda con il più alto valore dei **giorni debito fornitori** e 100 all'azienda con il più basso valore dei **giorni debito fornitori**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio:* Impatto sulla liquidità dell'azienda.
- **Giorni credito clienti:**
 - *RQP:* Il sistema confronta il valore dei **giorni credito clienti** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore dei **giorni credito clienti** e 0 all'azienda con il più basso valore dei **giorni credito clienti**. Alle altre aziende sarà
 - assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio:* Impatto sulla liquidità dell'azienda.
- **Richiesta di finanziamento:**
 - *RQP:* Nessun impatto.
 - *Bilancio:* Impatto sulla liquidità dell'azienda.

Claudio **PARDINI**

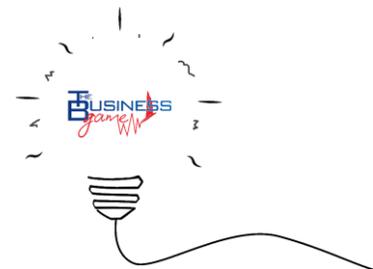


D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Finanza

- **Giorni debito fornitori:**
 - *QP*: Il sistema confronta il valore dei **giorni debito fornitori** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 0 all'azienda con il più alto valore dei **giorni debito fornitori** e 100 all'azienda con il più basso valore dei **giorni debito fornitori**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio*: Impatto sulla liquidità dell'azienda.
- **Giorni credito clienti:**
 - *RQP*: Il sistema confronta il valore dei **giorni credito clienti** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore dei **giorni credito clienti** e 0 all'azienda con il più basso valore dei **giorni credito clienti**. Alle altre aziende sarà
 - assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio*: Impatto sulla liquidità dell'azienda.
- **Richiesta di finanziamento:**
 - *RQP*: Nessun impatto.
 - *Bilancio*: Impatto sulla liquidità dell'azienda.

Claudio **PARDINI**



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

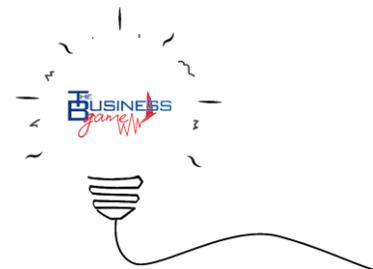
Ricerca e Sviluppo:

- **Investimenti in design:**

- *RQP*: Il sistema confronta il valore di **investimenti in design** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore di **investimenti in design** e 0 all'azienda con il più basso valore di **investimenti in design**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
- *Bilancio*: Impatto sui costi del prodotto.

- **Investimenti in tecnologia:**

- *RQP*: Il sistema confronta il valore di **investimenti in tecnologia** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore di **investimenti in tecnologia** e 0 all'azienda con il più basso valore di **investimenti in tecnologia**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
- *Bilancio*: Impatto sui costi del prodotto.



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Ricerca e Sviluppo:

- **Co-progettazione:**
 - *RQP*: L'attivazione della **co-progettazione** aumenta la qualità del prodotto, incrementando così l'RQP del prodotto stesso.
 - *Bilancio*: aumenta i costi di produzione.
- **Investimenti in riduzione emissioni inquinanti:**
 - *RQP*: Il sistema confronta il valore di **investimenti in riduzione emissioni inquinanti** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore di **investimenti in riduzione emissioni inquinanti** e 0 all'azienda con il più basso valore di **investimenti in riduzione emissioni inquinanti**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio*: Impatto sui costi del prodotto.

Claudio **PARDINI**



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Distribuzione

- **Servizio post vendita:**
 - *RQP*: Il sistema confronta il valore degli **investimenti in assistenza post vendita** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore degli **investimenti in assistenza post vendita** e 0 all'azienda con il più basso valore degli **investimenti in assistenza post vendita**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
 - *Bilancio*: Impatto sui costi SAR e sui costi di vendita.
- **Investimenti nel canale distributivo:**
 - *RQP*: Il sistema confronta il valore degli **investimenti nel canale distributivo** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore degli **investimenti nel canale distributivo** e 0 all'azienda con il più basso valore degli **investimenti nel canale distributivo**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.

Claudio **PARDINI**

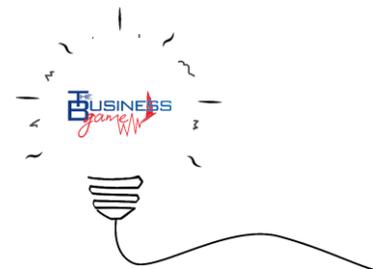


D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Risorse Umane

- **Nuovi dipendenti a tempo indeterminato:**
 - *RQP*: Nessun impatto sull'*RQP*.
 - *Bilancio*: Impatto sui costi del personale.
 - *Produzione*: I dipendenti a tempo indeterminato non possono essere licenziati.
- **Nuovi dipendenti stagionali:**
 - *RQP*: Nessun impatto sull'*RQP*.
 - *Bilancio*: Impatto sui costi del personale.
 - *Produzione*: I dipendenti stagionali restano in azienda solo per un trimestre.
- **Turni:**
 - *RQP*: Nessun impatto sull'*RQP*.
 - *Bilancio*: Solo impatto sulla produzione.
 - *Produzione*: Questo valore è utilizzato per calcolare le ore di produttività del trimestre e il numero ottimo di impiegati nell'azienda.

Claudio **PARDINI**



D_ Impatto delle decisioni all'interno del gioco

Risorse Umane

- **Straordinari:**

- *RQP*: Un utilizzo maggiore degli straordinari, rispetto alle altre aziende, aumenta l'RQP
- *Bilancio*: Aumenta i costi del personale
- *Produzione*: La percentuale di straordinari è utilizzata per il calcolo delle ore di attività nel trimestre. Un valore più alto di straordinari aumenta le ore di attività.

- **Formazione dipendenti a tempo indeterminato:**

- *RQP*: Il sistema confronta il valore della **formazione dipendenti a tempo indeterminato** inserito da ogni azienda presente nel mercato e assegna 100 all'azienda con il più alto valore della **formazione dipendenti a tempo indeterminato** e 0 all'azienda con il più basso valore della **formazione dipendenti a tempo indeterminato**. Alle altre aziende sarà assegnato un valore che sarà proporzionale alla distanza del valore da loro inserito dal valore minimo e massimo.
- *Bilancio*: Aumenta i costi del personale
- *Produzione*: La formazione ha un impatto sul livello di specializzazione dei dipendenti a tempo indeterminato. Una maggiore specializzazione aumenta le performance dello staff, le quali hanno un impatto sulla quantità dei pezzi prodotti.



D_Impatto sull'area Produzione

Numero di macchinari = macchinari già presenti in azienda + nuovi macchinari acquistati – macchinari venduti

Massima produzione = numero di macchinari * massima produzione di un macchinario

Ore di attività = [numero di turni * (ore di attività in un turno (nel trimestre) + straordinari)] – manutenzione

Efficienza dei macchinari = 0.6 + $F(\text{manutenzione})$

Dipendenti a tempo indeterminato = dipendenti a tempo indeterminato già presenti in azienda + nuovi dipendenti a tempo indeterminato

Dipendenti stagionali = nuovi dipendenti stagionali

Dipendenti totali = dipendenti a tempo indeterminato + dipendenti stagionali

Specializzazione dei dipendenti a tempo indeterminato = livello di specializzazione + $F(\text{formazione dipendenti a tempo indeterminato})$

Efficienza dei dipendenti = $F(\text{specializzazione dei dipendenti a tempo indeterminato})$

Numero ottimo di dipendenti = numero di turni * (numero di macchinari * numero di dipendenti necessari per utilizzare al meglio ogni macchinario)

Totale produzione interna = $F(\text{numero ottimo di dipendenti})$ * massima produzione * ore di attività * efficienza dei macchinari * efficienza dei dipendenti.

$F(x)$ valore calcolato dal sistema

Parametri prestabiliti

Decisioni dell'utente

Risultato di calcoli precedenti nel sistema

Claudio PARDINI



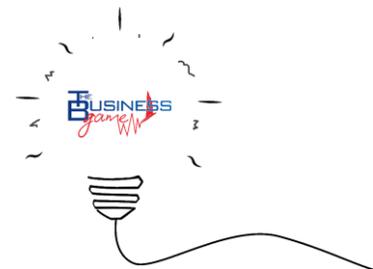
S_Preliminari

Cos'è il Business Game?

Il *Business Game* è un'applicazione *web* che simula un mercato competitivo di tipo Business to Business (BTB). Ogni squadra interpreta il ruolo di una società operante in questo mercato competitivo che deve prendere le appropriate decisioni strategiche.

I business game nascono negli anni '50 e sono caratterizzati da finalità formative e valutative. I principali *obiettivi didattici* riconosciuti dall'European Business Institute riguardano l'affinamento delle capacità decisionali in termini di tempestività ed efficacia delle scelte adottate, la confidenza con situazioni di rischio e incertezza, l'apprendimento di tecniche di gestione, lo sviluppo di una visione sistemica dell'impresa e l'addestramento all'orientamento strategico. Inoltre, poiché solitamente ogni azienda virtuale è gestita da un team di partecipanti, i business game risultano particolarmente adatti a sviluppare quella coscienza di gruppo che acquista sempre maggiore importanza in ambito lavorativo, ma che è spesso trascurata dagli strumenti formativi tradizionali. Come conseguenza, le aziende maggiormente attente e competitive - interessate a fornire una formazione efficace e puntuale ai propri dipendenti - stanno dimostrando un sempre maggior interesse in questo innovativo strumento didattico per allineare i propri dipendenti rispetto alle proprie competenze, valori e cultura aziendali.

Claudio **PARDINI**



S_Preliminari

Il Torneo

Parteciperete ad un torneo che coinvolge tutti i vostri compagni di classe divisi in gruppi. Le migliori squadre passeranno la fase preliminare e potranno sfidare altri studenti.

Si tratta di una vera competizione!! Pertanto è necessario riflettere attentamente sulle scelte che si prendono all'interno del gioco e va ricordato che si perdono punti in caso di scelte sbagliate!

Fate attenzione!

Scenario

Avete deciso di avviare una società, di entrare in un nuovo mercato e competere con altre aziende!

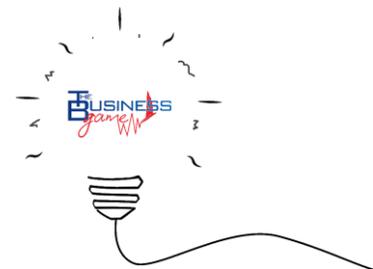
La vostra azienda è una società di produzione e la competizione si svolge all'interno di un mercato chiuso. In questo mercato potete dimostrare la vostra abilità nella gestione aziendale, formulando delle strategie vincenti per essere la migliore azienda!

Nel gioco ci sono un certo numero di scenari, ognuno dei quali rappresenta un mercato diverso nel quale potrete dimostrare di essere i migliori manager.

Lo scenario è scelto dal docente quando viene creato il torneo.

E' possibile provare il gioco giocando contro il computer

Claudio **PARDINI**



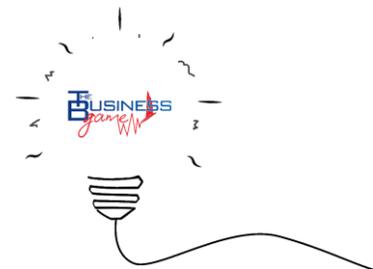
S_Preliminari

Quando il docente ti fornisce il **Codice Torneo**, registrati sulla piattaforma (<http://ustart.thebusinessgame.it>).

Dopo aver eseguito l'accesso, inserisci il **Codice Torneo** nel riquadro **"INSERISCI CODICE CORSO"**.

- **Se sei un Caposquadra:**
 - crea la tua Azienda (segui le istruzioni presenti nella tua area personale);
 - manda gli inviti agli Utenti affinché possano far parte della tua squadra (segui le istruzioni presenti nella tua area personale).
- **Se sei un Utente:**
 - Attendi l'invito di uno dei Capisquadra (gli inviti sono mandati via email ma puoi anche visualizzarli sulla piattaforma di registrazione all'interno della tua area personale).
 - Attendi che il tuo insegnante ti dica quando puoi iniziare a giocare. A quel punto puoi accedere alla piattaforma (<http://ustart.thebusinessgame.it>) e iniziare il gioco.

Claudio **PARDINI**



S_II software

to start the game, go in the *market analysis* area and decide how to compete in it



MARKET ANALYSIS

The first year you can find the market demand request for the next quarter. This value allows you to make hypotheses regarding the formulation of your budget every year.

Market Trends

Periods

19997 gold

275078 gold

then go to the *parameters* area and try to build your offer with a sensitivity analysis



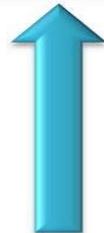
The playing conditions are the yardsticks of your decisions, both in terms of ranking both for the interest by customers on your products.

PRODUCTION PARAMETERS

Data	Quantity
Minimum number of workers on a machine	10
Hours per shift (8 hr x 20 dr x 3 mt)	480
Maximum overtime [%]	50
Storage capacity [pct]	95000
Cost of new machine [€]	1500000.00
Number of machines at start-up	15
Production capacity of a Machine [pct/hour]	21
Minimum maintenance for machine [hours]	50
Depreciation of machine [years]	10
Maintenance cost per hour [€]	9500.00

FUNDAMENTAL PARAMETERS TO EVALUATE MANUFACTURING COSTS AND TO SCALE PLANT RESOURCE & AMT STOCKS

Validate Decisions



Result ok?

Expected Results

Human Resources	
Total employees	300
Level of specialization	0.39
Permanent Employees	130
Temporary Employees	170

THE DATA ARE BASED ON THE DECISIONS MADE BY THE USER

In case you are not satisfied with the results:

Change decisions



Strategic Decisions

Marketing, Production, Procurement, Finance, R & D, Distribution, Human Resources

Budget

Then insert your decision and test them with the **BUDGET** button...

Budget

...and make necessary adjustments!!



Claudio PARDINI



BUSINESS game



S_Il software

Una volta che la procedura di accesso è completata, il sistema visualizzerà il menu principale del gioco. In questa pagina potete esplorare tutte le sezioni del gioco, cliccando sui seguenti link:

Analisi di Mercato: Prima di inserire i dati per avviare il gioco, gli utenti sono invitati a visitare la pagina con l'analisi di mercato. Questa pagina riporta informazioni utili sull'evoluzione prevista della domanda di mercato;

- **Parametri:** Qui potete trovare i parametri di gioco;
- **Decisioni:** L'utente inserisce qui le sue decisioni.
- **Concorrenti:** qui puoi trovare le informazioni, relative al periodo precedente, sui tuoi concorrenti;
- **Decisioni precedenti:** qui puoi vedere i dati che hai inserito durante il periodo precedente;
- **Classifica:** qui puoi vedere i risultati di gioco;
- **Situazione finanziaria:** questa pagina ti offre la situazione finanziaria della tua azienda;
- **Sintesi degli effetti:** In questa pagina sono presenti gli effetti che le proprie decisioni hanno avuto durante il periodo di gioco.

Home Parametri Analisi di mercato Decisioni Aziende concorrenti Decisioni precedenti Risultati Bilancio Effetti delle giocate

Menu di Gioco

Qui è possibile gestire la vostra azienda in base alla descrizione dello scenario presente nel manuale che potete scaricare qui:



Il gioco durerà 8 periodi.

Utilizza il menù **menu** per navigare nel gioco.

Home

1. **Parametri:** Mostra i parametri di gioco per la partita in corso; tali informazioni sono necessarie per gestire la vostra azienda virtuale.
2. **Analisi di mercato:** Prima di inserire i dati per il periodo di gioco in corso, si raccomanda agli utenti di andare alla pagina con l'analisi di mercato che riporta alcune informazioni utili circa l'andamento delle previsioni della domanda del mercato
3. **Decisioni:** Qui gli utenti possono inserire le decisioni di gioco

Sintesi dell'ultimo periodo

1. **Aziende concorrenti:** Qui sono presenti le informazioni che riguardano le aziende concorrenti.
2. **Decisioni Precedenti:** In attesa dei risultati relativi al periodo di gioco in corso, gli utenti possono visualizzare e analizzare i dati precedentemente inseriti.
3. **Risultati:** Questa pagina mostra la classifica del gioco per il periodo in corso
4. **Bilancio:** Questa pagina mostra la situazione finanziaria della vostra azienda per il periodo in corso

Claudio



S_II software

Analisi di Mercato:

L'analisi di mercato è la prima pagina da visualizzare: infatti grazie a essa è possibile conoscere il volume totale della domanda prevista.

La domanda aggregata è riportata in forma tabellare. È presente il valore previsto di domanda per il periodo successivo (in carattere *italico*). Si consiglia di tenere in forte considerazione questo valore, in quanto sarà un valore guida da utilizzare per le proprie previsioni di vendita.



S_Il software

Parametri

Il link *Parametri di Gioco* presente sul menu principale consente di visualizzare tutti i valori assegnati ai differenti *parametri del modello economico* in sede di impostazione della partita. Si consiglia di consultare la pagina dei parametri per comprendere con quale logica investire su una leva piuttosto che su un'altra.

Parametri di produzione

L'efficienza degli impianti è misurata in termini di efficienza nominale. Partendo dal valore nominale, l'efficienza reale è misurata attraverso una relazione lineare, valutata a partire dagli investimenti in manutenzione. Questi investimenti vengono quindi confrontati con il valore "obiettivo" (cioè l'investimento che mi permette di mantenere l'impianto nella sua condizione ottimale). Allo stesso modo, l'efficienza del personale è valutata attraverso una relazione lineare in cui, ancora una volta, i valori massimi e minimi sono fissati in modo parametrico. La produzione dipende sia dall'efficienza dei macchinari che dall'efficienza del personale.

PARAMETRI DI PRODUZIONE PARAMETRI FINANZIARI PARAMETRI LEGATI ALLE RISORSE UMANE

I parametri sono il punto di partenza per poter prendere le tue decisioni.

PARAMETRI DI PRODUZIONE



Descrizione	Valore
Numero minimo di lavoratori per ogni macchinario	10
Ore per turno (8 hh x 20 gg x 3 mm)	480
Massima percentuale di straordinari [%]	50
Capacità del magazzino (pezzi)	95.000
Costo per un nuovo macchinario [€]	1.500.000 €
Numero iniziale di macchinari presenti in azienda	15
Capacità produttiva di un macchinario (pezzi/ora)	21
Minima manutenzione dei macchinari (ore)	50
Ammortamento macchinari [anni]	10
Costo orario per la manutenzione [€]	9.500 €

PARAMETRI FONDAMENTALI PER VALUTARE I COSTI DI PRODUZIONE E PER DIMENSIONARE GLI IMPIANTI PRODUTTIVI, LE RISORSE E I MAGAZZINI

Claudio **PARDINI**



S_Il software

Rapporto Qualità - Prezzo (RQP)

Il RQP rappresenta l'opinione dei consumatori per quanto riguarda i prodotti offerti dalla società. In altre parole, il valore del RQP dipende dall'importanza data dal consumatore alle prestazioni esterne di *prodotto, prezzo e servizio* e dai valori assunti da tali prestazioni. Attraverso il RQP, il modello assegna le quote di mercato.

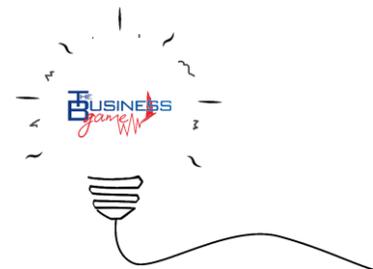
Nel *Business Game* il RQP è definito come la somma pesata delle seguenti prestazioni esterne che impattano direttamente sul cliente:

- Qualità del prodotto
- Qualità del servizio
- Prezzo

Le prestazioni esterne di Prodotto e Servizio dipendono dalle prestazioni interne dell'azienda:

- Qualità (impatta sulla prestazione esterna di prodotto)
- Tempo (impatta sulla prestazione esterna di servizio)
- Flessibilità (impatta sulla prestazione esterna di servizio)

Claudio **PARDINI**



S_ Il software

Previsione di vendita

La previsione di vendita definisce il piano di marketing. L'intera strategia aziendale si basa su questa scelta strategica. In realtà, le altre decisioni da prendere devono allinearsi con le previsioni di vendita in quanto tale valore permette di verificare se gli investimenti sono allineati con le risorse aziendali disponibili (cioè se il valore degli investimenti è confermato dal numero poi delle vendite reali). Il piano di produzione dipende anche da questo valore. Il piano di produzione si riferisce alla ripartizione delle risorse complessive a seconda dei prodotti. In altre parole, la produzione deve essere organizzata, anche sulla base delle previsioni di vendita, che determinano la proporzione della produzione complessiva ripartita tra il primo ed il secondo prodotto.

Per esempio, se le mie previsioni di vendita per questo periodo sono

Previsioni di vendita Prodotto Uno = 100 pezzi

Previsioni di vendita Prodotto Due = 50 pezzi

e la mia capacità produttiva è di 300 pezzi, il mio sistema di produzione produrrà:

Prodotto Uno/ Prodotto Due = $100 / 50 = 2$

Numero di pezzi prodotti Prodotto Uno = 200 pezzi

Numero di pezzi prodotti Prodotto Due = 100 pezzi

$200 + 100 = 300$ che è la mia totale capacità produttiva.

Se le scorte accumulate sono maggiori delle previsioni, il prodotto non viene prodotto:

Magazzino(scorte) Prodotto Uno 100 pezzi

Previsioni di vendita Prodotto Due 80 pezzi

Produzione Prodotto Uno 0 pezzi

Claudio **PARDINI**



S_Il software

Riepilogo degli impatti delle decisioni.

Decisioni	Prestazioni Interne			Prestazioni Esterne	
	Q	T	F	P	S
Pubblicità				+	
Acquisto nuovi macchinari			+		+
Vendita macchinari			+		+
Manutenzione					
Outsourcing			+		
Investimento in design				+	
Investimento in tecnologia				+	
Qualità attesa dei fornitori	+				
Straordinari			+		
Turni di lavoro					
Formazione personale	+		-	+	-
Co-progettazione	+			+	
Investimenti nel canale di distribuzione					+
Crediti clienti					+
Debito fornitori			+		
Assistenza post- vendita					+

Q: effetto sulla qualità
 T: effetto sul tempo
 F: effetto sulla flessibilità
 P: effetto sul prodotto
 S: effetto sul servizio

+ impatto direttamente proporzionale
 - impatto inversamente proporzionale

Claudio PARDINI



S_L'analisi

Risultato previsto

Dopo l'inserimento delle decisioni strategiche, il sistema visualizza il risultato previsto.

Risultati attesi

Risorse Umane

Numero totale di operai	300
Livello di specializzazione	0,36
Operai a tempo indeterminato	130
Operai stagionali	170



I DATI SONO BASATI SULLE DECISIONI INSERITE DALL'UTENTE

Impianto produttivo

Massima produzione [pezzi/ora]	315
Numero di macchinari	15
Produzione Totale	146.821
Ore di attività	996
Efficienza dei macchinari	0,6
Efficienza degli impiegati	0,58
Completezza dei turni [%]	100,0
Produzione totale SUN-SUNG	88.093
Produzione in Outsourcing SUN-SUNG	22.839
Produzione interna SUN-SUNG	65.254
Produzione totale NOKKYA	58.728
Produzione in Outsourcing NOKKYA	15.226
Produzione interna NOKKYA	43.502



I DATI SONO BASATI SULLE DECISIONI INSERITE DALL'UTENTE

Previsione di Vendita

Previsione di Vendita SUN-SUNG [migliaia di pezzi]	90
Previsione di Vendita NOKKYA [migliaia di pezzi]	60



I DATI SONO BASATI SULLE DECISIONI INSERITE DALL'UTENTE

Claudio **PARDINI**



S_L'analisi

Se gli utenti non sono soddisfatti del risultato previsto, possono modificare le decisioni inserite premendo il pulsante Cambia decisioni in fondo alla pagina. In caso contrario, possono premere sul pulsante Salva per salvare le proprie decisioni.

Sintesi dell'ultimo trimestre

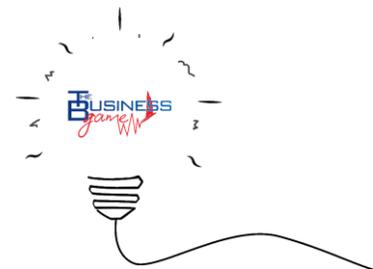
Cliccando sui pulsanti di menu con lo sfondo blu, gli utenti possono ottenere informazioni sulle decisioni precedenti, bilanci, e gli effetti di società di un utente.

Competitors

Il link *Competitors* mostra una pagina che riassume alcuni dei valori inseriti dalle aziende concorrenti:

- **Numero di turni: numero di turni di lavoro attivati dall'azienda;**
- **Nuovo personale a tempo indeterminato: numero di dipendenti a tempo indeterminate all'interno dell'azienda;**
- **Nuovi contratti temporanei: numero di dipendenti temporanei;**
- **Personale: numero totale di dipendenti all'interno dell'azienda;**
- **Prezzo: prezzo di vendita dei prodotti;**
- **Pezzi venduti: numero di prodotti venduti dall'azienda;**

Claudio **PARDINI**



S_L'analisi

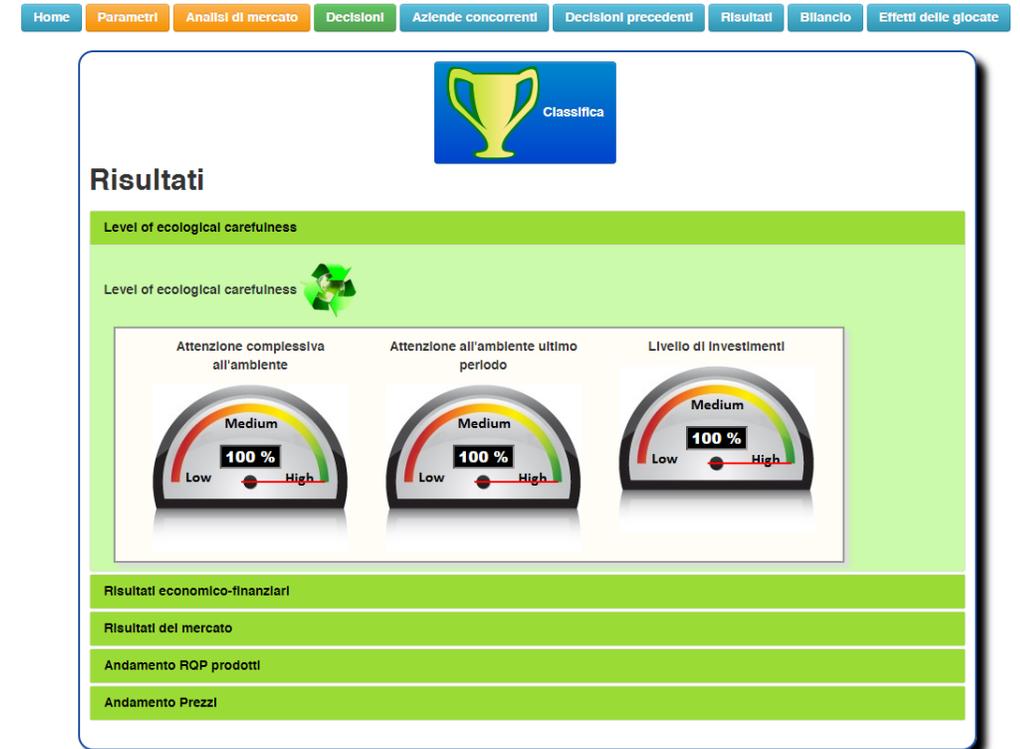
Risultati

Definizione del successo aziendale

Nel *The Business Game* la classifica finale (Company Success) è misurata in termini di successo reddituale, che è legato agli indici economici e finanziari, quindi, ai profitti aziendali di successo competitivo, che è legato alla quota di mercato aggregata data da il valore del rapporto qualità-prezzo dei due prodotti, l'attenzione ecologica della società, in relazione agli investimenti per la riduzione dell'inquinamento, la manutenzione e altre decisioni, e dalla combinazione delle decisioni inserite.

Bilancio

In questa pagina, gli utenti possono trovare delle tabelle che riportano la situazione finanziaria della società: c'è un prospetto delle attività e passività (stato patrimoniale), la dichiarazione di utili e perdite (conto economico), e l'analisi degli indici di bilancio.



Claudio **PARDINI**



S_L'analisi

Sintesi degli effetti

Offerta: Offerta per il periodo di gioco, consistente della produzione complessiva e delle scorte disponibili;

Pezzi venduti: numero di articoli venduti tenendo conto dell'offerta, della domanda, e del rapporto qualità-prezzo;

Pezzi invenduti: numero di pezzi invenduti calcolati come differenza tra offerta complessiva e pezzi venduti;

Le scorte: scorte disponibili alla fine del periodo di gioco, corrispondenti al numero minimo di prodotti non venduti tenendo conto della capacità di stoccaggio;

Numero totale di macchine: il numero totale di macchinari posseduti dall'azienda;

Pezzi svenduti: numero di prodotti svenduti, calcolata come la differenza tra i pezzi invenduti e il numero dei pezzi stoccati internamente ed esternamente in azienda;

Capacità produttiva: valore nominale di capacità produttiva tenendo conto dei due prodotti;

Capacità del magazzino : valore nominale della capacità del magazzino.

Personale a tempo indeterminato: numero di dipendenti a tempo indeterminate. Tiene conto dei nuovi assunti e di quelli già presenti nell'azienda;

Specializzazione personale a tempo indeterminato: grado di specializzazione del personale a tempo indeterminato, che si riflette nel grado di specializzazione del personale dell'azienda e nuovi assunti;

Personale stagionale: numero di dipendenti stagionale;

Personale: numero totale dei dipendenti dell'azienda.

Specializzazione del personale: livello medio di specializzazione del personale aziendale.

Claudio PARDINI

