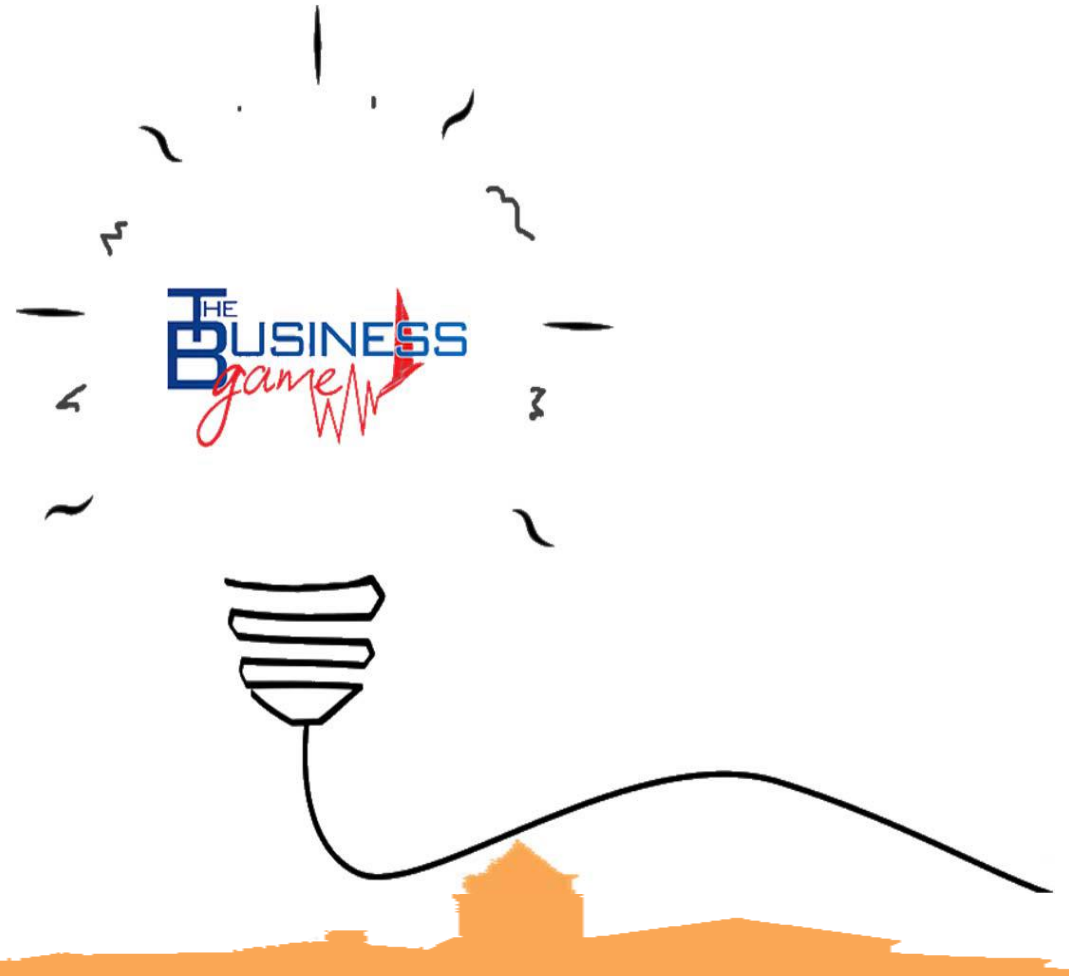


# BUSINESS GAME

un progetto per rafforzare le conoscenze di Economia  
e per i PCTO

# Obiettivi e finalità formative del progetto

divertirsi con l'economia



# Cos'è il 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



# Strategia

C  
L  
A  
U  
D  
I  
O  
  
P  
A  
R  
D  
I  
N  
I

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

Occorrono:

**Decisioni strategiche**

**Scelte tempestive ed efficaci sui parametri**

# I Parametri

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

Parametri di produzione

Parametri finanziari

Parametri legati alle risorse umane

# Obiettivi Formativi del Business Game

- Apprendimento di tecniche di gestione di impresa
- Miglior orientamento all'approccio strategico e 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

# 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.

Ovvero gli algoritmi tengono conto delle scelte di tutti i concorrenti e assegnano i valori sulla base di tali scelte

# Il Business Game si raccorda con i percorsi di PCTO

perché promuove competenze di cittadinanza attiva

- confronto con gli altri
- lavoro di gruppo
- accettazione degli errori
- ...

# 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
- Indici di Bilancio
- ...

# Come partecipare

Entro la prima quindicina di ottobre sarà inviato il modulo di adesione a tutte le scuole.

La formazione (gratuita) sarà erogata da CONFAO on line a tutti i docenti delle scuole che aderiranno al progetto

Al termine dell'a.s. CONFAO certifica almeno 30 ore di PCTO per Studenti e Docenti



# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

CLAUDIO  
PARDINI

[claudiopardini1951@gmail.com](mailto:claudiopardini1951@gmail.com)  
[a.danieli@confao.it](mailto:a.danieli@confao.it)

ARIANNA  
DANIELI