

Leve di Intervento

AREA MARKETING E COMMERCIALE

LAVATRICI
prezzo 451 (per 1)
promozione 520 (per 1000)
pubblicità 1040 (per 1000)
previsione di vendita 50 (per 1000)

ASCIUGABIANCHERIA
prezzo 316 (per 1)
promozione 780 (per 1000)
pubblicità 1040 (per 1000)
previsione di vendita 50 (per 1000)

AREA FINANZA

durata finanziamento 0 (massimo 6 periodi)
valore 0 (per 1000)
tipo di finanziamento nessun finanziamento

AREA PRODUZIONE

dimensionamento del lotto a fabbisogno
manifatturazione 1200 (per 1000)
outsourcing 0 (in percentuale)

AREA APPROvvigionAMENTI

durata debiti verso fornitori 30 (giorni)
FORNITORI DI MATERIE PRIME

numerostà: due, localizzazione: nazionale, affidabilità: buona, dimensionamento del lotto: a fabbisogno.

FORNITORI DI COMPONENTI
numerostà: due, localizzazione: nazionale, affidabilità: buona, dimensionamento del lotto: a fabbisogno.

Analisi di Mercato

In questa pagina è possibile conoscere la domanda di mercato prevista per il successivo trimestre. Questi valori si permettono di formulare ipotesi ragionevoli nel suo budget monetario.

Periodo	Lavatrici	Asciugabiancheria
periodo 1	1000	450
periodo 2	1012	452
periodo 3	1024	454
periodo 4	1036	456

Risultato Previsto

I seguenti dati sono calcolati in base alle previsioni di vendita.

PERSONALE TOTALE
personale 1150 (periodico), specializzazione personale 50 (in percentuale)

CONTRATTI
personale tempo indeterminato 850, personale stagionale 300, personale interinale 0

EFFICIENZA DEI TUONI
1° Tuono (Completo), 2° Tuono (Abbozzo), 3° Tuono (Non Abbozzo)

DATI DI STABILIMENTO
capacità produttiva 200 (pezzi), capacità di stoccaggio 95 (ore di attività), me e altri 960 (rendimento impianto TT - Massimo valore) (in percentuale), rendimento personale 99 (in percentuale)

PRODUZIONE PREVISTA
LAVATRICI: produzione interna (in questo periodo) 0, scorte dallo scorso periodo 0, produzione in outsourcing (in questo periodo) 0, pezzi stoccati presso terzi (dallo scorso periodo) 0, offerta 131 (PER 1000)
ASCIUGABIANCHERIA: produzione interna (in questo periodo) 0, scorte dallo scorso periodo 0, produzione in outsourcing (in questo periodo) 0, pezzi stoccati presso terzi (dallo scorso periodo) 0, offerta 131 (PER 1000)



Learning by gaming



Learning by gaming

BUSINESS game

MANAGEMENT BUSINESS GAME

✉ info@thebusinessgame.it
📞 0432-1717171



www.thebusinessgame.it

Il Management Business Game

Il Management Game è un management game avanzato incentrato sulla simulazione di un mercato concorrenziale. Il modello economico è estremamente configurabile essendo possibile intervenire su un ampio numero di parametri al fine di simulare le più svariate realtà di mercato. Sono presenti anche alcuni scenari di mercato precostruiti, corredati dalla relativa documentazione esplicativa.

Gli indicatori utilizzati dal modello per valutare le performance delle aziende sono due: la quota di mercato che descrive la performance dell'azienda in termini di successo competitivo e la redditività che definisce la performance dell'azienda in termini di successo reddituale attraverso principali indicatori economico finanziari.

Il prodotto viene proposto **personalizzando** sia il **percorso didattico** (frontale, web o blended) che il **contesto manageriale** in cui avviene la simulazione.



Caratteristiche del game

Ogni team di giocatori rappresenta il management di un'azienda e compie scelte strategiche e operative all'interno di un mercato simulato e basato su un modello economico definito e realistico.

Il compito delle squadre è dunque quello di individuare e attuare le strategie migliori per massimizzare gli obiettivi di efficacia ed efficienza aziendale al fine di aggiudicarsi la competizione con le imprese presenti sul mercato virtuale.

Obiettivi formativi

- ◆ Affinamento capacità decisionali
- ◆ Presa di confidenza con situazioni di rischio e incertezza
- ◆ Apprendimento tecniche di gestione
- ◆ Integrazione tra le funzioni aziendali
- ◆ Addestramento strategico
- ◆ Sviluppo team working
- ◆ Sviluppo soft-skill partecipanti



MANAGEMENT BUSINESS GAME