



CREA



LA TUA IMPRESA

PROGETTO DI CONTINUITÀ' / ORIENTAMENTO
1 DICEMBRE 2025



Istituto Tecnico Economico

CREA LA TUA IMPRESA
METTI IN MOTO LA TUA CREATIVITA'

II
EDIZIONE

ISTITUTO ONNICOMPRENSIVO BORGOROSE

COS'È UN BUSINESS GAME?

Il business game è un gioco di squadra che ti permette di simulare la gestione di un'impresa. L'obiettivo è sviluppare la tua idea di impresa, prendendo decisioni strategiche e creative per farla crescere e avere successo.

Qui sotto trovi le regole:

1. Formazione delle squadre

Ogni squadra sarà composta da 10 studenti e ogni squadra rappresenta un'azienda. Decidete insieme il nome della vostra impresa e il tipo di prodotto o servizio che offrirete (ad esempio: una pasticceria, un'app per smartphone, un negozio di abbigliamento, ecc.).

2. Ruoli nella squadra

Ogni componente della squadra avrà un ruolo preciso e prende parte alla discussione del Consiglio di Amministrazione. Se siete meno di 10, potete dividervi i ruoli tra voi o eliminare quelli non necessari.

3. Svolgimento del gioco

Fase 1: Creazione dell'idea

- La squadra deve creare un prodotto o servizio originale.

Fase 2: Costruzione del piano aziendale

- Scrivete un breve piano che spieghi:
 - Il nome della vostra azienda.
 - Cosa volete vendere e perché è utile o interessante.
 - Quanto costerà il vostro prodotto e quanto pensate di guadagnare.

Fase 3: Presentazione dell'impresa

- Ogni squadra presenterà la propria azienda davanti a una giuria.
- Potete usare disegni, cartelloni o presentazioni digitali per spiegare la vostra idea.

Fase 4: Come si vince?

La giuria valuterà le squadre in base a:

- **Creatività:** Quanto è originale la vostra idea?
- **Piano aziendale:** È chiaro e realistico?
- **Presentazione:** Avete spiegato bene la vostra idea?
- **Capacità di lavorare in gruppo:** Avete lavorato bene?

La squadra con il punteggio più alto vince il Business Game!



Fase 1: Verbale organigramma RIF. SCHEDA N. 1

Il gruppo si riunisce per la prima volta e stabilisce **l’organigramma, il nome dell’azienda e discute dei punti all’ordine del giorno.**

Fase 2: Brainstorming e Pianificazione aziendale RIF. SCHEDA N. 2

Rifacendovi ai concetti di **imprenditorialità e azienda, ideate una vostra azienda** e il suo prodotto di punta.
Scegliete un settore di mercato in cui inserirvi e proponete idee creative e innovative su beni o servizi non ancora presenti.
Infine, selezionate un'idea da sviluppare (nome azienda, prodotto/servizio, scopo).

Settori di mercato:

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| 1) Ristorazione | 6) Azienda agricola |
| 2) Tecnologia e innovazione | 7) Salute e benessere |
| 3) Moda e abbigliamento | 8) Arte e design |
| 4) Ambiente e sostenibilità | 9) Turismo e viaggi |
| 5) Intrattenimento e tempo libero | 10) Space |

Riferendovi ai concetti di **mercato target, valore aggiunto e strategie aziendali** organizzate il vostro piano aziendale e il logo che può rappresentarlo meglio.

Fornite una traccia per organizzare il piano aziendale e ogni gruppo compila una scheda di sintesi della propria azienda:

- Nome azienda e logo.
- Descrizione prodotto/servizio.
- Target di mercato.
- Valore aggiunto.

Ogni gruppo spiega il prodotto, il logo e spiega brevemente il piano aziendale (5 minuti).

Fase 3: Marketing e Presentazione

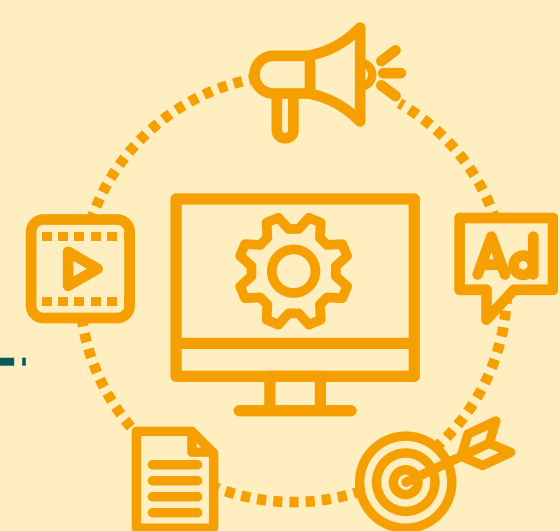
Riferendovi ai concetti di **marketing e pubblicità,** organizzate la vostra campagna pubblicitaria.

- Ogni gruppo:
 - Sviluppa una strategia di marketing: slogan, canali di comunicazione, pubblico di riferimento.
 - Prepara una presentazione creativa (mini spot, cartelloni, simulazione di post sui social).

Condivisione: Ogni gruppo presenta la propria strategia agli altri.

Fase 4: Discussione globale dell’attività

Ogni gruppo interviene nel dibattito finale per la restituzione di pareri e impressioni.



I VERBALE DELL’AZIENDA
ORGANIGRAMMA

Il giorno alle ore si riunisce per il primo Consiglio di Amministrazione il gruppo:

Constatata la presenza legale dei partecipanti, può iniziare la riunione circa i seguenti punti all’ordine del giorno:

- 1) Definizione dell’**organigramma aziendale**;
- 2) Definizione del **nome dell’azienda**;
- 3) Raccolta idee circa il **settore** e il **prodotto atteso**.

Circa il primo punto all’o.d.g. a seguito di lungo dibattito, il Consiglio di Amministrazione dell’azienda risulta così composto:

- Amministratore unico/ rappresentante legale:**
- Il responsabile risorse umane:**
- Il responsabile finanziario:**
- Il responsabile amministrativo:**
- Il responsabile marketing:**
- Il responsabile delle vendite:**
- Il responsabile della ricerca di mercato:**
- Il designer del prodotto:**
- Il responsabile della comunicazione:**
- Il responsabile della logistica:**

Stabiliti i ruoli, può iniziare il dibattito sull’ideazione dell’azienda e del suo prodotto di punta.

A seguito di lungo dibattito e votazione il nome dell’azienda definito risulta essere:

Il Consiglio di Amministrazione espone diverse idee circa il business prodotto. L’azienda quindi venderà **beni materiali** (alimentari, abbigliamento, ecc.) o **servizi** (per esempio, assistenza per anziani o il doposcuola dei bambini).



QUALE RUOLO È ADATTO A TE?

Amministratore Unico / Rappresentante Legale

- Cosa fa: Coordina il lavoro della squadra e si assume le responsabilità legali dell'azienda.
- Soft skills:
 - Leadership.
 - Capacità di prendere decisioni.
 - Responsabilità.

Responsabile delle Vendite

- Cosa fa: Pensa a come vendere il prodotto ai clienti.
- Soft skills:
 - Capacità di negoziazione.
 - Relazioni interpersonali.
 - Fiducia in se stessi.

Responsabile Risorse Umane

- Cosa fa: Propone idee originali per il prodotto o servizio.
- Soft skills:
 - Creatività.
 - Capacità di ascolto.
 - Collaborazione.

Responsabile della Ricerca di Mercato

- Cosa fa: Analizza i gusti e i bisogni dei clienti.
- Soft skills:
 - Capacità di osservazione.
 - Analisi critica.
 - Curiosità.

Responsabile Finanziario

- Cosa fa: Tiene d'occhio i costi e i guadagni dell'impresa.
- Soft skills:
 - Precisione.
 - Pensiero logico.
 - Affidabilità.

Designer del Prodotto

- Cosa fa: Disegna e immagina il prodotto nella sua forma.
- Soft skills:
 - Creatività.
 - Attenzione ai dettagli.
 - Abilità artistiche.

Responsabile Amministrativo

- Cosa fa: Gestisce la contabilità e la documentazione dell'azienda.
- Soft skills:
 - Organizzazione.
 - Precisione.
 - Attenzione ai dettagli.

Responsabile della Comunicazione

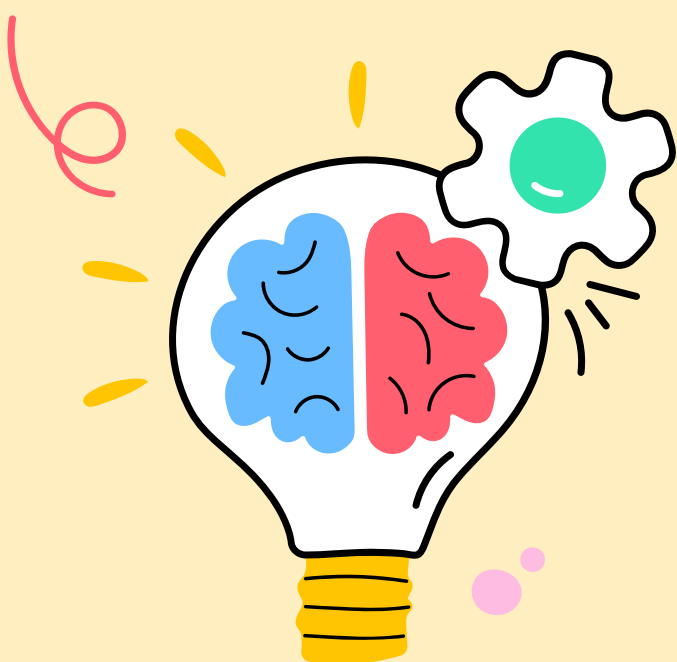
- Cosa fa: Espone e spiega il progetto.
- Soft skills:
 - Comunicazione chiara.
 - Capacità di parlare in pubblico.
 - Empatia.

Responsabile Marketing

- Cosa fa: Trova il modo di pubblicizzare il prodotto.
- Soft skills:
 - Creatività.
 - Comunicazione efficace.

Responsabile della Logistica

- Cosa fa: Pianifica come organizzare la produzione.
- Soft skills:
 - Organizzazione.
 - Problem solving.
 - Pianificazione strategica.



SCHEDA DI PRESENTAZIONE DELL’AZIENDA

Nome azienda:

Settore di mercato di riferimento:

Prodotto scelto:

Target di mercato (a chi ci rivolgiamo?):

Valore unico (Perché dovrebbero scegliere voi?):.....
.....
.....

RAPPRESENTA LA TUA IDEA

PRODOTTO SCELTO:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



MATRICE SWOT

Mettete una X sulle affermazioni che rappresentano la vostra idea di business.

PUNTI DI FORZA (strengths)

- SAPPIAMO FARE QUALCOSA MEGLIO DI ALTRE AZIENDE E QUESTO CI RENDE SPECIALI.
- IL NOSTRO PRODOTTO È DIVERSO O PIÙ UTILE RISPETTO AGLI ALTRI.
- ABBIAMO IDEE ORIGINALI CHE POSSONO ATTIRARE MOLTE PERSONE.
- SIAMO UNA SQUADRA CON BUONE CAPACITÀ E CI AIUTIAMO A VICENDA.
- USIAMO STRUMENTI O TECNOLOGIE CHE CI DANNO UN VANTAGGIO.

PUNTI DI DEBOLEZZA (weaknesses)

- NON ABBIAMO MOLTA ESPERIENZA E DOBBIAMO IMPARARE MOLTE COSE.
- A VOLTE CI MANCA IL TEMPO O L'ORGANIZZAZIONE PER FARE TUTTO BENE.
- NON ABBIAMO TUTTE LE RISORSE O I SOLDI CHE CI SERVIREBBERO.
- CI SONO ASPETTI DEL NOSTRO PRODOTTO CHE POSSIAMO MIGLIORARE.
- NON SIAMO ANCORA CONOSCIUTI, QUINDI È DIFFICILE FARCI NOTARE.

OPPORTUNITÀ (opportunities)

- CI SONO PERSONE CHE HANNO BISOGNO DEL NOSTRO PRODOTTO E POSSIAMO AIUTARLE.
- POSSIAMO MIGLIORARE IL NOSTRO PROGETTO AGGIUNGENDO NUOVE IDEE.
- C'È SPAZIO NEL MERCATO PER QUALCOSA DI NUOVO COME QUELLO CHE OFFRIAMO.
- POSSIAMO COLLABORARE CON ALTRE PERSONE O AZIENDE PER CRESCERE.
- LE ABITUDINI DELLE PERSONE STANNO CAMBIANDO, E IL NOSTRO PRODOTTO PUÒ ESSERE UTILE.

MINACCE (threats)

- CI SONO AZIENDE PIÙ GRANDI O PIÙ ESPERTE CHE POTREBBERO SUPERARCI.
- ALCUNI CLIENTI POTREBBERO PREFERIRE UN PRODOTTO SIMILE AL NOSTRO MA GIÀ FAMOSO.
- POTREMMO AVERE DIFFICOLTÀ A TENERE I COSTI BASSI E I PREZZI GIUSTI.
- SE CI SONO CAMBIAMENTI NELLE REGOLE, POTREMMO DOVER CAMBIARE IL NOSTRO PROGETTO.
- NON TUTTI POTREBBERO CAPIRE SUBITO QUANTO È UTILE IL NOSTRO PRODOTTO.

SCHEDA N.3

SCHEDA MARKETING E PUBBLICITÀ

METTI IN MOTO LA TUA CREATIVITÀ

Fate conoscere il vostro prodotto / servizio attraverso la scelta di:

- **Logo:** immagine che rappresenti il nome e il prodotto in modo efficace.
- **Slogan:** una frase breve e facile da ricordare che rappresenta il prodotto o l'azienda.
Esempio: "La freschezza ogni giorno!" per un negozio di frutta.
- **Canali di comunicazione:** i modi per far conoscere il prodotto (es. social media, volantini, video).
- **Compito: ogni gruppo deve creare una campagna pubblicitaria con:**
 1. Un logo.
 2. Uno slogan.
 3. Un cartellone pubblicitario.
 4. Una simulazione di post sui social.

LOGO

SLOGAN:

Journal of Management Inquiry 16(4) 409-427
© The Author(s) 2007
Reprints and permissions:
<http://www.sagepub.com/journalsPermissions.nav>

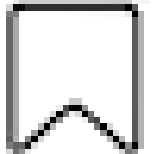
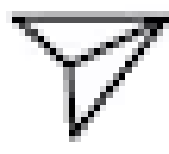
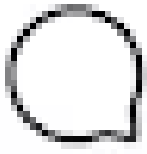
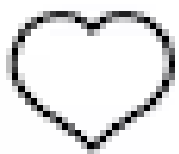
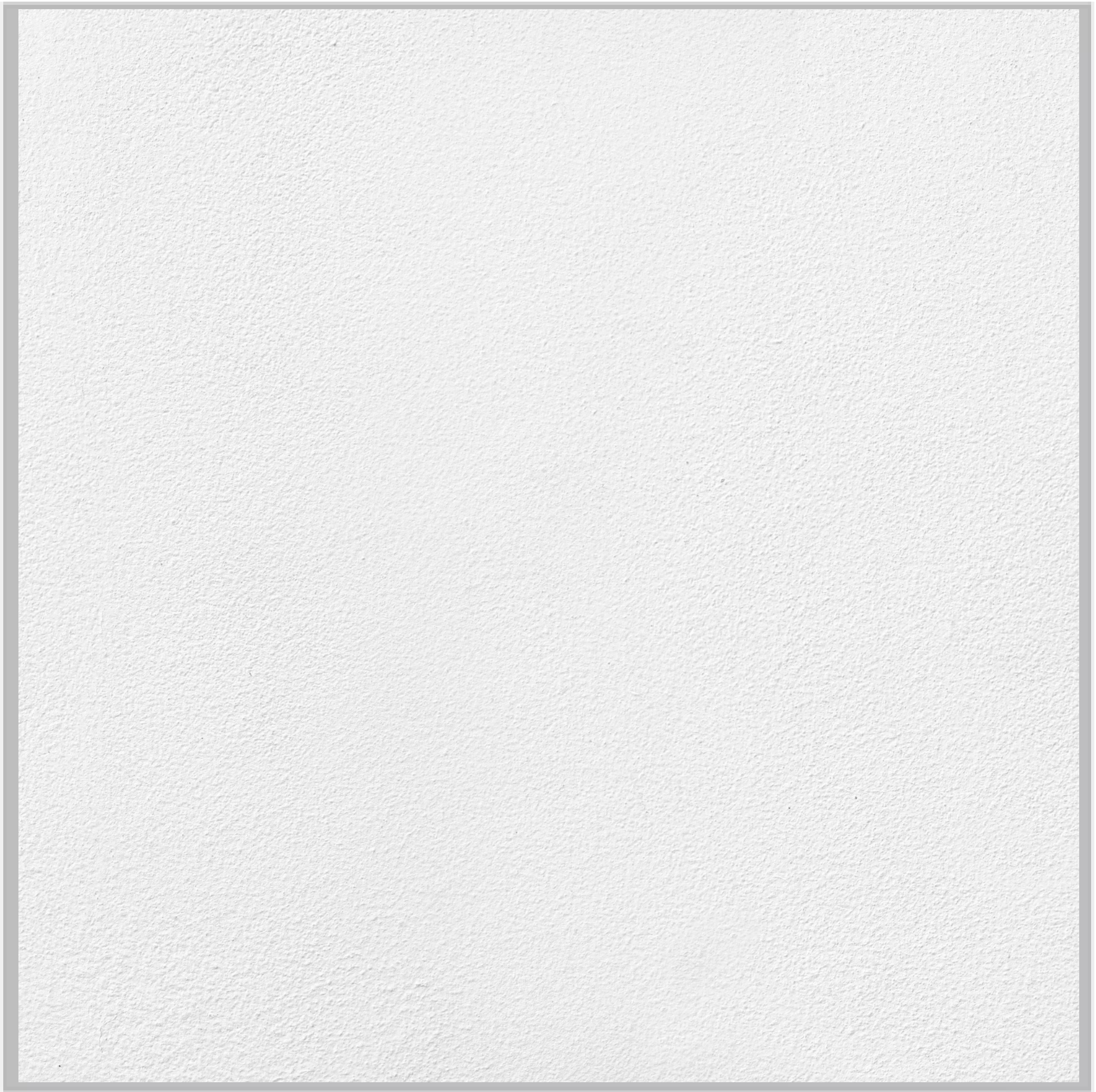
This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue dashed lines, resembling notebook paper. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

SCHEDA N.3

SCHEDA MARKETING E PUBBLICITÀ

METTI IN MOTO LA TUA CREATIVITÀ

SIMULAZIONE POST- SOCIAL



11,583 likes

Username instagram template [#template](#) [#viral](#) [#trending](#)

[View all 108 comments](#)

4 Days Ago

SCHEDA DI AUTOVALUTAZIONE

Ragiona sull’attività appena conclusa e sulla tua partecipazione.
Poi metti una X dove ritieni opportuno.

			
Ho lavorato bene			
Ho rispettato il ruolo assegnato			
Ho trattato i miei compagni con rispetto			
Ho fatto domande se non capivo e chiesto aiuto quando ero in difficoltà			
Ho ascoltato con attenzione mentre gli altri parlavano			
Ho aiutato chi era in difficoltà			
Ho aiutato a risolvere i conflitti con serenità			

- Cosa ho imparato da questa esperienza?
.....
.....
- Quali problemi ho incontrato?
.....
.....
.....
- Ho trovato l’esperienza di lavorare in gruppo *positiva/ negativa* perchè ?
.....
.....
.....
.....

SCHEDA DI VALUTAZIONE

Squadra:

La giuria valuterà da 1 a 10 le squadre in base a:

• <u>Creatività:</u> Quanto è originale la vostra idea?	
• <u>Piano aziendale:</u> È chiaro e realistico?	
• <u>Presentazione:</u> Avete spiegato bene la vostra idea?	
• <u>Capacità di lavorare in gruppo:</u> Avete lavorato bene?	
	Totale:



GLOSSARIO ECONOMICO ESSENZIALE

1. Imprenditorialità e Azienda

- **Imprenditorialità:** È la capacità di creare qualcosa di nuovo per soddisfare un bisogno o risolvere un problema. Gli imprenditori usano idee, coraggio e creatività per avviare un'azienda.
- **Azienda:** È un'organizzazione che produce beni (oggetti) o offre servizi (attività utili) per soddisfare i bisogni delle persone.
-

Esempio:

Un imprenditore vede che molte persone vogliono mangiare sano ma non hanno tempo per cucinare. Crea un'azienda che vende pasti pronti e salutari.

Domande per il tuo progetto:

- Qual è l'idea alla base della tua azienda?
- Quali bisogni soddisfa?

2. Mercato Target

- **Mercato target:** È il gruppo di persone a cui vuoi vendere il tuo prodotto o servizio. Sono i tuoi clienti ideali.
- Per scegliere il mercato target, considera:
 - Età: giovani, adulti, bambini?
 - Interessi: cosa piace fare ai tuoi clienti?
 - Bisogni: cosa cercano o di cosa hanno bisogno?

Esempio:

Se la tua azienda vende zaini alla moda, il tuo mercato target potrebbe essere studenti tra i 12 e i 18 anni.

Domande per il tuo progetto:

- Chi userà il tuo prodotto/servizio?
- Perché queste persone lo troveranno utile?

3. Valore Aggiunto

- **Valore aggiunto:** È ciò che rende unico il tuo prodotto o servizio rispetto agli altri. Risponde alla domanda: "Perché i clienti dovrebbero scegliere te?"
- Può essere:
 - La qualità (es. più resistente).
 - Il prezzo (es. costa meno).
 - L'innovazione (es. un prodotto nuovo o diverso).
 - L'esperienza (es. servizio più veloce o più comodo).

Esempio:

Un negozio di scarpe aggiunge il servizio di personalizzazione: puoi scegliere i colori e i dettagli.

Domande per il tuo progetto:

- Qual è il tuo valore aggiunto?
- Cosa ti rende diverso dai tuoi concorrenti?

GLOSSARIO ECONOMICO ESSENZIALE

4. Strategie Aziendali

- **Strategia aziendale:** È il piano che segui per raggiungere i tuoi obiettivi.
 - Esempio di obiettivo: Vendere 100 prodotti in un mese.
 - Strategia: Offrire uno sconto del 10% ai primi 50 clienti.
- Una buona strategia tiene conto di:
 - Cosa vuoi ottenere (obiettivi).
 - Come lo farai (passaggi concreti).

Esempio:

Un'azienda vuole far conoscere un nuovo prodotto e decide di regalare campioni gratuiti ai primi clienti.

Domande per il tuo progetto:

- Qual è il tuo obiettivo?
- Come lo raggiungerai?

5. Marketing e Pubblicità

- **Marketing:** È il modo in cui fai conoscere il tuo prodotto o servizio ai clienti. Aiuta a spiegare:
 - Cos'è.
 - Perché è utile.
 - Dove trovarlo.
- **Pubblicità:** È uno strumento del marketing che serve a comunicare con il pubblico attraverso:
 - Annunci sui social media.
 - Cartelloni e volantini.
 - Spot in TV o video online.

Esempio:

Un negozio di gelati pubblica foto colorate dei suoi prodotti su Instagram con il messaggio: “Vieni a provare il gusto dell'estate!”

Domande per il tuo progetto:

- Come farai conoscere la tua azienda?
- Quali strumenti pubblicitari userai?