

The Business Game

The Business Game (TBG) è un prodotto e un servizio di formazione proposto dalla *The Business Game srl* con la professionalità e l'esperienza dei propri docenti e sviluppatori, maturata sia in ambito universitario che aziendale. Applicativo flessibile e web-based, il TBG è un *business game web-based avanzata*, incentrato sulla simulazione della gestione d'impresa all'interno di un mercato concorrenziale. Ogni giocatore (o 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 ed estremamente realistico. Il modello economico è completamente flessibile, e permette la simulazione delle più svariate realtà di mercato adattandosi alle specifiche esigenze formative di qualunque realtà aziendale.

Cos'è un Business Game?

Un *business game* (o management game) è innanzitutto un *gioco* in quanto prevede l'esistenza di uno o più giocatori interessati al raggiungimento di un obiettivo comune. Inoltre un business game è una *simulazione*, in quanto sottende un *modello economico* definito allo scopo di fornire un'approssimazione il quanto più possibile accurata di una realtà di mercato e delle problematiche aziendali.

I business game nascono negli anni '50 e sono caratterizzati da finalità formative e valutative. I principali *obiettivi formativi* 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, l'integrazione tra le diverse funzioni aziendali e l'addestramento all'orientamento strategico. Inoltre - solitamente - ogni azienda virtuale è gestita da un team di partecipanti; in tale contesto 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.

I business game variano considerevolmente in relazione al contesto in cui sono stati sviluppati e in cui verranno adottati. Ne esistono numerose tipologie classificabili in base all'elaborazione dei dati (manuale o automatica), al numero dei giocatori (single-player o multiplayer), alla specificità del modello (funzionale o interfunzionale), al numero di prodotti e/o mercati e al numero delle leve di intervento.

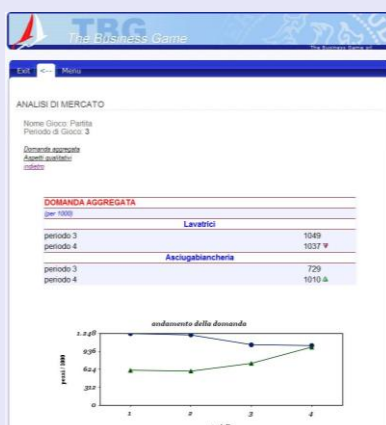
Sebbene all'estero i business game siano apprezzati e spesso adottati in ambito universitario, nei master in business administration e nei formativi delle imprese, in Italia non sono ancora molto diffusi. Tuttavia *le imprese maggiormente attente e competitive - interessate a fornire una formazione efficace e puntuale ai propri dipendenti - stanno dimostrando un sempre maggior interesse in questo innovativo strumento didattico.*



Caratteristiche di "The Business Game"

The Business Game è un'applicazione *web-based* multilingue ad architettura client-server in cui l'interfaccia utente è rappresentata dal sito web. L'utente può quindi accedere al gioco attraverso l'interfaccia web (estremamente *user-friendly*) utilizzabile da *qualsiasi computer connesso a Internet*, senza alcun vincolo né di spazio né di tempo e con qualunque sistema operativo (Microsoft®, Linux®, ecc.) e browser (explorer®, firefox®, ecc.).

Il *The Business Game* è un management game avanzato incentrato sulla simulazione di un mercato concorrenziale, in cui vi è la possibilità di segmentare il mercato con un numero variabile di prodotti. 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.



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.

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. Gli indici scelti per rappresentare la redditività, e quindi il successo reddituale, di un'azienda sono il *ROS (Return On Sales)*, il *ROA (Return On Assets)*, e l'*OCF (Operating Cash Flow)*. Il *successo aziendale*, sintesi sia del successo reddituale che del successo competitivo, è stato creato per valutare appieno la prestazione dei giocatori e le loro capacità manageriali, e proprio per questo essa riassume i vari aspetti aziendali in un unico valore.

Il numero di team (aziende) può variare da un minimo di 1 a un massimo di 99. L'orizzonte temporale della competizione può variare da 1 a 10 anni virtuali, corrispondenti a 4 e 40 periodi di gioco. L'interazione con il gioco avviene attraverso l'azione di diverse leve d'intervento (variabili anch'esse) relative alle più importanti funzioni aziendali:

- ★ area marketing e commerciale
- ★ area produzione
- ★ area approvvigionamento
- ★ area distribuzione
- ★ area risorse umane
- ★ area ricerca e sviluppo
- ★ area finanza e controllo

AREA MARKETING E COMMERCIALE		
Lavatrici		
prezzo	320	(per 1)
promozione	520	(per 1000)
pubblicità	1040	(per 1000)
previsione di vendita	125	(per 1000)
Asciugabiancheria		
prezzo	240	(per 1)
promozione	760	(per 1000)
pubblicità	1540	(per 1000)
previsione di vendita	43	(per 1000)
AREA PRODUZIONE		
dimensionamento del lotto	4	al bisogno (per 1000)
manutenzione	410	(per 1000)
outsourcing	0	(in percentuale)
Attivazione finanziamento		
durata finanziamento	0	(massimo 4 periodi)
valore	0	(per 1000)
tipo di finanziamento	annual finanziamento	

Personale Totale	
personale	950 (persone)
specializzazione personale	50 (in percentuale)
Contratti	
personale tempo indeterminato	550
personale stagionale	400
personale interinale/collocare appartenere all'interinale	0
Utilizzazione del personale	
1° Turno (Completo)	██████████
2° Turno (Completo)	██████████
3° Turno (Non Attivo)	██████████
Personale non utilizzato:	50 (persone)

Il modello economico è completamente flessibile, e permette la simulazione delle più svariate realtà di mercato adattandosi alle specifiche esigenze formative di qualunque realtà aziendale.

Il servizio di formazione tramite *The Business Game* è offerto con soluzioni:

- ★ *personalizzate*: rispetto alle esigenze dei nostri clienti (ad esempio in termini di aspetti grafici, tempi e modalità di erogazione....)
- ★ *versatili*: i nostri clienti possono ottenere un adattamento del modello economico del software *The Business Game* (ad esempio a quale ambito aziendale dare più importanza, su quali prestazioni valutare la gestione aziendale....)
- ★ *flessibili*: i nostri clienti possono competere nel mercato che desiderano; sono possibili complete ridefinizioni del modello economico del gioco adattandolo a tutti i settori produttivi e di servizi.

Gli obiettivi formativi conseguibili grazie a questo strumento sono:

- ★ Apprendimento di tecniche di gestione d'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 delle capacità decisionali in termini di tempestività ed efficacia delle scelte adottate
- ★ Sviluppo delle soft skill dei partecipanti (leadership, team-working....)

Ulteriori informazioni

Tutti i dettagli necessari e il materiale scaricabile (manuale e presentazioni) per partecipare al gioco o per creare partite gratuite di prova sono presenti nel sito web: <http://www.thebusinessgame.it/>

Contatti

The Business Game srl

Sede legale: via Paolo Sarpi n° 18/G

Sede operativa: via Oderzo n° 1

33100 Udine (UD), Italia

P.iva 02511570307

Mail: info@thebusinessgame.it

Tel: +39 0432 629 753

The Business Game srl - via Oderzo 1, Udine 33100 Italy - info@thebusinessgame.it - www.thebusinessgame.it

Home | L'azienda | Offerta | Clienti | Supporto | Approfondimenti | Contattaci

Free Game

Mettilo in gioco
Play your Business
Il gioco del Sole 24 Ore
Diventa il Boss dell'azienda!

News

Testimonianze
Rassegna Stampa

Download

Scarica la Brochure del TBG
Presentazioni
Pubblicazioni

Università degli Studi di Udine

“Non esiste senza favorevole per chi non sa verso quale porta andare”
Seneca

“Sono stato coinvolto in un torneo The Business Game e ricordo il realismo della competizione, il coinvolgimento nel momento delle scelte strategiche e l'entusiasmo del team. Consiglio ogni consulente dovrebbe vivere questa esperienza formativa.”
Ing. Gianluca Zanatta
Associato
McKinsey & Company, Inc. Italy

La The Business Game srl è uno spin-off dell'Università degli Studi di Udine specializzato nella consulenza e formazione manageriale attraverso la simulazione della gestione di impresa. Il know-how e le elevate competenze maturate negli anni dal team della The Business Game, sia in campo consulenziale che nella formazione universitaria di alto livello, e la continua attività di ricerca, le permettono un'ampia offerta di servizi quali:

- Formazione sia frontale che a distanza attraverso l'impiego di strumenti avanzati di e-learning a elevata interazione
- Sviluppo e personalizzazione di business games e software di business simulation
- Reclutamento e networking attraverso lo sviluppo dell'immagine aziendale
- Consulenza strategica, organizzativa e di processo grazie a strumenti innovativi di supporto alle decisioni