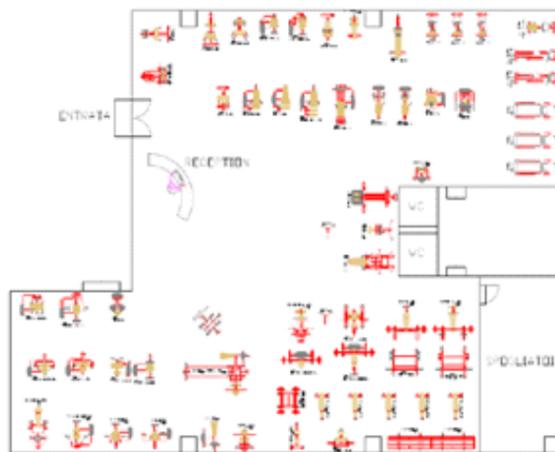


# Marco Ackle **Studio di fattibilità per l'apertura di una palestra**



## Descrizione

La palestra Tempus Gym è un progetto imprenditoriale nato per la reale valutazione di una possibile nuova apertura in Ticino. Essendo la salute e l'attività fisica dei temi sempre più di discussione e d'interesse si valuta la fattibilità di aprire una nuova palestra capace di soddisfare tre caratteristiche che saranno fondamentali per differenziare l'offerta rispetto alla concorrenza, quindi il prezzo, la qualità e la flessibilità.

All'inizio è stata svolta un'accurata analisi del mercato di riferimento identificando la concorrenza diretta ed indiretta, il target della clientela, la potenziale domanda, l'ottimale ubicazione geografica ed i prezzi di mercato. L'analisi dei dati rilevati ha permesso di valutare il fabbisogno di personale, il fabbisogno e la modalità di finanziamento e calcolato il capitale da investire. Dopodiché è stato elaborato un piano finanziario (conto economico, bilancio e conto dei flussi dei mezzi liquidi) per i primi tre anni dall'apertura.

In ultimo sono stati identificati e descritti i rischi del progetto, con i relativi impatti e conseguenze ed elaborato un sistema di controllo interno per verificare gli scostamenti tra quanto previsto e quanto realmente avvenuto.

## Obiettivi

- Analizzare il segmento di mercato
- Valutare il fabbisogno di personale
- Calcolare l'entità del finanziamento e dell'investimento
- Elaborare un piano finanziario per i primi tre anni dall'apertura
- Identificare i fattori endogeni ed esogeni di rischio
- Elaborare un sistema di controllo interno

## Strumenti economici

- Diagramma di Gantt
- Analisi SWOT
- Cinque forze competitive di Porter
- Pianificazione finanziaria
- Tabella identificazione e reporting dei rischi
- Marketing strategico

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Daniela Bernardini **Istituzione di una zona artigianale di interesse comunale a Personico.**



## Descrizione

Il Municipio di Personico intende valutare l'eventualità di procedere ad una modifica del Piano Regolatore per rendere edificabile un nuovo comparto territoriale, istituendo una zona artigianale di interesse comunale.

Il Municipio ha affidato la valutazione alla studentessa Daniela Bernardini, quale lavoro per l'ottenimento del diploma rilasciato dalla Scuola Specializzata Superiore di Economia.

Il compito consiste nell'elaborazione di uno studio che analizzi da un lato gli aspetti di pianificazione territoriale e dall'altro il potenziale impatto sulle finanze comunali.

Le risultanze del lavoro saranno utilizzate dal Municipio per valutare e sostenere una scelta politica dinnanzi al Legislativo comunale, organo al quale spetterà la decisione finale di accordare o meno il credito di investimento necessario.

## Obiettivi

- Istituire una zona artigianale di interesse comunale a Personico
- Svolgere un'analisi economico-finanziaria dell'investimento per la riconversione territoriale
- Elaborare il piano finanziario del Comune di Personico per gli anni 2015-2018

## Strumenti economici

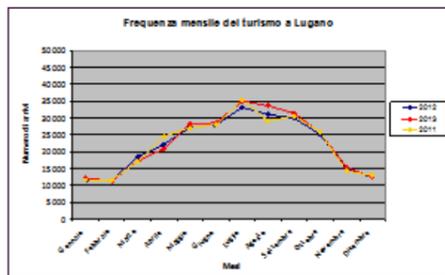
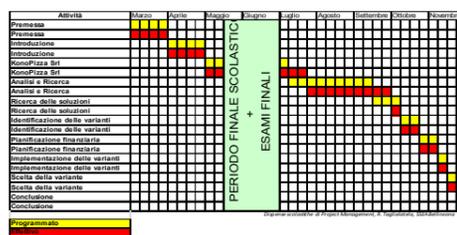
- Analisi SWOT
- WBS
- Matrice dei rischi
- Calcolo del valore attuale netto
- Calcolo del tasso di rendimento interno
- Piano finanziario previsionale

## Lavoro svolto presso

Municipio di Personico  
Via Centro Civico 6  
6744 Personico



# Gianluca Cerfeda **Studio di fattibilità per l'apertura di un punto vendita KonoPizza**



PROBABILITÀ	IMPATTO			
	Trascurabile	Moderato	Significativo	Critico
Altamente probabile	1	2	3	4
Probabile	2	3	4	5
Possibile	3	4	5	6
Remoto	4	5	6	7

Peso	Nro.	Fattori decisionali
33%	1	Ricavi maggiori
27%	2	Costi minori
7%	3	Immagine aziendale
13%	4	Evoluzione del mercato
7%	5	Possibilità di crescita
13%	6	Rischio ridotto

## Descrizione

L'idea di creare un'attività imprenditoriale mi ha da sempre affascinato. All'inizio del 2014, sesto semestre della mia formazione scolastica presso la SEA, ho avuto l'occasione di sviluppare un tema a mia scelta. Ho quindi deciso di elaborare uno studio di fattibilità per l'avvio di una piccola società in franchising nel settore del take-away luganese.

L'attività si differenzia molto dai più comuni negozi fast food ed ho pensato che il mio progetto potesse essere un'importante occasione per applicare ciò che ho appreso durante il mio ciclo formativo e mettere "nero su bianco" quelle che inizialmente erano sensazioni di un'idea imprenditoriale proficua.

Infatti ho dovuto studiare l'azienda madre con i suoi prodotti, le strutture dei punti vendita, condizioni d'apertura per poi svolgere l'intera analisi di mercato (concorrenza, quote di mercato, prezzi, ecc.), elaborare una pianificazione finanziaria delle diverse varianti e per ultimo definire i criteri di valutazione per le diverse varianti di soluzione, individuando, se il caso, la soluzione più adatta.

## Obiettivi

- Analizzare, sviluppare e concretizzare la fattibilità di aperture di un punto vendita KonoPizza nel territorio del Luganese
- Giustificare il ritorno economico – finanziario
- Stabilire il potenziale di crescita dell'attività

## Strumenti economici

- Diagramma di Gannt
- Analisi SWOT
- Istogramma per la frequenza del turismo
- Analisi morfologica
- Break even point
- Pianificazione finanziaria
- Schema del segmento di mercato
- Tabella identificazione e reporting dei rischi

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Alessandro De Conti **Gestione della manutenzione di opere militari**



## Descrizione

Il lavoro riguarda l'avviamento di uno studio preliminare atto ad introdurre un applicativo informatico per migliorare la qualità delle informazioni relative alla manutenzione delle opere ed alla sua pianificazione. Inoltre si tende ad uniformare nei vari centri logistici questo importante processo lavorativo.

Basandoci sugli obiettivi prefissati, si è proceduto all'analisi della situazione attuale, definendo l'ambito dove viene svolta l'attività di manutenzione, la sua evoluzione nel tempo e gli attori coinvolti. Dal riepilogo di tutte queste informazioni è scaturita un'analisi SWOT che è servita per inquadrare le possibili varianti di soluzione.

Le soluzioni elaborate si distinguono in due categorie: l'acquisto di applicativi informatici sviluppati da terzi ed altri sviluppati internamente alla BLEs.

Da questa prima fondamentale distinzione sono poi scaturite le 3 varianti analizzate in dettaglio con i loro vantaggi e svantaggi, il loro calcolo economico e la loro valutazione tramite dei criteri e fattori di ponderazione precedentemente definiti. Il risultato di tutte queste valutazioni porta alla variante proposta. In una seconda parte del lavoro si è proceduto al calcolo economico del rilevamento delle opere con lo scopo di ottenere dei dati aggiornati.

## Obiettivi

- Ricerca di un software idoneo a gestire la manutenzione delle varie opere
- Uniformare e automatizzare la pianificazione ed il controllo della manutenzione
- Pianificazione le risorse in base al carico di lavoro
- Database opere completi ed aggiornati
- Determinazione e definizione priorità opere da rilevare
- Calcolo economico delle risorse necessarie al rilevamento delle opere

## Strumenti economici

- Definizione obiettivi (SMART)
- Pianificazione temporale (Gantt)
- Apprezzamento situazione / analisi SWOT
- Analisi e rappresentazione processi attuali ed auspicati / flusso dati
- Analisi rischi possibili (matrice rischi + catalogo rischi e relative contromisure)

## Lavoro svolto presso

Esercito svizzero  
Centro logistico dell'esercito Monteceneri

# Patrick Laube **Analisi di un progetto edificatorio comunale**

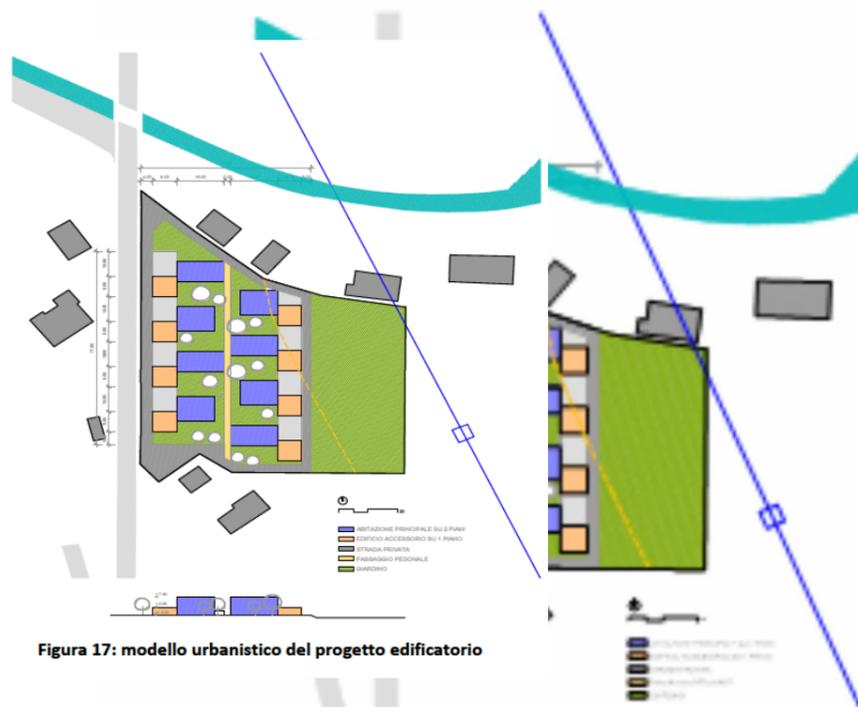


Figura 17: modello urbanistico del progetto edificatorio

		4	8	12	16
P R O B A B I L I T À	Altamente probabile				13) Liquidità insufficiente
	Probabile	3	6	9	12
			11) Gestione impegnativa 12) Tipologie architettoniche diverse	6) Aumento prezzi costruzioni	3) Credito non concesso 4) Aumento tassi ipotecari
	Possibile	2	4	6	8
				2) Terreni ineditati 5) Ricorsi edilizi 8) Ricorsi modifica PR	7) Imprevisti 9) Superamento costi 10) Abitazioni sfitte
	1	2	3	4	
	Remota		1) Diminuzione valore terreni		
		Trascurabile	Moderato	Significativo	Critico
		IMPATTO			

Figura 26: matrice dei rischi delle tre varianti del progetto edificatorio. Elaborazione propria

## Descrizione

Come altri piccoli comuni del Sopraceneri, anche Iragna vive una stagnazione dell'attività edificatoria. Uno dei problemi riguarda i terreni liberi in zona edificabile, che risultano frammentati e per i quali non vi sono interessi privati a costruire nuovi edifici, sia per motivi economici che di interesse personale. Il Municipio ha quindi deciso di estendere la zona edificabile dando inizio ad una procedura di modifica del piano regolatore (PR): essa fungerà da punto di partenza per la creazione di un nuovo quartiere residenziale ad Iragna, con l'obiettivo di stimolare le attività edilizie private nel comune. Oltre alla modifica di PR, l'Esecutivo ha deciso di valutare la fattibilità della realizzazione di un progetto edificatorio.

Nella nuova veste di *promotore immobiliare* l'autorità comunale ha ipotizzato le seguenti tre varianti di studio:

- frazionare il terreno e vendere le parcelle non edificate a privati;
- costruire un complesso abitativo e vendere le abitazioni ai privati;
- costruire un complesso abitativo e affittare le abitazioni ai privati.

Si vuole quindi analizzare queste tre varianti, valutarne la fattibilità economica e finanziaria e proporre la soluzione migliore al Municipio.

## Obiettivi

- Analizzare tre le varianti ipotizzate dal Municipio di Iragna per lo sviluppo di un progetto edificatorio
- Verificare la sostenibilità economica e finanziaria delle tre varianti
- Proporre all'Autorità comunale la variante migliore nell'ottica della redditività
- Fornire un complemento d'informazione per il Municipio ed il Consiglio comunale di Iragna per la decisione riguardante l'utilizzo del terreno comunale oggetto del progetto edificatorio

## Strumenti economici

- Diagramma di Gantt e analisi SWOT
- Indici, grafici e calcoli statistici
- Matrice dei rischi
- Tabelle d'identificazione e valutazione dei rischi
- Metodo dinamico del VAN per l'analisi ed il calcolo degli investimenti

## Lavoro svolto presso

Municipio Iragna  
6707 Iragna



# Isabelle Nguyen **Studio di fattibilità per l'apertura di un laboratorio gastronomico vietnamita**



## Descrizione

Considerato che in Ticino l'offerta di punti gastronomici multietnici è in crescita, così come la domanda e la crescente tendenza della popolazione verso nuovi sapori, ho pensato di creare una valida alternativa ai ristoranti etnici più conosciuti (messicano, indiano, cinese e giapponese) offrendo prodotti alimentari tipici vietnamiti, di facile consumo con l'obiettivo di occupare un segmento di mercato ancora libero.

La cucina vietnamita rispetto alle altre cucine, tipiche della zona asiatica è più salutare perché è priva di grassi.

In un'epoca dove la popolazione è sempre più attenta alla salute alimentare, questo tipo di offerta può trovare un forte riscontro.

Il tutto considerando i limitati costi che questo tipo di gastronomia comporta e ricalcando il successo dei ristoranti cinesi e giapponesi che fanno appunto del low cost e della quantità il loro marchio di fabbrica, purtroppo spesso a discapito della qualità.

L'attività che intendiamo intraprendere, in tal senso costituirebbe un'alternativa strategicamente funzionale capace di competere con le realtà di cucina orientale in Ticino, poiché offrirebbe cibi sani, dai costi contenuti e alla portata di tutti.

## Obiettivi

- Analisi del segmento di mercato
- Studio delle leggi e dei permessi
- Identificazione delle risorse umane
- Scelta della forma giuridica
- Allestimento del piano finanziario
- Risk management

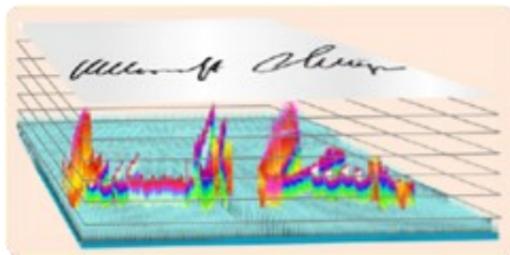
## Strumenti economici

- Business Plan
- Pianificazione finanziaria
- Analisi economica finanziaria
- Analisi del punto morto quantità e valore
- Risk management

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

		4	8	12	16
PROBABILITÀ	Alta				
		3	6	9	12
	Media		A, E	B	
		2	4	6	8
Bassa			C	D	
	1	2	3	4	
Inesistente					
		Trascurabile	Moderato	Significativo	Critico
		IMPATTO			

# Stefano Pianezzi **Ottimizzazione del processo apertura conto e mutazione dati**



## Descrizione

Il lavoro si prefigge di analizzare il processo in essere e di sviluppare due alternative alla situazione attuale. Le alternative si basano sull'obiettivo di eliminare totalmente il consumo della carta.

Con l'implementazione del progetto è stato possibile ottimizzare i tempi tecnici di elaborazione della documentazione necessaria per l'apertura di un conto corrente bancario ed eventuali mutazioni dei dati riguardanti la clientela.

Il tutto si basa sulla firma digitalizzata utilizzando un apposito Hardware dove il cliente possa apporre la sua firma, la quale viene inserita in un documento pdf.

La seconda alternativa si basa sull'apertura di un conto bancario tramite internet, mediante la creazione di un account con il riconoscimento di un'identità digitale. Per esempio la nuova carta di identità Svizzera 2016 con il cheap e-commerce e e-business.

Queste due alternative permettono anche una maggiore rapidità nell'elaborazione della documentazione, nella mutazione dati e nell'attivazione di un conto corrente bancario.

## Obiettivi

- Eliminazione della forma cartacea
- Riduzione dell'utilizzo delle infrastrutture
- Risparmio del tempo di elaborazione
- Diminuzione dei costi
- Riduzione dello spazio utilizzato

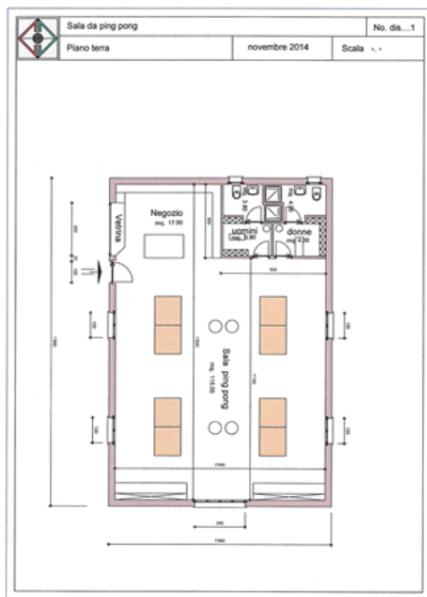
## Strumenti economici

- Balanced Scorecard
- Matrice dei Rischi
- Analisi SWOT
- Valutazione dei costi di implementazione
- Calcolazione dei benefici
- Analisi Morfologica

## Lavoro svolto presso

UBS SA  
6900 Lugano

# Kewjn Prudente Studio di fattibilità per l'apertura di un'impresa nell'ambito del tennistavolo



## Descrizione

L'idea imprenditoriale era quella di creare un'attività che mi avrebbe permesso di lavorare da indipendente e che mi portasse dei benefici in termini economici. La decisione è partita tutta da una discussione sul materiale da tennistavolo il quale in Ticino non è reperibile facilmente, così ho deciso di effettuare uno studio di fattibilità sulla possibile apertura di un'attività.

La mia attività si differenzerebbe dalle altre, in quanto l'idea era di aprire un punto vendita che facesse anche da sala prove e da punto di ritrovo, o per eventi. Per fare sì, che avessi potuto mettere in piedi tutto ciò ho dovuto effettuare diversi tipi di rilevamento di mercato in riguardo alla popolazione sportiva, all'attuale e potenziale concorrenza diretta ed indiretta e al territorio per l'ubicazione.

Dopodiché ho descritto un piano marketing che permettesse di identificare una strategia di sviluppo per cogliere le opportunità del mercato.

In ultimo ho elaborato una pianificazione finanziaria e l'analisi dei rischi (fattori esogeni ed endogeni), i quali a complemento degli altri strumenti economici utilizzati mi hanno permesso di constatare che il progetto è fattibile.

## Obiettivi

- Analizzare il mercato di sbocco (situazione attuale e potenziale di sviluppo)
- Sviluppare una strategia imprenditoriale
- Verificare la fattibilità del progetto
- Calcolare i risultati economici – finanziari previsionali
- Identificare i fattori endogeni ed esogeni di rischio

## Strumenti economici

- Analisi morfologica
- Analisi SWOT
- Analisi del posizionamento sul mercato (importanza strategica)
- Pianificazione finanziaria
- Tabella identificazione e reporting dei rischi
- Marketing strategico

Matrice di Rischio

Frequenza > Consequenze	Molto improbab.	Remoto	Occasion.	Probab.	Frequente
Catastrofiche	Yellow	Red	Red	Red	Red
Critiche	Green	Yellow	Red	Red	Red
Molto imp.	Green	Yellow	Yellow	Red	Red
Importanti	Green	Green	Yellow	Yellow	Red
Secondarie	Green	Green	Green	Yellow	Yellow

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingressi	0	40	20	3	2	0	0	0	0	0	0	0
Uscite	0	40	15	4	2	0	0	0	0	0	0	0

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Nicoletta Scaramella L'evoluzione a medio termine dell'ufficio di ingegneria e misurazioni

1. Antefatto / Esame preliminare	Mira a 100 dell'impresa di individui sulla società
2. Preparazione	Inizia il processo dall'impresa consapevole trasmessa
3. Ricerca del successore	La ricerca famiglia, come sia alternativi
4. Introduzione del successore	Concretizza soprattutto questa la definizione
5. Eseguizione della successione	È la fase l'esecuzibile comunica dell'azioni
6. Controllo della successione	Rapprese del due d



## Descrizione

L'ufficio d'ingegneria e misurazioni Giudicetti e Baumann SA è sul campo dal 1979. Nel corso degli anni, grazie alla congiuntura economica favorevole, alla sensibilità ed all'appoggio di enti pubblici e di privati, alle qualifiche ed all'impegno di contitolari e collaboratori, l'ufficio ha potuto emergere e farsi un nome.

Nell'anno 2010 la società ha intrapreso la sua prima successione ed è prossima ad avviarne una seconda, prevista per la fine dell'anno 2017.

Per questo motivo la direzione della Giudicetti e Baumann SA ha voluto approfondire l'evoluzione dell'azienda a medio termine, con l'obiettivo di valutare quale soluzione intraprendere al fine di garantire anche in futuro la presenza sul territorio della società, lo sviluppo delle proprie attività, un'espansione del mercato oltre i confini regionali, pur mantenendo le radici nel Moesano, e la conclusione di accordi con importanti partners.

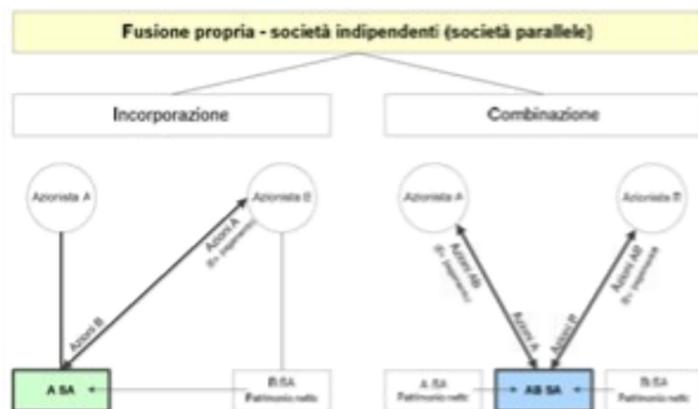
Grazie allo sviluppo di questo progetto, concentrando prettamente il tutto sul potenziale di mercato futuro, sulla pianificazione economico-finanziaria e sulla valutazione aziendale, la Giudicetti e Baumann SA gode pertanto di ottime prospettive future.

## Obiettivi

- Disporre di una pianificazione finanziaria proiettata sui prossimi cinque anni
- Acquisire una visione del potenziale mercato futuro e dei concorrenti
- Determinare l'eventuale fusione con un'altra società e valutare la vendita della società
- Valutare l'entrata di nuovi collaboratori-azionisti
- Stabilire l'eventuale aumento di responsabilità di personale già presente all'interno della società con l'acquisizione di parte delle azioni

## Strumenti economici

- Diagramma delle funzioni e comunicazione
- Matrice delle comunicazioni e dei rischi
- Analisi SWOT (attuale e futura)
- Analisi e ricerca di mercato
- Pianificazione ed analisi economico-finanziaria
- Valutazione aziendale.



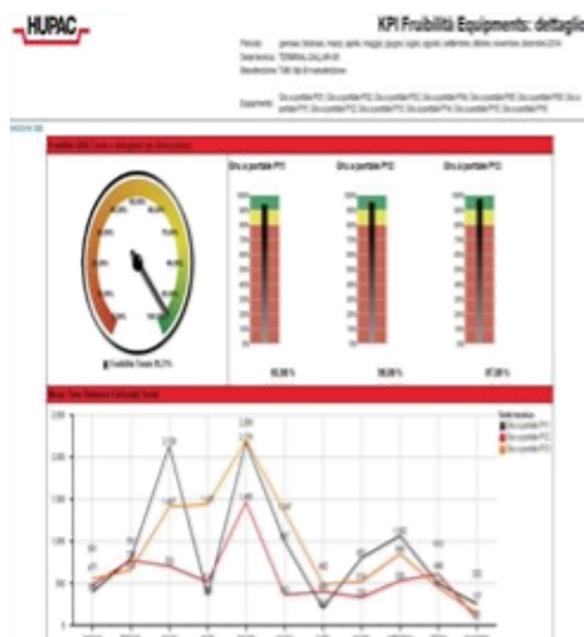
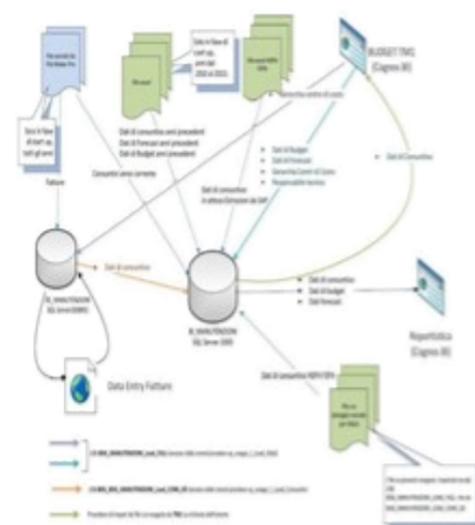
## Lavoro svolto presso

Giudicetti e Baumann SA  
Belecc  
6535 Roveredo



# Michele Sera **Controllo dei costi delle manutenzioni terminalistiche**

Nuovo Flusso per il controllo dei costi delle Manutenzioni dei Terminali HUPAC e dei nuovi Progetti



## Descrizione

HUPAC SA con sede a Chiasso, fondata nel 1967, da oltre 45 anni è attiva nel Mercato Europeo, offrendo soluzioni di trasporto combinato attraverso le Alpi Svizzere.

L'impegno di Hupac è quello di trasferire dalla strada alla rotaia il traffico pesante a salvaguardia dell'ambiente.

Il progetto si prefigge di poter gestire in maniera univoca, la raccolta, la lettura e l'interpretazione dei dati provenienti da tutti i terminali.

Per rendere possibile tutto ciò, sarà codificata una struttura degli "Equipment" presenti nell'area del Terminale affinché lo stesso venga identificato e censito.

Per l'Equipment identificheremo una specifica struttura edile, impianto ed attrezzature che costituiscono un terminale (fabbricati, piazzali, armamento ferroviario, aree terminalistiche, attrezzature, mezzi di servizio, Gru a portali e gommate e sistemi di sicurezza.

tramite l'utilizzo combinato di tre distinti software, ed alcuni loro moduli applicativi, si potranno imputare ed elaborare i dati di Budget e Forecast, quelli relativi ad i costi sostenuti per le manutenzioni, alle ore impiegate dal personale HUPAC per gli interventi di carattere manutentivo di tipo ordinario e straordinario.

## Obiettivi

- Gestire in maniera univoca, raccolta, lettura ed interpretazione dei dati, provenienti da tutti i Terminali di proprietà del Gruppo HUPAC
- Censimento e codifica di ogni singola attrezzatura, impianto, opera edile, area di stoccaggio, armamento ferroviario, mezzi di servizio, GRU a Portale e Gommate, sistemi di sicurezza
- Analisi e controllo dei Costi
- Gestione dei Budget di manutenzione e di Progetto

## Strumenti economici

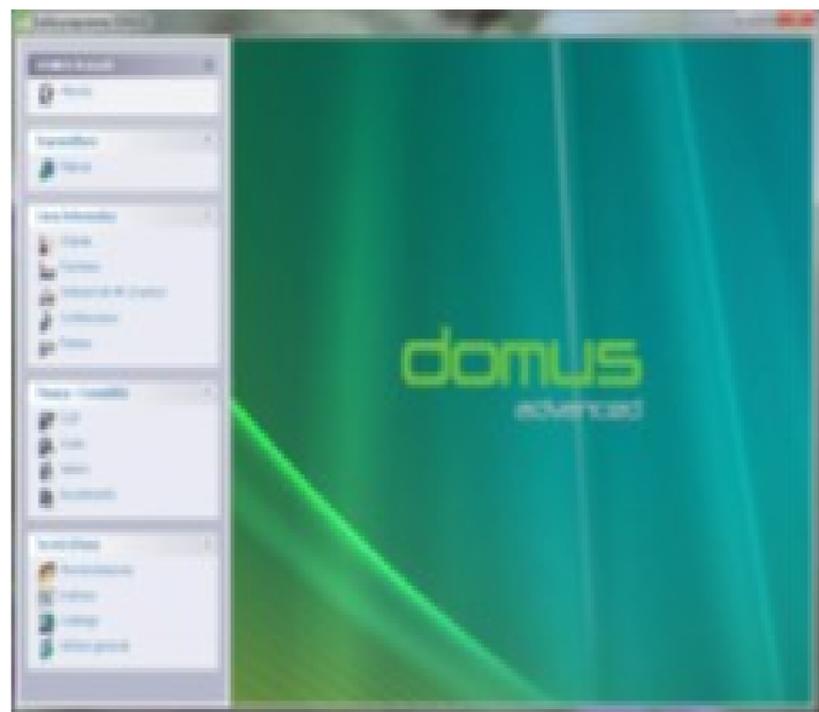
- COGNOS
- TM1
- SAP
- Analisi e calcoli d'investimento

## Lavoro svolto presso

Hupac Intermodal SA  
Via R. Manzoni 6  
6830 Chiasso



# Juliana Silva Araujo **Analisi ed implementazione di un nuovo software di gestione contabile**



## Descrizione

Considerata la forte crescita aziendale è nata l'esigenza dell'utilizzo di un sistema modulare che permettesse la veloce integrazione delle informazioni tra le varie funzioni aziendali.

Su richiesta della Direzione il responsabile della contabilità ha presentato una proposta di un investimento per l'acquisto di un sistema informativo ERP, la proposta è stata accettata ed optato per l'immediata implementazione.

L'implementazione ha comportato: la modifica del piano dei conti secondo le nuove esigenze dell'impresa e del nuovo diritto societario, l'introduzione completa del nuovo modulo di gestione dei debitori e dei creditori, la ristrutturazione dei centri di costo, il collegamento tra la contabilità finanziaria e la contabilità analitica per la gestione dei costi del personale e l'introduzione del sistema elettronico dei pagamenti.

## Obiettivi

Utilizzare un unico programma amministrativo con l'integrazione dei moduli già utilizzati, in modo da ottenere i seguenti benefici:

- Unico partner, unico database e nessuna ridondanza dei dati
- Diminuzione del tempo di lavoro da parte dei responsabili tecnici ed amministrativi
- Analisi e tempestivo controllo dei centri di profitto
- Controllo di tutte le attività aziendali

## Strumenti economici

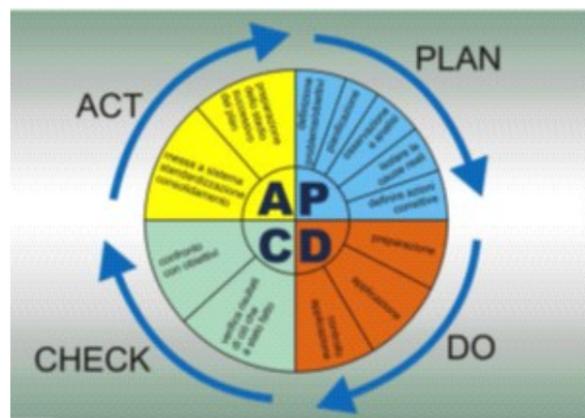
- Analisi e calcoli d'investimento
- Analisi dei processi aziendali
- Indagine sul mercato del settore delle costruzioni
- Grafici per il riassunto dei dati raccolti
- Analisi economico – finanziaria

## Lavoro svolto presso

Ennio Ferrari SA  
Via Perdaglie 1  
6527 Lodrino



# Isabella Witzig Revisione dei processi aziendali



## Descrizione

Per l'elaborazione del lavoro di diploma sono stati presi in considerazione tre distinti progetti.

Per il primo è stato creato per il team delle finanze, un processo di miglioramento continuo ufficiale. Si tratta di pianificare tutte le attività riguardanti la raccolta delle idee di miglioramento emerse da sistematici incontri, l'iter per l'approvazione e monitoraggio dello stato di avanzamento delle proposte.

Il secondo progetto riguarda l'analisi della politica degli incassi, identificando i motivi che portano alcuni clienti a ritardare il pagamento, con l'obiettivo di ridurre la percentuale delle fatture scoperte. I risultati hanno portato all'elaborazione di azioni preventive e correttive.

Il terzo ed ultimo progetto consiste nell'analizzare l'attuale processo di lavoro per la pianificazione e la calcolo del budget, con l'intento di snellire le attività.

L'analisi ha evidenziato che per la pianificazione la soluzione migliore risulta l'integrazione di un software che raccolga tutte le informazioni richieste per la pianificazione finanziaria.

L'opportuno software è stato identificato e la decisione per l'implementazione è rinviata al prossimo periodo contabile.

## Obiettivi

- Creare un processo di miglioramento continuo
- Migliorare la politica degli incassi
- Snellire le attività di pianificazione e di calcolo del budget

## Strumenti economici

- Business Plan
- Analisi SWOT
- Pianificazione finanziaria
- Analisi e calcoli d'investimento
- Risk Management
- Processo ciclico PCDA
- Diagramma di Gantt
- Studio concettuale secondo IBO
- Metodo Keizen

## Lavoro svolto presso

Schindler Elettronica SA  
di Locarno



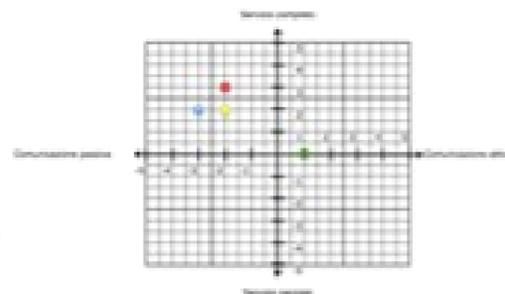
**Schindler**

# Goran Zaric **Verifica di possibili strategie aziendali e misure concrete**

Schema di mercato riassuntivo GPP - micro- macroambiente

Demografia		Struttura economica		Settore	
Popolazione totale nel paese		Struttura economica		Settore	
Società		Settore		Settore	
Cultura		Settore		Settore	
Osservazioni		Settore		Settore	

Grafico posizionamento



## Descrizione

All'inizio del 2014, sesto semestre della mia formazione scolastica presso la SEA, mi è stata offerta un'interessante opportunità da parte della società GPP Sagl di Paradiso di trovare un metodo alternativo per aumentare la promozione della propria attività nel Luganese. La GPP Sagl è una società specializzata in pulizie di condomini, stabili e appartamenti.

Considerata la stimolante natura dell'incarico e la fiducia della GPP Sagl nella mia recente formazione presso la SEA, ho deciso di affrontare la sfida con entusiasmo, aiutando il gerente dell'azienda ad analizzare il contesto e individuare e proporre nuove idee e strategie per il raggiungimento degli obiettivi.

Per adempiere al mandato mi concentrerò sulle fasi di analisi (schema di mercato, analisi SWOT e posizionamento strategico), con l'obiettivo di proporre possibili interventi, orientati in primis sulla comunicazione.

## Obiettivi

- Passare dagli attuali 2 a 5 canali di comunicazione (verso il target mirato) entro il 31.12.2015
- Raggiungere un incremento del 20% della cifra d'affari dal 2013 al 2015

## Strumenti economici

- Raccolta di dati statistici per il rilevamento della concorrenza, della demografia, degli intermediari, dei fornitori e dei potenziali clienti target
- Analisi SWOT
- Analisi del posizionamento sul mercato (importanza strategica)
- Matrice di Ansoff
- Piano di comunicazione

## Lavoro svolto presso

GPP Gestione Portinerie Paradiso Sagl  
Via delle Scuole 13  
6900 Paradiso

