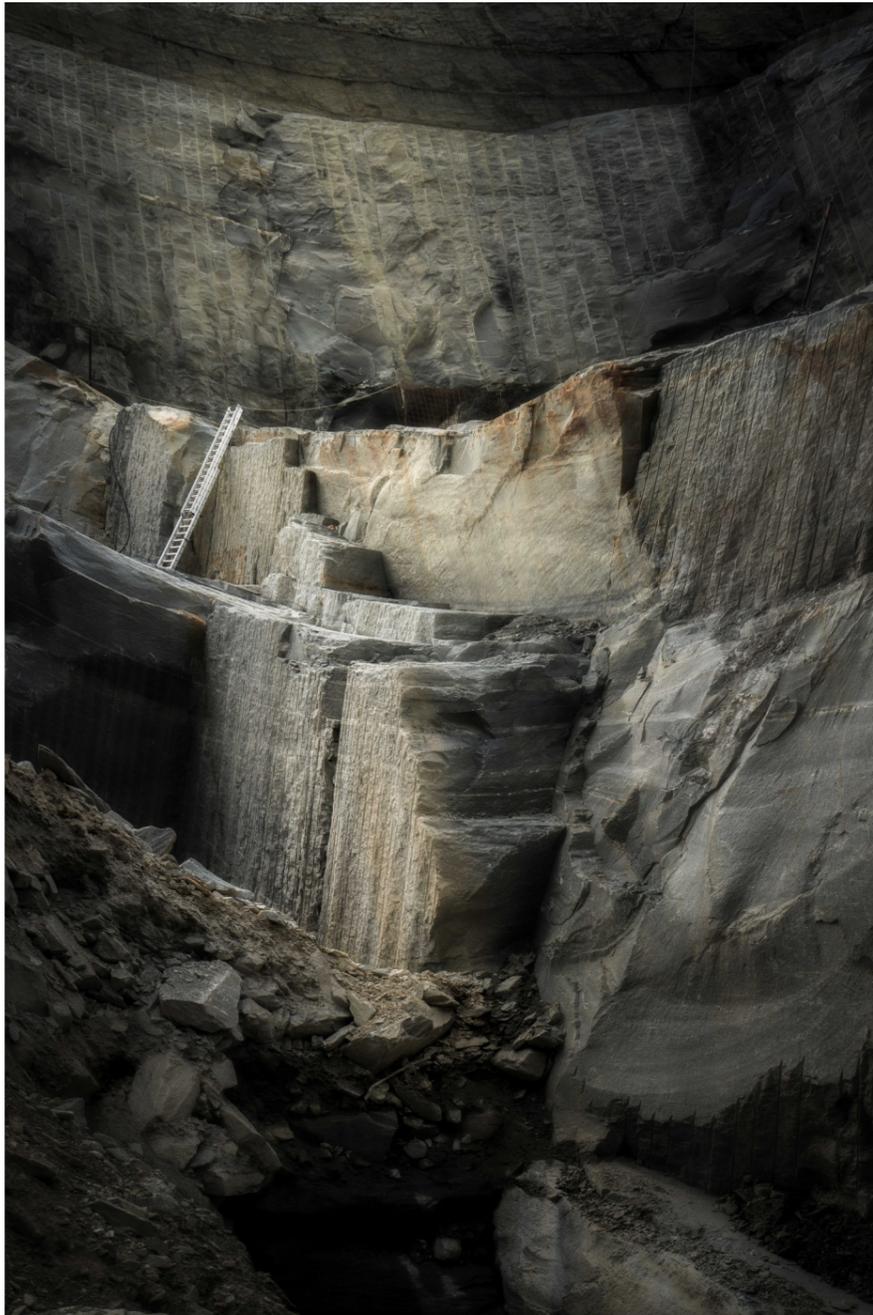


# Ramona Zeza Arnold **Possibile espansione oltreoceano**



## Descrizione

Alfredo Polti SA è il leader per quanto riguarda l'estrazione e lavorazione dello Gneiss Calanca in svizzera e paesi limitrofi, a seguito della crescente richiesta da un target di clientela nuova situata oltreoceano, l'azienda ha richiesto l'analisi della fattibilità di una tale espansione e la valutazione della complessità che ne deriva; per via della difficoltà nella gestione dell'esportazione, della classificazione dei rischi e dei costi di questo nuovo settore logistico con cui si dovrà confrontare, ovvero il mondo delle spedizioni via mare.

Il mondo marittimo nei successivi anni affronterà cambiamenti importanti, questi porteranno ad un impatto sui costi della spedizione e una nuova visione, a cui le aziende dovranno far fronte, in linea con la tendenza della sostenibilità e la diminuzione del CO2.

Al termine del progetto, i risultati ottenuti porteranno alla realizzazione della commissione, a stabilire normative ben precise da seguire per tutela della Alfredo Polti SA, per far fronte ai rischi legati al mondo marittimo e alla sensibilizzazione per quanto riguarda i fattori importanti dell'import-export.

## Obiettivi

- Analizzare la fattibilità di espandere la commercializzazione dei prodotti in Asia
- Valutazione dei costi d'esportazione e della gestione di una catena logistica complessa in relazione ai rischi implicabili alla spedizione via mare e della concorrenza estera in questi mercati
- Valutazione economica dei costi/benefici d'esportazione dei prodotti
- Raggiungere i target di clientela in Asia

## Strumenti economici

- Classificazione obiettivi "SMART"
- Fasi secondo PRINCE2 di Project management
- Modello delle 5 forze competitive di Porter
- Analisi e strategie SWOT
- Analisi dei costi: metodo Make or Buy
- Matrice del risk management

## Lavoro svolto presso

Alfredo Polti SA  
6543 Arvigo

**ALFREDO POLTI SA**  
GNEISS CALANCA

# Andrés Carlos Caldelari **Analisi di un investimento, acquisto di un macchinario CNC**



## Descrizione

La Truaisch & Derighetti Sagl è una realtà attiva nel settore della falegnameria e della carpenteria, quest'ultimo ha registrato un notevole aumento della domanda. Questo ha comportato un incremento dei costi e delle necessità, soprattutto per il taglio del legname e il trasporto di prodotti, ora affidato a fornitori esterni.

Il progetto nasce dall'esigenza di valutare l'acquisto di un macchinario computerizzato a controllo numerico per il taglio di travi da carpenteria, per ampliare i servizi, ridurre costi di trasporto ed esternalizzazione e accelerare le consegne per incrementare i profitti.

L'obiettivo principale del progetto è l'analisi d'investimento di due varianti per l'acquisto di un macchinario computerizzato a controllo numerico CNC, per mezzo di diversi strumenti economici ed indicatori dinamici e statici. Lo studio è articolato in sei fasi ed esamina le aree chiave per valutare l'investimento. Durante il progetto, si raccolgono e rielaborano informazioni importanti tramite l'utilizzo di diversi strumenti economici. Attraverso questa analisi, emergono punti di forza e criticità, oltre a confronti finanziari tra varianti e soluzioni di sviluppo. L'obiettivo finale del progetto è supportare la direzione aziendale nell'identificare la variante ottimale. Questo coinvolge non solo l'analisi e l'interpretazione dei risultati, ma anche la formulazione di raccomandazioni per lo sviluppo e il miglioramento.

## Obiettivi

- Analizzare la fattibilità di espandere la commercializzazione dei prodotti in Asia
- Valutazione dei costi d'esportazione e della gestione di una catena logistica complessa in relazione ai rischi implicabili alla spedizione via mare e della concorrenza estera in questi mercati
- Valutazione economica dei costi/benefici d'esportazione dei prodotti
- Raggiungere i target di clientela in Asia

## Strumenti economici

- Business Plan, Analisi e ricerca di mercato
- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Risk Management
- Business Model Canvas
- Job Analysis (Profile e Description)
- Analisi e calcoli di investimento

## Lavoro svolto presso

Truaisch & Derighetti Sagl  
6715 Dongio



# Giada Covelli **Promozione dell'abbonamento Arcobaleno aziendale**



\* Obbligatoria

Trasferta casa-lavoro

12. Con che mezzo si reca solitamente al lavoro? \*

- Automobile ad uso singolo tutto l'anno
- Automobile come carpooling tutto l'anno
- Automobile + Moto / Scooter in estate
- Moto / Scooter tutto l'anno
- Con i mezzi pubblici
- Bicicletta / Monopattino
- A piedi
- Altro

## Descrizione

Negli ultimi anni ci sono state diverse implementazioni a livello di trasporto pubblico nel Canton Ticino. Tra i vari prodotti del trasporto pubblico, la Comunità Tariffale Arcobaleno ne offre uno ad hoc per i dipendenti delle imprese affiliate: l'abbonamento aziendale. Il dipendente che lo acquista beneficia di uno sconto di almeno il 30% (preso a carico in parte dall'azienda e in parte da Arcobaleno).

Per quale motivo molti lavoratori favoriscono il mezzo privato per gli spostamenti fra il domicilio e il luogo di lavoro?

È stata sottoposta un'intervista ai collaboratori di cinque aziende, operanti in settori diversi tra loro, al fine di individuare le cause e, successivamente, ideare delle misure mirate ad incentivare l'utilizzo del trasporto pubblico e la diffusione dell'abbonamento Arcobaleno aziendale.

Le misure identificate sono:

- rielaborare il volantino informativo da consegnare ai dipendenti;
- invio di un mailing trimestrale sul tema mezzi pubblici;
- consulenze ai collaboratori in azienda;
- offrire delle prove gratuite di trasporto pubblico;
- campagna marketing sull'abbonamento aziendale;
- campagna di sensibilizzazione sull'utilizzo del trasporto pubblico.

## Obiettivi

- Attraverso un sondaggio, ottenere un campione specifico da analizzare
- Collaborare maggiormente con le aziende convenzionate, al fine di raggiungere obiettivi di sostenibilità
- Migliorare la consapevolezza dell'abbonamento Arcobaleno aziendale
- Acquisire nuova clientela
- Incentivare l'utilizzo del trasporto pubblico
- Incrementare il numero di aziende affiliate

## Strumenti economici

- Analisi del mercato di sbocco
- Analisi dei costi, volumi e profitti
- Analisi SWOT e azioni strategiche

## Lavoro svolto presso

SBB/CFF/FFS  
Mercato Viaggiatori  
Direzione regionale sud  
6500 Bellinzona



# Jennifer Dominguez Oms

## Apertura di un negozio di generi alimentari km 0 ad Osogna

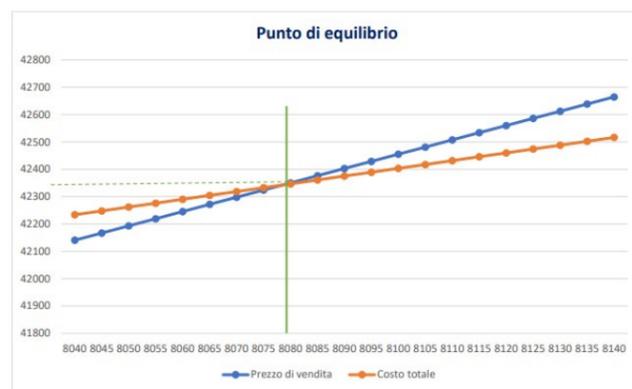


Grafico del punto di equilibrio



Piramide di Maslow

### Descrizione

Il comune di Riviera è uno dei 106 comuni del Ticino, si distingue per la sua relativa giovinezza, essendo stato istituito nel 2017 mediante l'unione dei quartieri di Lodrino, Cresciano, Iragna e Osogna.

Attualmente, il sindaco in carica è il signor Alberto Pellanda, che ha assunto l'incarico nel 2019 ed è stato rieletto nel 2021, figura di spicco alla guida di questo progetto.

Nell'assolvere al suo ruolo di autorità comunale, il signor Pellanda dedica attenzione al benessere del comune e alla soddisfazione della popolazione.

Al momento, il comune ospita un unico negozio alimentare. Tuttavia, ad Osogna, il cuore amministrativo del territorio, manca uno di questi, costringendo i residenti a recarsi nei centri circostanti per gli acquisti di tutti i giorni.

All'interno del comune, numerosi agricoltori producono prodotti alimentari.

L'idea è quella di potenziare gli scambi tra questi produttori locali e la popolazione, promuovendo l'economia della zona, accrescendo la buona reputazione del territorio e rinforzando i legami tra i cittadini.

In tal modo, si mira non solo a un progresso economico ma anche a un arricchimento sociale, che abbracci anche il concetto di una dieta sana per la comunità.

### Obiettivi

- Individuare le ragioni che spingono ad aprire un'attività alimentare
- Analizzare quale sarebbe il tipo di attività ideale.
- Definire la giusta ubicazione
- Identificare l'investimento di risorse umane e materiali
- Analizzare la fattibilità economica
- Dare una risposta se sarebbe fattibile aprire questa attività e fornire idee su cosa si potrebbe fare

### Strumenti economici

- Analisi di mercato (fattori esogeni)
- Analisi costi, volumi e profitti
- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Business Plan
- Business Model Canvas

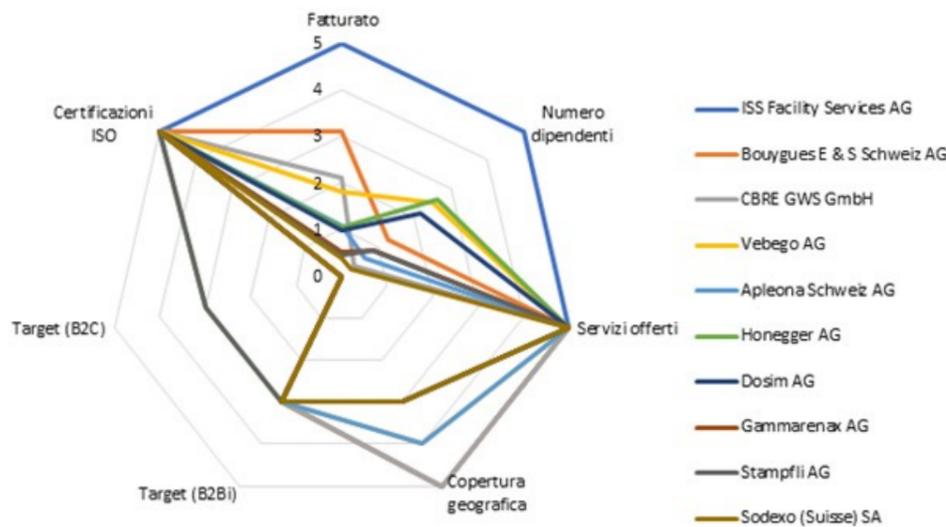
### Lavoro svolto presso

Comune di Riviera



# Ertan Husoski Facility Service - Studio di fattibilità

POSIZIONAMENTO FORNITORI DI FACILITY SVIZZERA



Il Ticino offre un considerevole potenziale di mercato. Con oltre il 93% (105'495.00 unità degli edifici abitativi adibiti a uso esclusivamente abitativo, rappresenta un notevole bacino di potenziali clienti per i servizi di facility.

93%

105'495 strutture  
(uso abitativo)

Dai dati raccolti per il segmento Privati, dove ho analizzato la struttura della popolazione, il potere d'acquisto (secondo sesso ed età) e la tipologia di edifici abitativi, emerge l'opportunità di servire questo segmento, in quanto ad oggi non è pienamente considerata dai concorrenti attuali. Aspetto che favorisce ulteriormente l'apertura di una nuova azienda di facility.

Opportunità

Concorrenti poco presenti

La valutazione del potere d'acquisto, mette in evidenza il divario tra generi (uomo/donna). Sottolinea l'importanza di un approccio mirato. In considerazione dei cambiamenti sociali, che spingono le donne ad entrare nel mondo del lavoro, emerge un'opportunità nel fornire servizi di facility con lo scopo di migliorare la qualità di vita.

Potere Economico  
degli Over 55:

La demografia ticinese, secondo i dati rilevati, indica un invecchiamento costante della popolazione. Vi è dunque la necessità crescente di servizi che consentono agli anziani di mantenere l'autonomia rimanendo nella propria abitazione. L'aumento dell'aspettativa di vita negli ultimi anni, crea un'opportunità per offrire servizi di facility mirati a migliorare la vita degli anziani.

Aspettativa di vita in crescita  
Popolazione anziani in aumento

## Descrizione

Con l'ambizione di fondare una propria impresa nel settore dei facility services, il sottoscritto, forte della sua esperienza in questo ambito, ha intrapreso un'approfondita valutazione della fattibilità e del potenziale di successo di una nuova impresa in Svizzera, con un focus specifico sul mercato di Ticino.

Questo studio comprende un'analisi accurata delle tendenze emergenti nel settore, una dettagliata indagine di mercato, la valutazione delle opportunità di business, un'analisi della concorrenza, nonché lo studio delle normative vigenti e un'analisi demografica per identificare i potenziali clienti.

I risultati ottenuti rivelano un'opportunità di mercato significativa per servizi fondamentali quali pulizia, giardinaggio e manutenzione tecnica degli impianti domestici, mirati specificatamente ai clienti privati in Ticino. Il progetto non solo evidenzia le potenzialità del mercato, ma pone anche le basi per un'impresa che si propone di stabilire nuovi standard di qualità e innovazione nel settore dei facility services

## Obiettivi

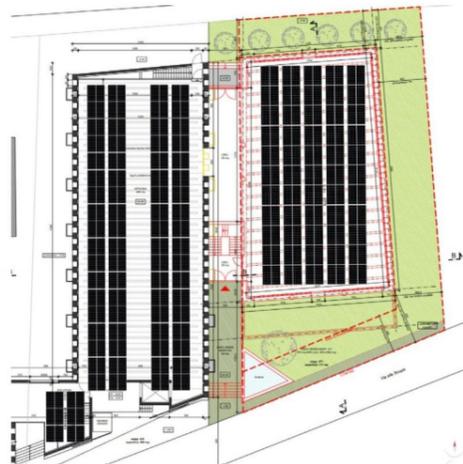
- Esplorare la fattibilità di lanciare un'azienda di facility services in Ticino
- Identificare e analizzare le esigenze dei clienti e le dinamiche di mercato
- Valutare il potenziale di successo di una nuova impresa nel settore

## Strumenti economici

- Analisi di mercato di sbocco (fattori esogeni)
- Analisi dei fabbisogni (processo suddivisione clientela)
- Marketing: piano promozionale
- Business Plan
- Business Model Canvas

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Aneta Karanfilova **Analisi e valutazione di un impianto fotovoltaico**



## Descrizione

La forte sensibilità per le questioni ambientali, nonché fattori come l'aumento dei costi energetici e le problematiche di approvvigionamento, hanno spinto numerose aziende a investire nell'energia rinnovabile.

Nel 2018, motivata dalla consapevolezza dell'impatto delle sue strategie imprenditoriali sull'ambiente, la AJEI ha deciso di passare dall'olio combustibile al teleriscaldamento, e oggi si appresta ad intraprendere in modo deciso, la via delle energie rinnovabili con un altro investimento rispettoso dell'ambiente, ovvero un impianto fotovoltaico.

Tramite l'analisi comparativa e con l'utilizzo di vari strumenti economici sono state analizzate due possibili varianti, in modo da fare la scelta più idonea, in termini di rispetto delle leggi e dell'economicità del progetto.

La realizzazione di questo investimento porterebbe l'azienda, oltre che ad una diminuzione dei costi energetici totali, anche a renderla meno dipendente da fornitori di inaffidabile provenienza.

## Obiettivi

- Rispetto delle modifiche del Regolamento sull'utilizzo dell'Energia (RUEn)
- Incremento dei ricavi vendendo l'elettricità prodotta in eccesso
- Diminuire i costi energetici
- Individuare l'offerta migliore
- Diminuire l'impatto ambientale
- Individuare la fonte di finanziamento più conveniente
- Giovare degli incentivi federali e cantonali

## Strumenti economici

- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Business Model Canvas
- Cash Flow previsionali
- Calcoli e analisi dell'investimento
- Regressione lineare, covarianza e indice di correlazione
- Matrice dei rischi

## Lavoro svolto presso

Adolfo Juri Elettronica Industriale SA  
6775 Ambri



VAN della variante TOTAL (autofinanziamento, prestito bancario e leasing)

VAN AUTOFINANZIAMENTO			VAN PRESTITO BANCARIO			VAN LEASING					
Valore nominale	Fattore %	Valore attualizzato	Valore nominale	Fattore %	Valore attualizzato	Valore nominale	Fattore %	Valore attualizzato			
Investimento iniziale	-217.213	1	-217.213	Investimento iniziale	225.000	1	225.000	Acquisito	0	1	0
Incentivi federali e cantonali	47.141	1	47.141	Incentivi federali e cantonali	47.141	1	47.141	Incentivi federali e cantonali	47.141	1	47.141
Cash Flow 11 [CHF]	-103.750	0.917	-95.193	Cash Flow 11 [CHF]	-122.513	0.917	-112.571	Cash Flow 11 [CHF]	-152.354	0.917	-139.775
Cash Flow 12 [CHF]	-85.934	0.842	-71.572	Cash Flow 12 [CHF]	-113.145	0.842	-95.232	Cash Flow 12 [CHF]	-139.628	0.842	-112.472
Cash Flow 13 [CHF]	-86.961	0.772	-67.073	Cash Flow 13 [CHF]	-114.931	0.772	-88.284	Cash Flow 13 [CHF]	-135.455	0.772	-104.596
Cash Flow 14 [CHF]	-88.411	0.708	-62.633	Cash Flow 14 [CHF]	-115.240	0.708	-81.639	Cash Flow 14 [CHF]	-137.005	0.708	-97.058
Cash Flow 15 [CHF]	-90.105	0.650	-58.562	Cash Flow 15 [CHF]	-116.292	0.650	-75.582	Cash Flow 15 [CHF]	-138.699	0.650	-90.145
Cash Flow 16 [CHF]	-91.943	0.596	-54.823	Cash Flow 16 [CHF]	-117.489	0.596	-70.955	Cash Flow 16 [CHF]	-139.943	0.596	-84.823
Cash Flow 17 [CHF]	-93.504	0.547	-51.150	Cash Flow 17 [CHF]	-118.409	0.547	-64.774	Cash Flow 17 [CHF]	-139.504	0.547	-81.150
Cash Flow 18 [CHF]	-95.209	0.502	-47.782	Cash Flow 18 [CHF]	-119.473	0.502	-59.959	Cash Flow 18 [CHF]	-139.209	0.502	-77.782
Cash Flow 19 [CHF]	-97.058	0.460	-44.688	Cash Flow 19 [CHF]	-120.680	0.460	-55.564	Cash Flow 19 [CHF]	-137.058	0.460	-74.688
Cash Flow 20 [CHF]	-98.930	0.422	-41.662	Cash Flow 20 [CHF]	-121.911	0.422	-51.370	Cash Flow 20 [CHF]	-136.930	0.422	-71.662
Cash Flow 21 [CHF]	-100.507	0.388	-41.275	Cash Flow 21 [CHF]	-106.507	0.388	-41.275	Cash Flow 21 [CHF]	-106.507	0.388	-41.275
Cash Flow 22 [CHF]	-102.206	0.356	-36.338	Cash Flow 22 [CHF]	-102.206	0.356	-36.338	Cash Flow 22 [CHF]	-102.206	0.356	-36.338
Cash Flow 23 [CHF]	-103.789	0.326	-33.854	Cash Flow 23 [CHF]	-103.789	0.326	-33.854	Cash Flow 23 [CHF]	-103.789	0.326	-33.854
Cash Flow 24 [CHF]	-105.516	0.299	-31.575	Cash Flow 24 [CHF]	-105.516	0.299	-31.575	Cash Flow 24 [CHF]	-105.516	0.299	-31.575
Cash Flow 25 [CHF]	-107.387	0.275	-29.482	Cash Flow 25 [CHF]	-107.387	0.275	-29.482	Cash Flow 25 [CHF]	-107.387	0.275	-29.482
Cash Flow 26 [CHF]	-108.981	0.252	-27.449	Cash Flow 26 [CHF]	-108.981	0.252	-27.449	Cash Flow 26 [CHF]	-108.981	0.252	-27.449
Cash Flow 27 [CHF]	-110.719	0.231	-25.584	Cash Flow 27 [CHF]	-110.719	0.231	-25.584	Cash Flow 27 [CHF]	-110.719	0.231	-25.584
Cash Flow 28 [CHF]	-112.601	0.212	-23.871	Cash Flow 28 [CHF]	-112.601	0.212	-23.871	Cash Flow 28 [CHF]	-112.601	0.212	-23.871
Cash Flow 29 [CHF]	-114.206	0.194	-22.212	Cash Flow 29 [CHF]	-114.206	0.194	-22.212	Cash Flow 29 [CHF]	-114.206	0.194	-22.212
Cash Flow 30 [CHF]	-115.955	0.178	-20.690	Cash Flow 30 [CHF]	-115.955	0.178	-20.690	Cash Flow 30 [CHF]	-115.955	0.178	-20.690
Cash Flow 31 [CHF]	-124.009	0.164	-20.300	Cash Flow 31 [CHF]	-124.009	0.164	-20.300	Cash Flow 31 [CHF]	-124.009	0.164	-20.300
Cash Flow 32 [CHF]	-119.464	0.150	-17.941	Cash Flow 32 [CHF]	-119.464	0.150	-17.941	Cash Flow 32 [CHF]	-119.464	0.150	-17.941
Cash Flow 33 [CHF]	-121.234	0.138	-16.702	Cash Flow 33 [CHF]	-121.234	0.138	-16.702	Cash Flow 33 [CHF]	-121.234	0.138	-16.702
Cash Flow 34 [CHF]	-123.128	0.126	-15.564	Cash Flow 34 [CHF]	-123.128	0.126	-15.564	Cash Flow 34 [CHF]	-123.128	0.126	-15.564
Cash Flow 35 [CHF]	-126.411	0.116	-14.660	Cash Flow 35 [CHF]	-126.411	0.116	-14.660	Cash Flow 35 [CHF]	-126.411	0.116	-14.660
<b>Valore attuale netto (VAN)</b>			<b>-114.508</b>	<b>Valore attuale netto (VAN)</b>			<b>-108.600</b>	<b>Valore attuale netto (VAN)</b>			<b>-114.508</b>

# Mattia Locatelli **Studio di fattibilità - Azienda produttrice e rivenditrice di candele profumate**



## Descrizione

Nel 2022 ho iniziato a produrre candele profumate amatorialmente, progressivamente ho potuto constatare come la domanda sia cresciuta col passare dei mesi, per questo motivo ho deciso di intraprendere questo studio di fattibilità.

Questo studio è nato con un'idea imprenditoriale ben precisa che equivale alla produzione di candele profumate personalizzabili tramite un e-commerce.

L'obiettivo di questo studio è di stabilire se ci siano delle opportunità di mercato da sfruttare all'interno del settore che verrà analizzato e capire l'eventuale sostenibilità economica dell'impresa qualora venga avviata un'attività commerciale.

Lo studio di fattibilità che è stato sviluppato, offre una base dettagliata per l'avvio di un'attività nel settore delle candele profumate, con un'enfasi particolare sulla qualità del prodotto, sull'esperienza cliente e sull'importanza di una consistente solidità economica dell'impresa.

## Obiettivi

- Analizzare il mercato scelto e acquisire una visione del potenziale di mercato futuro
- Grazie all'analisi del sondaggio definire le possibilità di crescita della futura azienda
- Stabilire un processo di produzione ottimizzato e valutarne i miglioramenti
- Redigere un piano promozionale per fronteggiare la concorrenza nel mercato
- Valutare la sostenibilità economica qualora l'azienda dovesse avviare la propria attività

## Strumenti economici

- Risk management, Strategia marketing e vendita
- Analisi e ricerca di mercato
- Analisi sondaggio sottoposto a possibili acquirenti
- Analisi tecnica e dei processi di lavoro
- Analisi economico-finanziaria

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Alessandro Moreira **Studio Macaco: strategia di marketing per ampliare il target**



Buyer persona per il modello di Business Communication Agency:

 <b>Claudio</b>  <b>Titolo di lavoro</b> Responsible Marketing  <b>Età</b> 35 a 50 anni  <b>Il più alto livello di educazione</b> Bachelor universitario  <b>Social network</b> LinkedIn / Facebook  <b>Industria</b> Marketing - agenzie di comunicazione  <b>Dimensione dell'organizzazione</b> 1-10 dipendenti	<b>Canali preferiti per ricevere informazioni sulla gamification</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Articoli online</li> <li>• Podcast</li> <li>• Social Media</li> </ul> <b>Strumenti di cui hanno bisogno per fare il loro lavoro</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Software CRM</li> <li>• Sistemi di gestione dei contenuti</li> <li>• Archiviazione basata su cloud e applicazioni di condivisione file</li> <li>• Programmi di elaborazione testi</li> <li>• Software di reportistica per cruscotti di business intelligence</li> <li>• E-mail</li> </ul> <b>Responsabilità lavorative</b> Fare una buona promozione, attuare le strategie di comunicazione corrette e migliorare la reputazione dell'azienda  <b>Il loro lavoro è misurato da</b> Conversioni in percentuale dei clienti interessati, numero di clienti fidelizzati che hanno acquistato  <b>Fanno rapporto a</b> CEO (direttore), CFO (Responsabile contabilità)  <b>Scopi o Obiettivi</b> Leads generati (clienti potenziali), aumento notorietà dell'azienda e del suo fatturato  <b>Come si ottengono informazioni nel vostro settore</b> Partecipazione eventi di settore, corsi di formazione e Internet  <b>Le maggiori sfide</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persuasivi nelle relazioni con i clienti e nelle comunicazioni</li> <li>• Gestione dei progetti e definizione dei ruoli chiave</li> <li>• Risoluzione dei problemi e processo decisionale</li> <li>• Collaborazione e innovazione all'interno del team</li> <li>• Chiara comunicazione dell'identità del brand</li> </ul>
---	--

## Descrizione

La società Studio Macaco, con sede ad Agno, è una piccola realtà specializzata nell'ambito della gamification, leader sul mercato in Ticino.

La Gamification consiste nell'utilizzo di meccaniche di gioco all'interno di contesti non ludici che coinvolgono l'utente al fine di raggiungere obiettivi d'impresa.

Il compito principale della società è sviluppare software fornendo soluzioni su misura per committenti grazie all'uso della tecnologia a realtà aumentata e virtuale.

L'attuale desiderio di espandere la rete di vendita sul mercato ampliando la clientela ha portato alla necessità di avere un piano di marketing.

Il focus del piano di marketing è presentare una strategia commerciale e delle misure efficaci per attirare l'interesse di nuovi clienti basandosi sulla conoscenza dei target di riferimento.

Questo potrà essere applicato dopo aver rilevato l'interesse da parte delle realtà presenti sul mercato e aver analizzato le abitudini di acquisto dei clienti che risultano avere un'interesse per i servizi della società.

## Obiettivi

- Individuare i canali promozionali da utilizzare per raggiungere il cliente target
- Allineare gli obiettivi di performance e di strategia della società con quelli del pubblico target
- Presentare un budget indicativo di spesa per gli investimenti fatti nell'attuare le misure di Marketing

## Strumenti economici

- Analisi Portfolio di Explore e Exploit
- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Analisi micro-macro ambiente
- Sondaggi e Buyer Personas
- Marketing digitale
- Analisi dei costi delle misure di marketing
- Analisi dei costi delle risorse umane impiegate

## Lavoro svolto presso

Studio Macaco Sgl  
6982 Agno



# Simone Pesenti Servizio cure a domicilio: strategie della gestione finanziaria e riorganizzazione amministrativa



## Descrizione

Il servizio di cure e assistenza domiciliare Curasuisse SA opera sul suolo ticinese dal 2010.

Grazie alla qualità di cure offerte che negli anni ha fidelizzato clienti e acquisiti dei nuovi, lo rende uno dei più grandi servizi privati del cantone.

La società sta attraversando un periodo con alcune difficoltà a livello di gestione amministrativa con un riflesso naturale sugli scarsi risultati ottenuti negli ultimi anni.

La direzione aziendale ha pertanto deciso di optare sull'inserimento di una nuova figura professionale, il responsabile delle finanze e dell'amministrazione, con lo scopo di apportare degli strumenti utili per una migliore gestione dei costi, migliorando efficienza e risultati aziendali in ottica presente e futura.

Grazie a questo progetto di analisi economica e riduzione dei costi, mantenendo alta la qualità di cure che contraddistingue l'organizzazione, Curasuisse SA si presenta ora come un'azienda con dei processi lineari e una strategia economica presente e futura ben definita.

## Obiettivi

- Riorganizzazione dei processi dell'amministrazione
- Analisi dei punti di forza e dei punti deboli
- Pianificazione del contingente accurata secondo le necessità economiche e di servizio
- Gestione della liquidità futura durante l'anno
- Analisi delle prestazioni offerte e dei loro risultati
- Pianificazione economico-finanziaria

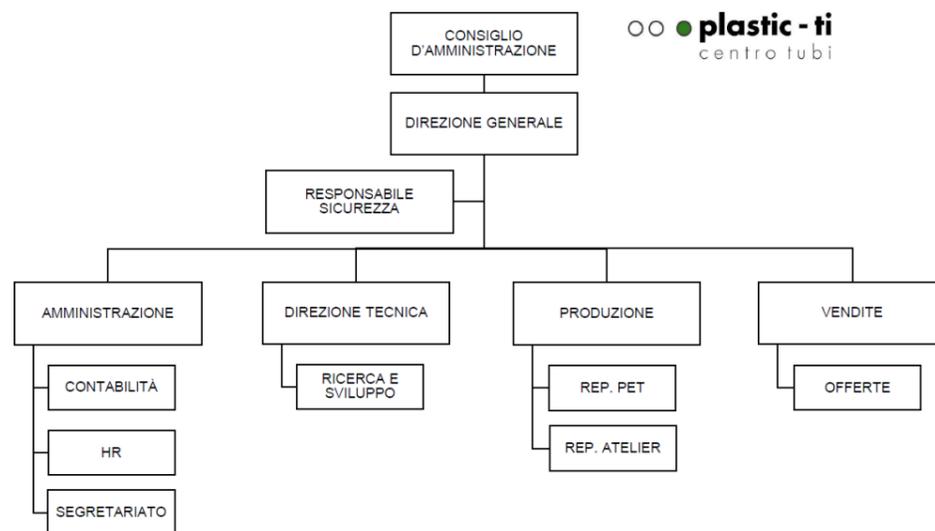
## Strumenti economici

- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Diagrammi dei processi di lavoro
- Analisi di mercato (fattori endogeni ed esogeni)
- Analisi e pianificazione economico-finanziaria
- Performance management
- Contabilità analitica (tabella BAB)

## Lavoro svolto presso

Curasuisse SA  
6633 Lavertezzo

# Filippo Pollini Riorganizzazione aziendale e sviluppo - Studio di fattibilità



OO ● plastic - ti  
centro tubi

## Descrizione

La società a conduzione familiare Plastic-Tirecycling SA è attiva sul mercato della plastica dal 1980, dapprima nel settore del riciclaggio delle plastiche, per poi verso la fine degli anni 90 impegnarsi nella raccolta delle bottiglie PET e nella fabbricazione di prodotti plastici principalmente in campo edile.

Ad oggi emerge la difficoltà per l'azienda di progredire sul mercato in quanto necessiterebbe dapprima di aggiornare una serie di processi dal punto di vista amministrativo e gestionale.

Per questo la direzione aziendale ha conferito mandato di sviluppare delle proposte volte alla riorganizzazione aziendale e allo sviluppo del settore della fabbricazione dei prodotti plastici con conseguente aumento della cifra d'affari.

Grazie allo sviluppo di questo progetto si è riusciti a mettere in evidenza i punti deboli dell'azienda, portando delle proposte migliorative, e i punti forti, basi fondamentali per poter svilupparsi.

Lo studio di fattibilità ha mostrato le reali potenzialità dell'azienda e ha aperto la strada verso una crescita futura sul mercato.

## Obiettivi

- Identificazione dei rischi e misure di mitigazione per i due progetti
- Misure di riorganizzazione aziendale
- Introduzione di un sistema per la centralizzazione degli ordini
- Proposte di miglioramento del settore plastico
- Valutazione per l'introduzione di un sito internet
- Spunti per una collaborazione con i partner

## Strumenti economici

- Organigramma aziendale
- Business Model Canvas
- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Analisi di mercato (fattori endogeni ed esogeni)
- Risk management
- Diagramma dei flussi di lavoro

## Lavoro svolto presso

Plastic-Tirecycling SA  
6512 Giubiasco

OO ● plastic - ti  
centro tubi

1 Presentazione	Introduzione al lavoro volta a presentare il mandante, lo spunto di progetto, il mandato conferito e l'approccio impiegato nella stesura del lavoro
2 Analisi della situazione aziendale attuale	Descrizione della situazione attuale dell'azienda e analisi approfondita attraverso l'utilizzo di differenti strumenti economici
3 Descrizione dei settori aziendali	Descrizione dei settori di attività dell'azienda: raccolta delle bottiglie PET e fabbricazione di prodotti plastici nel campo dell'edilizia.
4 Sviluppo di proposte riorganizzative	Individuazione dei rischi che potrebbero presentarsi nel corso del progetto e identificazione di misure di mitigazione. Presentazione di una serie di proposte riorganizzative in ambito del personale, della contabilità e dei processi gestionali.
5 Sviluppo di proposte volte all'espansione del settore plastico	Individuazione dei rischi che potrebbero presentarsi nel corso del progetto e identificazione di misure di mitigazione. Presentazione di una serie di proposte volte all'espansione del settore plastico: gestione degli spazi, investimenti, marketing e pubblicità e collaborazioni con i partner.
6 Conclusione operativa	Esposizione riassuntiva dei tempi stimati e dei costi valutati necessari all'attuazione delle misure riorganizzative e d'espansione del settore plastico.

# Diego Stoffel **Esternalizzazione della fatturazione dei costi d'esercizio nelle stazioni strategiche**



## Descrizione

Presso le FFS Immobili regione Ticino è stata riscontrata la necessità di esternalizzare l'interpretazione e la fatturazione dei costi di esercizio e di riscaldamento delle stazioni strategiche.

Il rinnovamento delle stazioni strategiche ticinesi ha evidenziato la necessità di valutare nuove soluzioni attraverso delle partnership con aziende specializzate nel campo dell'interpretazione dei dati energetici.

L'obiettivo è valutare la possibilità di una partnership esterna che permetta di risolvere le problematiche inerenti all'interpretazione dei dati e parallelamente di fornire un conguaglio spese ottimizzato e professionale.

L'implementazione di questo processo permetterà al settore di competenza di aumentare la qualità dei conguagli spese nei confronti dei conduttori delle stazioni strategiche ticinesi e di pari passo aumentare il know-how dei collaboratori coinvolti.

Il progetto permetterà inoltre di sgravare le competenze le competenze inerenti alla gestione dei dati energetici e alle loro relative interpretazioni.

Questo permetterà all'azienda di essere al riparo da eventuali contestazioni da parte dei suoi conduttori

## Obiettivi

- Identificare gli elementi per ripartire i costi accessori agli inquilini.
- Verificare l'economicità e la fattibilità dell'esternalizzazione del servizio ad un'azienda specializzata.
- Sviluppare uno strumento di verifica dei dati forniti dall'azienda esterna.

## Strumenti economici

- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Risk management
- Matrice di comunicazione
- Matrice delle preferenze
- Diagramma flusso di lavoro

## Lavoro svolto presso

FFS Immobili SA  
6500 Bellinzona



# Martin Umbogy **Verifica dell'economicità dell'apertura di una sede operativa in Ticino**



## Descrizione

La Marcel Boschung AG è una ditta conosciuta a livello mondiale grazie alle attrezzature per il servizio invernale, veicoli comunali, veicoli per aeroporti e programmi per la gestione delle condizioni delle superfici stradali.

Nel 2018 è iniziata la produzione di veicoli elettrici. Ciò ha riscosso sin da subito un buon successo sia livello svizzero che estero.

Grazie ai risultati positivi è stato individuato nella regione insubrica un elevato potenziale di mercato, come testimoniato dalle diverse vendite già effettuate nel corso del 2022.

Al fine di aumentare la presenza sul territorio, si è considerata l'opportunità di aprire una sede operativa che possa soddisfare le esigenze di assistenza e vendita sia del mercato ticinese che di quello italiano.

## Obiettivi

- Valutare se acquistare o affittare l'immobile per la nuova sede
- Prevedere i futuri costi
- Calcolazione dei futuri budget dei reparti
- Calcolo del punto morto e previsioni economiche
- Analizzare il contesto e esporre delle soluzioni elencando punti di forza e debolezza, opportunità e minacce

## Strumenti economici

- Analisi del bilancio e del grado di indebitamento
- Analisi dei costi e dei ricavi
- Calcolo dei budget futuri dei reparti
- Contabilità analitica (calcolo punto morto)
- Pianificazione economico-finanziaria
- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Risk management

## Lavoro svolto presso

Marcel Boschung AG  
1530 Payerne

# Riccardo Vescovi **Criticità e sviluppo - Tunesi Riva Consulenza Sagl**

## Descrizione

La Tunesi Riva Consulenza Sagl è una fiduciaria commerciale fondata nel 2020 con sede operativa a Stabio.

Principalmente si occupa della tenuta contabile (imprese individuali e piccole – medie imprese), consulenze aziendali, fiscali e gestione salari/stipendi.

Con il passare del tempo è sorta la necessità di analizzare la società sotto svariati aspetti, in modo da comprendere al meglio le criticità interne.

Per queste ragioni la direzione della Tunesi Riva Consulenza Sagl ha dato incarico di sviluppare un'analisi societaria della fiduciaria.

L'obiettivo del progetto consiste nel cercare di individuare le principali criticità presenti attualmente presso la fiduciaria, in modo da poter apportare le corrispettive correzioni e trovare delle soluzioni per un eventuale sviluppo, sfruttando al meglio le potenzialità disponibili.

## Obiettivi

- Analizzare la situazione attuale
- Individuare le principali criticità
- Soluzioni alle criticità riscontrate
- Possibile sviluppo futuro

## Strumenti economici

- Organigramma aziendale
- Business Model Canvas
- Analisi SWOT e azioni strategiche
- Analisi economico-finanziaria

## Lavoro svolto presso

Tunesi Riva Consulenza Sagl  
6826 Riva San Vitale



# Angelo Vitale **Analisi di mercato e strategie promozionali - Associazione Il Larice**



## Descrizione

L'Associazione *Il Larice* (Associazione Il Larice, 2020) è ufficialmente iscritta al Registro di commercio dal 27 ottobre 2020, ottenendo anche lo statuto di ente che persegue un'attività di pubblica utilità e senza scopi a fini di lucro.

L'Associazione è stata ideata con l'obiettivo di ridare vitalità al territorio del piccolo paese di Leontica. Infatti, negli ultimi anni, a causa della migrazione degli abitanti e della chiusura del *Bar Centrale* che fungeva da punto di riferimento per gli abitati locali e turisti, il paese era privo di luoghi di aggregazione.

Su iniziativa di tre soci è così nata l'Associazione il Larice, con il desiderio di creare un luogo per proporre e vendere prodotti locali della regione, offrire iniziative culturali e mantenere le tradizioni locali, il tutto accompagnato dalla gestione del ristorante *Il Larice*.

Grazie allo sviluppo di questo progetto si prevede di accrescere l'attrattività delle attività proposte dall'Associazione Il Larice sviluppando un'analisi del mercato, creando un profilo dei potenziali clienti e allestendo un piano strategico di marketing.

## Obiettivi

- Identificare punti di forza, punti deboli, opportunità e minacce dell'Associazione
- Aumentare la notorietà dell'Associazione Il Larice sui social media
- Aumentare la partecipazione dei giovani locali alle attività culturali
- Profilare il target della clientela dell'Associazione
- Redigere una strategia di marketing
- Proposta pubblicità sui social media e miglioramento della newsletter

## Strumenti economici

- Analisi SWOT attuale
- Analisi e ricerca di mercato
- Profilazione della "Buyer persona"
- Direct Marketing (comunicazione)
- Marketing: applicazione modello AIDA

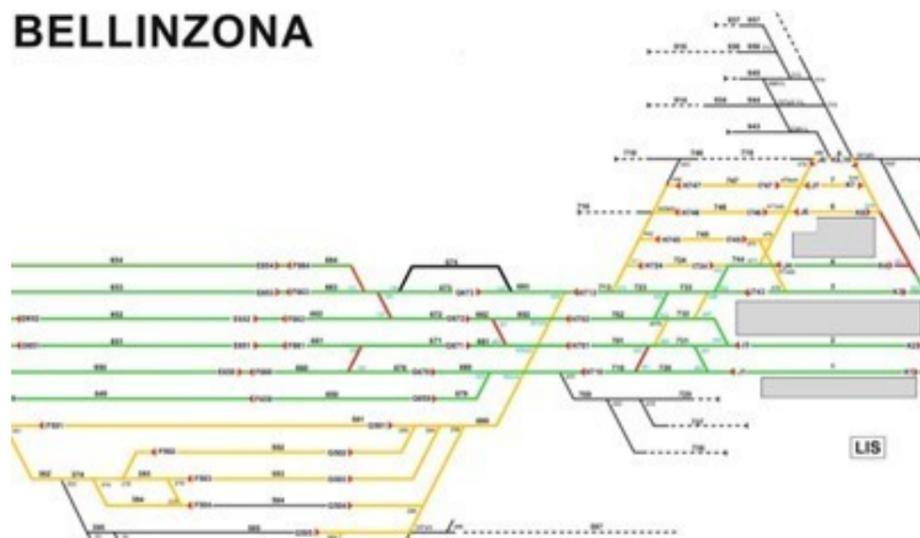
## Lavoro svolto presso

Associazione Il Larice  
6716 Leontica



# Davide Vosti **Analisi e proposte di miglioramento del sistema di gestione delle finestre di manutenzione**

## BELLINZONA



### Descrizione

Nel 2020 FFS Infrastruttura ha introdotto a livello nazionale una nuova strategia per la gestione della manutenzione, la quale predilige, a partire dal 2025, la produzione in apposite finestre temporali.

Quest'idea è stata implementata con lo scopo di stabilizzare la pianificazione e raggiungere gli obiettivi di risparmio aziendale.

La sua applicazione nella regione sud ha reso necessario un difficile cambio di paradigma rispetto al metodo utilizzato in precedenza. Per questo motivo, ad inizio 2023, la strategia era ancora distante dall'essere raggiunta.

Per ottemperare agli obiettivi dell'impresa si è reso necessario un netto cambiamento di rotta.

Grazie a questo lavoro di diploma si è riusciti ad analizzare la situazione attuale, individuare i margini di miglioramento e a proporre delle proposte mirate al raggiungimento degli obiettivi entro i termini previsti.

### Obiettivi

- Analisi e valutazione della gestione attuale delle finestre di manutenzione in regione sud
- Creazione di proposte per l'aumento della produzione all'interno delle finestre di manutenzione
- Creazione di proposte volte a raggiungere gli obiettivi di risparmio aziendali

### Strumenti economici

- Diagramma delle funzioni
- Matrice di comunicazione
- Matrice degli Stakeholder
- Analisi Soll/Ist
- Analisi SWOT/TOWS
- Risk management
- Statistica: coefficiente di variazione
- Analisi multicriterio (MCA)

### Lavoro svolto presso

SBB AG  
6500 Bellinzona