

ECONOMISTA AZIENDALE DIPL. SSS

STRUTTURA DELL'ANNUNCIO DI PROGETTO

1 Introduzione

Descrizione sommaria dell'azienda, del mandante, del mandato e del mandatario.

Esempio

La Gamma SA, con sede a Lugano, è stata costituita il 20 aprile del 1994 da tre azionisti. Si occupa, da quasi 30 anni, della rivendita di arredamenti per l'ufficio in Ticino ed è conosciuta e apprezzata per la sua ottima consulenza e soluzioni personalizzate.

Dopo un'esperienza di 4 anni nella funzione d'impiegato amministrativo presso la Beta SA, dal 2019 svolge la funzione di responsabile amministrativo presso la Gamma SA.

Considerando la costante espansione del mercato di arredamenti per l'ufficio, il Consiglio di Amministrazione della Gamma SA ha preso in esame la possibilità di aprire un nuovo punto vendita nel Sopra-ceneri, affidando a me, quale diplomando in economia aziendale, il mandato di effettuare uno studio di fattibilità.

2 Breve descrizione del progetto

Esplicitare il mandato sommariamente descritto nell'introduzione.

Esempio

Il Consiglio di Amministrazione della Gamma SA analizza la fattibilità di aprire un nuovo punto vendita nel Sopra-ceneri, con l'obiettivo di acquisire un nuovo target di clientela e, considerando che la maggior parte dei clienti attuali sono imprese ubicate nel Sotto-ceneri, di incrementare la cifra d'affari e di aumentare la notorietà della società.

All'inizio il mandato si focalizzerà su un'accurata analisi del mercato di riferimento, della concorrenza e del territorio, seguito da un'analisi dettagliata dei dati raccolti in modo da consigliare o no l'apertura del nuovo punto vendita.

3 Situazione attuale

Descrivere la situazione attuale dell'azienda e spiegare i motivi e/o le esigenze che hanno portato all'idea di progetto.

Esempio

La Gamma SA occupa, nel centro di Lugano, vicino all'USI, una superficie espositiva di 250 mq di mobili per ufficio e offre consegne e servizi personalizzati alle imprese con sedi sul territorio ticinese.

Nonostante la crescente evoluzione della cifra d'affari, soprattutto dal 2017, la società negli ultimi anni ha riscontrato alcuni problemi, sia nel soddisfare con la dovuta qualità le richieste da parte dei clienti, che nel rispettare i termini di consegna.

Nasce così l'esigenza di espandere la propria attività, assumendo nuovo personale e aumentando gli spazi espositivi.

Purtroppo l'attuale area a disposizione è già sfruttata al 100% ed il piano regolatore non permette l'allargamento e/o l'innalzamento dello stabile commerciale.

Si evidenzia così la necessità di costituire una filiale, acquistando un nuovo immobile, dove esporre i mobili per l'ufficio e svolgere le attività amministrative.

Per rafforzare la notorietà e allargare l'attività da un punto di vista territoriale, il Consiglio di Amministrazione ha pensato di valutare la fattibilità di ubicare la filiale nel Sopra-ceneri.

4 Descrizione sommari della soluzione

Descrivere in modo succinto le varie fasi del progetto, ossia come s'intende procedere per adempiere alle richieste del mandato.

1. Analizzare la situazione attuale della Gamma SA (fattori endogeni ed esogeni)
2. Analizzare il mercato target
3. Analizzare la concorrenza sul territorio ticinese e di oltre confine
4. Analizzare il territorio dal punto di vista dei potenziali clienti
5. Valutare la collaborazione con altri rivenditori
6. Riassumere i dati raccolti e analizzarli
7. Valutare il fabbisogno di personale e di spazio
8. Svolgere un'analisi d'investimento e di finanziamento
9. Elaborare un piano finanziario per i prossimi 3 anni
10. Identificare i rischi con i relativi impatti e conseguenze (tabelle Risk Management)
11. Allestire un piano di controllo (esempio: Balanced Score Card)
12. Riassumere i risultati, redigere e giustificare le varianti scelte
13. Proporre la/e soluzione/i

5 Impatti, conseguenze e vantaggi del progetto

Descrivere cosa ci si attende con l'attuazione del progetto (ripercussioni positive e/o negative).

Esempio

Con l'apertura di un nuovo punto vendita, la Gamma SA potrà aumentare la sua rete di conoscenze, incrementare il portafoglio della clientela e mantenere quella attuale, offrendo un servizio di ottima qualità.

A margine la società si attende un aumento del fatturato, una migliore presenza sul territorio ticinese e un aumento della notorietà.

6 Approccio risolutivo

Allestire una tabella come da esempio che segue:

	Descrizione dell'attività	Strumento(i)	Periodo	Termine previsto
1	Analizzare la situazione attuale della Gamma SA (fattori endogeni ed esogeni)	Analisi SWOT, ecc.	16.02 – 26.02	26.02
2	Analizzare il mercato target	Statistiche della popolazione di riferimento, questionari, ...	26.02 – 15.03	15.03
3	Analizzare la concorrenza sul territorio ticinese e di oltre confine	Matrice Boston Consulting Group, partecipazioni a fiere ed esposizioni, ricerche su Internet, visite presso la concorrenza, ecc.	15.0.3 – 10.04	10.04
4

7 Aspetti organizzativi

Periodo di lavoro	Dal 16 febbraio al 30 novembre 2024
Luogo di lavoro	Gamma SA, Lugano / Domicilio dello studente
Orario di lavoro	Durante l'ordinario orario di lavoro / Durante il tempo libero
Piano di lavoro	Le attività sono suddivise su 10 mesi, dall'accettazione del progetto al termine di consegna. Piano delle attività: vedi "Approccio risolutivo" .
Persone coinvolte	
Mandante/i	Consiglio di Amministrazione della Gamma SA, Lugano
Mandatario	Studente ...
Supervisore/i del progetto	Signor Verdi Gino, Direttore della Gamma SA, Lugano
Docente relatore	Prof.ssa / Prof. ...