

Manuale per il giocatore

Modello di gestione
di un'azienda di web design



BUSINESS • GAME
gioca oggi per vincere domani



Indice

Introduzione al gioco	7
Il gioco in sintesi	7
L'azienda che dovrete gestire	8
Introduzione all'uso del software	9
Organizzazione del gioco	13
Turno 0	13
Turno 1	13
Gestione dotazioni iniziali.....	13
Dizionario dei dati	14
Variabile obiettivo	15
Indicatore di competizione	15
Gestione dell'attività progettuale	15
<i>Risultati.....</i>	<i>15</i>
Totale progetti intrapresi.....	15
Totale progetti conclusi con successo.....	15
Gestione progetti con cliente A, B o C.....	16
<i>Decisioni.....</i>	<i>16</i>
Decisione di accettare il progetto offerto.....	16
Membri team di progetto: Grafici	16
Membri team di progetto: Programmatori	16
Percentuale di lavoro del team	17
Percentuale di spesa in traduzioni e marketing	17
Percentuale di editing foto e video	17
Percentuale di servizi legali o fiscali richiesti.....	17
<i>Risultati.....</i>	<i>18</i>
Tipologia di progetto commissionato	18
Lavoro da sviluppare	18
Gestione persone nel progetto.....	18
Gestione ripartizione costi del progetto.....	18
Durata del progetto proposto	18
Turni restanti alla fine del progetto	19



Gestione del personale e dei collaboratori	19
<i>Decisioni</i>	19
Assumi grafico.....	19
Assumi programmatore	19
Consulenza grafica.....	20
Consulenza programmazione.....	20
Corsi di inglese.....	20
Ore di formazione dipendenti e soci	21
Segretaria	21
<i>Risultati</i>	21
Dipendenti grafici	21
Dipendenti programmatori	21
Consulenti grafici	22
Consulenti programmatori	22
Corsi di inglese.....	22
Segretaria	22
Spesa annuale per i corsi di inglese.....	22
Spesa annuale per il personale	22
Spesa annuale per la formazione	23
Spesa per gli stipendi dei dipendenti	23
Spesa per il compenso dei consulenti	23
Spesa sostenuta per la formazione.....	23
<i>Dati di mercato</i>	24
Costo mensile dipendenti.....	24
Compenso mensile consulente.....	24
Costo mensile per i corsi di inglese	24
Costo orario per la formazione.....	24
Costo orario per grafico/programmatore	24
Costo orario per traduttore/pubblicitario	25
Costo orario per tecnico foto/video	25
Costo orario per consulenza legale/fiscale.....	25
Gestione delle infrastrutture	25
<i>Decisioni</i>	25
Dotazione iniziale di attrezzatura informatica	25
Investimento in arredamento dell'ufficio	26
<i>Risultati</i>	26
Costi per abbonamenti mensili.....	26
Costi per aggiornamento software e licenze	26
Costo telefono/internet.....	26
Spesa per la dotazione iniziale dell'azienda	26
Spesa per la dotazione iniziale dell'azienda	27
Valutazione spesa per dotazione iniziale d'avvio attività.....	27
Avviso valutazione spesa per l'arredamento dell'ufficio	27
<i>Dati di mercato</i>	27
Costo per allacciamenti utenze	27
Gestione dell'immagine (marketing)	28
<i>Decisioni</i>	28
Investimenti in promozione aziendale.....	28



Partecipazione ad associazioni, eventi, organizzazioni.....	28
<i>Risultati</i>	28
Attivazione investimenti in promozione aziendale.....	28
Spesa per la promozione aziendale	28
Partecipazione ad associazioni, eventi, organizzazioni.....	28
<i>Dati di mercato</i>	29
Costo mensile per la promozione aziendale	29
Cassa, costi e scadenze	29
<i>Risultati</i>	29
Addizionale IRPEF	29
Ammortamenti dell'anno.....	29
Cassa	29
Costi di start-up	30
Costi per abbonamenti mensili.....	30
Costi per assicurazioni.....	30
Costi per cancelleria.....	30
Costi postali	31
Costo per contabilità paghe.....	31
Costo per la contabilità fiscale	31
Costo per tassa rifiuti	31
Finanziamenti attivi.....	31
INPS	32
IRAP	32
IRPEF.....	32
Imposte indeducibili	32
Rata INPS	32
Rata IRAP	33
Rata IRPEF.....	33
Situazione cassa	33
Ricavi mensili/trimestrali	33
Spesa per manutenzioni	33
Spese bancarie.....	33
Spese per l'affitto	34
Spese varie.....	34
<i>Dati di mercato</i>	34
Costo per apertura partita IVA.....	34
Costo per licenze e autorizzazioni	34
Onorario commercialista per operazioni di start-up	35
<i>Parametri di gioco</i>	35
Affitto dei locali	35
Finanziamento iniziale	35
Bilancio dell'anno	35
<i>Risultati</i>	35
Costi Fissi dell'esercizio chiuso.....	35
Costi Variabili dell'esercizio chiuso	36
Margine operativo dell'esercizio chiuso	36
Ricavi dell'esercizio chiuso	36
Tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso	36
Utile netto dell'esercizio chiuso	36



Indicatori generali di gestione.....	37
<i>Risultati.....</i>	<i>37</i>
Indice di successo.....	37

Allegati

All.1: piano d'ammortamento del finanziamento iniziale	39
All.2: dotazioni iniziali apertura azienda.....	41



Introduzione al gioco

Il gioco in sintesi

BUSINESS GAME – *gioca oggi per vincere domani* è un gioco a squadre, in cui ogni squadra simula da un punto di vista strategico i primi 3 anni di attività di un'impresa.

In questo caso i giocatori hanno il compito di gestire un'azienda specializzata in grafica e web design con sede in provincia di Trento, in competizione indiretta con altre aziende.

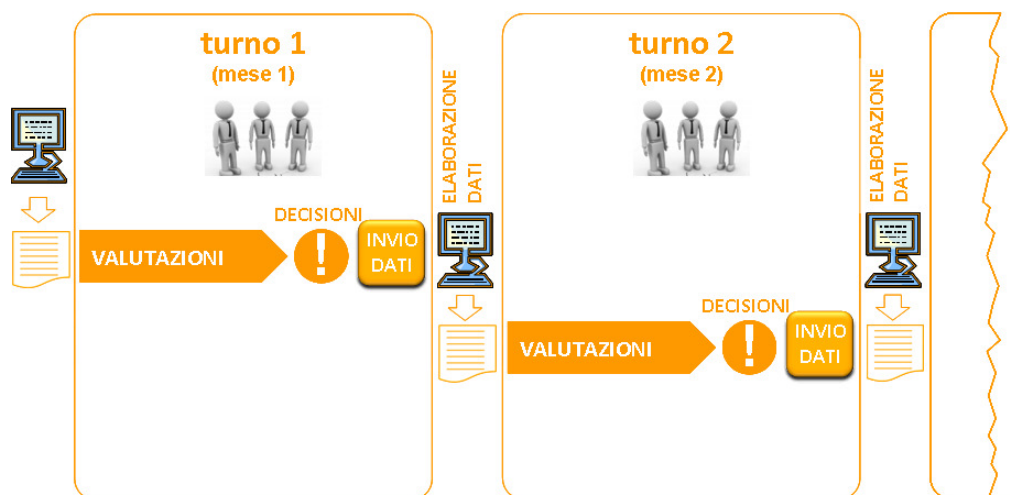
L'obiettivo da perseguire è **massimizzare l'indicatore di competizione** della propria attività, definito dall'indice di successo e dall'utile di esercizio.

Le squadre sono chiamate a prendere decisioni in diversi ambiti per 16 turni: i primi 12 coincidono ognuno ad 1 mese e simulano la gestione strategica del primo anno di attività, mentre i restanti 4 rappresentano ciascuno un trimestre e concorrono a determinare i risultati conseguiti durante il secondo anno.

Il terzo ed ultimo anno viene simulato in automatico dal software sulla base delle decisioni prese nel corso dell'ultimo turno di gioco affrontato.

Nel corso di ogni turno ciascuna squadra potrà:

- **analizzare** la situazione attuale dell'azienda;
- **confrontare i risultati** ottenuti nel corso dei turni di gioco precedentemente affrontati;
- **prendere decisioni in merito alla gestione aziendale**: ogni decisione influenza l'andamento dell'azienda e concorre assieme ad alcuni parametri predefiniti al raggiungimento del risultato finale.





L'azienda che dovrete gestire

Il modello prevede la gestione di **un'azienda di grafica e web design**, che propone la realizzazione di materiale promozionale e la realizzazione di siti web.

A guidare l'azienda saranno due soci, un grafico ed un programmatore, che hanno maturato varie esperienze come dipendenti in aziende del settore.

Il progetto di aprire una nuova azienda di grafica e web design nasce dalla grande passione che i soci hanno sempre nutrito per il mondo dell'informatica e della grafica.

I due soci hanno seguito un percorso formativo che li ha portati ad acquisire le competenze necessarie all'avvio di un'azienda di questo tipo.

Le tipologie di commesse che verranno affrontate sono:

- lavoro grafico: creazione di loghi, manifesti, brochure e banner pubblicitari;
- home page: si tratta della pagina di inizio di un sito, rappresenta la vetrina di un'azienda dove solitamente sono indicati i riferimenti principali;
- full website: sito web completo di pagine dinamiche e con possibilità di interazione con gli utenti;
- sito web + e-commerce: sito web completo che prevede la possibilità di vendita diretta on line dei prodotti proposti; prevede necessariamente l'organizzazione del sistema di vendita e commercializzazione per rispondere alle richieste che derivano dagli utenti del sito.

Le commesse disponibili al primo e al secondo turno consistono unicamente in lavori di grafica; a partire dal terzo turno il sistema dà la possibilità di accedere a diverse tipologie di commessa a seconda delle competenze dimostrate nei lavori svolti durante i turni/mesi precedenti. I partecipanti si troveranno pertanto a decidere quanti e quali commesse gestire e quante e quali risorse impegnare in ogni commessa. Quanto più si è efficienti nel portare a termine le commesse accettate e nell'implementare una strategia di marketing tanto più migliora la reputazione dell'azienda e la possibilità di ricevere lavori redditizi.

...adesso inizia il gioco!

La storia riportata è un caso teorico e come tale ogni riferimento a cose, persone e situazioni è puramente casuale. Consapevoli che la realtà del mercato economico e della gestione di impresa sia più complessa dell'esemplificazione fatta attraverso l'elaborazione di questo caso, si è ritenuto utile dare un'identità al BUSINESS GAME – *gioca oggi per vincere domani*.



Introduzione all'uso del software

Il gioco si effettua via Internet accedendo all'area riservata presente nel sito web del progetto BUSINESS GAME - *gioca oggi per vincere domani* (<http://businessgameceii.wordpress.com>) mediante un qualsiasi browser. Per tutta la durata del gioco la connessione Internet deve essere attiva.

Per accedere al BUSINESS GAME occorre, prima di tutto, identificarsi digitando l'Username e la Password consegnata dai referenti del progetto.

The screenshot shows a login form with the following elements:

- Title: **ACCESSO AREA RISERVATA**
- Username field: A text input box with the label "Username" to its left.
- Password field: A text input box with the label "Password" to its left.
- Buttons: Two buttons at the bottom, "Annulla modifiche" (left) and "Accedi" (right).

Al primo accesso il software richiede in automatico di indicare una nuova password.

The screenshot shows a password change form with the following elements:

- Title: **CREDENZIALI SCADUTE**
- Instructions: "Inserire il proprio nome utente e la vecchia password e indicare una nuova password." and "La nuova password deve avere lunghezza compresa tra 8 e 32 caratteri, deve contenere sia lettere che numeri e deve essere diversa dalla precedente password."
- Username field: A text input box with the label "Username" to its left and a "1" character count indicator to its right.
- Vecchia password field: A text input box with the label "Vecchia password" to its left.
- Nuova password field: A text input box with the label "Nuova password" to its left.
- Conferma la nuova password field: A text input box with the label "Conferma la nuova password" to its left.



Per poter entrare nel software è quindi necessario inserire le nuove credenziali nella schermata di accesso all'area riservata. Si giunge così al menu principale del sistema.

* Scelta partita | * Gestione partite | * Partita corrente | * Gestione profilo | * Logout

BUSINESS GAME 2011

Azienda: * 2

L'opzione "Logout" consente di uscire dal software del BUSINESS GAME.

Cliccando su "Gestione profilo" si apre la seguente pagina:

Azienda: * 2

Gestione profilo

Profilo utente

Cambia password

Modifica profilo

Cambia nome squadra

Componenti squadra

Forum

Accedi al forum

PROFILO UTENTE

username	2
e-mail	
cell	
nome squadra	* 2

nella quale è possibile cambiare la password di accesso al gioco nonché specificare i dati dei componenti della squadra.

Dal menù principale, nella parte in alto a destra della pagina, l'opzione "Partita in corso" consente di visionare lo stato avanzamento della partita ed in particolare il numero di turni giocati ed il turno di gioco in corso.

* Scelta partita | * Gestione partite | * Gestione profilo | * Logout

Azienda: * 3

Scelta partita

Partite in corso

PARTITE IN CORSO

nome	durata (turni)	turno in corso	
Web Design 1605	20	Turno 2	Seleziona

Entriamo ora nella schermata del gioco cliccando sul pulsante "Seleziona".



La sezione "Partita corrente" permette di accedere a diverse schermate del gioco.

<p>Azienda: * 3</p> <p>Partita corrente</p> <ul style="list-style-type: none"> Parametri della partita Situazione attuale Quadro complessivo Decisioni <p>Gestione per Gruppi</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestione dell'attività progettuale Indicatori generali di gestione Gestione progetti con cliente A Gestione progetti con cliente B Gestione progetti con cliente C Gestione del personale e dei collaboratori Gestione delle infrastrutture Gestione dell'immagine (marketing) Cassa, costi e scadenze Bilancio dell'anno 	Visualizza la tua posizione corrente in classifica al Turno:		Turno 0	Turno 1
	Gestione dell'attività progettuale			
	Risultati			
		Totale progetti intrapresi (Quantita') ?		0
		Totale progetti conclusi con successo (Quantita') ?		0
	Dati di mercato			
		Costo orario per consulenza legale/fiscale (Euro) ?		60
		Costo orario per grafico/programmatore (Euro) ?		60
		Costo orario per tecnico foto/video (Euro) ?		45
		Costo orario per traduttore/pubblicitario (Euro) ?		60
	Gestione progetti con cliente A			
	Risultati			
		Tipologia di progetto commissionato ?		LAVORO GRAFICO
		Lavoro da sviluppare ?		Logo
		Stato del progetto ?		non attivo

La schermata "Parametri della partita" elenca i valori predefiniti, ovvero indipendenti dalle decisioni prese nei diversi turni di gioco.

La schermata "Situazione attuale" visualizza tutti i dati (decisioni, risultati, dati di mercato, costi aziendali) relativi al turno precedente a quello in corso.

La schermata "Quadro complessivo" riepiloga tutti i dati (decisioni, risultati, dati di mercato, costi aziendali) relativi ai turni precedentemente affrontati.

La schermata "Decisioni" permette ad ogni squadra di prendere, turno dopo turno, varie decisioni in merito alla gestione tattico-strategica della propria azienda.

Sia la "Situazione attuale" sia il "Quadro complessivo" presentano un elenco di variabili con i relativi valori. Cliccando sull'istogramma a sinistra di ogni variabile ne viene visualizzato lo storico; cliccando invece sul punto interrogativo si apre una finestra con una breve spiegazione.



Cliccando sulla voce "Decisioni" si accede nella seguente schermata:

Percentuale di lavoro del team sul totale ?	<input type="text" value="0"/>	0.00 <= x <= 100.00
Percentuale di spesa in traduzioni e marketing ?	<input type="text" value="0"/>	0.00 <= x <= 100.00
Percentuale di editing foto e video ?	<input type="text" value="0"/>	0.00 <= x <= 100.00
Percentuale di servizi legati o fiscali richiesti ?	<input type="text" value="0"/>	0.00 <= x <= 100.00
Gestione del personale e dei collaboratori		
Assumi grafico ?	<input type="button" value="no"/>	
Assumi programmatore ?	<input type="button" value="no"/>	
Consulenza grafica ?	<input type="button" value="no"/>	
Consulenza programmazione ?	<input type="button" value="no"/>	
Corsi di inglese ?	<input type="button" value="no"/>	
Ore di formazione dipendenti (Ore) ?	<input type="text" value="0"/>	0.00 <= x <= 7.00
Segretaria (Numero di persone) ?	<input type="button" value="no"/>	
Gestione delle Infrastrutture		
Dotazione iniziale di attrezzatura informatica (Euro) ?	<input type="text" value="0.00"/>	0.00 <= x <= 25000.00
Investimento in arredamento dell'ufficio (Euro) ?	<input type="text" value="0.00"/>	0.00 <= x <= 25000.00
Gestione dell'immagine (marketing)		
Investimenti in promozione aziendale ?	<input type="button" value="no"/>	
Partecipazione ad associazioni, eventi, organizzazioni ?	<input type="button" value="no"/>	
<input type="button" value="Annulla modifich"/> <input type="button" value="Invia"/>		
Se hai finito di modificare le decisioni per il turno corrente puoi comunicarlo al sistema: <input type="button" value="Ho finito"/>		

È importante notare che:

- i valori presenti di default nella schermata corrispondono alle decisioni prese nell'ultimo turno di gioco affrontato, salvo alcune variabili in cui viene sempre riproposto il valore zero;
- ***i dati inseriti vengono salvati solo nel momento in cui si clicca sul pulsante "Invia" in fondo alla schermata nel corso di ogni turno di gioco;***
- i dati possono essere salvati più volte nella modalità specificata nel punto precedente;
- ***le decisioni definitive per potere essere elaborate dal software devono essere inoltrare cliccando sul pulsante "Ho finito".***

Prima di cliccare sul pulsante "Ho finito" è necessario aver cliccato sul pulsante "Invia" per assicurare il salvataggio delle decisioni prese. Se non vengono inviate le decisioni al software prima di cliccare sul pulsante "Ho finito", i valori presenti di default sulla schermata saranno considerati come scelte definitive.

La sezione "Gestioni per aree" permette di visualizzare la situazione attuale e le decisioni da assumere suddivise per aree gestionali. Questa modalità di visualizzazione è volta a facilitare le squadre nell'analisi dei risultati e nella conseguente assunzione delle decisioni. I dati inseriti vengono salvati solo nel momento in cui viene cliccato sul pulsante "Invia".



Organizzazione del gioco

Il gioco simula la gestione di una agenzia di web design nei primi tre anni dalla sua costituzione.

Le squadre sono chiamate a prendere decisioni in diversi ambiti per 16 turni: i primi 12 coincidono ognuno ad 1 mese e simulano la gestione strategica del primo anno di attività, mentre i restanti 4 rappresentano ciascuno un trimestre e concorrono a determinare i risultati conseguiti durante il secondo anno.

Il terzo ed ultimo anno viene simulato in automatico dal software sulla base delle decisioni prese nel corso dell'ultimo turno di gioco affrontato.

È prevista la possibilità che una squadra non invii le proprie decisioni per uno o più turni: in tal caso vengono mantenute le decisioni assunte nel turno precedente.

Turno 0

Nel quadro complessivo compare una colonna denominata "Turno 0" relativa alla situazione iniziale dell'azienda. I dati elencati in questa colonna si riferiscono a costi che l'imprenditore ha sostenuto per l'avvio dell'attività, al personale ed ai quantitativi di materie prime necessari per affrontare il primo turno di gioco.

Turno 1

All'avvio dell'impresa, nel quadro delle "Decisioni", per ciascuna decisione il sistema propone dei valori che possono essere utilizzati come riferimento per prendere le prime decisioni. I valori proposti, in quanto tali, sono tutti modificabili. Nel caso la squadra non riuscisse a effettuare le scelte di gioco nei tempi stabiliti, il software utilizza i valori menzionati per prendere le decisioni al posto della squadra.

Gestione dotazioni iniziali

Il capitale iniziale è di 40.000 Euro. Sarà compito dell'imprenditore stabilire quale somma stanziare come investimento nella dotazione iniziale. Le dotazioni iniziali devono essere definite entro i primi due turni di gioco. Se al primo turno si ottiene un giudizio positivo sulla dotazione nel secondo turno sarà possibile lasciare la voce relativa alla dotazione pari a 0. Questa è la ragione per cui il valore minimo indicato per le dotazioni è uguale a 0.



Dizionario dei dati

La strategia dell'impresa si realizza effettuando scelte relativamente a quattro aree:

- la **gestione progetti con cliente**, che ha come obiettivo la gestione del processo di realizzazione dei progetti commissionati dai clienti, dalle modalità di realizzazione, all'assegnazione di persone all'interno del progetto;
- la **gestione del personale e dei collaboratori**, che ha come obiettivo la gestione delle assunzioni e dell'affidamento di incarichi di consulenza ad esperti esterni, nonché le decisioni relative alla formazione e alla scelta di effettuare corsi di inglese;
- la **gestione delle scelte strategiche**, che si riferisce alla gestione degli investimenti iniziali in arredamenti per l'ufficio e in attrezzature informatiche;
- la **gestione dell'immagine (marketing)**, che ha come obiettivo il posizionamento dell'azienda sul mercato, scegliendo di utilizzare mezzi promozionali a tale scopo.

Ciascuna di queste aree presenta elementi caratteristici dell'azienda e del mercato, che devono essere tenuti in considerazione per effettuare le scelte appropriate al fine di massimizzare la variabile obiettivo: l'indicatore di competizione.

Di seguito sono presentate le informazioni più rilevanti per ciascuna delle variabili che caratterizzano le aree di gestione presentate, raggruppate nelle seguenti categorie:

- le decisioni da prendere;
- i risultati che si ottengono;
- i dati di mercato.

Alle aree di gestione fanno seguito le aree che attengono la gestione economica dell'impresa:

- **cassa, costi e scadenze**, area in cui vengono evidenziati la cassa e i costi che l'azienda deve sostenere (es. bollette luce e gas, onorario commercialista, ecc...);
- **bilancio dell'anno**;
- **indicatori generali di gestione**, che corrispondono all'indice di successo e all'utile, parametri che concorrono a determinare l'indicatore di competizione.



Variabile obiettivo

Indicatore di competizione

L'indicatore di competizione è definito dall'indice di successo e dall'utile d'esercizio. Essendo l'utile d'esercizio un valore che si manifesta a fine anno, l'indicatore di competizione dipende ad ogni turno (mese/trimestre) dall'indice di successo e alla fine di ogni anno sia dall'indice di successo sia dall'utile di esercizio.

Indicatore di competizione = 0.5 * Indice di successo + 0.5 * Utile d'esercizio / 10.000

(ad entrambe le variabili viene assegnato un peso pari a 0,5; l'utile d'esercizio viene diviso per 10.000, affinché abbia lo stesso ordine di grandezza dell'indice di successo)

Nel caso in cui a fine partita due o più squadre conseguissero il medesimo indicatore di competizione, sale in graduatoria la squadra con il maggior utile d'esercizio realizzato nel terzo anno; in caso di ulteriore parità, sarà la squadra che avrà ottenuto nel terzo anno l'indice di successo maggiore a scalare la classifica.

Gestione dell'attività progettuale

Questo gruppo presenta un quadro sintetico sulle attività progettuali dell'azienda, presentando il numero totale di progetti che sono stati intrapresi dall'azienda e il numero di progetti che sono stati portati a termine con successo e che hanno ottenuto la soddisfazione del cliente.

Risultati

Totale progetti intrapresi

Unità: Quantità

Totale progetti intrapresi dall'azienda.

Totale progetti conclusi con successo

Unità: Quantità

Totale progetti conclusi con successo dall'azienda.



Gestione progetti con cliente A, B o C

Decisioni

Decisione di accettare il progetto offerto

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di accettare o rifiutare lo sviluppo del progetto.

Indicando "sì", si sceglierà di iniziare lo sviluppo, decidendo di accettare di lavorare al nuovo progetto.

Indicando "no", l'offerta di progetto verrà rifiutata.

NOTA BENE: tra un turno e l'altro possono intercorrere da uno a tre mesi di gioco (in base ai diversi periodi di simulazione della gestione di impresa impostati nel sistema): dopo aver accettato un progetto, lasciare la selezione "sì" nel turno successivo comporta l'accettazione automatica del progetto successivo alla fine di quello in corso: si raccomanda di prestare particolare attenzione a questa decisione per non rischiare di avere in portafoglio un numero di progetti eccessivo rispetto alle risorse assegnate in fase di pianificazione.

D'altra parte selezionare "no" alla fine di un progetto, significa non accettare il successivo progetto, e questo comporterebbe quindi un periodo di inattività, tale per cui le risorse assegnate costituirebbero solamente un costo per l'azienda, a fronte di una mancanza di ricavi, in assenza di commesse su cui impiegarle.

Membri team di progetto: Grafici

Numero di grafici impiegati nel progetto proposto dall'azienda.

Questa voce si riferisce alla pianificazione delle risorse con competenze grafiche da assegnare in base ai progetti che il giocatore decide di accettare. Alcuni lavori richiederanno lo sviluppo di grafica al loro interno, e questa voce permette di scegliere il numero di grafici che si ritengono adatti a svolgere il progetto. Tra le persone "assegnabili" al progetto è compreso il socio con competenze grafiche. Dal momento che i due soci possiedono conoscenze attinenti al lavoro che svolgono, uno grafica e uno programmazione, essi possono impegnarsi nella realizzazione dei progetti come i loro dipendenti.

Membri team di progetto: Programmatori

Valore minimo: 0

Valore predefinito: 0

Numero di programmatori impiegati nel progetto proposto dall'azienda.



Questa voce si riferisce alla pianificazione delle risorse con competenze di programmazione da assegnare in base ai progetti che il giocatore decide di accettare. Alcuni lavori richiederanno della programmazione al loro interno, e questa voce permette di scegliere il numero di programmatori che si ritengono adatti a svolgere il progetto. Tra le persone "assegnabili" al progetto è compreso il socio con competenze di programmazione. Dal momento che i due soci possiedono conoscenze attinenti al lavoro che svolgono, uno grafica e uno programmazione, essi possono impegnarsi nella realizzazione dei progetti come i loro dipendenti.

Nel decidere di accettare un lavoro il giocatore deve stabilire già in fase di pianificazione quali saranno le percentuali di apporto delle specifiche risorse da impiegare nel progetto: grafici e programmatori, consulenza per traduzione e marketing, consulenza per realizzazione di immagini e filmati, consulenza in campo legale e fiscale.

Percentuale di lavoro del team

Min: 0

Max: 100

Valore predefinito: 0

Percentuale di lavoro del team (grafici e programmatori) sul totale dei costi di progetto.

Percentuale di spesa in traduzioni e marketing

Min: 0

Max: 100

Valore predefinito: 0

Percentuale di spesa in traduzioni e marketing all'interno dei costi di progetto.

Percentuale di editing foto e video

Min: 0

Max: 100

Valore predefinito: 0

Percentuale di spesa in editing foto e video all'interno dei costi di progetto.

Percentuale di servizi legali o fiscali richiesti

Min: 0

Max: 100

Valore predefinito: 0



Percentuale di spesa in consulenza riguardo servizi legali o fiscali all'interno dei costi di progetto.

Risultati

Tipologia di progetto commissionato

Valori possibili: "Lavoro grafico" "Home page" "Sito web" "E-commerce"

Presenta la tipologia di progetto che viene proposto all'azienda dai suoi clienti. Lavori più complessi verranno proposti solo quando l'azienda raggiungerà un Indice di successo ritenuto adeguato al tipo di progetto.

Lavoro da sviluppare

Valori possibili: "Logo" "Manifesto" "Brochure" ...

Presenta il prodotto che viene richiesto dal progetto attuale all'azienda. Vi sono diversi prodotti per ognuna delle quattro possibili tipologie (vedi "Tipologia di progetto commissionato"), e prodotti diversi all'interno della stessa tipologia differiscono solitamente per la DURATA del progetto.

Gestione persone nel progetto

Valori possibili: "Ok"

Indica se al progetto è stato assegnato il giusto numero di grafici e di programmatori.

Gestione ripartizione costi del progetto

Valori possibili: "Adeguata"

Indica se nel progetto sono state ripartite le percentuali di costo in modo sufficientemente adeguato per la riuscita del progetto.

Durata del progetto proposto

Unità: *Quantità*

Durata del progetto proposto, solitamente da 1 a 3 turni. La durata viene visualizzata esclusivamente nel turno precedente all'inizio del nuovo progetto.



Esempio: se il progetto inizierà a marzo, la durata verrà visualizzata nel mese di febbraio.

Turni restanti alla fine del progetto

Unità: *Quantità*

Turni restanti alla fine del progetto. I turni vengono visualizzati esclusivamente mentre il progetto è in corso.

NOTA BENE: il turno di gioco in corso non è già stato escluso dal conteggio dei turni restanti.

Esempio: se un progetto terminerà il turno successivo, nel turno attuale verrà visualizzato "zero" turni restanti.

Gestione del personale e dei collaboratori

Decisioni

Assumi grafico

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di assumere un nuovo dipendente specializzato nei lavori di grafica.

Un dipendente di questo genere si occuperà principalmente di:

disegnare sketch;

disegnare i layout;

utilizzare programmi di grafica sia raster che vettoriale, come specifici programmi disponibili on line;

facilitare l'interfaccia utente.

Assumi programmatore

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di assumere un nuovo dipendente specializzato nei lavori di programmazione.

Un dipendente di questo genere si occuperà principalmente di:

progettare i layout;

gestire il dominio web;

codificare il sito web;

programmare l'architettura software;



ottimizzare il back end e il front end di Client-Server.

Consulenza grafica

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di avvalersi temporaneamente di un collaboratore esterno specializzato nei lavori di grafica. Questa scelta presuppone l'affidamento di un incarico di consulenza e non l'assunzione in azienda di un dipendente.

NOTA BENE: scegliere "sì" comporterà avere un consulente per un turno di utilizzo; se nel turno successivo l'apporto del consulente non fosse più ritenuto necessario (in quanto il progetto si è concluso o ho preferito assumere una specifica figura) andrà esplicitamente indicato "no" per evitare di avere imputato inutilmente il suo costo.

Nel caso invece che si ritenga opportuno continuare il rapporto di collaborazione con il consulente per necessità di progetto, si potrà confermare il "sì" indicato nel turno precedente.

Consulenza programmazione

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di avvalersi temporaneamente di un collaboratore esterno specializzato nei lavori di programmazione. Questa scelta presuppone l'affidamento di un incarico di consulenza e non l'assunzione in azienda di un dipendente.

NOTA BENE: scegliere "sì" comporterà avere un consulente per un turno di utilizzo; se nel turno successivo l'apporto del consulente non fosse più ritenuto necessario (in quanto il progetto si è concluso o ho preferito assumere una specifica figura) andrà esplicitamente indicato "no" per evitare di avere imputato inutilmente il suo costo.

Nel caso invece che si ritenga opportuno continuare il rapporto di collaborazione con il consulente per necessità di progetto, si potrà confermare il "sì" indicato nel turno precedente.

Corsi di inglese

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di impegnare i dipendenti (segretaria compresa) e i soci nello studio della lingua inglese. I costi dei corsi non saranno collegati ai costi di progetto ma a quelli aziendali. Un'azienda di questo tipo tendenzialmente utilizza molto la rete web per la gestione delle commesse e delle attività in genere; grazie ad una buona conoscenza della lingua inglese, lo strumento del web di sicuro incontrerà minori difficoltà di utilizzo e porterà dei benefici all'azienda.



Ore di formazione dipendenti e soci

Unità: Ore

Minimo: 0

Massimo: 7

Valore predefinito: 0

Formazione dipendenti permette ai dipendenti e ai soci di seguire corsi di formazione/aggiornamento.

La formazione non è prevista per i consulenti né per la segretaria, trattandosi di corsi specifici su competenze di grafica e programmazione.

Questa decisione si riferisce al numero di ore mensile di formazione che verranno svolte dai soci e da ogni dipendente.

La decisione avrà un impatto sul bilancio in termini di costo del corso di formazione.

Si può scegliere di dedicare all'aggiornamento fino a sette ore al mese per persona. Ogni dipendente/socio si troverà quindi a svolgere un numero di ore di aggiornamento pari al numero indicato nel riquadro.

Segretaria

Valori possibili: "no" "assunzione part-time"

Segretaria presenta la possibilità di assumere una persona che si occupi, part-time, delle mansioni di segreteria.

I compiti tipici della segretaria consistono in:
rispondere al telefono e organizzare gli appuntamenti;
tenere nota degli impegni e delle varie scadenze;
effettuare commissioni di vario tipo.

Un'azienda molto piccola potrebbe non avere bisogno di una segretaria dal primo mese di attività, ma la scelta di avvalersi di una persona competente potrebbe permettere ai due soci di concentrarsi esclusivamente sulle commesse.

Risultati

Dipendenti grafici

Unità: Numero di persone

Numero di grafici assunti a supporto dei progetti.

Dipendenti programmatori

Unità: Numero di persone



Numero di programmatori assunti a supporto dei progetti.

Consulenti grafici

Unità: *Numero di persone*

Consulenti grafici a supporto dei progetti.

Consulenti programmatori

Unità: *Numero di persone*

Consulenti programmatori a supporto dei progetti.

Corsi di inglese

Valori possibili: "non attivati" "attivati!"

Indica se in azienda sono stati attivati dei corsi d'inglese per i dipendenti e i soci. Questo valore tiene conto del costo effettivo del corso di inglese che risulterà iscritto in bilancio.

Segretaria

Valori possibili: "non presente" "presente!"

Indica la presenza in azienda di una segretaria assunta con contratto di lavoro part-time.

Spesa annuale per i corsi di inglese

Unità: *Euro*

Minimo: 0

Questa voce cumula la spesa per i corsi di inglese dei dipendenti e dei soci, turno per turno. Alla fine di ogni intervallo temporale di dodici mesi "virtuali" di gioco, restituisce l'importo annuale della spesa per i corsi.

Spesa annuale per il personale

Unità: *Euro*



Costo annuale per il personale presenta la spesa sostenuta nell'anno di attività per il pagamento di dipendenti e consulenti. Comprende, dunque, tutti gli oneri sociali.

Spesa annuale per la formazione

Unità: *Euro*

Minimo: 0

Questa voce cumula la spesa per la formazione dei dipendenti e dei soci turno per turno. Alla fine di ogni intervallo temporale di dodici mesi "virtuali" di gioco, restituisce l'importo annuale della spesa la formazione.

Spesa per gli stipendi dei dipendenti

Unità: *Euro*

La spesa per gli stipendi dei dipendenti rappresenta il costo per turno dovuto al pagamento degli stipendi, in relazione al loro contratto di assunzione, compreso di oneri.

Si ricorda che questa voce non comprende alcun compenso dell'imprenditore, il quale verrà interamente determinato dal risultato economico (utile) di fine anno.

Spesa per il compenso dei consulenti

Unità: *Euro*

La spesa per i compensi dei consulenti rappresenta il costo mensile/trimestrale dovuto al pagamento dei compensi dei consulenti dei quali l'imprenditore ha deciso di avvalersi per portare a termine il progetto.

Spesa sostenuta per la formazione

Unità: *Euro*

Minimo: 0

Spesa sostenuta per la formazione indica la spesa periodica per la formazione e aggiornamento dei dipendenti e dei soci. La spesa è calcolata con la formula

Costo orario per la formazione * Ore di formazione dei soci e dipendenti *(Numero di dipendenti + 2 soci)



Dati di mercato

In questa sezione sono riportati i valori di mercato dei vari costi che saranno oggetto delle decisioni.

Costo mensile dipendenti

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 1500

Stipendio mensile dipendenti rappresenta il costo effettivo di un dipendente.

In base ai contratti di lavoro, i costi sono i seguenti:

per il primo anno di attività: 750€/mese, in caso di assunzione part-time;
1500€/mese, in caso di assunzione full-time;

per il secondo e il terzo anno di attività: 2250€/trimestre, in caso di assunzione part-time;
4500€/trimestre, in caso di assunzione full-time.

Compenso mensile consulente

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 2000

Rappresenta il costo effettivo per avvalersi della collaborazione di un consulente per un mese.

Costo mensile per i corsi di inglese

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 50

Rappresenta il costo mensile per i corsi di inglese dei dipendenti e dei soci.

Costo orario per la formazione

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 50

Rappresenta il costo orario per la formazione (aggiornamento) dei dipendenti e dei soci.

Costo orario per grafico/programmatore

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 60



Rappresenta il costo orario per grafico o programmatore.

Costo orario per traduttore/pubblicitario

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 60

Rappresenta il costo orario per traduttore o pubblicitario.

Costo orario per tecnico foto/video

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 45

Rappresenta il costo orario per tecnico foto/video.

Costo orario per consulenza legale/fiscale

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 60

Rappresenta il costo orario per consulente legale o fiscale.

Gestione delle infrastrutture

Decisioni

Dotazione iniziale di attrezzatura informatica

Unità: *Euro*

Minimo: 5000

Massimo: 20000

Valore predefinito: 0

Rappresenta l'importo che si vuole destinare alla dotazione iniziale di attrezzatura informatica per l'avvio dell'attività imprenditoriale.

Per un'attività di questo tipo sono previste alcune spese in attrezzatura informatica, quali acquisti di computer, proiettore, ecc.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nei primi due turni di gioco.



Investimento in arredamento dell'ufficio

Unità: *Euro*

Minimo: 10.000

Massimo: 30.000

Valore predefinito: 0

Rappresenta l'importo che si vuole destinare agli arredamenti dell'ufficio, arredamento dell'azienda che prevede una sala accoglienza ospiti, una sala riunioni dove ospitare i potenziali clienti e gli uffici.

Attenzione! Questa scelta si presenta all'imprenditore solo nei primi due turni di gioco.

Risultati

Costi per abbonamenti mensili

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per gli abbonamenti mensili alle riviste specializzate e di settore. Per tutti e tre gli anni di attività, le spese ammontano a circa 150€ al mese per il primo anno, 450€ a trimestre per il secondo e terzo anno.

Costi per aggiornamento software e licenze

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per l'aggiornamento dei software. Le spese ammontano a circa 33€ al mese per il primo anno, e circa 100€ a trimestre per il secondo e terzo anno.

Costo telefono/internet

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per l'allacciamento alla linea telefonica e traffico internet. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 58€ al mese, per il secondo e terzo anno ammontano 175€ a trimestre.

Spesa per la dotazione iniziale dell'azienda

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa per l'investimento iniziale in arredamenti per ufficio.



Spesa per la dotazione iniziale dell'azienda

Unità: *Euro*

La spesa per dotazione iniziale dell'ufficio, al fine di avviare l'attività, racchiude tutte le spese necessarie per l'avvio dell'attività imprenditoriale. Le voce comprende costi per l'acquisto delle attrezzature informatiche necessarie e dell'arredamento dei locali.

Valutazione spesa per dotazione iniziale d'avvio attività

Valori possibili: "buona scelta per la spesa per la dotazione iniziale!", "hai speso troppo per la dotazione iniziale!!", "hai speso troppo poco per la dotazione iniziale"

Valutazione spesa per dotazione iniziale di attrezzatura informatica fornisce un feedback sulla scelta di investimento iniziale (vedi allegato n. 2).

Avviso valutazione spesa per l'arredamento dell'ufficio

Valori possibili: "buona scelta per la spesa per l'arredamento dell'ufficio!", "hai speso troppo per l'arredamento dell'ufficio!!", "hai speso troppo poco l'arredamento dell'ufficio"

Valutazione spesa per l'arredamento dell'ufficio fornisce un feedback sulla scelta di investimento iniziale. (vedi allegato n. 2).

Dati di mercato

In questa sezione sono riportati i valori di mercato dei vari costi che saranno oggetto delle decisioni.

Costo per allacciamenti utenze

Unità: *Euro*

Valori predefiniti: 300

Rappresenta l'importo versato per ottenere gli allacciamenti alle utenze, necessari all'avvio dell'attività imprenditoriale.



Gestione dell'immagine (marketing)

Decisioni

Investimenti in promozione aziendale

Valori possibili: "no" "sì"

Tra le voci di promozione sono state considerate le spese per la realizzazione di un sito internet, l'apertura della pagina facebook, l'iscrizione a social network quali linkedin e twitter. Oltre a queste attività verranno investite risorse per la realizzazione di inserzioni pubblicitarie su quotidiani locali, per la realizzazione di materiali promozionali e per la realizzazione di gadget da donare ai clienti.

Partecipazione ad associazioni, eventi, organizzazioni

Valori possibili: "no" "sì"

Scelta di partecipare come azienda ad organizzazioni politiche, culturali o associazioni di categoria.

Risultati

Attivazione investimenti in promozione aziendale

Valori possibili: "non attivi" "attivi!"

Indica la presenza di investimenti in promozione aziendale.

Spesa per la promozione aziendale

Unità: *Euro*

Include le spese per la realizzazione di un sito internet, l'apertura della pagina facebook, l'iscrizione a social network quali linkedin e twitter. Oltre a queste attività verranno investite risorse per la realizzazione di inserzioni pubblicitarie su quotidiani locali, per la realizzazione di materiali promozionali e per la realizzazione di gadget da donare ai clienti.

Partecipazione ad associazioni, eventi, organizzazioni

Valori possibili: "no" "sì"



Scelta di partecipare come azienda ad organizzazioni politiche, culturali o associazioni di categoria.

Dati di mercato

In questa sezione sono riportati i valori di mercato dei vari costi che saranno oggetto delle decisioni.

Costo mensile per la promozione aziendale

Unità: *Euro*

Valori predefiniti: 500

Rappresenta l'importo versato mensilmente per gli investimenti in promozione aziendale.

Cassa, costi e scadenze

Risultati

Addizionale IRPEF

Rappresenta l'importo che si deve pagare a titolo di Addizionale IRPEF.

Le addizionali IRPEF sono di due tipi:

- regionale;
- comunale.

Si tratta di una piccola percentuale (inferiore all'1%) che si aggiunge all'IRPEF applicata dalla Regione ed eventualmente dal Comune di residenza dell'imprenditore.

Ammortamenti dell'anno

Unità: *Euro*

Totale annuo degli ammortamenti riferito alle spese per le dotazioni iniziali.

Cassa

Unità: *Euro*

Minimo: 0



La Cassa presenta la situazione finanziaria, mese per mese (trimestre per trimestre nel secondo e terzo anno).

Il suo valore iniziale è pari all'importo del finanziamento concesso dall'istituto di credito per avviare l'attività imprenditoriale (20.000€). Il suo valore netto è dato dalla somma di tutte le entrate e uscite mensili/trimestrali.

I movimenti in entrata sono dati dagli incassi dei budget dei progetti, ovvero il corrispettivo che i clienti pagheranno a completamento dei lavori commissionati.

I movimenti in uscita sono dati da tutti i pagamenti delle spese dovuti agli investimenti iniziali, ai compensi per le collaborazioni e gli stipendi, a costi e scadenze mensili (bollette, rata finanziamento, rate delle tasse, ecc...) e alle varie spese.

Costi di start-up

Unità: *Euro*

I costi di start-up racchiudono tutte le spese effettuate a inizio anno, necessarie per l'avvio dell'attività imprenditoriale. Le voci comprendono: costi di allacciamento alle utenze, di apertura Partita IVA, per compenso commercialista, per licenze e autorizzazioni.

Costi per abbonamenti mensili

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per abbonamenti mensili/trimestrali a riviste specializzate e quotidiani locali. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 17€ al mese, per il secondo e il terzo anno a circa 50€ al trimestre.

Costi per assicurazioni

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per le assicurazioni. Le scadenze di pagamento sono semestrali. Per tutti e tre gli anni di attività, le spese ammontano a circa 33€ al mese, dunque circa 200€ a semestre. Le scadenze sono a metà anno e a fine anno. Quella di metà anno viene visualizzata tra i risultati, mentre quella di fine anno è inclusa nella variabile "costi amministrativi".

Costi per cancelleria

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per l'acquisto di materiale di cancelleria. Le spese ammontano a circa 42€ al mese, dunque a circa 126€ a trimestre.



Costi postali

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese postali mensili/trimestrali. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 17€ al mese, per il secondo e il terzo anno a circa 50€ al trimestre.

Costo per contabilità paghe

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali per il compenso che l'azienda versa ad uno studio specializzato nella tenuta della contabilità paghe. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 25€ al mese, per il secondo anno e il terzo anno a circa 75€ al trimestre.

Costo per la contabilità fiscale

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese mensili/trimestrali dovute al compenso di un commercialista che si occupi della contabilità fiscale dell'azienda. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 84€ al mese, per il secondo anno a circa 266€ al trimestre e per il terzo anno a circa 278€ al trimestre.

Costo per tassa rifiuti

Unità: *Euro*

Rappresenta le uscite per il pagamento della tassa rifiuti. Mensilmente la spesa è di 25€, quindi, a trimestre ammonta a 75 euro.

Finanziamenti attivi

Unità: *Euro*

Indica il residuo dell'importo dei finanziamenti attivi, ovvero l'importo che ancora si deve all'istituto di credito, al netto delle rate già pagate. La variabile comprende il finanziamento che supporta l'avvio dell'attività imprenditoriale.

L'importo è, quindi, definito da:

finanziamento iniziale - rata mensile / trimestrale del finanziamento iniziale



INPS

Rappresenta l'importo che si deve pagare all'INPS.

Si ricorda che tutti gli imprenditori ed i lavoratori autonomi sono chiamati ad una contribuzione obbligatoria a fini pensionistici. La contribuzione viene determinata nella misura del 21% del reddito con un minimo contributivo di circa 3.000 € annui. La contribuzione è deducibile dal reddito imponibile ai fini IRPEF.

IRAP

La voce presenta l'importo totale dovuto per IRAP. L'importo deriva dal seguente calcolo contabile:

(margine operativo dell'esercizio - 9500) * 2,98%

Si ricorda che l'IRAP è l'imposta regionale sulle attività produttive. È quindi un'imposta locale che si applica alle attività produttive esercitate in ciascuna regione. Deve essere pagata da chi svolge attività d'impresa (ad es. imprenditori, professionisti, società, artisti,...) e non dalle persone fisiche.

IRPEF

L'IRPEF è l'imposta sul reddito delle persone fisiche.

Si ricorda che è un'imposta diretta, personale, progressiva per scaglioni che si applica al reddito complessivo netto. L'IRPEF è un'imposta progressiva: più aumenta il reddito, più si paga.

Imposte indeducibili

Unità: *Euro*

Valore predefinito: 250

Le imposte indeducibili sono il diritto di iscrizione in camera di commercio, che si paga una volta all'anno, nel mese di Aprile.

Rata INPS

Unità: *Euro*

Pagamento rata INPS.



Rata IRAP

Unità: *Euro*

Pagamento rata IRAP.

Rata IRPEF

Unità: *Euro*

Pagamento rata IRPEF, che comprende anche l'addizionale IRPEF.

Situazione cassa

Valori possibili: "attenzione! La cassa è negativa!!"

In caso di rosso, la cassa fornisce un messaggio di allerta che richiama l'attenzione degli imprenditori sul fatto che la cassa è andata in negativo!

Ricavi mensili/trimestrali

Unità: *Euro*

Sono i ricavi mensili/trimestrali dovuti alle entrate.

Spesa per manutenzioni

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per i rimborsi delle trasferte (carburanti, pranzi, pernottamenti in hotel, ecc...). Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 225€ al mese, per il secondo anno a circa 236€ al trimestre e per il terzo anno a circa 248€ al trimestre.

Spese bancarie

Unità: *Euro*

Rappresenta la spesa per la gestione del conto corrente bancario. Ogni mese/trimestre vengono visualizzate le spese di competenza del periodo. Per il primo anno, le spese ammontano a 10€ al mese, per il secondo e il terzo anno a 30€ al trimestre.



Spese per l'affitto

Unità: *Euro*

Rappresenta le spese per l'affitto degli immobili mensili/trimestrali e comprende anche le spese di registrazione del contratto di affitto. Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 1000€ al mese, per il secondo anno, circa 3080€ al trimestre e per il terzo anno, circa 3150€ al trimestre.

Spese varie

Unità: *Euro*

Spese varie comprende importi spesi per:

- abbellimenti ambiente (piante, accessori d'arredamento, ...);
- spese di accoglienza clienti (pranzi, colazioni, omaggi, ...);
- iscrizioni ad associazioni e club culturali;
- piccoli omaggi e gadget legati a particolari momenti dell'anno (uova di Pasqua, panettone natalizio,...).

Per il primo anno di attività, le spese ammontano a circa 80€ al mese, per il secondo anno a circa 300€ al trimestre e per il terzo anno a circa 350€ al trimestre.

Dati di mercato

In questa sezione sono riportati i valori di mercato dei vari costi che saranno oggetto delle decisioni.

Costo per apertura partita IVA

Unità: *Euro*

Valori predefiniti: 200

Rappresenta l'importo versato per l'apertura della Partita IVA e iscrizioni varie, operazioni necessarie all'avvio dell'attività imprenditoriale.

Costo per licenze e autorizzazioni

Unità: *Euro*

Valori predefiniti: 100

Rappresenta l'importo versato per ottenere le licenze/autorizzazioni necessarie all'avvio dell'attività imprenditoriale.



Onorario commercialista per operazioni di start-up

Unità: *Euro*

Valori predefiniti: 250

Rappresenta l'onorario versato al commercialista per compensare le procedure necessarie all'avvio dell'attività imprenditoriale.

Parametri di gioco

Affitto dei locali

Unità: *Euro*

Affitto dei locali indica l'importo annuale che viene speso per la locazione dei locali all'interno dei quali si svolge l'attività imprenditoriale.

L'importo comprende il canone annuale (12.000€) e le spese di registrazione (80€/anno).

Finanziamento iniziale

Unità: *Euro*

Finanziamento iniziale.

Per l'avvio dell'attività imprenditoriale è stato chiesto un finanziamento ad un istituto di credito pari a 20.000€.

L'importo iniziale della cassa equivale, dunque, all'importo del finanziamento richiesto.

Bilancio dell'anno

Risultati

Costi Fissi dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

L'importo rappresenta l'ammontare dei costi fissi dell'esercizio appena chiuso.

I costi di produzione di beni o servizi si definiscono "fissi" quando non dipendono dal volume delle vendite o dei servizi (esempio: affitto, assicurazioni, ammortamenti, etc.).



La voce è composta di costi sostenuti per: affitto più spese di registrazione, spese condominiali, consumi energetici, cancelleria, spese telefoniche, spese postali, contabilità fiscale, contabilità paghe (in presenza di dipendenti), carburanti e trasferte, assicurazioni, formazione e aggiornamento, aggiornamento software, abbonamenti, spese bancarie, imposte varie, spese varie.

Costi Variabili dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

L'importo rappresenta l'ammontare dei costi variabili dell'esercizio appena chiuso. I costi di produzione di beni o servizi si definiscono "variabili" quando sono proporzionali al volume di produzione di beni o servizi (esempio: servizi, costo del personale, etc.).

Margine operativo dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

Il margine operativo è l'indice della redditività aziendale: è calcolato come differenza tra il valore della produzione ed i costi della produzione (fissi più variabili).

Esso non considera le imposte di natura straordinaria, né quelle di natura finanziaria (es. interessi).

Ricavi dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

Indica i ricavi dell'anno dovuti alle entrate dai budget dei progetti.

Tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

Tassazione e contribuzione relativa ai redditi dell'esercizio chiuso.

Utile netto dell'esercizio chiuso

Unità: *Euro*

Utile dell'esercizio.



L'importo deriva dalla differenza tra il margine operativo e l'importo di tassazione e contribuzione dell'esercizio chiuso.

Indicatori generali di gestione

Risultati

Indice di successo

Indicatore del livello di successo dell'azienda. E' derivato dal numero di progetti conclusi con successo.

All.1: piano d'ammortamento del finanziamento iniziale

Ammortamento a rata costante			
Capitale finanziato	C	20000,00	euro
Tasso d'interesse	I	3,50%	annuo
Durata del finanziamento	N	7 (84)	anni (mesi)
Rata	R	277,16	euro

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
18	€ 277,16	€ 216,77	€ 60,39	€ 16.217,18	€ 216,77
19	€ 277,16	€ 217,57	€ 59,60	€ 15.999,61	€ 217,57
20	€ 277,16	€ 218,37	€ 58,80	€ 15.781,24	€ 218,37
21	€ 277,16	€ 219,17	€ 57,99	€ 15.562,07	€ 219,17
22	€ 277,16	€ 219,98	€ 57,19	€ 15.342,09	€ 219,98
23	€ 277,16	€ 220,79	€ 56,38	€ 15.121,31	€ 220,79
24	€ 277,16	€ 221,60	€ 55,57	€ 14.899,71	€ 221,60
25	€ 277,16	€ 222,41	€ 54,75	€ 14.677,30	€ 222,41
26	€ 277,16	€ 223,23	€ 53,94	€ 14.454,07	€ 223,23
27	€ 277,16	€ 224,05	€ 53,12	€ 14.230,02	€ 224,05
28	€ 277,16	€ 224,87	€ 52,29	€ 14.005,15	€ 224,87
29	€ 277,16	€ 225,70	€ 51,47	€ 13.779,45	€ 225,70
30	€ 277,16	€ 226,53	€ 50,64	€ 13.552,92	€ 226,53
31	€ 277,16	€ 227,36	€ 49,80	€ 13.325,56	€ 227,36
32	€ 277,16	€ 228,20	€ 48,97	€ 13.097,37	€ 228,20
33	€ 277,16	€ 229,03	€ 48,13	€ 12.868,33	€ 229,03
34	€ 277,16	€ 229,88	€ 47,29	€ 12.638,46	€ 229,88
35	€ 277,16	€ 230,72	€ 46,44	€ 12.407,74	€ 230,72
36	€ 277,16	€ 231,57	€ 45,60	€ 12.176,17	€ 231,57
37	€ 277,16	€ 232,42	€ 44,75	€ 11.943,75	€ 232,42
38	€ 277,16	€ 233,27	€ 43,89	€ 11.710,47	€ 233,27
39	€ 277,16	€ 234,13	€ 43,03	€ 11.476,34	€ 234,13
40	€ 277,16	€ 234,99	€ 42,17	€ 11.241,35	€ 234,99
41	€ 277,16	€ 235,85	€ 41,31	€ 11.005,50	€ 235,85
42	€ 277,16	€ 236,72	€ 40,44	€ 10.768,78	€ 236,72
43	€ 277,16	€ 237,59	€ 39,57	€ 10.531,18	€ 237,59
44	€ 277,16	€ 238,46	€ 38,70	€ 10.292,72	€ 238,46
45	€ 277,16	€ 239,34	€ 37,82	€ 10.053,38	€ 239,34
46	€ 277,16	€ 240,22	€ 36,94	€ 9.813,16	€ 240,22

Scadenze	Rata	Quota Capitale	Quota Interesse	Debito Residuo	Debito Estinto
		C	I	D	E
1	€ 277,16	€ 203,67	€ 73,50	€ 19.796,33	€ 203,67
2	€ 277,16	€ 204,42	€ 72,75	€ 19.591,91	€ 204,42
3	€ 277,16	€ 205,17	€ 72,00	€ 19.386,75	€ 205,17
4	€ 277,16	€ 205,92	€ 71,24	€ 19.180,82	€ 205,92
5	€ 277,16	€ 206,68	€ 70,49	€ 18.974,15	€ 206,68
6	€ 277,16	€ 207,44	€ 69,73	€ 18.766,71	€ 207,44
7	€ 277,16	€ 208,20	€ 68,96	€ 18.558,51	€ 208,20
8	€ 277,16	€ 208,97	€ 68,20	€ 18.349,54	€ 208,97
9	€ 277,16	€ 209,73	€ 67,43	€ 18.139,81	€ 209,73
10	€ 277,16	€ 210,50	€ 66,66	€ 17.929,30	€ 210,50
11	€ 277,16	€ 211,28	€ 65,89	€ 17.718,02	€ 211,28
12	€ 277,16	€ 212,05	€ 65,11	€ 17.505,97	€ 212,05
13	€ 277,16	€ 212,83	€ 64,33	€ 17.293,14	€ 212,83
14	€ 277,16	€ 213,62	€ 63,55	€ 17.079,52	€ 213,62
15	€ 277,16	€ 214,40	€ 62,76	€ 16.865,12	€ 214,40
16	€ 277,16	€ 215,19	€ 61,98	€ 16.649,93	€ 215,19
17	€ 277,16	€ 215,98	€ 61,19	€ 16.433,95	€ 215,98

Scadenze	Rata	Quota	Quota	Debito	Debito
		Capitale	Interesse	Residuo	Estinto
		C	I	D	E
47	€ 277,16	€ 241,10	€ 36,06	€ 9.572,05	€ 241,10
48	€ 277,16	€ 241,99	€ 35,18	€ 9.330,07	€ 241,99
49	€ 277,16	€ 242,88	€ 34,29	€ 9.087,19	€ 242,88
50	€ 277,16	€ 243,77	€ 33,39	€ 8.843,42	€ 243,77
51	€ 277,16	€ 244,67	€ 32,50	€ 8.598,75	€ 244,67
52	€ 277,16	€ 245,57	€ 31,60	€ 8.353,18	€ 245,57
53	€ 277,16	€ 246,47	€ 30,70	€ 8.106,72	€ 246,47
54	€ 277,16	€ 247,37	€ 29,79	€ 7.859,34	€ 247,37
55	€ 277,16	€ 248,28	€ 28,88	€ 7.611,06	€ 248,28
56	€ 277,16	€ 249,20	€ 27,97	€ 7.361,86	€ 249,20
57	€ 277,16	€ 250,11	€ 27,05	€ 7.111,75	€ 250,11
58	€ 277,16	€ 251,03	€ 26,13	€ 6.860,72	€ 251,03
59	€ 277,16	€ 251,95	€ 25,21	€ 6.608,77	€ 251,95
60	€ 277,16	€ 252,88	€ 24,29	€ 6.355,89	€ 252,88
61	€ 277,16	€ 253,81	€ 23,36	€ 6.102,08	€ 253,81
62	€ 277,16	€ 254,74	€ 22,42	€ 5.847,34	€ 254,74
63	€ 277,16	€ 255,68	€ 21,49	€ 5.591,66	€ 255,68
64	€ 277,16	€ 256,62	€ 20,55	€ 5.335,05	€ 256,62
65	€ 277,16	€ 257,56	€ 19,61	€ 5.077,49	€ 257,56
66	€ 277,16	€ 258,51	€ 18,66	€ 4.818,98	€ 258,51
67	€ 277,16	€ 259,46	€ 17,71	€ 4.559,53	€ 259,46
68	€ 277,16	€ 260,41	€ 16,76	€ 4.299,12	€ 260,41
69	€ 277,16	€ 261,37	€ 15,80	€ 4.037,75	€ 261,37
70	€ 277,16	€ 262,33	€ 14,84	€ 3.775,42	€ 262,33
71	€ 277,16	€ 263,29	€ 13,87	€ 3.512,13	€ 263,29
72	€ 277,16	€ 264,26	€ 12,91	€ 3.247,87	€ 264,26
73	€ 277,16	€ 265,23	€ 11,94	€ 2.982,65	€ 265,23
74	€ 277,16	€ 266,20	€ 10,96	€ 2.716,44	€ 266,20
75	€ 277,16	€ 267,18	€ 9,98	€ 2.449,26	€ 267,18
76	€ 277,16	€ 268,16	€ 9,00	€ 2.181,10	€ 268,16
77	€ 277,16	€ 269,15	€ 8,02	€ 1.911,95	€ 269,15
78	€ 277,16	€ 270,14	€ 7,03	€ 1.641,81	€ 270,14
79	€ 277,16	€ 271,13	€ 6,03	€ 1.370,68	€ 271,13
80	€ 277,16	€ 272,13	€ 5,04	€ 1.098,55	€ 272,13

Scadenze	Rata	Quota	Quota	Debito	Debito
		Capitale	Interesse	Residuo	Estinto
		C	I	D	E
81	€ 277,16	€ 273,13	€ 4,04	€ 825,42	€ 273,13
82	€ 277,16	€ 274,13	€ 3,03	€ 551,29	€ 274,13
83	€ 277,16	€ 275,14	€ 2,03	€ 276,15	€ 275,14
84	€ 277,16	€ 276,15	€ 1,01	€ -	€ 276,15

All.2: dotazioni iniziali apertura azienda

Tra la dotazione iniziale dell'azienda di web design sono previste alcune spese per l'avvio dell'attività che prevedono il costo dell'acquisto dell'arredamento e delle attrezzature informatiche.

Sono riportate di seguito delle brevi descrizioni delle varie voci di costo con l'indicazione di un range di spesa minima e massima.

Arredamento della struttura: arredamento dell'azienda che prevede una sala accoglienza ospiti, una sala riunioni dove ospitare i potenziali clienti e gli uffici.

MINIMO	MASSIMO
10.000 €	30.000 €

Costo delle attrezzature informatiche: per un'attività di questo tipo sono previste alcune spese in attrezzatura informatica, quali acquisti di computer, proiettore, ecc.

MINIMO	MASSIMO
5.000 €	20.000 €