

Modelli di Business

QUIZ



ProBM 2

Understanding & Developing
Business Models
in the Globalisation Era



Erasmus+

PARTNER



Łukasiewicz

Institute for Sustainable Technologies



factorSOCIAL

PSICOLOGIA E AMBIENTE



**L-Università
ta' Malta**



University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland

SUPSI

Capire e sviluppare modelli di business aziendali nell'era della globalizzazione

L'idea del progetto ProBM 2 nasce dalla consapevolezza del fatto che ogni anno nascono sempre più imprese ma che meno del 40% di esse sopravvive oltre i primi cinque anni di attività. Il problema principale è che molti dei cosiddetti imprenditori non valorizzano il potenziale dei modelli di business e sembrano non prestare abbastanza attenzione a questa fase di creazione dell'impresa.

L'obiettivo centrale del progetto ProBM 2 è quello di far maturare, in educatori di adulti e formatori, abilità e conoscenze attraverso la formazione sul tema dei modelli di business. Le conoscenze e le abilità acquisite contribuiranno in maniera diretta alla definizione e all'applicazione di un modello di business corretto da parte dei beneficiari (adulti che desiderano intraprendere un'attività economica o che hanno già una attività) all'interno delle proprie aziende.

Questa brochure è stata sviluppata per valutare la tua conoscenza dei modelli di business, con particolare riferimento agli elementi del Business Model Canvas.

BUONA FORTUNA!

MODULO 1

INTRODUZIONE

Scegli la risposta corretta:

1. Un business model è _____ dell'attività di un'impresa in grado di fornirle profitti.

- a) lo sviluppo
- b) la descrizione
- c) la capacità

2. Quando le imprese indirizzano i propri prodotti e servizi ad altre imprese, si parla di.

- a) B2B.
- b) B2C.
- b) C2C.

3. Da quanti elementi è costituito il Business Model Canvas:

- a) 11.
- b) 10.
- c) 9.

Scegli la risposta corretta:

1. La segmentazione è vantaggiosa perché ti consente di:

- a) *Adattare il tuo prodotto/servizio a clienti differenti.*
- b) *Coltivare migliori relazioni con i clienti.*
- c) *Tutte le opzioni menzionate sopra.*

2. Il segmento di clientela può essere usato soltanto per il commercio B2C (business to customer).

- a) *Vero.*
- b) *Falso.*

3. Il mercato videoludico è un buon esempio di mercato a più parti perché:

- a) *Considerano i giocatori, cioè gli acquirenti della console, gli sviluppatori del gioco e l'interazione tra loro.*
- b) *Creano una varietà di giochi per ogni cliente.*
- c) *Offrono dei prezzi bassi, consentendo ai clienti di acquistare il loro prodotto più facilmente.*

Scegli la risposta corretta:

1. La proposta di valore è:

- a) Il prodotto che viene venduto più spesso dall'azienda.*
- b) Il prodotto che crea valore per un'azienda.*
- c) La proposta di cooperazione tra aziende.*

2. Quale di questi NON è una proposta di valore?

- a) Il costo di un'azienda per il prodotto o servizio.*
- b) I vantaggi che otterranno i clienti.*
- c) Il motivo per cui è meglio acquistare dall'azienda e non dai concorrenti.*

3. Le proposte di valore consistono in uno slogan dell'azienda:

- a) Vero.*
- b) Falso.*

MODULO 4

I CANALI

Scegli la risposta corretta:

1. Per ridurre la complessità del blocco dei canali, in genere, le aziende utilizzano un solo canale per raggiungere tutti i segmenti di clientela.

a) Vero.

b) Falso.

2. I canali sono utilizzati dalle aziende per comunicare la propria proposta di valore ai clienti.

a) Vero.

b) Falso.

3. I canali di distribuzione si possono classificare in canali online oppure in canali offline.

a) Vero.

b) Falso.

4. Esempi di canali di distribuzione includono: il reparto vendite, il servizio postale, gli agenti di vendita al dettaglio, le piattaforme di social media e l'approccio diretto di distributori.

a) Vero.

b) Falso.

Scegli la risposta corretta:

1. L'assistenza personale viene definita come:

- a) *Una versione evoluta del self-service, in cui si utilizza l'automazione per fornire assistenza al cliente.*
- b) *Un processo automatizzato per cui l'azienda non si concentrerà sulle relazioni personali con i clienti.*
- c) *Un'assistenza che riguarda prevalentemente le interazioni tra il cliente e l'organizzazione.*

2. Un esempio di buona pratica nelle relazioni con il cliente è:

- a) *Fornire ai clienti delle aspettative elevate sul prodotto, così da convincerli ad acquistarlo.*
- b) *Cercare di attenersi alla relazione che il cliente si aspetta, rispettando i parametri della propria attività.*
- c) *Nessuna delle opzioni.*

3. Le relazioni con i clienti comportano sempre delle interazioni sociali e il contatto faccia a faccia con il cliente:

- a) *Vero.*
- b) *Falso.*

Scegli la risposta corretta:

1. I flussi di ricavi sono definiti come i ricavi totali (cioè il fatturato) che un'azienda genera attraverso la vendita dei propri prodotti e dei servizi.

a) *Vero.*

b) *Falso.*

2. Un'azienda può avere una o più delle seguenti strategie di prezzo: economia, penetrazione, scrematura e prezzi premium.

a) *Vero.*

b) *Falso.*

3. I flussi di ricavi di un'azienda includono: i ricavi operativi e ricavi non operativi.

a) *Vero.*

b) *Falso.*

Scegli la risposta corretta:

1. Le tre risorse fondamentali per un'azienda sono la terra, il lavoro e il tempo.

a) *Vero.*

b) *Falso.*

2. Le risorse chiave di un'azienda sono rappresentate dalle attrezzature e dalle risorse umane necessarie.

a) *Vero.*

b) *Falso.*

3. Le risorse finanziarie si possono ottenere soltanto attraverso beni e prestiti del fondatore dell'azienda e non provengono dalle istituzioni finanziarie, dagli investitori privati o dal governo.

a) *Vero.*

b) *Falso.*

Scegli la risposta corretta:

1. Quali attività dovrebbe svolgere un manager prima di definire le attività chiave di un'azienda?

- a) *Sviluppare la propria strategia sui social network.*
- b) *Avviare una partnership con altre aziende principali.*
- c) *Effettuare una revisione interna.*
- d) *Studiare attentamente la concorrenza.*

2. Su quale elemento dovrebbero essere incentrate le attività chiave?

- a) *Strategia di marketing.*
- b) *Fidelizzazione dei clienti.*
- c) *Filiera.*
- d) *Creazione di valore.*

3. Come si chiama l'area di business definita come "il processo lavorativo interno dell'azienda"?

- a) *Gestione operativa.*
- b) *Produzione.*
- c) *Finanziario.*
- d) *Nessuna delle opzioni.*

Scegli la risposta corretta:

1. Qual è il fattore chiave nella scelta del partner più adatto?

- a) Risorse.
- b) Tempo.
- c) Comunicazione.
- d) Nessuna delle opzioni.

2. I partenariati strategici dettano sempre una serie di obblighi specifici a cui i partner sono soggetti.

- a) Vero.
- b) Falso.

3. Qual è l'elemento chiave dei partenariati descritti in questa definizione: "I partenariati sono salutari e sostenibili soltanto se implicano un guadagno oggettivo per entrambe le parti"?

- a) Selezionare il tipo di partnership.
- b) Stabilire le aspettative.
- c) Stipulare degli accordi chiari.
- d) Creare una situazione win-win.

Scegli la risposta corretta:

1. La struttura dei costi in azienda comprende:

- a) Soltanto i costi fissi.
- b) Soltanto i costi variabili.
- c) Tutti i costi dell'azienda.
- d) A volte i costi variabili e a volte i costi fissi.

2. I costi variabili sono direttamente correlati a:

- a) La produzione.
- b) Gli affitti.
- c) Gli stipendi.
- d) I media.

3. Quali fra i seguenti elementi rappresentano dei costi fissi?

- a) L'ammortamento delle macchine.
- b) L'utilizzo dei materiali.
- c) I costi dei media.
- d) I costi degli stipendi.

Scegli la risposta corretta:

1. "La salute di una società democratica può essere misurata in base alla _____ delle funzioni svolte dai privati cittadini" (Alexis de Tocqueville)

- a) *Quantità*
- b) *Qualità*
- c) *Sviluppo*
- d) *Sostenibilità*

2. L'obiettivo chiave delle competenze di cittadinanza è quello di dotare i cittadini di _____ interpretativi, critici e di pianificazione per relazionarsi fra loro e per sviluppare un senso di responsabilità individuale e sociale.

- a) *Menti*
- b) *Scenari*
- c) *Strumenti*

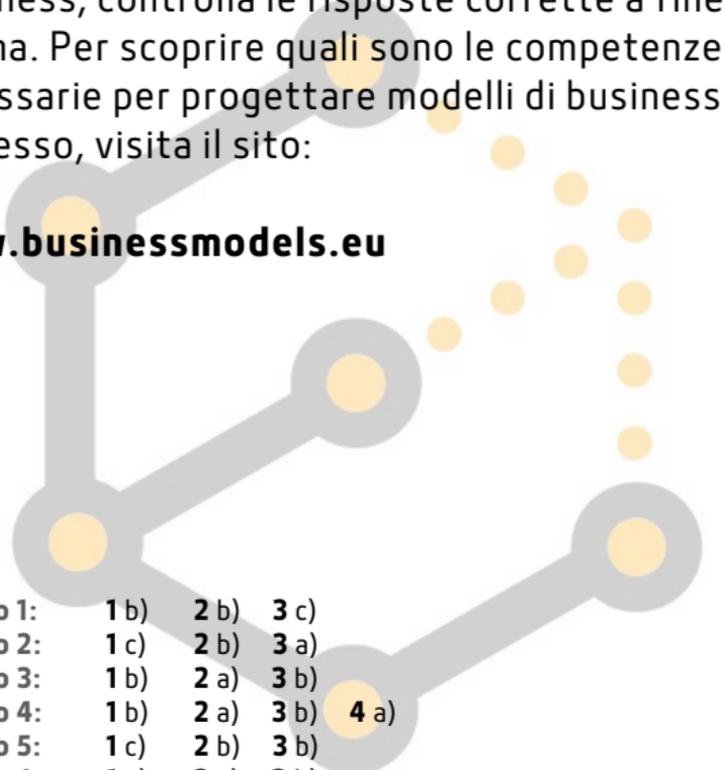
3. La creazione di un'impresa comprende l'attenzione rivolta agli aspetti sociali e politici.

- a) *Vero.*
- b) *Falso.*

QUAL È IL TUO PUNTEGGIO?

Per scoprire le tue conoscenze sui modelli di business, controlla le risposte corrette a fine pagina. Per scoprire quali sono le competenze necessarie per progettare modelli di business di successo, visita il sito:

www.businessmodels.eu



Modulo 1:	1 b)	2 b)	3 c)	
Modulo 2:	1 c)	2 b)	3 a)	
Modulo 3:	1 b)	2 a)	3 b)	
Modulo 4:	1 b)	2 a)	3 b)	4 a)
Modulo 5:	1 c)	2 b)	3 b)	
Modulo 6:	1 a)	2 a)	3 b)	
Modulo 7:	1 b)	2 a)	3 b)	
Modulo 8:	1 c)	2 d)	3 a)	
Modulo 9:	1 c)	2 b)	3 d)	
Modulo 10:	1 c)	2 a)	3 d)	
Modulo 11:	1 b)	2 c)	3 a)	



www.businessmodels.eu



Erasmus+

Questo progetto ha ricevuto finanziamenti dalla Commissione Europea nell'ambito del programma Erasmus+ "Comprendere e sviluppare modelli di business nell'era della globalizzazione" (No.2019-1-PL01-KA204-064951). La Commissione europea non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute.