



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura



3E-LEARNING

ENTREPRENEURIAL E-LEARNING EXPERIENCE
FOR TRAINING SECONDARY SCHOOLS STUDENTS



Erasmus+



Co-funded by the
European Union

Che cos'è un Business game?



I Business Games sono **simulazioni interattive di business** che mettono i partecipanti nella posizione di **gestire** un'azienda o un'organizzazione.



I partecipanti sono divisi in squadre. Devono **prendere decisioni, affrontare sfide e competere** con altre squadre.



I giochi d'impresa sono utilizzati in diversi settori, tra cui economia, management, marketing e finanza. Il loro utilizzo aiuta i partecipanti a collegare la teoria con la pratica e a **sviluppare competenze reali**.

Il Business Game 3E-LEARNING è strutturato in due parti differenti



GAME 01

Dall'idea al mercato

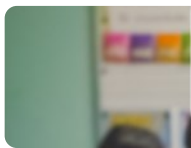
Gli studenti sono coinvolti nella strutturazione guidata di un modello di business efficace attraverso una narrazione coinvolgente.



GAME 02

Gestite la vostra startup!

Gli studenti leggono le informazioni di mercato e prendono decisioni operative per il successo della propria attività.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura



Il Business Game 3E-LEARNING è strutturato in due parti differenti



GAME 01

Dall'idea al mercato

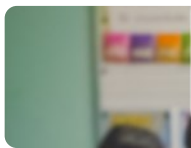
Gli studenti sono coinvolti nella strutturazione guidata di un modello di business efficace attraverso una narrazione coinvolgente.



GAME 02

Gestite la vostra startup!

Gli studenti leggono le informazioni di mercato e prendono decisioni operative per il successo della propria attività.



01

Introduzione all'imprenditorialità digitale

Quiz!

02

Rendete concreta un'idea imprenditoriale!

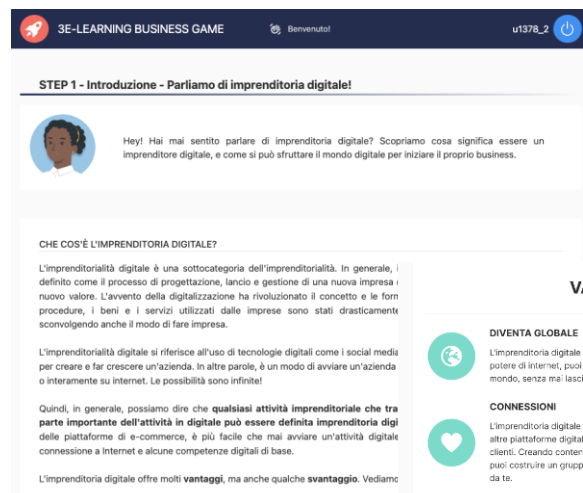
03

Debriefing

G 01 | Step 01: Introduzione a "Imprenditorialità digitale"

01

Vantaggi e svantaggi dell'imprenditoria digitale



VANTAGGI

- DIVENTA GLOBALE**
L'imprenditoria digitale ti permette di raggiungere un pubblico globale. Con il potere di Internet, puoi vendere i tuoi prodotti o servizi a persone in tutto il mondo, senza mai lasciare casa.
- CONNESSIONI**
L'imprenditoria digitale permette di fare leva sul potere dei social media e altre piattaforme digitali per costruire il tuo brand e creare connessioni con i clienti. Creando contenuti coinvolgenti e interagendo con i tuoi follower, puoi costruire un gruppo fedele di clienti che sono interessati ad acquistare da te.
- FLESSIBILITÀ & LIBERTÀ**
L'imprenditoria digitale permette una maggiore flessibilità e libertà. Grazie alla possibilità di lavorare da qualsiasi luogo, in qualsiasi momento, puoi creare il tuo orario personale e gestire il lavoro in base ai tuoi bisogni e alle tue preferenze.
- COLLABORAZIONI**
L'imprenditoria digitale permette maggiori collaborazioni e opportunità di network. Grazie alla possibilità di creare connessioni con persone provenienti da tutto il mondo, puoi lavorare con altri imprenditori digitali per condividere idee, collaborare su progetti e costruire insieme nuovi business.
- PAGAMENTI DIGITALI**
Infine, un altro importante aspetto dell'imprenditoria digitale è l'utilizzo dei sistemi di pagamento digitale. Questi sistemi permettono transazioni sicure e veloci, e rendono più facile per i clienti l'acquisto dei tuoi prodotti o servizi online.

SVANTAGGI

- DIPENDENZA DALLA TECNOLOGIA**
Questo può portare a rischi come hardware danneggiati o software malfunzionanti, con un impatto significativo sulle operazioni aziendali.
- MAGGIORE COMPETIZIONE**
Grazie alla facile accessibilità alle tecnologie digitali, l'imprenditoria digitale ha portato a un'esplosione di nuovi business e della competizione nel mercato. Questo può rendere difficile differenziarsi dalla competizione e guadagnare una posizione di leadership.
- CYBERSECURITY**
Con l'imprenditoria digitale, l'utilizzo di tecnologie avanzate espone l'azienda a potenziali rischi di sicurezza, come furti di cybersecurity, hacking, frodi informatiche. Diventa quindi necessario proteggere in maniera adeguata le informazioni e la proprietà intellettuale dell'azienda.
- CARENZA DI CONTATTO UMANO**
L'imprenditoria digitale può portare a meno interazioni faccia a faccia con i clienti e gli stakeholder dell'azienda. Questo potrebbe limitare la capacità dell'azienda di comprendere i bisogni dei suoi clienti e di costruire delle relazioni di lungo termine.
- COMPETENZE DIGITALI**
Per sfruttare al massimo le tecnologie digitali, è necessario aver competenze e conoscenze per utilizzarle in maniera efficiente. Le competenze digitali può limitare l'abilità dell'azienda di sfruttare il potenziale offerto dall'imprenditoria digitale.

Una breve descrizione dell'imprenditorialità digitale e delle caratteristiche di un imprenditore digitale

CHE COS'È L'IMPRENDITORIA DIGITALE? TRE ESEMPLI!

Diamo ora un'occhiata a **tre esempi** che vi aiuteranno a capire cos'è l'imprenditoria digitale!

1. Karl è un influencer sportivo su Instagram. Ogni giorno pubblica contenuti, sia post che video, per parlare ai suoi follower di sport e abbigliamento sportivo. Grazie alla sua popolarità e competenza, Karl collabora con marchi famosi per pubblicizzare i loro prodotti sui social media.

2. Andrea e Luke sono appassionati di musica e hanno un negozio di chitarre nel centro della città. Qualche anno fa, però, hanno deciso di aprire anche un negozio online e hanno iniziato a vendere le loro chitarre in tutta Europa. Il negozio fisico è ormai quasi inutilizzato!

3. Emma ha fondato una società di design che crea loghi per aziende e professionisti. Ha realizzato il sito web aziendale con tutti i dettagli sulle attività dell'azienda e sulle competenze dei suoi colleghi. L'azienda si impegna in diverse attività online per farsi conoscere, che aiutano a trovare clienti per offrire servizi di design e consulenza. Tutto avviene in remoto!

Ricordate che l'imprenditoria digitale richiede duro lavoro e perseveranza. Ma con l'idea giusta e una solida strategia digitale, potete creare un'attività di successo che abbia un impatto positivo sul mondo.



Alcuni esempi di imprenditori digitali

02

Descrizione

- Helena, Andrea e Simone, i protagonisti della nostra storia, hanno un'idea imprenditoriale che vorrebbero trasformare in realtà, ma non sanno esattamente cosa fare. **Volete aiutarli?**
- Passare dall'avere un'idea alla sua realizzazione non è sempre facile. Tuttavia, quando si tratta di creare una startup, ci sono dei passi da seguire per ottenere risultati migliori.



Volete unirvi a me nello sviluppo dell'idea di Helena e Simone? Qui di seguito trovate le **9 attività** che ci aiuteranno a strutturare l'idea!



ATTIVITÀ 1
Quali sono i problemi che il tuo business aiuta a risolvere?

[Esplora Attività 1 >](#)



ATTIVITÀ 2
Chi sono i clienti di Your Tutor?

[Esplora l'attività 2 >](#)



ATTIVITÀ 3
Quale serie di prodotti e servizi offriamo ai clienti?

[Esplora l'Attività 3 >](#)



ATTIVITÀ 4
Attraverso quali canali digitali e come possiamo raggiungere i clienti?

[Esplora l'Attività 4 >](#)



ATTIVITÀ 5
Quali caratteristiche ha la piattaforma?

[Esplora Attività 5 >](#)



ATTIVITÀ 6
Quali potenziali attori fanno parte della rete commerciale?

[Esplora l'Attività 6 >](#)



ATTIVITÀ 7
Quali attività e risorse sono necessarie?

[Esplora l'Attività 7 >](#)



ATTIVITÀ 8
Quali sono i costi più importanti da sostenere?

[Esplora l'attività 8](#)



ATTIVITÀ 9
Quali sono i flussi di entrate del nostro business digitale?

[Esplora Attività 9 >](#)



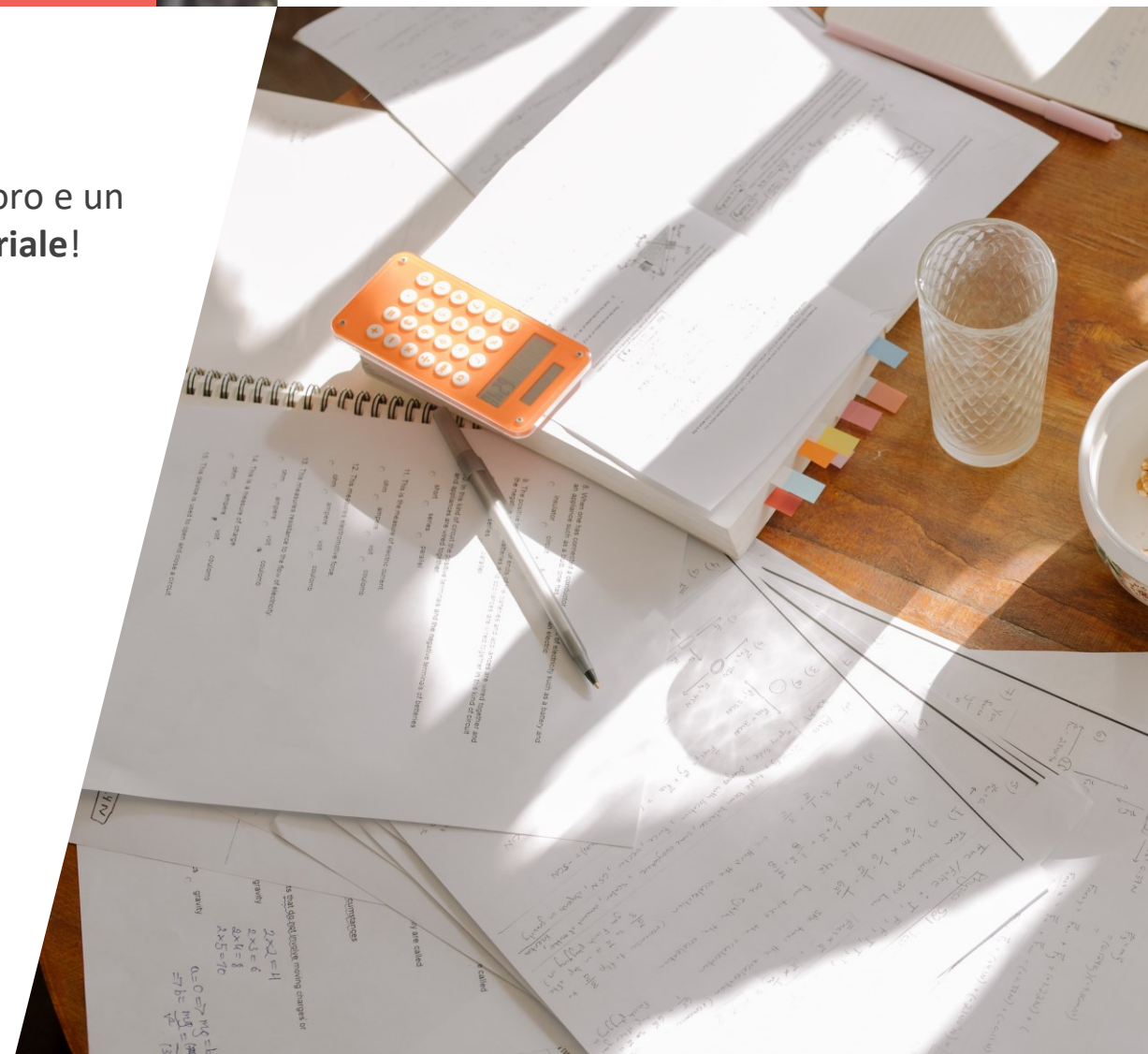
Aiutateci a seguire tutte le nove fasi e a trasformare la nostra idea in realtà!



03

Descrizione

In questa fase scaricherete la sintesi del vostro lavoro e un utile modello per creare **la vostra idea imprenditoriale!**



Il Business Game 3E-LEARNING è strutturato in due parti differenti



GAME 01

Dall'idea al mercato

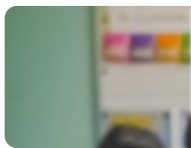
Gli studenti sono coinvolti nella strutturazione guidata di un modello di business efficace attraverso una narrazione coinvolgente.



GAME 02

Gestite la vostra startup!

Gli studenti leggono le informazioni di mercato e prendono decisioni operative per il successo della propria attività.



GAME 02 - Gestisci la tua start-up!



Erasmus+



Co-funded by the
European Union



Descrizione

In questo gioco dovrete **leggere le informazioni di mercato** e, di conseguenza, **prendere decisioni operative** per portare al successo la vostra attività.

Tutte le decisioni prese generano un **impatto** sulla vostra attività. Gli impatti saranno visibili ed evidenziati sulla piattaforma.

Tutte le tue decisioni generano anche un **punteggio**! Questa è una competizione, cercate di raggiungere la posizione più alta nella classifica.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura

THE
BUSINESS
game

CPU
Center za poslovno
usposabljanje

Gospodarska
zbornica
Slovenije

FCDI
KOSZCE ROZWOJOWE
PRACOWNIKÓW
I MENEDŻERÓW

ZDZ
ZAKŁAD
DOSKONALENIA
ZAWODOWEGO
w KIELCACH

ISTEK
OKULLARI

GAME 02 - Run your start-up!



Erasmus+



Co-funded by the
European Union



Data

Iniziando il gioco 2 riceverete il **contesto** e alcuni **numeri storici** in tre aree: Bilancio, Marketing digitale e Piattaforma



Rendiconto finanziario	
	Y1
Fatturato abbonamenti	81000
Ricavato delle lezioni	856800
Fatturato video	5600
Fatturato TOTALE	941000
Costi commissioni insegnanti	685440
Costi piattaforma	58800
Costi di marketing digitale	39000
Costi delle risorse umane	140000
Altri costi	6000
costi TOTALI	928440
Profitto	12560



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura



Center za poslovno
usposabljanje



RODZICEWSTWA
DZIECI
W KRAJACH



ZAKŁAD
DOSKONALENIA
ZAWODOWEGO
W KIELCACH





Decisioni

In questo gioco dovreste **leggere le informazioni di mercato** e, di conseguenza, prendere **decisioni operative** per portare al successo la vostra attività.



DECISIONI STRATEGICHE

In questa sezione troverete le aree aziendali per le quali dovreste prendere alcune decisioni strategiche per portare la vostra azienda al successo. Valutate attentamente le alternative e scegliete in modo ponderato!

PRENDI DECISIONI STRATEGICHE >



DECISIONI DI INNOVAZIONE

Questa sezione vi fornirà alcune situazioni da gestire. Vi troverete di fronte ad alcune alternative tra le quali dovreste scegliere quella che ritenete migliore per la vostra azienda!

PRENDI DECISIONI INNOVATIVE >

GAME 02 - Gestisci la tua start-up!



DECISIONI STRATEGICHE

Informazioni sul mercato dell'anno in corso	Valore
Prezzo medio per ora di lezione (in euro)	17€
Prezzo medio mensile dell'abbonamento (in EUR)	8€
Commissione media della piattaforma digitale per lezione (%)	20%
Guadagno medio del tutor per 100 visualizzazioni/video (in EUR)	1,2€
Prezzo per singolo video (in EUR)	4€
Numero di studenti delle scuole superiori nel Paese	4.000.000
Numero di studenti delle scuole superiori che ricevono tutoraggio (30% del totale)	1.200.000
Numero di studenti delle scuole superiori disposti a ricevere tutoraggio online (10% del totale)	120.000

Le decisioni strategiche richiedono la conoscenza di alcune **informazioni sul mercato**: ad esempio, le dimensioni del mercato e l'attività dei concorrenti.

AREA FINANZIARIA

Prezzo mensile dell'abbonamento (in EUR)  

Prezzo per singolo video (in EUR)  

DIGITAL MARKETING AREA

Community Building  

Do you want to build a Tutors Community?

- ☐ Build a tutor community with part-time staff [medium cost].
- ☐ Build a tutor community with full-time staff [high cost].
- ☐ Do not build a tutor community [no costs].

Le decisioni sono presentate come diverse opzioni organizzate in tre aree: **Finanza, Marketing digitale e Piattaforma**

PLATFORM MANAGEMENT AREA

Payment Methods   

- ☐ Digital payment methods (e.g., PayPal, Satispay, Google Pay, Apple Pay) [medium cost]
- ☐ Bank transfer [low cost]
- ☐ Credit cards [medium cost]

GAME 02 - Gestisci la tua start-up!



DECISIONI DI INNOVAZIONE

Decisioni d'innovazione - ANNO 1



All'interno di un'azienda piccola e giovane, scegliere i propri collaboratori è di estrema importanza. Mi piacerebbe chiedere il tuo aiuto nel decidere quale dei nostri dipartimenti rafforzare mediante l'assunzione di un nuovo dipendente. L'espansione di quale area credi possa portare maggior beneficio all'azienda?

Penso che in questo momento, avere un supporto nell'area amministrativa e finanziaria sia la cosa più importante.

Credo che il dipartimento di marketing sia il più importante, e quindi avere un'ulteriore risorsa ci permetterebbe di crescere più rapidamente.

Credo che avere un'ulteriore risorsa che lavori a tempo pieno per lo sviluppo della piattaforma potrebbe migliorare l'esperienza per i nostri utenti.

Le decisioni sull'innovazione sono presentate come **situazioni diverse che vi viene chiesto di gestire.**

GAME 02 - Gestisci la tua start-up!



Controlla i dati inseriti e assicurati di aver risposto a tutte le domande. Quando sei pronto a passare al prossimo periodo, clicca sul pulsante qua sotto!

PROSSIMO PERIODO

Dopo aver preso tutte le decisioni è possibile **risparmiare e passare al periodo successivo.**



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura



GAME 02 - Gestisci la tua start-up!



Erasmus+



Co-funded by the
European Union

Financial Statement	
Indicator	Y1
Subscriptions' revenue	81.000
Lessons' revenue	856.800
Videos' revenue	5.600
TOTAL revenue	941.000
Tutor commission's costs	685.440
Platform costs	58.800
Digital marketing costs	39.000
HR costs	140.000
Other costs	6.000
TOTAL costs	928.440
Profit	12.560

Financial Statement		
Indicator	Y1	Y2
Subscriptions' revenue	81.000	39.420
Lessons' revenue	856.800	275.940
Videos' revenue	5.600	4.380
TOTAL revenue	941.000	319.740
Tutor commission's costs	685.440	273.181
Platform costs	58.800	58.800
Digital marketing costs	39.000	39.000
HR costs	140.000	170.000
Other costs	6.000	6.000
TOTAL costs	928.440	547.026
Profit	12.560	-227.286

Total score

500

Dopo il salvataggio, la piattaforma fornisce **nuovi dati e un punteggio**. Questi numeri sono calcolati tenendo conto delle decisioni prese.

Questo processo deve essere ripetuto per un **periodo di tre partite**.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura



Center za poslovno
usposabljanje



Centrum dla Rozwoju
Pracowników
i Zarządzania



ZAKŁAD
DOSKONALENIA
ZAWODOWEGO
w KIELCACH





UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura



3E-LEARNING

ENTREPRENEURIAL E-LEARNING EXPERIENCE
FOR TRAINING SECONDARY SCHOOLS STUDENTS



Erasmus+



Co-funded by the
European Union