



Luigi



Einaudi



Pistoia

Istituto Professionale di Stato per i Servizi Commerciali e Socio-Sanitari



Istituto certificato per la Qualità
ISO/UNI EN ISO 9001:2015 Cert. n. IT04/1286 - Progettazione ed
erogazione di servizi di formazione e di orientamento - Settore EA:37

Agenzia Formativa accreditata da Regione
Toscana con codice di accreditamento n.IS0086

SECONDA PROVA ESAME DI STATO A.S. 2023/24

Tipologia:

C) Individuazione, predisposizione o descrizione delle fasi per la realizzazione di uno strumento informativo aziendale e/o di un servizio/prodotto.

Nuclei tematici:

2) Definizione e progettazione dei percorsi e delle azioni per il raggiungimento degli obiettivi aziendali utilizzando tecnologie adeguate.

4) Analisi e rappresentazione dei modelli organizzativi in riferimento al contesto e al business aziendale.

AVVERTENZE

È consentito l'uso del dizionario della lingua italiana. È consentito l'uso del dizionario bilingue (italiano-lingua del paese di provenienza) per i candidati di madrelingua non italiana. È consentito l'uso del Codice Civile non commentato. Non è consentito l'accesso ad Internet. Non è consentito lasciare l'Istituto prima che siano trascorse 3 ore dalla dettatura del tema.



1. Il sig. Mario Rossi vuole iniziare a svolgere un'attività d'impresa. Non ha ancora deciso se in forma individuale o collettiva. Per chiarirsi i dubbi si reca da un commercialista il quale, dopo un'attenta analisi e riflessione sulle caratteristiche del sistema tributario italiano, illustra al sig. Rossi le principali imposte dirette ed indirette che gravano sulle attività d'impresa. Il candidato immagini di essere il commercialista del sig. Rossi e formuli la sua spiegazione come sopra indicata.

2. Il sig. Mario Rossi, dopo attenta riflessione, ha deciso di costituire una SRL e tra le prime cose da fare occorre dotarsi di strumenti informatici per l'attività. Il candidato, dopo aver illustrato, l'importanza dell'informatica nell'attività d'impresa, presenti i principali rischi e strumenti di difesa che la SRL del sig. Rossi può adottare.

3. *“Quando il sig. Rossi mi ha contattato per chiedermi come far crescere la sua azienda – spiega Marco Gentilini professionista nelle consulenze informatiche, commerciali e di marketing – gli ho chiesto di raccontarmi la storia della sua azienda: il sig. Rossi e due suoi amici sono partiti dalle origini parlandomi dei successi e delle difficoltà superate. Quello che più mi ha colpito è stato l'entusiasmo e la passione che mi hanno trasmesso dimostrando un attaccamento all'azienda fuori dal comune, per loro una vera famiglia. Dopo un paio di incontri, durante i quali abbiamo fatto la fotografia dell'azienda, a partire dall'area commerciale e marketing fino all'area tecnica e di servizi, abbiamo definito un percorso di innovazione del modello di business utilizzando come strumento il Business Model Canvas. Innanzitutto è stato creato il gruppo di lavoro, composto da una decina fra soci e dipendenti, che hanno contribuito attivamente durante le fasi della creazione del modello di business, rendendoli consapevoli e partecipi nel percorso di innovazione che si stava per intraprendere. E' stato stabilito un piano di due incontri al mese, durante i quali sono stati affrontati ogni volta elementi diversi del Business Model Canvas...”*

Il candidato, partendo da questo inizio di intervista, dopo aver spiegato i concetti di Modello di Business e di Business Model Canvas, illustri quali sono i blocchi del BMC e come si articolano. Infine immagini di redigere il BMC della Rossi e Soci SRL sapendo che l'azienda è operativa nella consulenza e sviluppo di soluzioni software per le aziende lavorando a stretto contatto con le PMI italiane e che il Valore offerto consiste in:

- Prodotto “sartoriali”
- Tempestività
- Ascolto e Analisi



4. Alla luce delle riflessioni emerse in sede di BMC il sig. Rossi ed i suoi soci si pongono il dilemma se implementare il settore dei software di base o quello dei software applicativi. Dalla contabilità analitica emergono i seguenti dati:

	Software di base	Software applicativi
Ricavi di vendita	231.000,00	290.000,00
Costi variabili	140.000,00	220.600,00
Costi fissi specifici	24.200,00	6.400,00
Costi comuni e generali	70.000,00	
Pacchetti software venduti	6.000	4.500

Il candidato immagini di essere il sig. Rossi ed esponga la decisione presa e le argomentazioni a supporto in un report.