FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

100.000

CENTOMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

10.000

DIECIMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

FUTURE ENTREPRENEURS

50.000

CINQUANTAMILA

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

REGISTRO DEBITI

CREDITORE	IMPORTO PRESTATO	TASSO D'INTERESSE	SCADENZA
Il nome del creditore	*La somma presa in prestito dal giocatore*	*10% per prestiti da altri giocatori, 5% per prestiti dalla banca*	*Quando dovrebbe essere restituito il prestito*

Se ne parla molto, ma che definizione daresti tu alla parola "imprenditoria"?

BONUS: Dei biglietti per il concerto della tua band preferita (1-2 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

1

Molto spesso l'imprenditoria è associata al termine >>INNOVAZIONE<<.

Che cosa rappresenta?

BONUS: Passa la serata con qualche buon vecchio amico (1-2 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

2

Vediamo quanto riesci ad essere tecnico! In ogni Paese, c'è un diverso quadro legale per avviare un'impresa.

Sei in grado di menzionare almeno 3 tipi di organizzazione, da un punto di vista legale?

BONUS: Fai una passeggiata con la tua famiglia, di domenica pomeriggio (1-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

3

Okay, ecco una domanda complicata!

Cosa si intende con "marketing"

BONUS: Vai al parco divertimenti con i tuoi amici (1-2 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

4

È tempo di essere creativi - immagina che il prodotto che hai appena lanciato sia il tuo bambino appena nato!

Qual è il suo ciclo di vita, riesci ad immaginarlo?

BONUS: Passa il weekend al mare (1-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

5

Pare che il marketing non abbia a che fare col pubblicizzare il tuo prodotto o servizio!

Seems that marketing is not only about advertising your product or service!

Cos'è, quindi, il marketing mix?

BONUS: Vai in vacanza in una città europe (1-4 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

6

Iniziare un business deve essere divertente, no? Come imprenditore, sei esposto a molteplici rischi lungo il tuo percorso.

Che cosa rappresenta un rischio? Come affronti dei potenziali rischi?

BONUS: Prenditi del tempo per dedicarti al tuo hobby preferito (1-2 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

7

Business Plaaaa - COSA?

Che cos'è un Business Plan?

Che cosa dovrebbe includere (elenca almeno 3 elementi)?

BONUS: Vai in vacanza in un altro Paese per 2 settimane (2-4 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

8

Dopo una grande pianificazione, arriva il successo!

Perché avere un Business Plan è essenziale?

BONUS: GVai fuori a cena con lə tuə partner (1-2 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

9

PRONTI, PARTENZA, VIA! Si sente parlare molte volte di Obiettivi SMART.

Da cosa deriva il termine SMART? SMART è un acronimo, in cui ogni lettera rappresenta un importante aspetto o scopo.

BONUS: Vai a fare shopping nel tuo negozio preferito (1-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free)

10

Ti piacciono i film d'azione? Ma cosa significa la parola >>AZIONE<< in imprenditoria?

BONUS: Guarda un'altra volta il tuo film preferito (2-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

11

In imprenditoria pregare di avere successo non basta, ma un Business Angel può essere d'aiuto!

Che cosa rappresenta un Business Angel?

BONUS: Taking some time to rest (2-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

12

Prontə o no... che ne dici di avviare un'impresa domani?

Riesci ad identificare i passi per avviarne una?

BONUS: Doing something for the very first time (2-4 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

13

Facile come bere un bicchier d'acqua...sì, ma non quando si gestisce un'azienda!

E quindi, che cos'è il management?

Riesci ad identificare almeno 2 sue funzioni?

BONUS: Trying out a new dish (2-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

14

Pianifica, pianifica e pianifica ancora! A chi non piace un buon piano?

Quali sono le 6W a cui devi rispondere quando pianifichi un'attività? Immagina di dover organizzare una festa con i tuoi amici! Cosa devi sapere mentre stai piaficando?

BONUS: GEsci con i tuoi amici il sabato sera (2-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

15

Nella vita non tutto ha a che fare con i soldi, ma anche altre risorse sono importanti, soprattutto quando gestisci un'impresa!

Come classificheresti queste risorse? Riesci ad indovinarne almeno 3?

BONUS: Giocare a dei giochi da tavolo con i tuoi familiari (2-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

16

L'imprenditoria ti dà più indipendenza, ma comunque non giochi da solə!

Chi sono gli stakeholders della tua azienda? Puoi nominarne almeno 4?

BONUS: Incontra una persona nuova e diventate amici (1-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

17

Dicono che la conoscenza sia potere! Tuttavia, come imprenditore, non devi conoscere tutto, giusto?

Puoi nominare almeno 2 tipi di persone che potrebbero aiutarti con la tua azienda?

BONUS: Fai una passeggiata al parco (1-2 Punti Felicità, 1 Risk-Free).

18

Quali passi dovresti intraprendere per stabilire il budget necessario all'azienda che vuoi avviare o al progetto che vuoi intraprendere? Ad esempio, immagina di dover organizzare un viaggio con i tuoi amici! Cosa è essenziale fare per capire se te lo puoi permettere?

BONUS: Passa il weekend in una spa (2-3 Punti Felicità, 1 Risk-Free)

19

Soldi, soldi, soldi, quanti soldi. Lodati siano soldi! Okay, quando hai smesso di cantare, identifica 3 modi per ottenere fondi esterni per la tua azienda!

BONUS: Prenditi un giorno di pausa, per riposarti un po' (2-4 Punti Felicità, 1 Risk-Free)

20

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

CARTE CONOSCENZA

RISCHI STRATEGICI

Un nuovo competitor sta per arrivare sul mercato, il che comporta un calo di domanda per i tuoi prodotti/servizi.

Perdi 600K.

RISCHI STRATEGICI

Il principale competitor nel tuo settore abbassa i prezzi, a seguito di un'ottimizzazione del processo, che porta a un calo di domanda per i tuoi prodotti/servizi.

Perdi 400K.

RISCHI NORMATIVI

Un pacchetto di nuove norme, che colpisce le imprese del tuo settore, è stato recentemente incluso nella legislazione, il che comporta una spesa di 500K per consulenze e adeguamenti.

RISCHI NORMATIVI

A seguito di un controllo della qualità, eseguito da un'agenzia di monitoraggio nel tuo settore di attività, sono state riscontrati diversi problemi rispetto al tuo modo di lavorare. Ricevi una multa di 300K.

RISCHI FINANZIARI

Il tasso di interesse sui tuoi prestiti aziendali aumenta.

Perdi 200K.

RISCHI FINANZIARI

Uno dei tuoi principali clienti ha dichiarato bancarotta.

Perdi 500K.

RISCHI OPERATIVI

Il tuo manager operativo ha appena annunciato la rottura di un componente essenziale dei macchinari. Questo incide sulla tua operatività e il ricambio ti costa 400K.

RISCHI OPERATIVI

L'impianto elettrico si surriscalda e si guasta. I lavori di riparazione costano 200K.

RISCHI AMBIENTALI

Le recenti alluvioni hanno compromesso la tua produzione.

Perdi 200K.

RISCHI AMBIENTALI

Il virus che si è recentemente diffuso ha colpito i tuoi animali. Spendi 300K per procurarti i medicinali.

INSTABILITÀ POLITICA ED ECONOMICA

L'instabilità politica ed economica, in uno dei tuoi principali mercati stranieri, compromette le tue vendite.

Perdi 600K.

INSTABILITÀ POLITICA ED ECONOMICA

A seguito di un nuovo regolamento governativo, le tasse aumentano del 15%.

Perdi 400K.

INSTABILITÀ POLITICA ED ECONOMICA

I recenti conflitti geopolitici nella tua regione incidono sull'approvvigionamento dei macchinari elettronici necessari alla tua operatività, il che porta ad un aumento dei prezzi sul mercato.

Perdi 300K.

RISCHI LEGATI A SALUTE E SICUREZZA

Le recenti restrizioni governative. per prevenire la diffusione del nuovo virus, ti costringono a chiudere temporaneamente la tua azienda. Perdi 400K delle tue entrate annuali.

RISCHI LEGATI A SALUTE E SICUREZZA

Uno dei tuoi dipendenti è stato coinvolto in un incidente sul lavoro e l'assicurazione aziendale ha dimostrato che tu non avevi preso le necessarie precauzioni. Paghi una compensazione di 200K.

RISCHI COMMERCIALI

Il mancato rispetto delle consegne da parte del tuo fornitore principale si ripercuote sulla tua attività.

Perdi 200K.

RISCHI COMMERCIALI

Il calo di domanda per i tuoi prodotti/servizi compromette le tue entrate.

Perdi 300K.

RISCHI LEGATI ALLA FORZA LAVORO

A causa dell'emigrazione, non ci sono abbastanza risorse umane specializzate nel tuo settore. Ciò ti impedisce di rispettare i termini dei contratti e comporta una perdita di 700K.

RISCHI LEGATI ALLA FORZA LAVORO

Formare i tuoi dipendenti, affinché siano aggiornati rispetto agli ultimi sviluppi del software, conduce a un aumento delle spese di questo quadrimestre.

Perdi 400K.

RISCHI LEGATI ALLA FORZA LAVORO

Un movimento sindacale chiede salari più alti per i dipendenti e l'erogazione di benefit aggiuntivi. Per evitare il fallimento, sei costrettə ad aumentare il costo del lavoro di 500K.

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE IMPREVISTO

CARTE SVILUPPO

Recentemente, il tuo team è cresciuto costantemente e ci sono molti nuovi dipendenti. Il dipartimento Risorse Umane ti propone di organizzare un teambuilding per favorire la cooperazione tra i membri del team.
Il costo per organizzarlo è di 100K.

Qual è la tua decisione?

1

CARTE SVILUPPO

Sul mercato è disponibile una nuova tecnologia che ti permetterebbe di diventare più efficiente nella tua attività. L'acquisto e l'installazione delle attrezzature costerebbero 400K. Tuttavia, l'attrezzatura attuale è ancora funzionante e i tuoi dipendenti sono abituati a usarla.

2

CARTE SVILUPPO

Le vendite sono diminuite, causando gravi perdite alla tua azienda. Uno dei tuoi manager suggerisce di effettuare una ricerca di mercato per valutare le nuove tendenze nel vostro settore e valutare le ultime preferenze dei clienti. Spendere 200K è una buona mossa, considerando che le vendite sono calate del 28% nell'ultimo trimestre?

3

CARTE SVILUPPO

Durante l'ultima riunione, il responsabile marketing ha proposto di investire denaro nel marketing digitale e nella pubblicità sui social media nel tentativo di sostenere gli sforzi dell'azienda per aumentare le vendite. Per ottenere i migliori risultati, il manager ha proposto un investimento di 200K.
Qual è la tua decisione?

4

CARTE SVILUPPO

Nel tuo team sono stati segnalati diversi conflitti di genere, che hanno portato a frustrazione e mancanza di collaborazione. L'Ufficio Risorse Umane propone di richiedere i servizi di una società di consulenza per formare i dipendenti sulle questioni di genere, sulla gestione dei conflitti e sulla comunicazione non violenta, per un costo di 100K.

5

CARTE SVILUPPO

L'espansione della capacità della tua azienda richiede nuovi investimenti. Poiché hai bisogno di un facile accesso ai finanziamenti, devi convincere gli altri attori a sostenerti. Fai un discorso (40-60 secondi) per spiegare loro perché dovrebbero finanziarti. Se riesci a convincerli e ad attirare almeno 400K, vincerai 200K come bonus.

6

CARTE SVILUPPO

La crescita della tua rete ti permette di essere meglio collegato all'ambiente commerciale, aiutandoti a trovare nuovi clienti, investitori e fornitori. Presenta la tua azienda in 40-60 secondi agli altri giocatori. Se il tuo discorso è convincente e soddisfacente per almeno la metà di loro, vincerai 200K.

7

CARTE SVILUPPO

L'apprendimento continuo ci aiuta a diventare la versione migliore di noi stessi. Come manager e leader, dovresti investire costantemente nella tua formazione per essere performante. Impara almeno due cose nuove dagli altri giocatori (può essere qualsiasi cosa, un'informazione, una nuova abilità, ecc.) e vinci 100K.

8

CARTE SVILUPPO

La fiducia è estremamente preziosa negli affari: avere qualcuno su cui contare è importante! Ora decidi: chi tra gli altri giocatori vuoi che sia il tuo COLLABORATORE? Oltre a sostenersi a vicenda, nessunə di voi pagherà commissioni quando prenderà in prestito denaro dall'altrə fino alla fine del gioco.

9

CARTE SVILUPPO

L'attuale contesto socioeconomico del tuo Paese è caratterizzato da una certa instabilità. Per poter andare avanti e non subire ripercussioni, devi tirare due volte i dadi e quindi convincere il giocatore successivo a rinunciare al proprio turno. Come ci riuscirete? Cosa potete offrire in cambio? Perdi 300K se fallisci, vinci 300K se hai successo!

10

SETTORE TERZIARIO

AGENZIA DI MARKETING

Ricavi annuali: 1,2 M

1 Unità = 100K

Rischi associati:

SETTORE TERZIARIO

AZIENDA DI SVILUPPO SOFTWARE

Ricavi annuali: 1,6 M

1 Unità = 150K

Rischi associati:

SETTORE TERZIARIO

AGENZIA DI CONSULENZA FINANZIARIA

Ricavi annuali: 1,5 M

1 Unità = 150K

Rischi associati:

SETTORE TERZIARIO

STUDIO LEGALE

Ricavi annuali: 1,4 M

1 Unità = 150K

Rischi associati:

SETTORE TERZIARIO

AGENZIA PER IL LAVORO

Ricavi annuali: 1,1 M

1 Unità = 100K

Rischi associati:

INDUSTRIA ALIMENTARE

AZIENDA AGRICOLA

Ricavi annuali: 800K

1 Unità = 50K

Rischi associati:

INDUSTRIA ALIMENTARE

IMPIANTO DI TRASFORMAZIONE DEL CIBO

Ricavi annuali: 900K

1 Unità = 50K

Rischi associati:

INDUSTRIA ALIMENTARE

SUPERMERCATO LOCALE

Ricavi annuali: 1.2 M

1 Unità = 100K

Rischi associati:

INDUSTRIA ALIMENTARE

RISTORANTE LOCALE

Ricavi annuali: 700 K

1 Unità = 50K

Rischi associati:

INDUSTRIA ALIMENTARE

AZIENDA DI CATERING

Ricavi annuali: 700 K

1 Unità = 50K

Rischi associati:

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTE SVILUPPO

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTA BUSINESS

CARTE SVILUPPO

Il tempo è denaro, si dice! Chiedi a ciascuno degli altri giocatori/gruppi di darti un suggerimento per la tua gestione personale del tempo. Può essere un consiglio personale o uno strumento pratico. Puoi anche condividere se uno degli altri giocatori non è in grado di sostenerti! Vinci 200K se hai successo!

11

CARTE SVILUPPO

Ci sono momenti della vita in cui ognunə di noi è un supereroe! Condividi con il gruppo una tua esperienza personale in cui sei riuscitə a superare una situazione che all'inizio sembrava impossibile da risolvere! Per il tuo coraggio, ognuno degli altri giocatori ti donerà 100K.

12

CARTE SVILUPPO

L'apprendimento continuo ci aiuta a diventare la versione migliore di noi stessi. Come manager e leader, dovresti investire costantemente nella tua formazione per essere performante. Impara almeno due cose nuove dagli altri giocatori (può essere qualsiasi cosa, un'informazione, una nuova abilità, ecc.) e vinci 100K.

13

CARTE SVILUPPO

Trova il tuo business angel! Qual è la missione della tua azienda? Quali obiettivi ha? Chi è il tuo gruppo target e che tipo di prodotti o servizi fornisci? Sii il più specifico e convincente possibile! Ogni giocatore che convincerai che vale la pena investire denaro nella tua azienda, contribuirà con 200K!

14

CARTE SVILUPPO

Il leader di cui ci fidiamo! Quali sono le caratteristiche e le competenze che un leader dovrebbe avere secondo la tua prospettiva? Come dovrebbe essere, come dovrebbe agire, cosa dovrebbe sapere? Potresti anche nominare un leader che ti ispira e spiegarne il motivo? Per sostenere il vostro sviluppo, ogni altro giocatore ti dona 100K.

15

IMPRESA RICETTIVA

ALBERGO LOCALE

Ricavi annuali: 1,3 M

1 Unità = 100K

Rischi associati:

IMPRESA RICETTIVA

COMPLESSO SPA

Ricavi annuali: 1,2 M

1 Unità = 100K

Rischi associati

IMPRESA RICETTIVA

PARCO DIVERTIMENTI

Ricavi annuali: 1 M

1 Unità = 100K

Rischi associati:

IMPRESA RICETTIVA

ESCURSIONI E MINI-CROCIERE

Ricavi annuali: 900 K

1 Unità = 50K

Rischi associati:

IMPRESA RICETTIVA

ORGANIZZAZIONE DI EVENTI

Ricavi annuali: 800 K

1 Unità = 50K

Rischi associati:

CARTE SVILUPPO

CARTA BUSINESS

CARTE SVILUPPO

CARTA BUSINESS

CARTE SVILUPPO

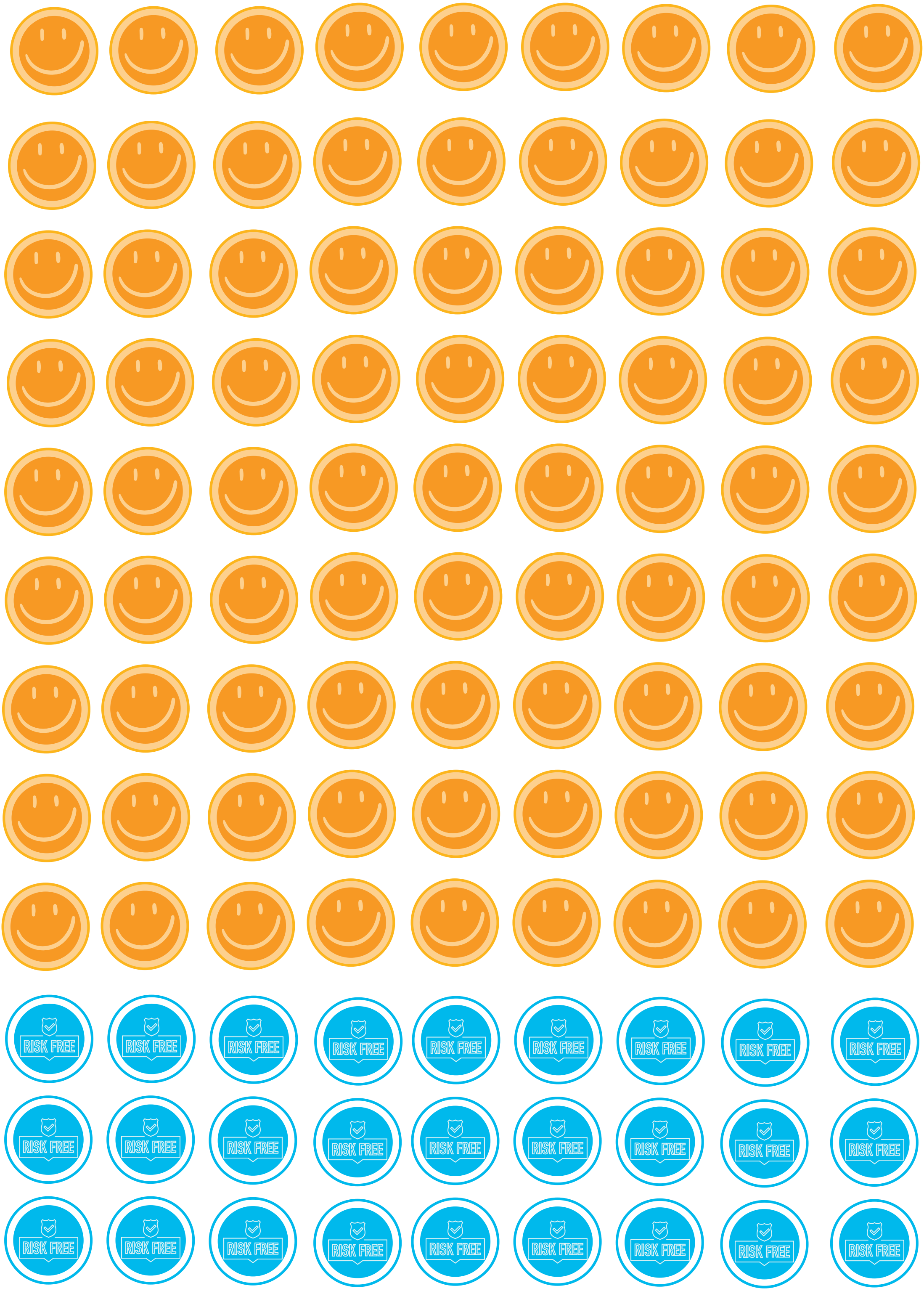
CARTA BUSINESS

CARTE SVILUPPO

CARTA BUSINESS

CARTE SVILUPPO

CARTA BUSINESS


RISK FREE