

**UN GIOCO PER INTRODURRE AL  
MONDO DELL'IMPRENDITORIA**



**FUTURE  
ENTREPRENEUR**



**GUIDA ALLA  
FACILITAZIONE  
E REGOLAMENTO**




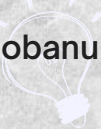
**PER CHI LAVORA CON I GIOVANI...**

**Autore:** Cristian Pașca

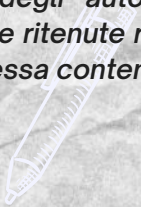

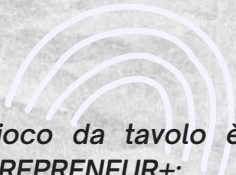
**Progetto grafico:** Cristian Pașca

**Collaboratori:** Cristina Martinez, Gilberto Martinez, Giuseppe Florio, Larissa Schillai, Lia Valendorfean, Mohammad Zaidan, Perdita Wingerter

**Sostenitori:** Natalia Ciobanu



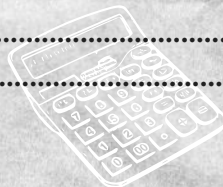
*"Il gioco da tavolo è un risultato prodotto nell'ambito del progetto "ENTREPRENEUR+: EXPLORING ENTREPRENEURSHIP BEYOND CONCEPTS", coordinato dal Centrul de Voluntariat Cluj-Napoca, in collaborazione con Associazione di Promozione Sociale Joint, Backslash e Gemeinsam Leben und Lernen in Europa e.V., e cofinanziato dal Programma Erasmus + della Commissione Europea.*



*Il sostegno della Commissione Europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e l'Agenzia nazionale e la Commissione non possono essere ritenute responsabili per l'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute."*

# Indice

Il progetto.....	3
Il gioco da tavolo.....	4
Regole del gioco.....	5
Elementi.....	5
Fasi del gioco.....	8
Linee guida per la facilitazione.....	11
Carte conoscenza.....	11
Carte imprevisto.....	16
Carte sviluppo.....	17
Debriefing.....	20
Panoramica sulla facilitazione.....	21



## Il progetto

Il gioco da tavolo rappresenta uno dei prodotti sviluppati nell'ambito del progetto "Entrepreneur+: Exploring Entrepreneurship beyond Concepts".

Il progetto mira a promuovere l'educazione all'imprenditorialità tra i giovani attraverso la creazione di programmi di studio innovativi che possono essere utilizzati da insegnanti e operatori giovanili. I risultati si basano su metodi di educazione non formale, che aiutano i facilitatori a fornire esperienze di apprendimento di qualità. Definiamo un'esperienza qualitativa di apprendimento quando è interattiva, pratica e divertente!

Il progetto riunisce organizzazioni da quattro diversi Paesi europei:

- Associazione di Promozione Sociale Joint
- Backslash Association
- Centrul de Voluntariat Cluj-Napoca (Coordinatore)
- Gemeinsam Leben und Lernen in Europa e.V.

## Il gioco da tavolo

Il gioco Future Entrepreneur ha lo scopo di aiutare i giocatori con poche conoscenze in materia di imprenditorialità ad abituarsi alla creazione e alla gestione di un'impresa. Aiuta a migliorare il vocabolario, a conoscere le opportunità di finanziamento e il flusso delle attività all'interno di un'impresa. Il gioco crea anche un ambiente in cui i giocatori possono migliorare le loro capacità decisionali, di negoziazione e di problem solving.

È un'attività divertente da svolgere durante le lezioni o in vari eventi o progetti con i giovani (ma non solo!). Trattandosi di materiale didattico, il suo obiettivo principale è quello di favorire l'apprendimento, quindi richiede un facilitatore che guidi i giocatori, fornisca ulteriori spiegazioni e crei un ambiente sicuro per l'apprendimento.

Essendo un prodotto open-source, il gioco da tavolo è disponibile per la stampa e il gioco online. Il documento contiene il tabellone, le carte, la carta dei debiti, la carta dei soldi, i punti felicità e i gettoni risk-free. I dadi (x 1) e le pedine (3-6) non sono inclusi.

Numero di giocatori	3 - 12
Età dei giocatori	15+ anni
Durata del gioco	90 - 120 minuti
Conoscenza imprenditoriale	Da scarsa a discreta

# Regole del gioco

## Elementi

### 1. Tabellone

Rappresenta l'ambiente in cui opera l'azienda e consiste in una serie di azioni che i giocatori devono compiere per andare avanti, o di carte che devono scegliere - come indicato su ogni casella.

### 2. Carte

**Carte Business** - Rappresentano le aziende disponibili sul mercato, suddivise in tre settori. Ciascuna Carta Business contiene informazioni sulle entrate dell'azienda, sul valore di un'unità (per entrate e uscite) e sul tipo di rischi a cui l'azienda è maggiormente esposta.

**Carte Sviluppo** - Queste carte forniscono ai giocatori il contesto per migliorare le loro capacità di negoziazione, comunicazione e decisione! Quando ne viene estratta una, il giocatore deve leggere l'affermazione e, nel caso, il facilitatore condividerà le opzioni tra cui scegliere (se ce ne sono). Una volta che il giocatore ha scelto l'opzione che vuole o ha affrontato la sfida, il facilitatore deciderà se ha avuto successo, assegnandogli o meno il premio.

**Carte Conoscenza** - Servono per introdurre ai giocatori i concetti relativi all'imprenditorialità e all'amministrazione aziendale. Quando ne viene estratta una, il giocatore deve rispondere alla domanda riportata sulla carta. In base alle

risposte sulla Guida alla facilitazione, il facilitatore valuterà la correttezza della risposta e assegnerà il premio: un gettone risk-free e punti felicità (a seconda della risposta, il facilitatore deciderà quanti assegnarne in base all'intervallo indicato).

Il giocatore che pesca la carta ha la priorità nella risposta. Se non riesce a rispondere (correttamente) retrocede di 5 caselle. Il facilitatore invita poi gli altri giocatori a provare. Se più giocatori sono interessati, devono lanciare i dadi e quello con il numero più alto inizierà. Se la risposta è sbagliata, anche lui retrocede di 5 caselle. I giocatori non possono aiutarsi a vicenda, ma il facilitatore può sostenerli con domande guida.

**Carte Imprevisto** - Queste carte rappresentano potenziali situazioni di rischio che i giocatori possono incontrare. Quando viene pescata una Carta Imprevisto, il giocatore verifica se il rischio riguarda la sua attività (in base agli elementi grafici indicati sulla sua Carte Business). Se il rischio riguarda la propria attività, il giocatore può pagare o giocare un gettone risk-free. Se invece non riguarda la sua attività, può scegliere di usarla contro un altro giocatore o scartarla.

**3. Registro dei debiti** - Nel corso della partita, ogni giocatore può prendere in prestito denaro dalla banca o da altri giocatori in caso di necessità. Il debito sarà indicato sulla carta del Registro dei Debiti. Esistono regole di ammissibilità che possono consentire o vietare ai giocatori di prendere in prestito denaro da una particolare fonte.

- **Dalla Banca:** La banca concede prestiti solo ai giocatori che non hanno altri debiti. Il giocatore può prendere in

prestito fino al 50% delle entrate. Il tasso di interesse è del 5%. Il giocatore deve restituire il prestito una volta superata la casella delle entrate.

- **Dagli altri giocatori:** Gli altri giocatori possono prestare denaro in qualsiasi momento, ma si può prendere in prestito fino al 20% delle proprie entrate. Il tasso di interesse è del 10%. I giocatori devono concordare quando il prestito deve essere restituito.

#### 4. Punti Felicità

Essere un imprenditore non significa fare tutto per i soldi, ma anche godersi una vita migliore e creare valore aggiunto nella società. Pertanto, ogni volta che un giocatore risponde correttamente a una domanda di una Carta Conoscenza, riceve dei Punti Felicità, come indicato sulla carta. Il facilitatore è incaricato di chiedere al giocatore di leggere ad alta voce la sua ricompensa ed eventualmente porre altre domande (ad esempio "qual è il tuo hobby preferito?").

*I Punti Felicità possono essere scambiati tra i giocatori.*

#### 5. Banconote

Viviamo in un mondo digitale, con sempre meno soldi di carta. Tuttavia, come farebbe a essere divertente questo gioco senza un po' di denaro da spargere? Per i pagamenti, i giocatori possono utilizzare le banconote.

#### 6. Gettoni Risk-Free

Poiché la conoscenza è potere, ogni volta che un giocatore risponde correttamente a una domanda delle Carte Conoscenza, riceve un gettone di questo tipo, che gli consente di non essere attaccato da una Carta Imprevisto giocata. *I gettoni possono essere scambiati tra i giocatori.*



# Flusso del gioco

## 1. Scelta del facilitatore

Quando si inizia il gioco si deve decidere chi sarà il facilitatore. Si consiglia di assegnare questo ruolo all'insegnante o all'animatore che coordina l'attività, oppure a qualcuno con esperienza nella facilitazione. Il ruolo del facilitatore è quello di coordinare il gruppo, garantire il rispetto delle regole, convalidare le risposte e i compiti e distribuire denaro e premi.

All'inizio, il facilitatore condividerà le istruzioni con il gruppo e condurrà il debriefing alla fine. Ricordate che si tratta di un gioco educativo, quindi è consentito fornire domande guida ai partecipanti e aiutarli a capire tutto ciò che può sembrare poco chiaro all'inizio.

## 2. Scelta della modalità di gioco

Il gioco può essere giocato individualmente o a squadre. Per i gruppi da 3 a 6 persone, i giocatori gareggeranno individualmente, mentre per i gruppi più grandi (fino a 12 persone), ci saranno coppie di due persone che dovranno lavorare insieme e collaborare per avere successo. In caso di numero di giocatori dispari, una squadra può essere composta da tre persone.

Ci sono due tabelloni, in base al numero di giocatori/squadre. È possibile scegliere il tabellone dedicato a 3-4 giocatori, anche se il gruppo è più numeroso, solo che richiederà circa 30 minuti in più, rispetto a quello per 5-6 giocatori.

### 3. Inizio del gioco

All'inizio della partita, tutte le carte vengono mescolate e posizionate sul tabellone come indicato. I giocatori sceglieranno a caso una Carta Business. Inizierà il più giovane del gruppo, seguito dal successivo alla sua sinistra (e così via, in senso orario). All'inizio della partita, ogni giocatore riceve 500K come aiuto de minimis.

### 4. Giocare

Per avanzare, ogni giocatore deve tirare i dadi e muovere la propria pedina di tante caselle quante sono quelle indicate. Quando raggiunge una casella azione, deve pagare le varie spese o raccogliere denaro. Altrimenti, deve pescare una carta da un determinato set, come indicato sulla casella.



**Casella di riscossione delle entrate:** Ogni volta che passa la casella, il giocatore riceve le entrate indicate sulla sua Carta Business, solo se in quel momento possiede un minimo di Punti Felicità, come indicato sul tabellone. È consentito contrattare con altri giocatori per ottenere Punti Felicità, anche dopo aver superato la casella, se il giocatore non ne ha abbastanza per incassare le proprie entrate.



**Potenziamento della casella Affari:** Una volta superata la casella, le entrate indicate sulla Carta Business raddoppiano. Questo non solo aiuta il giocatore a guadagnare più soldi, ma gli permette anche di prendere in prestito più denaro dalla banca o dagli altri giocatori.

## 5. Fine del gioco

La partita termina quando un giocatore raggiunge il traguardo. Questo giocatore riceve un bonus di 500K. Poi, ogni giocatore conta quanti Punti Vittoria ha.

**Punti Vittoria:** Ogni giocatore guadagna un Punto Vittoria per ogni 100K in contanti che gli rimangono e per ogni Punto Felicità raccolto. Il giocatore che ha più Punti Vittoria vince la partita.

**Bancarotta:** Un giocatore può dichiarare bancarotta se:

- Non ha abbastanza risorse per procedere con un pagamento,
- Non è in grado di rimborsare un prestito - la banca coprirà la perdita per tutti gli altri giocatori potenzialmente interessati.
- è stato influenzato da una decisione derivante da una Carta Sviluppo.

## **Linee guida per la facilitazione**

Al momento di informare i partecipanti sul gioco, assicuratevi che le regole siano comprese da ogni partecipante. Se necessario, potete fornire ai partecipanti degli esempi. Il ruolo del facilitatore è quello di coordinare il gruppo, garantire il rispetto delle regole, convalidare le risposte e i compiti e distribuire denaro e premi.

### **1. Carte Conoscenza**

Chiedete al giocatore di leggere ad alta voce la domanda sulla carta. Lasciategli qualche secondo per riflettere e, se necessario, fornitegli delle domande guida. Se ritenete che la risposta sia (parzialmente) corretta, potete assegnare i punti felicità e il gettone risk-free. In base all'intervallo indicato, decidete a seconda della risposta quanti Punti Felicità riceve. Se il giocatore è ben lontano dall'essere corretto e le domande guida non lo aiutano, si può chiedere agli altri giocatori di rispondere. Alla fine (quando la domanda ha avuto una risposta corretta, o non l'ha avuta affatto) dovete fornire la risposta giusta (potete collegare la domanda sulla carta con la risposta sottostante, in base al numero dato).

1. L'imprenditorialità rappresenta un'attività economica che crea valore aggiunto nella società, identificando un'opportunità basata su particolari esigenze e sfruttandola per ottenere un profitto.

**Domande di facilitazione suggerite:** Su cosa cosa dovrebbe

concentrarsi un imprenditore quando avvia un business? Qual è l'obiettivo principale di un imprenditore?

2. L'innovazione può riferirsi a qualcosa di nuovo, come un'invenzione, o alla pratica di sviluppare e introdurre cose nuove. L'innovazione è spesso un nuovo prodotto, ma può anche essere un nuovo modo di fare qualcosa in maniera più efficiente.

**Domande di facilitazione suggerite:** Qual è l'obiettivo dell'innovazione? Si riferisce solo alla creazione di qualcosa da zero?

3. Un'impresa può avere o non avere uno status giuridico. Un'impresa senza status giuridico può essere una persona autorizzata o un'impresa familiare. D'altra parte, un'impresa con status giuridico può essere una società a responsabilità limitata o una società per azioni.

**Domande di facilitazione suggerite:** Quali aziende conoscete? Qual è il loro status giuridico? Pensate alle grandi aziende quotate in borsa: cosa permette loro di farlo? E le persone che forniscono servizi a terzi per conto proprio, utilizzando le proprie competenze, che tipo di status giuridico hanno?

4. Philip Kotler (il padre del marketing moderno) definisce il marketing come la scienza e l'arte dell'esplorazione, della creazione

e del dare valore per soddisfare le esigenze di un certo mercato con un profitto. Il termine ha un'origine anglosassone - dal sostantivo "market" e dal verbo "to market".

**Domande di facilitazione suggerite:** Da quale lingua credete che provenga il termine e quale dovrebbe essere il suo significato in base a questo? Cosa dovrebbe fare un'azienda per rimanere rilevante sul mercato?

**5.** Il ciclo di vita commerciale - il periodo di tempo che intercorre tra il momento in cui il prodotto viene lanciato sul mercato e il momento in cui viene rimosso dal programma di produzione. Può essere suddiviso in 4 fasi: introduzione, crescita, maturità e declino.

**Domande di facilitazione suggerite:** Qual è il ciclo di vita di un essere umano e come si può mettere in relazione con il ciclo di vita di un prodotto?

**6.** I principi fondamentali del marketing si basano sulle 4P - il marketing mix: Prodotto, Prezzo, Posizionamento e Promozione. Sarebbe bello sentire qualche opinione sulla loro importanza!

**Domande di facilitazione suggerite:** Quali sono le cose che vendete a un cliente? Come il cliente viene a conoscenza del vostro prodotto? Dove il cliente entra in contatto con il prodotto? Cosa prende in considerazione un cliente quando sceglie tra diversi prodotti?

7. Un rischio può essere definito come la probabilità che accada qualcosa di negativo, che si verifichi un evento o una situazione spiacevole e pericolosa e che se ne subiscano le conseguenze. Una volta identificato un rischio potenziale, è essenziale valutarlo, stabilire strategie di approccio, monitorarlo e controllarlo.

**Domande di facilitazione suggerite:** Pensate di non riuscire a consegnare un compito a scuola/all'università: cosa comporterebbe? Cosa potete fare per garantire che il rischio sia tenuto sotto controllo o che produca un danno minimo?

8. Un Business Plan è un documento scritto che presenta il modello di business dell'imprenditore in termini finanziari e operativi. Questo documento descrive lo scopo e gli obiettivi dell'attività proposta, nonché tutte le fasi che devono essere completate per la loro realizzazione. Esistono diversi modelli di Business Plan, ma, in ogni caso, questi devono sempre includere: una descrizione dell'idea imprenditoriale e degli aspetti legali, una giustificazione dell'attività, un'analisi del target di mercato e della concorrenza, la struttura organizzativa e le risorse umane necessarie, l'ubicazione e le attrezzature necessarie, le previsioni finanziarie, ecc.

**Domande di facilitazione suggerite:** Perché è importante avere un piano, in generale? Come può essere utile?

9. Il Business Plan rappresenta una guida per l'imprenditore, al fine di valutare l'eventuale successo dell'idea, ma anche per aiutare a stabilire gli obiettivi e le attività necessarie per raggiungere lo scopo dell'azienda. Inoltre, è allo stesso tempo uno

strumento esterno, necessario per ottenere finanziamenti e comunicare con altri partner dell'ambiente socio-economico - investitori, fornitori o clienti.

**Domande di facilitazione suggerite:** Perché è importante avere un piano, in generale? Come può essere utile? Il business plan è richiesto dagli stakeholder esterni? Perché?

**10.** S sta per Specifico, M sta per Misurabile, A sta per Attuabile, R sta per Rilevante e T sta per Temporalmente limitato.

**Domande di facilitazione suggerite:** Che cosa è importante sapere quando si stabilisce un obiettivo? Come potremo valutare il suo raggiungimento? Come dovrebbe suonare un obiettivo?

**11.** Un'azione rappresenta una delle parti uguali in cui è suddiviso il capitale di una società, che dà diritto a una parte degli utili.

**Domande di facilitazione suggerite:** Avete sentito parlare di dividendi? Come se ne può beneficiare?

**12.** I Business Angels sono persone d'affari che investono denaro, idee ed esperienza nello sviluppo di imprese in fase di avvio o di crescita.

**Domande di facilitazione suggerite:** Cosa sarebbe utile avere quando si avvia un'impresa? In che modo qualcuno può aiutarvi a raggiungere i vostri obiettivi come imprenditori?



**13.** Le procedure possono variare tra paesi, ma in generale per creare un'impresa si deve scegliere la forma organizzativa, il nome della società e il suo o i suoi principali settori di attività, preparare i documenti necessari in base alla legislazione nazionale, procedere alla sua registrazione e ottenere i permessi operativi dalle autorità.

**Domande di facilitazione suggerite:** Quali sono le prime cose da sapere sulla vostra azienda? Cosa deve sapere lo Stato della vostra azienda? Cosa dovete completare per poter operare legalmente?

**14.** La gestione è il processo di raggiungimento degli obiettivi dell'organizzazione attraverso le quattro funzioni: Pianificazione (definire gli obiettivi e specificare come raggiungerli), Organizzare (creare il contesto necessario per l'attuazione dei piani), Guidare (influenzare le altre persone in modo che assumano il comportamento necessario per raggiungere gli obiettivi dell'organizzazione) e Controllare (regolare le attività in modo che i risultati siano conformi agli obiettivi e agli standard pianificati).

**Domande di facilitazione suggerite:** Qual è il ruolo di un manager? Che cosa deve fare per garantire il raggiungimento degli obiettivi dell'azienda?

**15.** Quando si pianifica un'attività è importante sapere con precisione:

Cosa deve essere fatto?

Perché lo facciamo?

Quando è necessario farlo?

Dove deve essere attuata?

Chi è responsabile?

Come lo faremo?

**Domande di facilitazione suggerite:** A quali domande è necessario rispondere per garantire che i piani siano rispettati e che tutti sappiano cosa si deve fare e le risorse disponibili?

**16.** La valutazione delle risorse disponibili e necessarie è molto importante, anche quando si tratta di condurre un progetto come la creazione di una start-up! Possiamo classificare le risorse come: umane, informative (know-how), materiali (materiali di consumo e logistica), finanziarie e tempo.

**Domande di facilitazione suggerite:** Se doveste costruire una casa? Di che tipo di risorse avreste bisogno? Come potete classificarle?

**17.** Prima di tutto, chiariamo cos'è uno stakeholder: rappresenta una persona, un gruppo, un'organizzazione o un'istituzione con un interesse o una preoccupazione per qualcosa. Quando si tratta di un'impresa, gli stakeholder possono essere: interni (ad esempio, dipendenti, azionisti) o esterni (fornitori, clienti, creditori, investitori, governo e società in generale).

**Domande di facilitazione suggerite:** Chi è interessato al successo della vostra azienda, ma anche al fatto che possiate soddisfare i requisiti di qualità e che siate in grado di onorare i vostri obblighi?

**18.** La vostra famiglia e i vostri amici prima di tutto! Quanto più ampia è la vostra rete personale e professionale, tanto più facile (ed economico) sarà trovare sostegno! Oltre a questi, potete sempre rivolgervi al vostro commercialista, avvocato, consulente o ad altri imprenditori!

**Domande di facilitazione suggerite:** Chi sono le prime persone a cui ci si rivolge quando si ha bisogno di aiuto? Quali sono le professioni che aiutano le altre imprese a operare e a garantire il rispetto dei requisiti legali?

**19.** Per creare un budget è necessario innanzitutto pianificare le risorse necessarie, identificando il tipo e la quantità di ogni categoria, in modo dettagliato. Dopodiché, bisogna stimare i costi e creare un budget. A tal fine, è possibile fare ricerche sui costi o approssimare in base alle esperienze precedenti. Durante il percorso, dovrete sempre monitorare e controllare i costi per non andare in bancarotta!

**Domande di facilitazione suggerite:** Quali sono le prime cose da fare quando si pianifica un budget? Come potete assicurarvi che il budget che state creando sia realistico, ma anche che non spendiate più (o meno) di quanto preventivato?

**20.** Ci sono diversi modi per finanziare la vostra attività! In qualità di giovani imprenditori, potete ovviamente rivolgervi in primo luogo ad amici, parenti e folli affinché vi prestino del denaro! Se siete più ambiziosi, dovete sapere che, in base alla vostra situazione, avete diversi modi per finanziare esternamente la vostra azienda: emettere azioni o obbligazioni, prendere un prestito bancario, ottenere una sovvenzione, ricevere il sostegno di un business angel, ecc.

**Domande di facilitazione suggerite:** Chi sono le prime persone che vi aiutano in caso di bisogno? Se avete bisogno di somme di denaro più elevate, come potete accedervi per sostenere le vostre attività?

## 2. Carte imprevisto

Non potete farci molto, ma lasciate che i partecipanti ne peschino una e la leggano ad alta voce. Su ogni carta si può vedere scritto il tipo di rischio. Potreste facilmente collegarli alle Carte Business grazie all'elemento grafico in basso a destra. È comunque importante, dopo il round, verificare con i giocatori se hanno capito perché si è verificata una situazione del genere e perché ha influenzato il gioco, cercando di correlare gli eventi con la loro causa.



Rischi normativi



Rischi legati alla forza lavoro



Rischi operativi



Rischi commerciali



Instabilità politica ed economica



Rischi finanziari





Rischi strategici



Rischi legati a salute e sicurezza



Rischi ambientali



### 3. Carte Sviluppo

Quando un giocatore pesca una Carta Sviluppo, se questa prevede più opzioni (sfide da 1 a 5) deve leggerle ad alta voce dal basso. È possibile collegare la domanda sulla carta con le opzioni fornite, in base al numero indicato. Altrimenti, per le sfide da 6 a 15, valutate semplicemente la prestazione del giocatore e condividete i premi!

#### Sfida 1 - Opzioni ed effetti

*A. Organizzare - la comunicazione e la cooperazione nel vostro team sono migliorate, portando quindi a una maggiore efficienza e a un migliore mantenimento del personale.*

*B. Rifiutare la proposta - negli ultimi mesi i conflitti all'interno del team si sono intensificati, causando frustrazione e l'abbandono di molte persone. I costi derivanti dalla mancanza di efficienza e dalla sostituzione del personale sono di 300K.*

## Sfida 2 - Opzioni ed effetti

**A. Investire nella nuova tecnologia - l'installazione di nuove attrezzature senza fornire una formazione ai dipendenti su come utilizzarle ha influenzato la produzione e ha portato a perdite equivalenti a 200K.**

**B. Continuare a utilizzare le attrezzature esistenti - Questa decisione non influisce sulla produttività, ma è necessario effettuare alcuni interventi di manutenzione per mantenere le attrezzature nei parametri normali. Il costo è di 100K.**

## Sfida 3 - Opzioni ed effetti

**A. Sì, l'azienda dovrebbe procedere con la ricerca - In seguito allo studio, si è concluso che il comportamento e le preferenze dei consumatori sono cambiati dopo un importante evento socio-economico nel vostro Paese. Alcuni concorrenti ne hanno approfittato e hanno ampliato la loro attività per coprire la domanda. Ora dovete investire 500K in nuovi prodotti/servizi per rimanere in attività! Cosa farete?**

**A.1 Investire il denaro nello sviluppo di nuovi prodotti/servizi - Le vostre vendite continuano a calare per un po', tuttavia i nuovi prodotti/servizi sembrano avere successo sul mercato, godendo di una domanda impressionante. Vincete 1 milione di vendite!**

**A.2 Spendere soldi per la promozione dei prodotti/servizi attuali - Questa mossa vi ha aiutato temporaneamente ad**

aumentare le vendite, ma le spese continuano a essere superiori alle entrate. Lentamente dovrete licenziare il personale e diminuire l'attività che alla fine vi porterà al fallimento. (Il giocatore lascia il gioco)

B. No, meglio risparmiare! - La vostra azienda diventa poco competitiva e continua a perdere denaro. Avete perso 500K.

#### Sfida 4 - Opzioni ed effetti

A. *Andare avanti con la proposta - La decisione ha avuto successo perché è riuscita ad aumentare le vendite dell'azienda attirando nuovi clienti. Si vincono 300K.*

B. *Rifiutare la proposta perché considerata non efficiente. - Al giorno d'oggi, il marketing digitale gioca un ruolo importante nelle vendite di ogni azienda. Mentre altre aziende sono cresciute dopo aver investito in questo settore, voi avete perso l'opportunità di trovare nuovi clienti.*

#### Sfida 5 - Opzioni ed effetti

A. *Optare per la formazione: fornire un contesto di apprendimento di questo tipo ha aiutato i vostri dipendenti a lavorare meglio insieme e a migliorare i loro comportamenti.*

B. *Ignorare il problema - i conflitti si sono intensificati tra alcuni dipendenti, portando alle dimissioni di una parte significativa del team e a una causa per gestione difettosa. Tutto questo ha portato a una perdita di 500K.*

# Debriefing

Alla fine del gioco, riunite i giocatori in cerchio per discutere della loro esperienza e di ciò che hanno imparato. Di seguito troverete una serie di domande guida per valutare l'apprendimento, ma cercate di essere naturali, collegando le idee a quelle precedenti e proponendo altre domande in base alle loro risposte.

## 1. Esplorare i fatti

- Che cosa è successo durante la partita? Credete che ci siano stati alcuni eventi che hanno influenzato il risultato?
- Come si è svolta la partita per voi? Avevate una strategia?

## 2. Esplorare i sentimenti

- Come vi siete sentiti giocando? Come pensate si siano sentiti gli altri?
- In quale momento i vostri sentimenti sono cambiati e perché?

## 3. Esplorare le scoperte

- Di che cosa parlava questo gioco? Quali pensate fossero i suoi obiettivi? Ritenete che sia utile per imparare l'imprenditorialità?
- Sentite di aver imparato qualcosa di nuovo oggi? Se sì, che cosa esattamente?

## 4. Esplorare il futuro

- Come utilizzerete le conoscenze e le abilità acquisite oggi?
- Se lo riproponeste, c'è qualcosa che fareste in modo diverso?



## Panoramica della facilitazione

- 1 Presentare ai giocatori le regole e il flusso del gioco
- 2 Preparare il tabellone e mescolare le carte
- 3 Chiedere ai partecipanti di disegnare la loro Carta Business e dare loro l'aiuto de minimis (500K)
- 4 Determinare la persona più giovane del gruppo e iniziare il gioco
- 5 Lanciare i dadi e seguire le istruzioni sulle caselle.

**Casella Azione** - Il giocatore paga o raccoglie denaro come indicato. Se il giocatore non ha abbastanza denaro, può chiedere un prestito alla banca o ad altri giocatori.

**Carta Conoscenza** - Il giocatore deve rispondere alla domanda. Se è corretta, vincerà un Gettone risk-free e Punti Felicità (come indicato). Se è sbagliata, retrocede di 5 caselle e gli altri giocatori sono invitati a rispondere.

**Carta Imprevisto** - Se il giocatore è colpito dal rischio, la banca gli ritirerà il denaro. In caso contrario, il giocatore può decidere di usare la carta contro un altro giocatore o di scartarla. Un giocatore può utilizzare un gettone risk-free per proteggersi dalla carta.

**Carta Sviluppo** - Il giocatore deve prendere una decisione o svolgere un determinato compito, come indicato sulla carta.

**Entrate** - Una volta superata questa casella, il giocatore riceverà le entrate, solo se possiede abbastanza Punti Felicità, come indicato sul tabellone.

**Potenziamento dell'attività** - Una volta superata questa casella, le entrate indicate sulla tessera dell'attività raddoppiano.

**Denaro, Gettoni Risk-Free e Punti Felicità** - Questi beni vengono ricevuti dal giocatore in vari contesti. In caso di necessità, un giocatore può contrattare con un altro per ottenere tali beni o chiedere un prestito.

**6** La partita termina quando il primo giocatore raggiunge il traguardo. Ogni giocatore calcolerà quindi i propri Punti Vittoria.

**7** Una volta determinato il vincitore, il facilitatore conduce un debriefing.



Co-funded by  
the European Union



*Il gioco da tavolo è un risultato prodotto nell'ambito del progetto "ENTREPRENEUR+: EXPLORING ENTREPRENEURSHIP BEYOND CONCEPTS", condotto dal Centrul de Voluntariat Cluj-Napoca, in collaborazione con l'Associazione di Promozione Sociale Joint, Backslash e Gemeinsam Leben und Lernen in Europa e.V. e cofinanziato dal Programma Erasmus + della Commissione Europea.*

*Il sostegno della Commissione europea alla realizzazione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori, e l'Agenzia nazionale e la Commissione non possono essere ritenute responsabili per l'uso che può essere fatto delle informazioni in essa contenute".*

Project carried by:



Joint