

Agnese  
Aspari Pellanda

# Studio per la realizzazione di un impianto fotovoltaico in un'azienda agricola e caseificio



## Descrizione

L'Azienda agricola e Caseificio del Sole, situata ad Aquila e si occupa della produzione di un vasto assortimento di formaggi. Considerando che i costi energetici necessari al funzionamento di quest'ultima rappresentano un'importante voce di spesa a conto economico e considerato che la stalla dell'azienda dispone di un ampio tetto, si è deciso di valutare la fattibilità della posa di pannelli fotovoltaici dal quale ricavare energia elettrica da impiegare nelle attività produttive del caseificio. Così facendo si potrebbero *alleggerire* i consumi, e di riflesso ridimensionare l'importo della fattura della Società Elettrica Sprocenerina (SES). Lo studio in primis ha analizzato i consumi sia in bassa e alta tariffa che periodici a confronto con l'irradiazione solare nella zona. Successivamente sono state valutate 3 varianti, derivanti da altrettante offerte di ditte locali attive nel settore delle energie rinnovabili. Inoltre è stata elaborata un'ulteriore variante ponderata, chiamata *ideale*, scaturita dai parametri individuati durante la redazione del lavoro di diploma

## Obiettivi

- Allestimento di uno studio di fattibilità per la creazione di un impianto fotovoltaico
- Riduzione dei costi di approvvigionamento energetico
- Utilizzo ottimale degli incentivi a livello cantonale e federale
- Scelta dell'offerta più idonea
- Selezione di ditte attive nel fotovoltaico a livello locale
- Immagine aziendale (ecologia)

## Strumenti economici

- Formulazione obiettivi (SMART)
- Organigramma, GANTT e SWOT di progetto
- Confronto/valutazione varianti (definizione criteri valutazione + fattori di ponderazione)
- Calcolo economico varianti: ammortamento investimento, conto economico, tasso di rendimento

## Lavoro svolto presso

Azienda Agricola e Caseificio del Sole  
di Rigozzi Severino  
6719 Aquila

Sweva Fassora

# Carrozzeria Lugano SA - Analisi del mercato delle riparazioni in Ticino



## Descrizione

La maggior parte delle assicurazioni offrono ai propri clienti dei servizi, tra questi vi è quello di eseguire i lavori di carrozzeria presso delle carrozzerie partner. Per incentivare questo modo di operare vi sono delle clausole nelle polizze auto che vengono stipulate. Ogni assicurazione gestisce in modo differente questa situazione, anche se fondamentalmente per tutte quelle che decidono di indirizzarsi in questa direzione il principio è il medesimo. Ad oggi il problema sussiste anche se in minima parte. Se effettivamente questo modo di operare in futuro diventerà consuetudine sarà una minaccia per le carrozzerie che non dispongono di queste collaborazioni perché i clienti verrebbero dirottati verso le carrozzerie convenzionate.

Le attività del progetto si sono orientate in primis sull'analisi dei seguenti aspetti: situazione attuale della società, tipologia e bisogni della clientela, territorio assicurativo ticinese, concorrenza e le dinamiche assicurative. Dopodiché sono stati individuati e valutati i potenziali partner assicurativi. In conclusione sono stati identificati ed allestiti i rischi con i relativi impatti e conseguenze per determinare le varianti di soluzione.

## Obiettivi

- Conoscere l'evoluzione del mercato di sbocco
- Stabilire le strategie per continuare ad operare sul mercato
- Valutare se intrattenere delle collaborazioni con le assicurazioni

## Strumenti economici

- Analisi del micro e macro ambiente economico
- Analisi dei clienti e della concorrenza
- Analisi SWOT
- Fattori critici di successo
- Posizionamento sul mercato
- Analisi dei costi e benefici
- Matrice dei rischi

## Lavoro svolto presso

Carrozzeria Lugano SA  
Piano la Stampa 8  
6964 Davesco-Soragno



# Natalia Fertile **Progetto di fattibilità per l'apertura di uno studio di mediazione in Ticino**



## Descrizione

Il progetto nasce dall'idea di offrire anche in Ticino un servizio di mediazione e di gestione dei conflitti a coloro che desiderano evitare di rivolgersi ad avvocati e giudici per risolvere una lite in cui sono coinvolti (divorzi, eredità, conflitti di lavoro, edilizia, compravendita, ecc.).

L'idea prevede di offrire anche la consulenza e l'assistenza a organizzazioni (aziende, enti pubblici, condomini in proprietà per piani, scuole, ecc.) per prevenire e gestire i conflitti sorti al loro interno.

La mediazione è una procedura volontaria di gestione e risoluzione dei conflitti, diversa dalla via legale e dall'arbitrato. Le persone coinvolte in una relazione conflittuale partecipano, per iniziativa propria, a un percorso che permette di raggiungere accordi durevoli e accettati da tutti. Con la mediazione le parti rimangono *proprietarie* del conflitto e non delegano a terze persone (avvocato, arbitro, giudice) la ricerca di una soluzione.

La società sta prendendo sempre più coscienza che il conflitto, in tutte le sue varianti, genera costi emotivi, sociali e economici non indifferenti. In particolare le organizzazioni, siano esse aziende, enti pubblici o altro, sanno che un conflitto non gestito adeguatamente e in modo professionale finisce per avere un impatto importante sul bilancio e conto economico.

## Obiettivi

- Sostenere e coadiuvare la direzione e il management in tali compiti, sia per conflitti interni che esterni con clienti, fornitori
- Condurre mediazioni tramite un mediatore inteso quale terzo neutrale e imparziale a supporto di due parti in lite per la ricerca di una soluzione condivisa al di fuori delle aule dei tribunali
- Formazioni generali e ad hoc alle organizzazioni e a privati sulla sensibilizzazione e gestione del conflitto e della mediazione

## Strumenti economici

- Business Plan, analisi SWOT e matrice dei rischi
- Analisi e ricerca di mercato
- Strategia di Marketing
- Management ed organizzazione
- Piano Finanziario previsionale
- Business Model Canvas

## Lavoro svolto presso

Centro di mediazione Ticino  
Via B. Papio 5  
6612 Ascona





# Davide Ghidossi **Guida indicativa volta all'organizzazione di una manifestazione musicale a Bellinzona**



## Descrizione

La città di Bellinzona dal 2010 è orfana della rassegna musicale Piazza Blues.

Con l'obiettivo di riproporre questa manifestazione a Bellinzona è stata svolta uno studio di fattibilità sia dal piano economico - finanziario che dal piano organizzativo.

All'inizio il progetto si è focalizzato sull'interrogazione al Municipio per una collaborazione (contributi economici, permessi, sicurezza, ecc.).

Nel cuore del progetto è stata svolta: un'indagine di mercato per individuare la potenziale domanda in modo da allestire una previsione economico - finanziaria, un accurata analisi atta ad identificare punti di forza e criticità del progetto ed allestito un modello di Business che rappresenti i punti chiave strategici della manifestazione.

In ultimo è stata allestita la gestione dei rischi, comprendente la descrizione e l'impatto del singolo rischio ed un reporting che esponesse le eventuali azioni da intraprendere nel caso dell'insorgere del rischio.

## Obiettivi

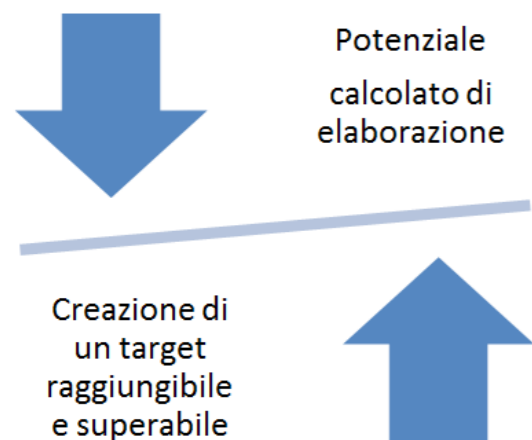
- Rilancio rassegna musicale
- Richiamo turismo del settore nel Bellinzonese
- Aumento notorietà Cantonale, oltre Gottardo ed oltre Confine

## Strumenti economici

- Analisi di mercato (Microambiente)
- Indagini nel mercato di sbocco (contesto culturale Bellinzona)
- Analisi SWOT
- Pianificazione economico - finanziaria
- Business Model Canvas
- Risk Management
- Analisi Qualità, Ambiente e Sicurezza

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Michele Lepori **Integrazione del sistema CI nella distribuzione**



## Descrizione

Gli ultimi anni per PostFinance SA sono stati caratterizzati da un forte afflusso di clienti, parte dei quali però hanno aperto unicamente un conto quale relazione bancaria secondaria.

Grazie alla capillarità ed alla vasta offerta di canali di distribuzione, molti di questi clienti non necessitano di recarsi presso una Filiale per soddisfare le loro esigenze, rinunciando però di conseguenza ad avere una consulenza che possa mostrare loro le differenti possibilità offerte dall'istituto e la relativa convenienza.

Con lo scopo di poter reperire queste persone ed incentivarle a recarsi presso la Filiale, il progetto analizza l'attività con cui vengono contattati i clienti e propone delle soluzioni di incremento qualitativo e quantitativo. Una componente fondamentale di questo sviluppo è legata alla conoscenza del sistema Customer Intelligence aziendale ed alla sua integrazione nell'attività quotidiana. Il lavoro si basa sulle reali quote di mercato attuali, su dati raccolti in tutte le Filiali della Svizzera e sull'analisi dell'attività svolta concretamente presso la filiale di Lugano.

## Obiettivi

- Determinare il potenziale di efficacia ed efficienza dell'attività
- Creare un modello per il corretto utilizzo dei nostri sistemi informatici
- Aumentare la quantità di appuntamenti fissati con il cliente
- Mantenere stabile o diminuire la quota di appuntamenti non avvenuti
- Aumentare la quota di relazioni bancarie principali

## Strumenti economici

- Diagramma di Gantt e diagrammi di flusso
- Risk Management
- Matrice SWOT
- Ricerca di mercato
- Stima dei tempi di attività
- Ciclo performance management
- Modello delle competenze

## Lavoro svolto presso

PostFinance SA  
Via della Posta 7  
6900 Lugano



# Elliot Lurati **Riorganizzazione sistema d'informazione**



## Descrizione

Il Servizio prestazioni complementari, nel quale ho il piacere di collaborare, gestisce le prestazioni legate alla legislazione cantonale sulle prestazioni complementari alla rendita dell'AVS e dell'AI, oltre che al rimborso delle spese di malattia nell'ambito PC (prestazioni complementari).

Considerando la complessità delle pratiche, i continui aggiornamenti delle direttive e il costante aumento delle prestazioni erogate, è stato deciso di rivedere il sistema organizzativo del circolo delle informazioni del Servizio PC.

La visione del progetto è di riorganizzare il sistema d'informazione, rendendolo al passo con i tempi e facendo in modo che permetta, sulla base della legge e delle direttive PC, di rendere il flusso informativo più fluido e aumentare il livello qualitativo delle informazioni in entrata ed in uscita dal Servizio, il tutto a vantaggio della qualità erogata all'assicurato.

Oltre al progetto di riorganizzazione del sistema d'informazione, per poter offrire un altro importante mezzo di gestione al management che permetta di ottimizzare maggiormente le risorse a disposizione, è stato deciso di elaborare un piano di valutazione del personale.

## Obiettivi

- Analizzare il sistema d'informazione del Servizio prestazioni complementari
- Analisi stakeholder
- Creazione di un pacchetto di nuovi moduli che permettano una migliore transazione dei dati tra il servizio prestazioni complementari e l'estero
- Sviluppo di un nuovo piano di valutazione del personale

## Strumenti economici

- Statistica: raccolta dati e analisi
- Marketing: studio del campione di popolazione, gestione rapporti con partner esterni, questionario
- Organizzazione: analisi sistema d'informazione
- Risorse umane
- Project management
- Contabilità analitica / analisi dei costi
- Analisi e calcoli d'investimenti

## Lavoro svolto presso

Istituto delle Assicurazioni Sociali  
Via Canonico Ghiringhelli 15  
6500 Bellinzona



# Ajete Mavraj **Tutto costruzione Sagl**



## Descrizione

Come lavoro di diploma ho deciso di fare un business plan, una start up per aprire un'impresa di costruzioni in Mesolcina.

Lo scopo del lavoro è di verificare se l'impresa possa sussistere e definire quali siano i vantaggi economici per l'azienda.

L'idea imprenditoriale è di aprire in Mesolcina, o più precisamente a Mesocco, una società che opera nel campo dell'edilizia, cui impresario sarà il signor Mavraj, ossia mio padre.

Questo tipo di impresa si concentrerà nell'offrire alla propria clientela la massima qualità e garanzia nell'edilizia residenziale, industriale e nelle opere pubbliche.

Il regolare aggiornamento dell'inventario e la formazione continua del personale faranno della nostra azienda un vero punto di riferimento per le altre ditte, riuscendo così a diventare leader nel campo dell'edilizia in tutta la Mesolcina.

## Obiettivi

- Soddisfare i bisogni e i desideri dei clienti
- Creare progetti e servizi di valore
- Garantire il rispetto delle scadenze
- Investire nell'innovazione ed aggiornamenti del personale
- Offrire massima professionalità e disponibilità
- Garantire massima esperienza
- Impegnare solo materiali di prima qualità

## Strumenti economici

- Business Model Canvas
- Business Plan e pianificazione attività strategiche
- Analisi SWOT e matrice dei rischi
- Analisi e ricerca di mercato
- Piano di Marketing
- Management ed organizzazione
- Piano dei finanziamenti
- Analisi e calcoli d'investimento

## Progetto svincolato dal datore di lavoro

# Marco Minichiello **Wine Bar - Business Plan**



## Descrizione

Il progetto Wine Bar è nato con lo scopo di analizzare e valutare la possibilità di iniziare un'attività imprenditoriale nel settore della ristorazione e dell'intrattenimento serale nella città di Lugano.

L'idea di questo progetto è stata motivata dalla convinzione che sul mercato l'offerta da parte degli attuali attori del settore sia ancora contenuta e con poca differenziazione e innovazione da parte degli stessi operatori.

Una volta descritta l'idea imprenditoriale e fissati gli obiettivi del progetto, sono stati descritti i beni e servizi offerti sul mercato. Successivamente è stata fatta un'analisi di mercato valutando i potenziali fornitori, i clienti e il territorio in cui operare. Si è attuata una strategia di marketing e un piano organizzativo, valutando risorse e processi da pianificare.

Raccolte tutte le informazioni è stato elaborato un piano finanziario prospettico al fine di valutare l'economicità dell'intero progetto. Infine è stato elaborato un piano dei rischi valutando cause, e contromisure.

## Obiettivi

- Elaborare una strategia aziendale: visione - missione - valori
- Delineare una linea di prodotti e servizi
- Conoscere e delineare un profilo della clientela effettuando un sondaggio
- Trovare una giusta strategia di marketing
- Determinare un budget ed allestire un piano finanziario
- Valutare la fattibilità del progetto

## Strumenti economici

- Diagramma di Gantt e analisi SWOT
- Sondaggio clientela e analisi demografica
- Benchmark della concorrenza
- Strategie di marketing e comunicazione
- Business Model Canvas
- Piano finanziario e indici economico-finanziari
- Matrice e reporting dei rischi

## Progetto svincolato dal datore di lavoro



# Valentina Passalacqua **Viridiana sagl: Studio di fattibilità**



## Descrizione

Studio di fattibilità di una PMI impegnata nella progettazione e produzione di arredamento di design prodotto con materie prime totalmente riciclate derivanti dal recupero dei rifiuti plastici. Il progetto si ispira ad un progetto Federale in corso riguardante la possibilità di riciclare i rifiuti derivanti da prodotti plastici invece di conferirli ai termovalorizzatori.

Per il lavoro dapprima è stata svolta un'accurata analisi di fattibilità del prodotto e della tipologia di macchinari necessari per la realizzazione del prodotto finale.

Successivamente sono stati determinati i volumi di produzione ed i necessari spazi produttivi, per poi passare alle attività di analisi di mercato del Ticino, di identificazione del target di clientela, di definizione della strategia di Marketing ed infine stabilire il Management e l'organizzazione.

Infine, previa valutazione della fattibilità è stata quantificata la necessità finanziaria, la modalità di finanziamento, calcolato il recupero del capitale investito ed allestito il piano finanziario.

## Obiettivi

- Valutare la fattibilità dell'apertura di un'azienda
- Identificare nel mercato di sbocco: le caratteristiche, il valore di mercato, i fattori socio economico, la concorrenza, il tasso di crescita ed i clienti target
- Definire l'incidenza del contesto socio-politico-economico del Canton Ticino sull'azienda

## Strumenti economici

- Pianificazione finanziaria (bilancio, conto economico e conto dei flussi dei mezzi liquidi)
- Confronto Ricavi da Vendite/EBITDA/EBIT/Utile
- Redditività dei proprietari (ROE)
- Analisi economica – finanziaria (Grado di indebitamento e Grado di Liquidità)
- Analisi dei finanziamenti (calcolo del potenziale di Finanziamento)

## Progetto svincolato dal datore di lavoro



# Andrea Rubetti **VM FITNESS CENTER SA**



## Descrizione

L'idea è nata dall'esigenza degli abitanti valmaggese di poter beneficiare di un centro fitness nel proprio distretto, considerando che tale servizio al momento non è ancora presente.

La Vallemaggia propone una vasta offerta di attività per gli amanti dello sport e della natura: Percorsi vita, numerosi sentieri, il fiume Maggia, gli impianti sciistici, etc.

La realizzazione di un centro fitness, arricchirebbe ulteriormente l'offerta alla popolazione locale e ai turisti.

Dapprima ho pianificato lo sviluppo di un approccio strategico per valutarne la fattibilità, iniziando dall'analisi di mercato che mi ha permesso di analizzare: il territorio, la popolazione, le caratteristiche dei concorrenti, i potenziali clienti e i fornitori della mia attività. Con i dati raccolti ho sviluppato il piano marketing della palestra e in base alla grandezza della mia attività ho definito la forma giuridica. La parte più complessa è stata l'elaborazione del piano finanziario che ho dovuto presentare alle varie banche. Da ultimo ho allestito l'analisi dei rischi.

## Obiettivi

- Aprire ed offrire, principalmente alla popolazione valmaggese, un centro fitness in Vallemaggia
- Creazione di almeno quattro posti di lavoro per la nuova attività
- Offrire alle varie società sportive locali un centro indoor nel quale svolgere la propria attività
- Essere competitivi nei confronti dei concorrenti situati nei comuni vicini
- Ampliare in futuro il servizio e la gamma dei prodotti del centro fitness

## Strumenti economici

- Analisi SWOT e analisi rischi
- Fattori competitivi di M. Porter (popolazione, concorrenza, clienti, fornitori e minacce di potenziali nuovi entranti), strategie di marketing
- Piano dei finanziamenti
- Pianificazione economica - finanziaria

## Progetto svincolato dal datore di lavoro



# Gianni Zanella **Conduzione del Servizio fatture presso la Sezione della logistica**



## Descrizione

Viste le opportunità di crescita offerte da una generale riorganizzazione interna e considerata la necessità di centralizzare l'attività di fatturazione (modulo fornitori), lo scopo principale di questo progetto è stato quello di sviluppare, rendere autonomo e valorizzare il Servizio fatture della Sezione logistica, portandolo a raggiungere il massimo rendimento operativo possibile, sfruttando efficacia ed efficienza nelle risorse a disposizione.

In una visione a 360 gradi, questo progetto è nato pertanto da esigenze di carattere organizzativo e strutturale, rivolte all'ottimizzazione dei processi di lavoro ed a una costante necessità di incremento della qualità dei servizi attraverso l'attività umana.

Lo scopo è stato inoltre quello di creare un valore aggiunto attraverso la cultura aziendale e un coinvolgimento continuo delle risorse umane (formazione, crescita e valori).

## Obiettivi

- Sviluppo operativo del Servizio fatture
- Autonomia operativa del Servizio fatture
- Valorizzazione dei contenuti lavorativi del Servizio fatture

## Strumenti economici

- Studio concettuale secondo IBO
- Sistema di gestione qualità ISO 9001
- Analisi SWOT
- Matrici dei rischi
- Reporting dei rischi
- Organizzazione aziendale (struttura e procedurale)
- Pianificazione attività e tempistica del progetto (diagramma di Gantt)



## Progetto svincolato dal datore di lavoro