

**ESAME DI STATO DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE**

**Indirizzi:** ITSI - AMMINISTRAZIONE FINANZA E MARKETING

ARTICOLAZIONE SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI

**Tema di:** ECONOMIA AZIENDALE e INFORMATICA

*Il candidato svolga la prima parte della prova e due tra i quesiti proposti nella seconda parte.*

**PRIMA PARTE**

I responsabili di marketing di Alfa spa, impresa industriale, al termine dell'esercizio 2016 hanno elaborato il Piano di marketing dal quale sono tratti gli stralci che seguono. **Piano di Marketing quinquennale 2017-2021**

*Sommario*

Il business di Alfa spa si concentra sulla produzione di stufe di diverse tipologie in base al funzionamento, al tipo di materiale e ai combustibili utilizzati. I prodotti, tutti di qualità elevata, sono offerti a clienti appartenenti al segmento medio-superiore. L'azienda può contare su una rete stabile di rivenditori fidelizzati, un brand molto rinomato ed una buona immagine aziendale. Lo scopo di questo piano è quello di definire, in modo razionale e compiuto, la nostra strategia di sviluppo sul mercato e di incrementare la redditività d'impresa.

.....  
*Prodotti aziendali*

La gamma di prodotti venduti è composta dalle seguenti principali linee con struttura in acciaio, in ghisa o in cotto:

- Linea stufe a legna;
- Linea stufe a pellet;
- Linea stufe miste che nascono dall'esigenza di combinare al meglio le qualità dei diversi materiali.

*Obiettivo economico*

L'obiettivo economico perseguito è di raggiungere il break even point ad un anno dal lancio della campagna di commercializzazione della nuova linea di prodotto di stufe a pellet per caminetti; per gli anni successivi al primo confidiamo in un graduale incremento della redditività.

*Obiettivi di Marketing*

L'obiettivo di marketing fondamentale è rappresentato dal conseguimento di un volume di vendite complessive pari a euro 6.000.000. Successivamente aumenteremo in modo progressivo la quota di mercato attraverso politiche di rafforzamento dell'immagine e del marchio. La strategia tenderà al miglioramento della qualità dei prodotti e dei servizi a disposizione dei clienti combinata con più incisive politiche di comunicazione, distribuzione e assistenza post-vendita.

.....  
*Prodotto/Servizio*

L'azienda produce stufe per uso domestico e industriale. La consegna dei prodotti ai nostri distributori e ai clienti finali avviene attualmente in tempi non adeguati e risulta il punto di debolezza sul quale sono in atto interventi di miglioramento. Il servizio di assistenza e montaggio è di elevato livello e rappresenta un punto di forza per l'azienda. Nel servizio post-vendita è prevista la sostituzione del prodotto se risulta non conforme ai requisiti standard. Nei prossimi anni verrà attribuita molta importanza alla ricerca e allo sviluppo di nuovi prodotti da offrire al mercato.

Pag. 1/2 **Ministero dell'Istruzione, dell' Università  
e della Ricerca**

**ESAME DI STATO DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE**

**Indirizzi:** ITSI - AMMINISTRAZIONE FINANZA E MARKETING  
ARTICOLAZIONE SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI

**Tema di:** ECONOMIA AZIENDALE e INFORMATICA

*Il candidato svolga la prima parte della prova e due tra i quesiti proposti nella seconda parte.*

**PRIMA PARTE** Situazione operativa

Alfa spa, impresa operante da anni nel settore alimentare, ha registrato negli ultimi due esercizi risultati economici negativi dovuti:

- al minor apprezzamento del marchio aziendale;
- alla concorrenza di imprese straniere che offrono prodotti simili a prezzi competitivi.

Dal Conto economico di Alfa spa al	Importi
31/12/2017 si traggono i seguenti dati: Dati	
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	5.840.000
<i>Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)</i>	-62.000
21) utile (perdite) dell'esercizio	-125.000