

Corso di eBusiness
Anno Accademico: 2007/2008
Prof. Andrea Rangone

Appello del 06 febbraio 2008
Tempo a disposizione: 1 ora 30 minuti

MATRICOLA _____
COGNOME _____
NOME _____
CdL (INF/GES) _____

Nome project work _____ **Gruppo** _____

NB: utilizzare ESCLUSIVAMENTE gli appositi spazi, con risposte ESAUSTIVE ma SINTETICHE

Parte I

1. Quale ruolo svolgono i *Mobile Content & Service Provider* nella filiera? Quali sono le loro principali evoluzioni strategiche?

2. Perché le ICT possono giocare un ruolo strategico per un'impresa? Rispondere sulla base delle teorie strategiche di vostra conoscenza.

3. Descrivere i principali benefici derivanti dall'utilizzo di strumenti di eSourcing.

4. Cosa si intende per Virtual Workspace? Quali sono i principali servizi che può offrire ai membri di un'organizzazione?

5. Quali sono i principali vincoli all'adozione e all'utilizzo strategico delle ICT nelle PMI italiane?

6. Quali sono le principali opportunità derivanti dall'utilizzo del *Mobile* a supporto delle leve del marketing mix?

Caso

La *Night&Day Spa* opera nel settore dell'abbigliamento, producendo intimo, pigiameria e casual, per un fatturato di circa 70 milioni di Euro. I prodotti della *Night & Day Spa* sono caratterizzati da un buon rapporto qualità/prezzo, ottenuto grazie all'outsourcing a contoterzisti operanti nell'Estremo Oriente.

L'esternalizzazione di tutte le attività di produzione genera una notevole complessità dal punto di vista logistico. I flussi di materiali, sia provenienti da fornitori esterni, sia all'interno dei 2 capannoni e 3 magazzini dell'azienda, sono particolarmente complessi, con difficoltà anche dal punto di vista della gestione documentale e informativa. In particolare, nei tre magazzini "in ingresso" le attività di picking vengono effettuate in modo tradizionale: gli addetti utilizzano una

La prototipazione dei capi viene realizzata dall'ufficio stile, sulla base di una serie di input ricevuti dalla forza commerciale e dai distributori. I disegni e le "distinte base" dei capi vengono poi inviate via email ai contoterzisti, con l'indicazione della quantità da produrre (tale informazione viene definita sulla base del piano delle vendite). Lo scambio informativo con i contoterzisti, basato esclusivamente su email, è molto intenso ed è causa di numerosi errori nella gestione degli ordini di lavorazione.

Il parco applicativo della *Night&Day Spa* è attualmente costituito da un sistema gestionale elementare, che supporta le attività di amministrazione, di magazzino e di gestione degli ordini con i distributori.

8. Come affrontereste metodologicamente l'analisi?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on its right side, suggesting it's resting on a surface. There is no handwriting or other markings on the paper.

MATRICOLA _____
COGNOME _____
NOME _____
CdL (INF/GES) _____

11. Domanda su Project Work “Il Sole 24Ore”

Nell'ottica dell'analisi interna, quali sono i punti di forza e di debolezza in ambito *Mobile* de Il Sole 24 Ore?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

11. Domanda su Project Work “Monster”

Quali sono gli elementi del posizionamento competitivo di Monster in Italia che influenzano fortemente la strategia in ambito *Mobile*?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

11. Domanda su Project Work “Cisco Systems”

Quali sono i principali competitor ed i prodotti sostitutivi di Cisco Telepresence?

11. Domanda su Project Work “Born4Shop”

Si descriva la specifica catena del valore di Born4Shop, illustrandone brevemente le diverse attività.

11. Domanda su Project Work “Alcatel Lucent e Gruppo Caldirola”

Quali sono i benefici tangibili (quindi monetizzabili attraverso flussi di cassa) di cui ha beneficiato la Vinicola Caldirola attraverso l’introduzione del VoIP su centralino?

11. Domanda su Project Work “i-Faber”

In base alle informazioni fornite dal personale dell'Azienda Ospedaliera “G. Salvini” di Garbagnate, quali sono le reazioni all’introduzione dell’eProcurement dei fornitori dell’Ospedale? Quali considerazioni si possono effettuare in merito, anche alla luce dell’analisi puntuale sul processo effettuata nel corso del project work?

11. Domanda su Project Work “CTM”

Illustrare i benefici potenziali legati all’impiego delle tecnologie RFID nella filiera del farmaco. Basare le considerazioni sulla propria conoscenza del settore e sull’esperienza maturata nello svolgimento del progetto e nell’interazione con la realtà di CTM.

11. Domanda su Project Work “Mobile Market & Service in Brasile”

Nei casi di Mobile Advertising analizzati nel Project Work, quale canale di destinazione del “call-to-action” non è pressoché utilizzato in Brasile, a differenza di quanto accade in Italia?

[illegible]

11. Domanda su Project Work “Mobile Content in Mexico”

In the Project Work, you indicate that in Mexico the leading Italian company Buongiorno is present as a major player: describe its offering.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

11. Domanda su Project Work “Mobile Content in Argentina”

In the Project Work, you indicate Movieclips as the player with “major shop window offers”. What does Movieclips offers that the others Players do not offer?

11. Domanda su Project Work “Servizi mobile VAS Video & TV in Polonia”

Nel Project Work, i player Papla e Spotler spiccano per avere una particolare specializzazione sui contenuti video. Descrivete per ciascuno di essi le caratteristiche peculiari dell’offerta video.