

1. Nella catena del valore di Porter, fra le attività primarie rientrano in sequenza:
  - a. produzione; logistica in entrata; logistica in uscita; marketing e vendite; Customer Relationship Management e servizi post-vendita
  - b. logistica in entrata; produzione; marketing e vendite; Customer Relationship Management e servizi post-vendita; logistica in uscita
  - c. produzione; logistica in entrata; marketing e vendite; logistica in uscita; Customer Relationship Management e servizi post-vendita
  - d. logistica in entrata; produzione; logistica in uscita; marketing e vendite; Customer Relationship Management e servizi post-vendita
2. I settori globali sono:
  - a. quei settori serviti esclusivamente da imprese nazionali. Sono al riparo sia dalle importazioni sia dall'investimento diretto estero grazie a regolamentazione, barriere all'entrata, natura localizzata dei beni e dei servizi che producono
  - b. quei settori che si internazionalizzano prevalentemente attraverso l'investimento diretto, o perché il commercio non è praticabile o perché i prodotti sono differenziati a livello nazionale
  - c. quei settori in cui l'internazionalizzazione si manifesta attraverso le importazioni e le esportazioni
  - d. quei settori caratterizzati da un alto livello sia di investimento diretto sia di commercio
3. Individua l'intruso
  - a. La strategia emergente è l'insieme di decisioni strategiche che adattano la strategia deliberata ai cambiamenti delle circostanze esterne
  - b. La strategia deliberata è una strategia che viene definita seguendo un processo di pianificazione strutturato, in coerenza con la missione e nel perseguimento degli obiettivi dell'organizzazione
  - c. L'innovazione è la creazione di un concetto (idea, metodo, processo, prodotto) unico e/o nuovo, realizzato attraverso lo sviluppo di una nuova conoscenza o la combinazione di conoscenze preesistenti
  - d. La SWOT analysis è un modello di analisi strategica volto a valutare opportunità e minacce dell'ambiente esterno e punti di forza e punti di debolezza dell'impresa
4. Le conoscenze tacite sono:
  - a. codificate in mansionari
  - b. conoscenze semplici
  - c. difficilmente trasferibili
  - d. facilmente imitabili
5. Quali tra i seguenti prodotti/servizi possono definirsi standardizzati, per loro natura difficilmente differenziabili e che tendono a essere identici e molto simili tra loro:
  - a. i prodotti petrolchimici
  - b. un profumo
  - c. un'automobile di lusso
  - d. un servizio di consulenza aziendale
6. Da che cosa sono costituiti i tre insiemi di caratteristiche cruciali dell'impresa?
  - a. 1) obiettivi e valori; 2) risorse e competenze; 3) strutture e sistemi organizzativi
  - b. 1) concorrenti; 2) clienti; 3) fornitori
  - c. 1) obiettivi e valori; 2) clienti; 3) fornitori
  - d. 1) concorrenti; 2) struttura e sistemi organizzativi; 3) clienti
7. Quando l'impresa supera il livello di output in corrispondenza del punto di scala minima efficiente ottiene l'effetto inverso delle economie di scala, incorrendo nelle cosiddette:
  - a. economie di scopo negative
  - b. diseconomie di scala
  - c. economie di obiettivo inverso
  - d. economie di scopo
8. Quali tra le seguenti caratteristiche non è tipica delle organizzazioni definite "adhocrazie"?
  - a. Forte gerarchia

- b. Comunicazione flessibile
- c. Coordinamento spontaneo
- d. Valori condivisi

9. Quale dei seguenti termini è associabile alla definizione "progetto di azione specifica?"

- a. Coerenza
- b. Tattica
- c. Contingenza
- d. Strategia

10. Individua l'affermazione corretta.

- a. L'esternalizzazione è la strategia che prevede di svolgere internamente processi o attività aziendali precedentemente condotti da fornitori esterni
- b. Una minore vicinanza amministrativa può stimolare il tasso di entrata delle imprese straniere in modo decisivo
- c. La diversificazione non correlata è una strategia di diversificazione che prevede l'ingresso in business caratterizzati da una complementarità tecnologica, produttiva, commerciale con il business originario
- d. La diversificazione crea valore quando le imprese, entrando in nuovi business, riescono a impiegare meglio e/o ad ampliare il proprio set di risorse e competenze

11. Quale di questi aggettivi non è associabile al termine "routine organizzative"?

- a. Nessuna delle altre risposte è corretta
- b. Regolari
- c. Ipotizzabili
- d. Imprevedibili

12. Completa la frase. Secondo il modello di analisi ....., le organizzazioni che vogliono perseguire una politica di crescita sui mercati internazionali dovrebbero considerare la distanza geografica, la distanza culturale, la distanza economica, la distanza amministrativa

- a. McKinsey
- b. CAGE
- c. ABC
- d. BCG

13. La catena del valore:

- a. consiste nello spostamento di un'attività economica in un luogo in cui l'impresa può ottenere benefici fiscali o risparmiare sui costi di produzione e gestione
- b. è un modello di analisi strategica che scompone il business dell'organizzazione nelle sue principali attività al fine di evidenziare in che modo ciascuna di esse, concatenata con le altre, contribuisca alla generazione del valore aggiunto complessivo e alla costruzione dei vantaggi competitivi
- c. rappresenta una somma di denaro che il partner di un'impresa perderà se non rispetterà gli accordi
- d. si genera quando l'impresa crea intenzionalmente false aspettative sulle risorse che può apportare all'alleanza con un partner

14. La strategia di gruppo (o corporate strategy):

- a. è quell'insieme di decisioni che emergono dal complesso processo con cui i singoli manager interpretano la strategia deliberata e la adattano al gruppo aziendale
- b. definisce il campo di azione dell'impresa attraverso la scelta dei settori e dei mercati nei quali competere
- c. crea valore trasformando fisicamente prodotti che hanno meno valore per il cliente in prodotti che hanno più valore
- d. è volta a definire il modo di competere all'interno di un determinato settore o mercato

15. Individua l'affermazione corretta.

- a. Ridurre il volume della produzione consente alle imprese di ripartire i costi fissi della produzione diminuendo così il costo medio unitario di produzione di un determinato bene o servizio
- b. Una fusione è l'acquisto di un'azienda da parte di un'altra

- c. La leadership di costo è una strategia che, secondo la visione di Porter, può portare al conseguimento di un vantaggio competitivo
- d. Le strategie "oceano rosso" consistono nel creare una nuova domanda in cui non vi è concorrenza

16. Gli switching costs:

- a. si ottengono aggiungendo al costo industriale quote di costi di commerciali
- b. sono costi unicamente monetari
- c. si ottengono aggiungendo al costo industriale quote di costi di amministrazione
- d. sono quei costi che gli acquirenti devono sopportare per passare da una marca a un'altra

17. È un approccio strutturato all'analisi dell'interazione strategica, che produce previsioni su quali possibili scelte strategiche possano essere fatte dai rivali, andando a suggerire, per conseguenza, la migliore decisione per l'impresa.

A quale teoria si fa riferimento?

- a. Alla teoria del vantaggio comparato
- b. Alla teoria dei giochi
- c. Alla teoria delle contingenze
- d. Alla teoria dell'organizzazione

18. Tra le risorse di natura intangibile non rientrano:

- a. i brevetti
- b. la reputazione
- c. la proprietà intellettuale
- d. gli investimenti di natura finanziaria

19. La definizione di una strategia di business si sviluppa in quattro fasi. Qual è l'ordine di attuazione?

- a. 1) Implementazione della strategia; 2) Formulazione della strategia; 3) Analisi della situazione; 4) Definizione dell'agenda strategica
- b. 1) Definizione dell'agenda strategica; 2) Analisi della situazione; 3) Formulazione della strategia; 4) Implementazione della strategia
- c. 1) Analisi della situazione; 2) Formulazione della strategia; 3) Definizione dell'agenda strategica; 4) Implementazione della strategia
- d. 1) Analisi della situazione; 2) Definizione dell'agenda strategica; 3) Formulazione della strategia; 4) Implementazione della strategia

20. Individua l'intruso.

- a. La redditività di settore è il tasso di rendimento del capitale rispetto al suo costo, mediamente ottenuto dalle imprese operanti in un dato settore
- b. Le competenze riguardano la capacità di svolgere attività e processi, coordinando l'impiego delle risorse, umane in primo luogo, perseguendo un obiettivo specifico
- c. Il vantaggio competitivo è la capacità di distinguersi sul mercato favorevolmente rispetto alla concorrenza e per questa via ottenere una profittabilità superiore
- d. Le barriere all'entrata sono elementi idonei ad agevolare l'ingresso di nuove imprese in un dato settore

21. Un'impresa può realizzare maggiori profitti dei concorrenti attraverso un vantaggio di costo ovvero:

- a. fornendo un prodotto, o un servizio, identico a un prezzo inferiore
- b. fornendo un prodotto, o un servizio, identico a un prezzo superiore
- c. fornendo un prodotto, o un servizio, differenziato, tale che il cliente sia disposto a pagare un differenziale di prezzo maggiore del costo della differenziazione
- d. fornendo un prodotto, o un servizio, distintivo

22. Individua l'intruso

- a. L'analisi esterna concerne l'analisi delle risorse e delle competenze dell'impresa, volta a valutare la capacità dell'impresa a creare una value proposition (proposta di valore) unica e a proporla al mercato
- b. Le economie di scala si ottengono nel momento in cui all'incremento del volume di attività dell'impresa (espresso in termini di unità prodotte e/o commercializzate di un determinato bene o servizio in un certo arco temporale) corrisponde un decremento del costo medio di produzione e di gestione
- c. I prodotti complementari sono prodotti che possono essere utilizzati in modo congiunto e integrato con altri

- d. Le strategie "oceano blu" consistono nel creare una nuova domanda in un mercato in cui non vi è concorrenza

23. Illustra il modello di Michael Porter relativo alle forze competitive e chiarisci le finalità dello stesso.

24. Illustra gli elementi distintivi e le peculiarità dell'analisi interna.

25. Quale contributo la strategia aziendale può fornire a un'impresa? Argomenta la risposta.