

<b>NOME DEL PROGETTO</b>	Catania Consulting Group
<b>LOGO DEL PROGETTO</b>	 <p>CATANIA CONSULTING GROUP</p> <p><i>BLINDO GLASS</i> srl</p>
<b>COMPONENTI DEL TEAM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Massimiliano Mazzaglia</li> <li>- Davide Mistretta (portavoce)</li> <li>- Paolo Serini</li> <li>- Damiano Sirna</li> <li>- Edoardo Spampinato</li> </ul>
<b>TIPOLOGIA DI PROGETTO SCELTO</b>	Impresa Esistente
<b>FONTI/CONTATTI PRELIMINARI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sito Web: <a href="http://www.blindoglass.it">www.blindoglass.it</a></li> <li>- Visita aziendale</li> <li>- Intervista al socio Rannone</li> </ul>
<b>DESCRIZIONE BREVE DELL'AZIENDA</b>	<p>La Blindo Glass srl è un'azienda leader nella fornitura e nell'autoproduzione di vetrocamera, vetro stratificato e in generale tutto ciò che concerne gli articoli da vetreria. Tra i prodotti che produce sono presenti scale, box, porte e specchi rigorosamente su misura a seconda delle esigenze del cliente, e poi ancora vetro temperato o blindato per garantire la massima sicurezza di case e uffici.</p>
<b>PROBLEMA PROSPETTATO</b>	<p>L'impresa, al momento, presenta un basso livello di redditività per poter effettuare investimenti di notevole entità (es: espansione in altre città). Quindi, per rendere possibile ciò, è necessario che essa diventi quantomeno leader di costo, così da poter ottenere una maggiore redditività e rendere possibile gli investimenti sopracitati.</p>
<b>SOLUZIONE IPOTIZZATA</b>	<p>Al fine di rendere l'impresa leader di costo abbiamo sviluppato l'idea di acquistare un robot antropomorfo. Questo sistema può lavorare su diversi tipi di vetro (monolitico o blindato), velocizzando la produzione e, quindi, permettendo di spalmare i costi fissi su più unità di prodotto. L'acquisto verrà effettuato attraverso la stipulazione di un finanziamento che coprirà parzialmente la somma necessaria.</p>

<b>RILEVANZA DEL PROBLEMA AI FINI DEL PROGRAMMA EGI</b>	<p>3. Le capacità interpretative del contesto competitivo</p> <p>7. I processi strategici e le strategie di business (leadership di costo)</p> <p>13. Processi finanziari (scelte di investimento)</p>
<b>STRUMENTI CHE SI PREVEDE UTILIZZARE NEL PROGETTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modello delle 5 forze di Porter</li> <li>- Analisi SWOT</li> <li>- Business Model Canvas</li> </ul>
<b>RIFERIMENTI INFORMATIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visita aziendale</li> <li>- Consultazione siti Web</li> <li>- Neptunglass</li> </ul>
<b>INDICE DI MASSIMA DEL PROGETTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nascita e storia società</li> <li>- Business Model Canvas</li> <li>- Problema riscontrato</li> <li>- Soluzione prospettata</li> <li>- Analisi SWOT e modello delle 5 forze di Porter</li> <li>- Analisi concorrenza</li> </ul>
<b>AGENDA ATTIVITÀ GIÀ SVOLTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visita aziendale</li> <li>- Modello delle 5 forze di Porter</li> </ul>
<b>AGENDA ATTIVITÀ ANCORA DA SVOLGERE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Business Model Canvas</li> <li>- Analisi SWOT</li> <li>- Piano di finanziamento</li> </ul>