

# Esperto Universitario

Direzione Commerciale e  
Finanziaria delle Imprese  
di Videogiochi





## Esperto Universitario Direzione Commerciale e Finanziaria delle Imprese di Videogiochi

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Dedizione: **16 ore/settimana**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Accesso al sito web: [www.techtute.com/it/videogiochi/specializzazione/specializzazione-direzione-commerciale-finanziaria-imprese-videogiochi](http://www.techtute.com/it/videogiochi/specializzazione/specializzazione-direzione-commerciale-finanziaria-imprese-videogiochi)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 16*

05

Metodologia

---

*pag. 20*

06

Titolo

---

*pag. 28*

# 01

# Presentazione

All'interno di un'azienda di videogiochi, sapere come ottimizzare la distribuzione del prodotto, così come i suoi profitti e le sue perdite, è di grande importanza. Ragion per cui questo corso prepara i professionisti ad affrontare diverse situazioni all'interno di questi dipartimenti. Grazie a un programma che tratta gli aspetti più importanti della direzione delle aree finanziarie e commerciali, gli studenti impareranno da insegnanti altamente qualificati. Il tutto con le garanzie e i vantaggi che offre la più prestigiosa università online del mondo.





“

*Acquisisci le competenze più all'avanguardia  
nella commercializzazione dei prodotti e  
le abilità necessarie per promuovere lo  
sviluppo economico dell'azienda”*

Le imprese produttrici di videogiochi hanno diversi dipartimenti che si occupano di aspetti quali la creatività, l'economia e la distribuzione del prodotto. Tutti questi elementi formano una sequenza di lavoro di grande importanza per far crescere l'azienda e posizionarla. Si stima che questo tipo di industria generi una catena di valore di grande importanza e dinamismo, per cui la giusta direzione all'interno di questi dipartimenti è importantissima.

Pertanto, questo Esperto Universitario insegnerà allo studente come sviluppare una visione generale e specifica dell'azienda da un punto di vista commerciale e finanziario. Consapevole, inoltre, della rilevanza dei diversi dispositivi elettronici, il professionista sarà in grado di fornire diversi punti di vista, nonché soluzioni ai diversi problemi che possono sorgere nella catena di produzione. Grazie a questa specializzazione, lo studente sarà in grado di gestire i team incaricati della distribuzione e dell'organizzazione dei giochi digitali, nonché le spese e i profitti che questo possa generare.

Il programma è stato sviluppato da un personale docente altamente qualificato. Vi si trovano i concetti e le nozioni necessarie a svolgere un corretto ruolo all'interno di un'azienda dedicata alla creazione di videogiochi. È quindi ordinato e strutturato accuratamente, in modo che lo studente non abbia problemi a comprendere la teoria.

TECH è la più grande università online del mondo e questo è stato possibile grazie ai vantaggi che offre la metodologia utilizzata nell'insegnamento. Un punto di forza di questo Esperto Universitario è che gli studenti possono seguirlo completamente online. Basta solo avere accesso a Internet per poter seguire tutti gli argomenti del programma. Inoltre, la ripetizione dei contenuti è garantita mediante il cosiddetto *Relearning* all'interno dell'insegnamento di questa specializzazione, garantendo risultati ottimali.

Questo **Esperto Universitario in Direzione Commerciale e Finanziaria delle Imprese di Videogiochi** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti di Direzione di Imprese di Videogiochi
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Speciale enfasi sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e lavori di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



*Esistono diversi modi di vendere i videogiochi. Imparali per rendere il prodotto altamente redditizio e generare grandi benefici per l'azienda"*

“

*TECH offre metodologie moderne e innovative che renderanno il tuo percorso accademico accessibile e fruttuoso. A tal fine, ha creato un corso online con strategie accademiche riconosciute a livello educativo”*

*Impara a conoscere le diverse tendenze del mercato dei videogiochi per sviluppare strategie di vendita e di finanziamento.*

*Apprendere a distribuire e commercializzare il prodotto in modo preciso aumenterà i vantaggi dell'azienda in termini di maggiore produttività.*

Il personale docente del programma comprende rinomati professionisti del settore, nonché specialisti riconosciuti appartenenti a società e università prestigiose, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



# 02 Obiettivi

Conforme a una serie di obiettivi generali e specifici, lo studente acquisirà le competenze necessarie per gestire il reparto commerciale e finanziario di un'azienda di videogiochi. L'idea è quella di ottenere un'ulteriore crescita economica per espandere e sviluppare un'azienda a livello internazionale. Questo è possibile grazie a un piano di studi a cui non manca nessun dettaglio, in cui lo studente troverà i concetti e le competenze necessarie a raggiungere questi obiettivi.







“

*Gli obiettivi di questo corso ti permetteranno di posizionare la tua azienda come leader del settore con un dipartimento commerciale e finanziario perfettamente strutturato”*



## Obiettivi generali

---

- ◆ Creare strategie per l'industria
- ◆ Elaborare strategie orientate al videogioco
- ◆ Padroneggiare le aree funzionali delle aziende operanti nel settore dei videogiochi
- ◆ Imparare in dettaglio come sviluppare strategie di marketing e di vendita

“

*I nostri strumenti ti aiuteranno  
e ti accompagneranno lungo  
l'intero percorso di studi per  
raggiungere i tuoi obiettivi”*





## Obiettivi specifici

---

### **Modulo 1. Management di Aziende Videoludiche**

- ◆ Imparare in dettaglio l'intera struttura della catena del valore associata all'industria e acquisire le competenze necessarie per la gestione delle diverse organizzazioni del settore

### **Modulo 2. Direzione finanziaria**

- ◆ Identificare e riconoscere gli aspetti più critici della gestione economica e finanziaria come una delle principali competenze per il management aziendale

### **Modulo 3. Direzione Commerciale**

- ◆ Sviluppare elevate competenze commerciali nei principali processi in modo da aumentare le capacità di vendita e di sviluppo del business nelle aziende del settore

# 03

## Direzione del corso

Lo studente troverà in questo corso professionisti del settore che lo instruiranno e gli insegneranno le tecniche migliori per commercializzare i videogiochi e gestire la parte finanziaria di un'azienda in modo ottimale. Tutti loro hanno una vasta esperienza in grandi aziende del settore. Motivo per cui sono i candidati ideali per garantire che lo studente apprenda in modo pratico e conciso i metodi più efficaci per raggiungere gli obiettivi commerciali e finanziari dell'azienda di giochi digitali.



“

*Ascoltare e imparare dalle esperienze di un professionista consente un buon apprendimento. In questo Esperto Universitario troverai perciò docenti con grandi progetti professionali alle spalle”*

## Direzione



### **Dott. Moreno Campos, Daniel**

- Chief Operations Officer presso Marshals
- Project Manager Officer presso Sum - The Sales Intelligence Company
- Content Manager presso GroupM (WPP)
- Docente presso Boluda.com
- Docente presso Edix (UNIR)
- Docente associato presso ESIC Business & Marketing School
- Master in Innovazione e Trasformazione Digitale, Comunicazione Digitale e Contenuti Multimediali all'Università MSMK
- Product Owner Certification



# 04

## Struttura e contenuti

Questo Esperto Universitario ha un programma di studi preparato da professionisti del settore, che hanno concentrato in 3 moduli tutto ciò che riguarda la Direzione Commerciale e Finanziaria delle Imprese di Videogiochi. Nel contesto delle diverse materie lo studente lavorerà per comprendere e assimilare concetti e competenze che saranno di grande utilità nella sua carriera professionale nel campo dei videogiochi.







“

*La gestione dell'economia aziendale e la commercializzazione del prodotto finale sono passi fondamentali per il buon sviluppo dell'azienda. Realizzando l'esecuzione di questi due aspetti, sarà più facile ottenere un buon risultato”*

## Modulo 1. Direzione di Aziende Videoludiche

- 1.1. Settore e catena del valore
  - 1.1.1. Valore nel settore dell'intrattenimento
  - 1.1.2. Elementi della catena del valore
  - 1.1.3. Relazione tra i singoli elementi della catena del valore
- 1.2. Sviluppatori di videogiochi
  - 1.2.1. La proposta concettuale
  - 1.2.2. Progettazione creativa e trama del videogioco
  - 1.2.3. Tecnologie applicabili allo sviluppo di videogiochi
- 1.3. Produttori di console
  - 1.3.1. Componenti
  - 1.3.2. Tipologia e produttori
  - 1.3.3. Generazione di console
- 1.4. *Publisher*
  - 1.4.1. Selezione
  - 1.4.2. Gestione dello sviluppo
  - 1.4.3. Generazione di prodotti e servizi
- 1.5. Distributori
  - 1.5.1. Accordi con i distributori
  - 1.5.2. Modelli di distribuzione
  - 1.5.3. Logistica di distribuzione
- 1.6. Venditori al dettaglio
  - 1.6.1. Venditori al dettaglio
  - 1.6.2. Orientamento e impegno dei consumatori
  - 1.6.3. Servizi di consulenza
- 1.7. Produttori di accessori
  - 1.7.1. Accessori per il *Gaming*
  - 1.7.2. Mercato
  - 1.7.3. Tendenze
- 1.8. Sviluppatori di *Middleware*
  - 1.8.1. *Middleware* nell'industria videoludica
  - 1.8.2. Sviluppo di *middleware*
  - 1.8.3. *Middleware*: tipologie

- 1.9. Profili professionali nel settore dei videogiochi
  - 1.9.1. *Game Designer* e Programmatori
  - 1.9.2. Modellatori e texturisti
  - 1.9.3. Animatori e illustratori
- 1.10. Club professionisti di *e-Sports*
  - 1.10.1. L'area amministrativa
  - 1.10.2. L'area sportiva
  - 1.10.3. L'area di comunicazione

## Modulo 2. Gestione finanziaria

- 2.1. Contabilità
  - 2.1.1. Contabilità
  - 2.1.2. Conti annuali e altri rapporti
  - 2.1.3. Immobili materiali, investimenti immobiliari e immobili immateriali
- 2.2. Gestione finanziaria
  - 2.2.1. Strumenti finanziari
  - 2.2.2. Finanza aziendale e gestione finanziaria
  - 2.2.3. Finanza per imprenditori
- 2.3. Analisi dei bilanci
  - 2.3.1. Analisi dei bilanci
  - 2.3.2. Analisi della liquidità e della solvibilità
  - 2.3.3. Gestione del tesoro
- 2.4. Operazioni finanziarie
  - 2.4.1. Operazioni finanziarie
  - 2.4.2. Gestione degli investimenti
  - 2.4.3. Criteri per scegliere investimenti sicuri
- 2.5. Sistema finanziario
  - 2.5.1. Sistema finanziario
  - 2.5.2. Struttura e funzionamento del sistema finanziario
  - 2.5.3. Il mercato azionario
- 2.6. Controllo di gestione
  - 2.6.1. Controllo di gestione
  - 2.6.2. Centri di responsabilità
  - 2.6.3. Sistemi dei costi

- 2.7. Controllo del bilancio
  - 2.7.1. Il processo di bilancio
  - 2.7.2. Organizzazione e gestione del bilancio
  - 2.7.3. Controllo del bilancio
- 2.8. Gestione della Tesoreria
  - 2.8.1. *Cash management* e bilancio del tesoro
  - 2.8.2. Riscossione di transazioni commerciali
  - 2.8.3. Pagamento di transazioni commerciali
- 2.9. Finanziamenti aziendali
  - 2.9.1. Vantaggi, inconvenienti e implicazioni del debito
  - 2.9.2. Scelta della struttura del capitale dell'azienda
  - 2.9.3. Variazione della struttura del capitale
- 2.10. Valutazione di imprese
  - 2.10.1. Metodi contabili e valore aziendale
  - 2.10.2. Cespiti e debiti
  - 2.10.3. Diagnosi della valutazione dell'azienda e presentazione agli investitori

### Modulo 3. Direzione commerciale

- 3.1. Modelli di organizzazione commerciale
  - 3.1.1. Dipartimento commerciale
  - 3.1.2. Strumenti del dipartimento commerciale
  - 3.1.3. La forza vendita
- 3.2. Obiettivi commerciali
  - 3.2.1. Pianificazione commerciale
  - 3.2.2. Previsioni e bilanci
  - 3.2.3. Bilancio commerciale
- 3.3. Previsione commerciale
  - 3.3.1. Redditività del dipartimento commerciale
  - 3.3.2. Previsione delle vendite
  - 3.3.3. Controllo dell'attività commerciale
- 3.4. Nuovi modelli relazionali
  - 3.4.1. Il marketing nei nuovi modelli di business
  - 3.4.2. La personalizzazione come principale *driver* della relazione con i clienti
  - 3.4.3. Lo sviluppo della customer experience

- 3.5. Vendita consultiva
  - 3.5.1. Psicologia della vendita
  - 3.5.2. La comunicazione persuasiva
  - 3.5.3. Introduzione ed evoluzione dei metodi di vendita
- 3.6. Modalità di vendita
  - 3.6.1. Vendita *retail* o B2C
  - 3.6.2. Vendita esterna B2B
  - 3.6.3. Vendite online
- 3.7. *Digital Social Selling*
  - 3.7.1. *Social Selling*
  - 3.7.2. Attitudine sociale: fare networking
  - 3.7.3. Processo di acquisizione di nuovi clienti tramite i *Social Media*
- 3.8. Metodologie di Digital Sales
  - 3.8.1. Principali metodologie agili nelle Digital Sales
  - 3.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, e Spin Selling*
  - 3.8.3. Inbound Sales B2B e Account Based Marketing
- 3.9. Supporto al Marketing nell'area commerciale
  - 3.9.1. Gestione del Marketing
  - 3.9.2. Il valore del Marketing Digitale (B2C/B2B)
  - 3.9.3. Gestione del Marketing Mix nell'area commerciale
- 3.10. Organizzazione e pianificazione del lavoro dell'addetto alle vendite
  - 3.10.1. Aree di vendita e percorsi
  - 3.10.2. Gestione del tempo e delle riunioni
  - 3.10.3. Analisi e processo decisionale



*Gestisci i diversi modelli di organizzazione commerciale e il controllo del budget di aziende come Rockstar Games"*

05

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

*Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo"*



*Avrai accesso a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, con un insegnamento naturale e progressivo durante tutto il programma.*



*Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali.*

## Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e professionale più attuali.

“

*Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera”*

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ti confrontiamo nel metodo dei casi, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il corso, ti confronterai con diversi casi reali. Dovrai integrare tutte le tue conoscenze, fare ricerche, argomentare e difendere le tue idee e decisioni.

## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Nel 2019 abbiamo ottenuto i migliori risultati di apprendimento di tutte le università online del mondo.*

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra università è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.





Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Questa metodologia ha formato più di 650.000 laureati con un successo senza precedenti in campi diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

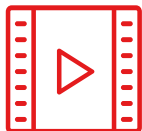
*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.*

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiale di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



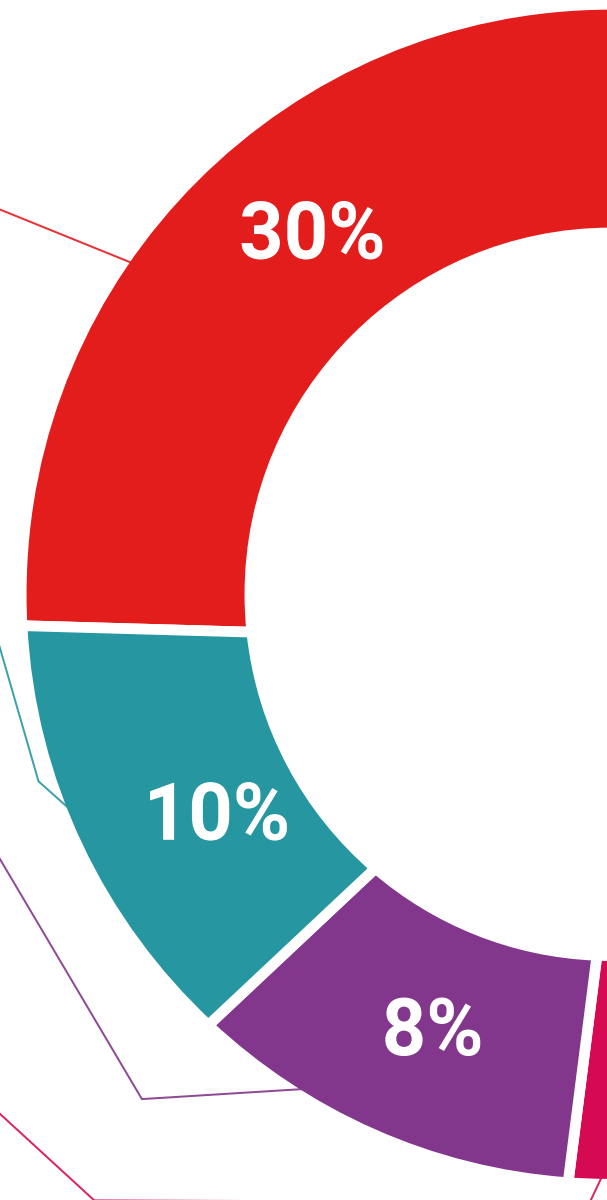
#### Pratiche di competenze e competenze

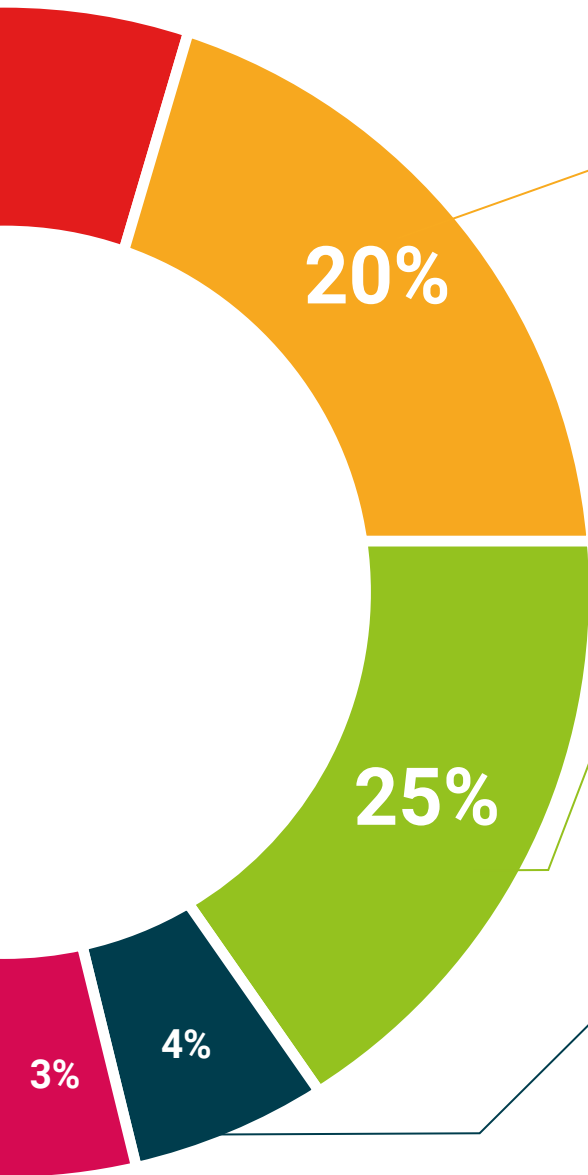
Svolgerai attività per sviluppare competenze e capacità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





#### Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e monitorati dai migliori specialisti del panorama internazionale.



#### Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



#### Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



# 06 Titolo

L'Esperto Universitario in Direzione Commerciale e Finanziaria delle Imprese di Videogiochi garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Esperto Universitario in Direzione Commerciale e Finanziaria delle Imprese di Videogiochi** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nell'Esperto Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali. .

Titolo: **Esperto Universitario in Direzione Commerciale e Finanziaria delle Imprese di Videogiochi**

N° Ore Ufficiali: **450 o.**



\*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata innovazione  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingue

**tech** università  
tecnologica

**Esperto Universitario**  
Direzione Commerciale e  
Finanziaria delle Imprese  
di Videogiochi

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

# Esperto Universitario

Direzione Commerciale e  
Finanziaria delle Imprese  
di Videogiochi

