ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

E-Growth

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Σύμπραξη E-Growth (Enterprises Growing Through Business Simulations).

Αριθμός έργου: 2020-1-CZ01-KA202-078176

Ιστοσελίδα του έργου: https://e-growth-project.eu/

Οργανισμός Αιτούντος : CZU

Τσεχική Δημοκρατία

Εταίροι του Έργου:

ETA

Ηνωμένο Βασίλειο

STP

Ισπανία

TREBAG

Ουγγαρία

BEST CYBERNETICS

Ελλάδα

RED ARANA

Ισπανία

Πίνακας περιεχομένων

Σχετικά με αυτόν τον Οδηγό 8
Σχετικά με το Έργο E-Growth 8
Πρόσθετες σχετικές πληροφορίες που συνδέονται με το Έργο E-Growth 8
Το Ηλεκτρονικό βιβλίο – Ένας Οδηγός για την Τεχνολογικά Ενισχυμένη Μάθηση (TEM) στην ΕΕΚ 9
Εργαλειοθήκη Επιχειρηματικής Ανάπτυξης 9
Επιχειρηματικό Υπόβαθρο 12
Προσομοίωση Επιχείρησης PROSPER 14
Βασικά Μαθησιακά Σημεία 14
Παίζοντας στην προσομοίωση 15
Ξεκινώντας 16
Μεταβλητές Αποφάσεων 22
Επίτευξη των Βέλτιστων Αποτελεσμάτων 24
Πρόσθετες σημειώσεις για τη λήψη των βέλτιστων αποτελεσμάτων 25
Παραρτήματα 27
Ερευνα αγοράς 27
Εκτίμηση Ζήτησης 28
Κανόνες Βαθμολόγησης Προγράμματος Ποιότητας /Κριτήρια 29
Αρχείο Αποφάσεων Συμμετεχόντων (Αρχείο Εκπαιδευτή) 30

Αυτό το έγγραφο δεν μπορεί να αντιγραφεί, να αναπαραχθεί ή να τροποποιηθεί εν όλω ή εν μέρει για οποιονδήποτε σκοπό χωρίς γραπτή άδεια από την Εταιρική Σύμπραξη του E-Growth. Αυτό το έγγραφο μπορεί να αλλάξει χωρίς προειδοποίηση.

Ολα τα δικαιώματα διατηρούνται.

Όνομα έργου: Enterprises Growing Through Business Simulations

Αριθμός έργου: 2020-1-CZ01-KA202-078176

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή αυτής της δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις των συγγραφέων και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Σχετικά με αυτόν τον Οδηγό

Αυτός ο οδηγός έχει σχεδιαστεί για τους εκπαιδευτές του Έργου E-Growth προκειμένου να τους βοηθήσει να περιηγηθούν στο ποικίλο υλικό που προσφέρει το έργο. Στις σελίδες που ακολουθούν, θα βρείτε περιγραφή αυτής της εκπαίδευσης και των λεπτομερειών της (τι αφορά, τα χαρακτηριστικά της και τα εργαλεία που θα χρησιμοποιηθούν). Επιπλέον, περιέχει οδηγίες για τη χρήση της πλατφόρμας και την υλοποίηση του μαθήματος.

Σχετικά με το Έργο E-Growth

Έξι Ευρωπαίοι εταίροι ξεκίνησαν ένα σημαντικό έργο που θα μπορούσε να βοηθήσει τις μικρές επιχειρήσεις να ανακάμψουν και να αναπτυχθούν μετά την πανδημία. Το έργο που εντάσσεται στο πρόγραμμα Erasmus+ ονομάζεται «Enterprises Growing Through Business Simulations» (E-Growth) και στοχεύει να εκπαιδεύσει τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων πώς να αναπτύξουν την επιχείρησή τους. Το εκπαιδευτικό υλικό που αναπτύχθηκε έχουν έναν κοινό σκοπό: να βοηθήσουν τους νέους επιχειρηματίες να βρουν το δρόμο τους γύρω από το περίπλοκο σύμπαν της επιχειρηματικότητας. Το να είσαι επιχειρηματίας απαιτεί διαφορετικές δεξιότητες σε διαφορετικούς τομείς της επιχειρηματικότητας. Υπάρχουν, ωστόσο, κάποιες δεξιότητες και γνώσεις που είναι κοινές και απαραίτητες για κάθε επιχειρηματία. Το Project E-growth στοχεύει να παρέχει τις απαραίτητες βασικές γνώσεις και επιπλέον πολύτιμες συμβουλές για να βοηθήσει τους νέους επιχειρηματίες να κατανοήσουν τις παγίδες της επιχειρηματικής δραστηριότητας και να βοηθήσει τους δασκάλους/εκπαιδευτές στην Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ) να προσφέρουν μια καλύτερη εκπαιδευτική εμπειρία.

Πρόσθετες σχετικές πληροφορίες που συνδέονται με το Έργο E-Growth

Υπάρχουν πολλά αποτελέσματα του έργου E-Growth που συνοδεύουν αυτό το Εγχειρίδιο Εκπαιδευτή:

- Η Επιχειρηματική Προσομοίωση Prosper,
- Η Εργαλειοθήκη Επιχειρηματικής Ανάπτυξης,
- Το Ηλεκτρονικό βιβλίο

Το Ηλεκτρονικό βιβλίο – Ένας Οδηγός για την Τεχνολογικά Ενισχυμένη Μάθηση (ΤΕΜ) στην ΕΕΚ

Αυτό το ηλεκτρονικό βιβλίο (e-book) βασίζεται στην έρευνα, τη μάθηση και τις εμπειρίες που αποκτήθηκαν κατά τη διάρκεια του έργου. Σκοπός του είναι να παρέχει έναν πρακτικό, βήμα προς βήμα οδηγό για τη χρήση της ΤΕΜ στην ΕΕΚ. Σε αυτό το e-book μπορείτε επίσης να βρείτε επτά διαφορετικά ταξίδια μάθησης. Ένα ταξίδι μάθησης είναι ένας τρόπος απόκτησης εμπειρίας σε έναν επιλεγμένο τομέα μέσω διαφορετικών καναλιών και μεθόδων μάθησης. Αναπτύξαμε επτά μαθησιακά ταξίδια που σχετίζονται με την Τεχνολογικά Ενισχυμένη Μάθηση. Κάθε ταξίδι μάθησης εξηγεί βασικούς όρους, εργαλεία και μεθοδολογίες όπως τα Σοβαρά Παιχνίδια, τα ηλεκτρονικά χαρτοφυλάκια (e-portfolios), τα εικονικά περιβάλλοντα μάθησης, τα ψηφιακά εργαλεία εκμάθησης και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Υπάρχουν πρακτικές λίστες ελέγχου για το «πώς να», οδηγοί καθώς και συγκεκριμένα παραδείγματα ψηφιακών εργαλείων σε ορισμένα από τα μαθησιακά ταξίδια. Μπορείτε να κατεβάσετε τα ταξίδια μάθησης από την ιστοσελίδα μας!

Τα 7 ταξίδια μάθησης είναι τα ακόλουθα:

- Εισαγωγή στην Τεχνολογικά Ενισχυμένη Μάθηση
- Προσομοίωση και Σοβαρά Παιχνίδια
- Ηλεκτρονική αξιολόγηση και ηλεκτρονικά χαρτοφυλάκια (e-portfolios)
- Εικονικά Περιβάλλοντα Μάθησης
- Εισαγωγή στην ηλεκτρονική μάθηση και στα ψηφιακά εργαλεία μάθησης
- Εισαγωγή στη Συνεργασία και στα Κοινωνικά Δίκτυα
- Στρατηγική στην Τεχνολογικά Ενισχυμένη Μάθηση

Εργαλειοθήκη Επιχειρηματικής Ανάπτυξης

Υπάρχουν κοινές πτυχές της επιχειρηματικότητας που πρέπει να γνωρίζει ένας επιχειρηματίας. Τέτοιες πτυχές περιλαμβάνουν τον επιχειρηματικό σχεδιασμό, το μάρκετινγκ και τις πωλήσεις, το χρηματοοικονομικό σχεδιασμό και τη διαχείριση των ανθρώπινων πόρων. Αυτοί οι όροι καλύπτουν ένα μεγάλο φάσμα πληροφοριών και καθένας από αυτούς είναι ένα πεδίο από μόνο του, μελετημένο από μεμονωμένους ειδικούς. Πρέπει όμως να γνωρίζετε κάθε λεπτομέρεια από όλους τους τομείς της επιχειρηματικότητας; Κανείς βέβαια δεν περιμένει από έναν νέο επιχειρηματία να έχει

απόλυτη γνώση της δουλειάς του. Βελτιώνει κανείς την κατανόηση μελετώντας τα προβλήματα και αποκτώντας εμπειρία ζωής. Δεν είναι κουραστική και επίπονη η απόκτηση όλης αυτής της γνώσης; Όχι με την Επιχειρηματική Εργαλειοθήκη του e- Growth!

Η εργαλειοθήκη μας δείχνει στους μαθητές το εξαιρετικό σημείο εκκίνησης για τις κρίσιμες πτυχές της επιχειρηματικότητας. Αντί για τεράστιες ποσότητες κειμένου, φέρνουμε στους μαθητές μια συνοπτική μορφή των εγγράφων, συνοδευόμενη από σχηματικά και πολύτιμα εργαλεία.

Χρησιμοποιήστε το παιχνίδι ως οδηγό για να συζητήσετε ένα θέμα της Εργαλειοθήκης που μπορείτε να δείξετε καλύτερα ανατρέχοντας σε αυτό που βίωσαν.

Επιχειρηματικός Σχεδιασμός	**Μάρκετινγκ και Πωλήσεις**	**Χρηματοοικονομικός Σχεδιασμός και Διαχείριση**	**Διαχείριση των Ανθρώπινων Πόρων**
Δημιουργία Οράματος	Ανάπτυξη μιας μοναδικής πρότασης πώλησης (Unique Selling Proposition, USP)	Διαχείριση ταμειακών ροών	Πρότυπο περιγραφής εργασίας
Δημιουργία αποστολής	Πρότυπο σχεδίου μάρκετινγκ	Υπολογισμός Νεκρού Σημείου	Πρότυπο προδιαγραφών ατόμου
Βασικοί Δείκτες Απόδοσης	Πρόγραμμα προγραμματισμού μέσων κοινωνικής δικτύωσης	Πρότυπο Μικτού και Καθαρού κέρδους	Πρότυπο σχεδίου εκπαίδευσης
Πρότυπο Ανάλυσης Ανταγωνιστών και Αγοράς	Δημιουργία φύλλου του brand της επιχείρησης	Ανάλυση Διακύμανσης	Πρότυπο Αξιολόγησης ή

			Διαχείρισης Απόδοσης
Εκτίμηση κινδύνου	Σχέδια διαχείρισης βασικών λογαριασμών	Ανάλυση Πιστωτή	Πρότυπο σχεδίου εκπαίδευσης
Swot ανάλυση	Προφίλ του πελάτη	Ανάλυση οφειλετών	Λίστα ελέγχου ομαδικής εργασίας
Κρίσιμοι Παράγοντες Επιτυχίας (CSF)	Πρόταση Αξίας πελάτη	Οικονομικές αναλύσεις	Λίστα ελέγχου συναντήσεων
Επιχειρηματικό σχέδιο	Τμηματοποίηση αγοράς	Εργαλεία Βελτίωσης Επιχείρησης	

Επιχειρηματικό Υπόβαθρο

Πολλές πτυχές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος της προσομοίωσης επεξηγούνται σε αυτό το Εγχειρίδιο ή στην ίδια την προσομοίωση. Μια σύντομη επισκόπηση των βασικών θεμάτων:

1. Εισαγωγή – δείτε στην προσομοίωση
2. Σχέδιο Αποπληρωμής Επιχειρηματικού Δανείου – σελίδα 9.
3. Έρευνα Αγοράς – Παράρτημα
4. Εκτίμηση της ζήτησης, με βάση την Έρευνα Αγοράς – Παράρτημα
5. Σχέδια Ανακαίνισης Χώρου – δείτε στην προσομοίωση
6. Μάρκετινγκ και Προώθηση – δείτε στην προσομοίωση
7. Απόθεμα κρασιού – δείτε στην προσομοίωση
8. Στρατηγικές τιμολόγησης – δείτε στην προσομοίωση
9. Προσωπικό και μισθοί – δείτε στην προσομοίωση

Υπάρχει επίσης μια μακέτα τριών σχεδίων σχεδίασης για το μπαρ καθώς και ένα συνολικό σχέδιο της διάταξης. Κατά τη διάρκεια της προσομοίωσης, οι συμμετέχοντες μπορούν να επιλέξουν να διαφοροποιηθούν σε καφέ και κοκτέιλ, καθώς και να επενδύσουν στην ανάπτυξη του υπαίθριου κήπου του μπαρ – όλες αυτές οι αποφάσεις θα πρέπει να ληφθούν από τους συμμετέχοντες.

Η προσομοίωση ολοκληρώνεται σε γύρους με διάφορες μεταβλητές που θα αποφασίσει ο παίκτης. Αφού εισαγάγετε το σύνολο των αποφάσεων/μεταβλητών, η προσομοίωση θα δημιουργήσει το αποτέλεσμα του κάθε γύρου:

- Οικονομική κατάσταση για την επιχειρηματική περίοδο
- Τραπεζικές συνοπτικές καταστάσεις
- Νέα μηνύματα και πληροφορίες για τους συμμετέχοντες
- και ως σημείο εισόδου στον επόμενο γύρο, θα ληφθούν νέες αποφάσεις για τον επόμενο οικονομικό κύκλο.

Ο νικητής συμμετέχων/ομάδα θα είναι αυτός με τον μεγαλύτερο τρεχούμενο λογαριασμό.

Με βάση τα λάθη που κάνει κάθε ομάδα προτείνετε ένα κεφάλαιο στην Εργαλειοθήκη. Έτσι μπορείτε να προσαρμόσετε το υλικό στις ανάγκες των μαθητών. Καθώς το υλικό είναι ήδη έτοιμο, χρειάζεται να επενδύσετε λιγότερη ενέργεια για να το διαφοροποιήσετε και να το εξατομίκευσετε.

Σχέδιο Αποπληρωμής Επιχειρηματικού Δανείου

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τις εβδομαδιαίες αποπληρωμές με τρέχοντα επιτόκια (¥) σε διάστημα δύο ετών.

Δάνειο	Δάνειο συν τόκοι	Εβδομαδιαία αποπληρωμή για δύο χρόνια
5000	7500	72
10.000	15.000	144
15.000	22.500	216
20.000	30.000	288
25.000	37.500	361
30.000	45.000	433

Πρόσθετες πληροφορίες: Εάν χρειαστεί να πάρετε πρόσθετο δάνειο σε μεταγενέστερο στάδιο, οι αποπληρωμές θα γίνονται σε παρόμοια εβδομαδιαία βάση με το υπόλοιπο της αρχικής περιόδου δύο ετών (π.χ. εάν διαπραγματευτήκατε ένα επιπλέον δάνειο 2000 ¥ στην αρχή της πέμπτης εβδομάδας, τότε οι αποπληρωμές για το πρόσθετο δάνειο θα ανέρχονται σε 30 ¥ την εβδομάδα - για τις εκατό εβδομάδες που απομένουν).

Προσομοίωση Επιχείρησης PROSPER

Μπορείτε να μπείτε στην προσομοίωση μέσω:

- https://e-growth-project.eu/ →Προσομοίωση Prosper
- ή απευθείας από εδώ: https://app.e-growth-project.eu/

Το πρωταρχικό αποτέλεσμα του έργου E-growth είναι η επιχειρηματική προσομοίωση που καθοδηγεί τον εκπαιδευόμενο σε μια σύντομη αποστολή, να έχει τη δική του εικονική επιχείρηση. Οι μαθητές θα γίνουν ιδιοκτήτες ενός νέου wine bar και από την αρχή θα πρέπει να αρχίσουν να παίρνουν αποφάσεις που θα επηρεάσουν τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησής τους. Πόσο προσωπικό θα χρειαστεί; Πώς πρέπει να καθοριστούν οι μισθοί; Πρέπει να πάρουν δάνειο για να επεκταθούν πιο γρήγορα; Και ποιο θα είναι το κόστος του κρασιού; Έχουν αρκετό κρασί στο απόθεμα ή δεν είναι πολύ; Πολλοί παράγοντες μπορούν να επηρεάσουν τη σταθερότητα της επιχείρησης και μια λάθος απόφαση σε κάποιο σημείο μπορεί να προκαλέσει πολλά προβλήματα στο μέλλον. Μάθετε και κατανοήστε πώς να είστε ο επιχειρηματίας που κάνει μια κερδοφόρα επιχείρηση! Η επιχειρηματική μας προσομοίωση θα οδηγήσει τον παίκτη σε αρκετούς επαγγελματικούς κύκλους κατά τη λήψη αποφάσεων. Θα περάσουν το παιχνίδι με επιτυχία;

Βασικά Μαθησιακά Σημεία

Αυτή η προσομοίωση επιχείρησης επικεντρώνεται βασικά σε πέντε βασικά ζητήματα:

- Ικανότητα λήψης επιχειρηματικών αποφάσεων
- Να είναι σε θέση να κατανοήσει τους κύριους δείκτες που σχετίζονται με την απόδοση της επιχείρησης
- Να μπορεί να αντιδράσει σωστά όταν η επιχειρηματική κατάσταση δεν είναι ευνοϊκή
- Να είναι σε θέση να κατανοήσει (και αργότερα να εφαρμόσει) τη βιβλιογραφία που σχετίζεται με τις επιχειρήσεις
- Να είναι σε θέση να διευθύνει μια κερδοφόρα επιχείρηση

Για να έχετε κέρδος και να έχετε καλά αποτελέσματα, μπορείτε να ζητήσετε από τους μαθητές να δημιουργήσουν ένα δεύτερο προφίλ αφού μάθουν πώς λειτουργούν τα πράγματα στην προσομοίωση και παίξουν μερικούς γύρους. Με αυτό μπορούν να αποφύγουν τα αρνητικά αποτελέσματα από τους δοκιμαστικούς γύρους. Η νίκη ενός παιχνιδιού θα δημιουργήσει μια θετική ατμόσφαιρα.

Παίζοντας στην προσομοίωση

- Εξηγήστε ότι κάθε άτομο/ομάδα αντιπροσωπεύει τον διευθυντή και τον ιδιοκτήτη ενός νέου wine bar που ονομάζεται PROSPER. Ως διαχειριστές, θα δημιουργήσουν και θα λειτουργήσουν το δικό τους wine bar για μια περίοδο εβδομάδων. Ο στόχος είναι να επιτευχθεί όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κέρδος μέχρι το τέλος της προσομοίωσης. Το άτομο ή η ομάδα που θα κερδίσει θα είναι αυτό που έχει κερδίσει τα περισσότερα χρήματα (Yart (¥)) στον τρεχούμενο λογαριασμό του στο τέλος της προσομοίωσης.

- Όλες οι πληροφορίες που χρειάζονται για την προσομοίωση παρέχονται σε έναν επιχειρηματικό φάκελο. Ο φάκελος περιλαμβάνει πολλά ενημερωτικά φύλλα που καλύπτουν το μάρκετινγκ, την τιμολόγηση, τη στελέχωση, τις εγκαταστάσεις και πολλά άλλα θέματα. Η προσομοίωση λαμβάνει τη μορφή μιας σειράς επιχειρηματικών περιόδων (εβδομάδων). Στην αρχή κάθε εβδομάδας, ο διευθυντής/ιδιοκτήτης πρέπει να λάβει μια σειρά από αποφάσεις σχετικά με το πώς θα λειτουργήσουν. Η πρώτη επιχείρηση, η οποία απαιτεί χρόνο για την αφομοίωση όλων των πληροφοριών, διαρκεί πολύ περισσότερο από τους επόμενους γύρους.

- Παραδώστε στον διαχειριστή/ιδιοκτήτη τον φάκελο της επιχείρησης και αφήστε τους χρόνο να αναλύσουν τις πληροφορίες ώστε να συμπληρώσουν το πρώτο φύλλο αποφάσεων που θα εισάγουν στην προσομοίωση. Αφού καταχωρηθούν οι αποφάσεις της ομάδας και δημιουργηθούν τα αποτελέσματα, τα αποτελέσματα θα πρέπει να εκτυπωθούν και θα πρέπει να τους παρέχεται ένα φυλλάδιο που εξηγεί πώς να κατανοήσετε και να ερμηνεύσετε την οικονομική κατάσταση.

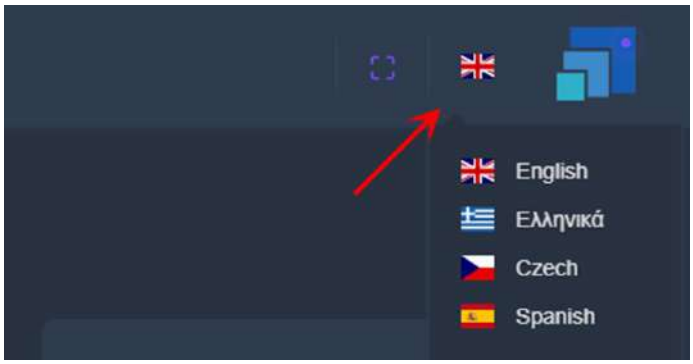
Χρησιμοποιήστε την προσομοίωση για να εμπνεύσετε τους μαθητές και να τους ενθαρρύνετε να κάνουν μεγάλα όνειρα και να γράψουν το όραμά τους.

Ξεκινώντας

Βήμα 1

Πρώτα επιλέξτε τη γλώσσα, για να κατανοήσετε τα πάντα καλύτερα.

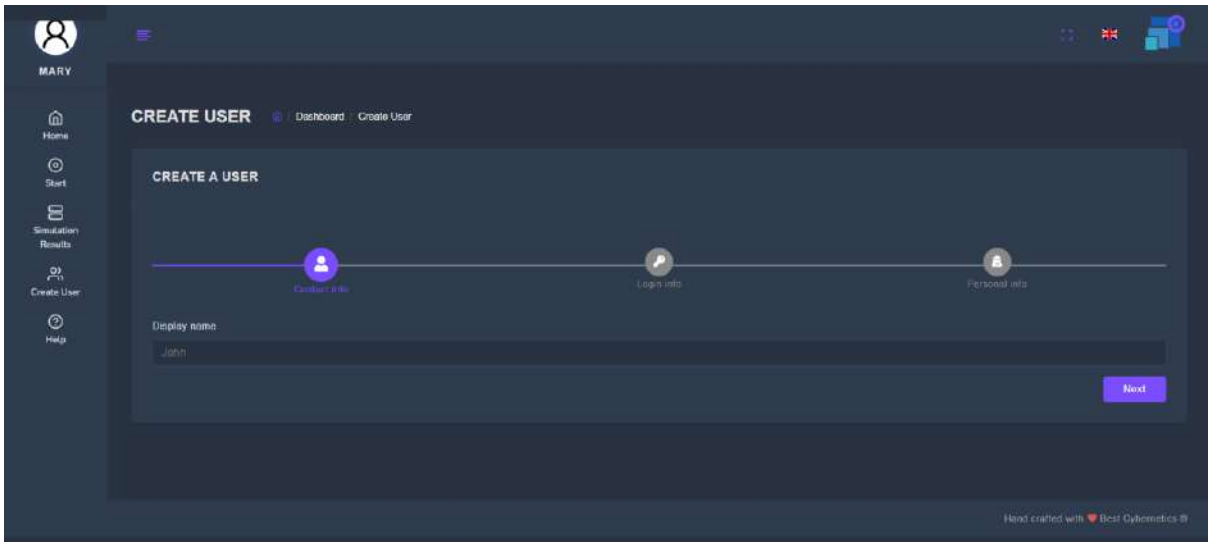
Στο μενού επάνω δεξιά, επιλέξτε τη γλώσσα που είναι καλύτερη για εσάς και τους μαθητές σας.

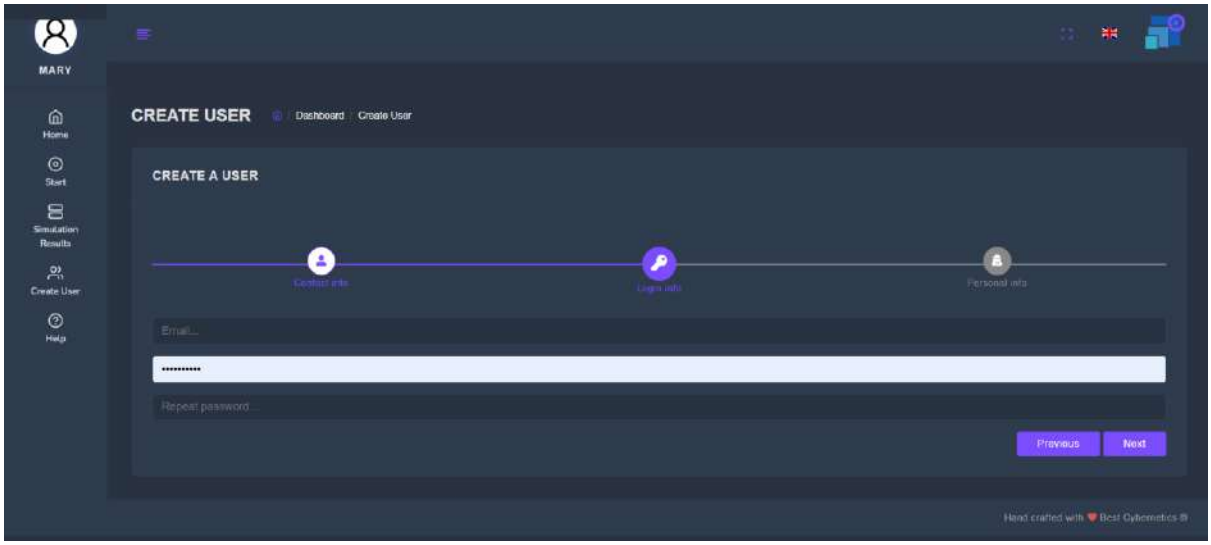


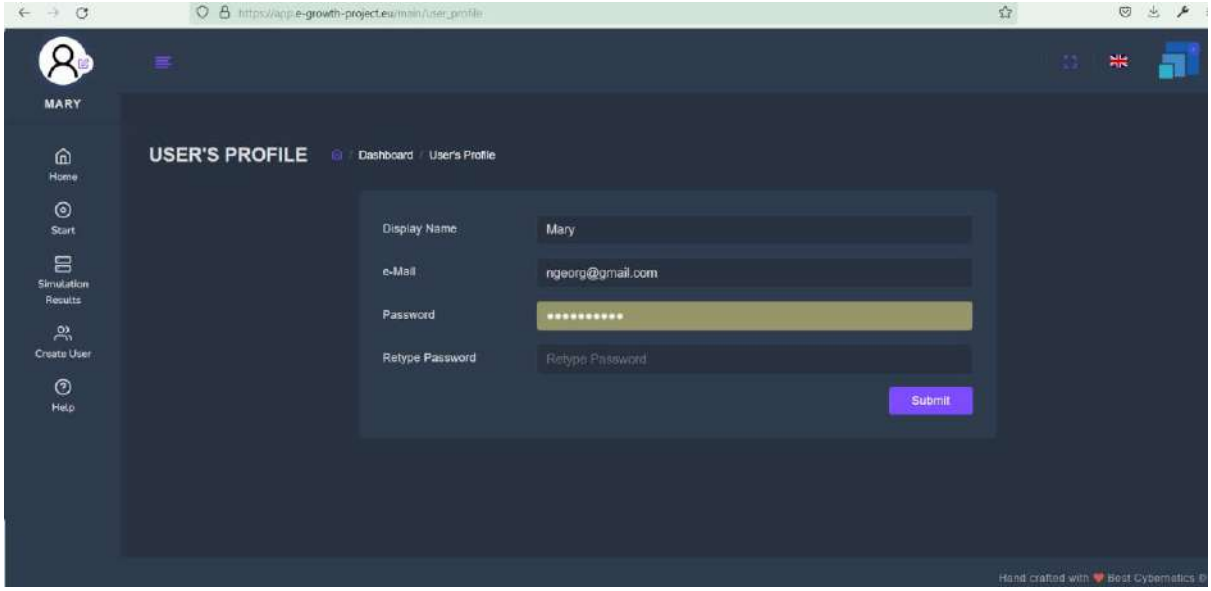
Βήμα 2

Δώστε οδηγίες στους μαθητές σας να δημιουργήσουν τα προφίλ τους. Θα πρέπει να κάνουν κλικ στο εικονίδιο χρήστη τους επάνω αριστερά.

Συμπληρώστε τα σωστά στοιχεία και πατήστε το κουμπί «Υποβολή» για να αποθηκεύσετε τις αλλαγές.







Βήμα #3

Για να ξεκινήσει η προσομοίωση, θα πρέπει να πατήσουν το κουμπί έναρξης στο πλαϊνό μενού σας.

Στη συνέχεια, θα εμφανιστεί μια γυναίκα που θα τους καθοδηγήσει στη διαδικασία της προσομοίωσης, οπότε φροντίστε οι μαθητές να δώσουν προσοχή στις συμβουλές της!

Βήμα #4

Δώστε αρκετό χρόνο στους μαθητές να διαβάσουν προσεκτικά την εισαγωγή και, στη συνέχεια, προχωρήστε πατώντας το κουμπί υποβολής για να μεταβείτε στην επόμενη φάση.

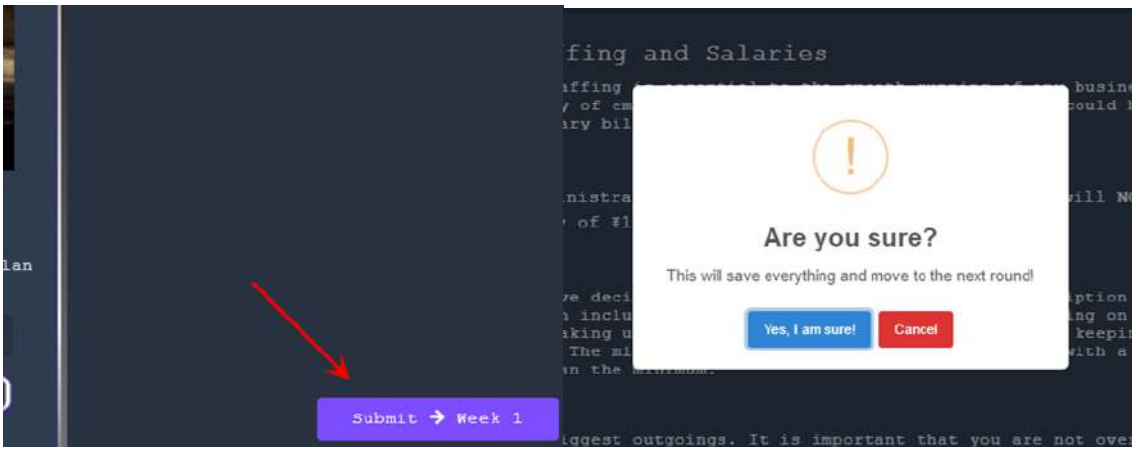
Βήμα #5

Κάθε στάδιο αποτελείται από καρτέλες. Αυτές οι καρτέλες ανοίγουν ένα άλλο μενού επιλογών που μπορείτε να διαχειριστείτε.

Κάθε φορά που κάνουν κλικ σε μια επιλογή, αυτή θα αποθηκευτεί και ένα μικρό παράθυρο θα εμφανίζεται επάνω δεξιά σας ενημερώνοντάς τους. Βεβαιωθείτε ότι κάνουν τις επιλογές τους σε όλες τις καρτέλες που εμφανίζονται στον γύρο: Τόπος διεξαγωγής, Μάρκετινγκ, Διαχείριση μεταβλητών, τις επόμενες εβδομάδες: Αποφάσεις για την εβδομάδα Χ και Δάνειο επίσης.

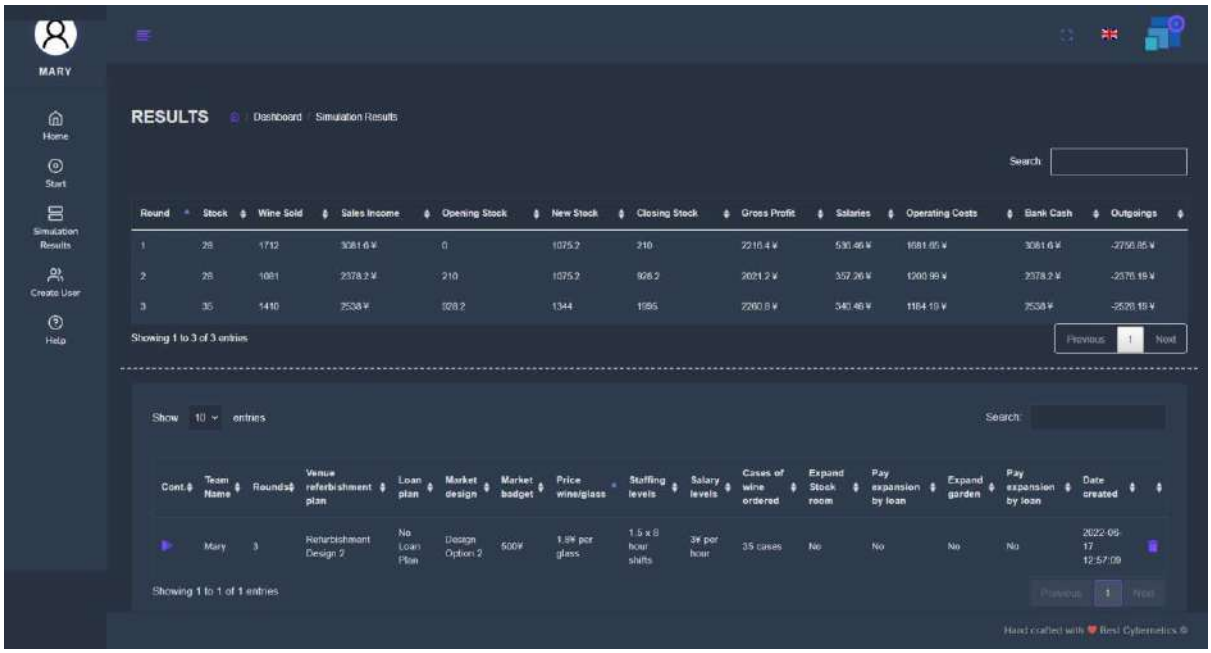
Βήμα #6

Όταν οι μαθητές τελειώνουν με έναν γύρο, θα πρέπει να πατήσουν το κουμπί «Υποβολή», στην κάτω δεξιά γωνία. Θα εμφανιστεί ένα παράθυρο για να επαληθεύσετε την επιλογή τους. Οι διαχειριστικές τους αποφάσεις θα αντανακλούν τη βαθμολογία τους.



Βήμα #7

Όταν οι μαθητές ολοκληρώσουν τον γύρο για την εβδομάδα, παρατίθενται τα δεδομένα και οι βαθμολογίες τους. Φροντίστε να τα αναθεωρήσουν, να μάθουν από τα λάθη τους και να προχωρήσουν στον επόμενο γύρο!

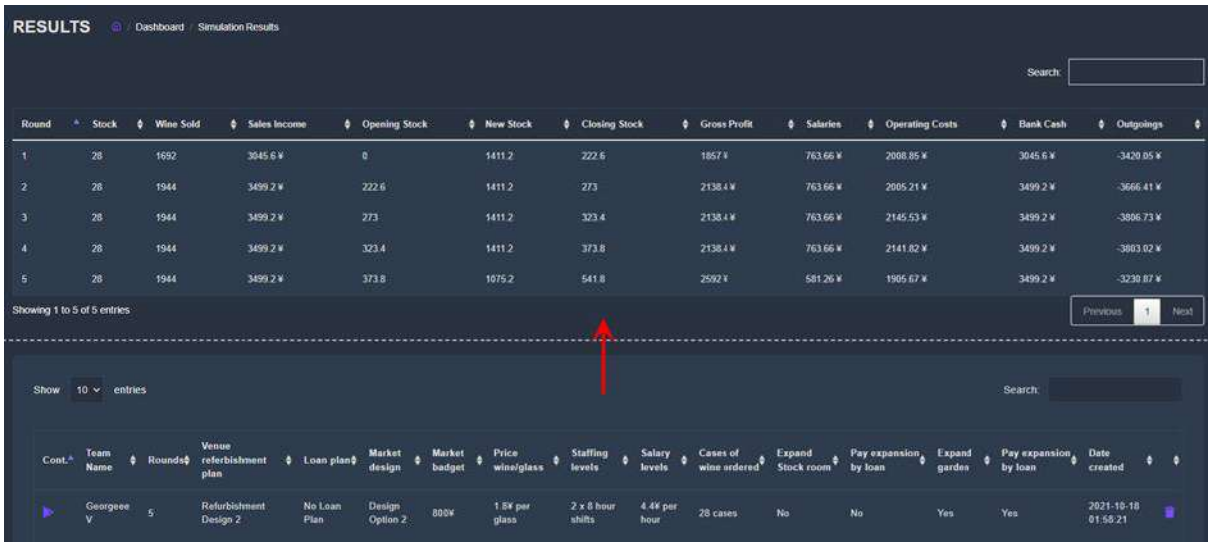


Βήμα #8

Μπορούν να δουν μια λίστα με τις απόπειρες παιχνιδιού τους στο μενού Αποτελέσματα Προσομοίωσης και μια Σύνοψη του παιχνιδιού τους!

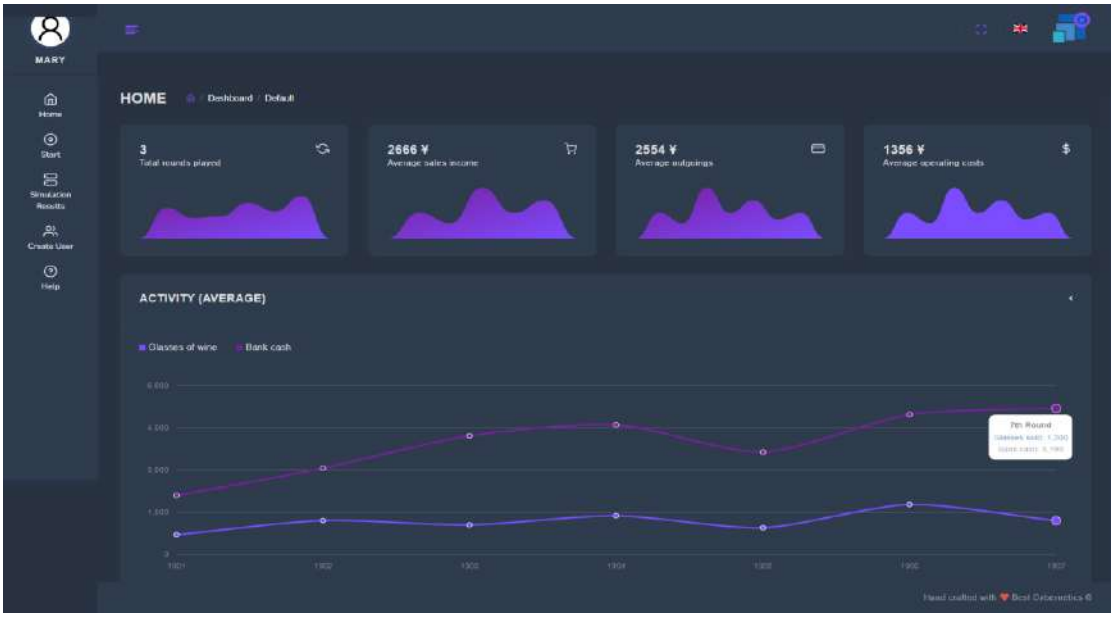
Βήμα #9

Απλώς κάντε κλικ στον πίνακα σε οποιαδήποτε προσομοίωση και οι λεπτομερείς κύκλοι θα εμφανιστούν παραπάνω!



Βήμα #10

Μπορούν επίσης να δουν τα αποτελέσματά τους σε μια σελίδα δυναμικού πίνακα εργαλείων, η οποία βοηθά στην καλύτερη προβολή των αποτελεσμάτων τους και είναι ευκολότερο να συγκρίνουν τα στατιστικά στοιχεία με τους προηγούμενους γύρους.



Μεταβλητές Αποφάσεων

Κατά τη διάρκεια της πρώτης εβδομάδας συναλλαγών, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να εισαγάγουν 7 αποφάσεις στην προσομοίωση. Το πρώτο είναι να επιλέξετε το προτιμώμενο σχέδιο ανακαίνισης – αυτό θα είναι ορατό μόνο την πρώτη εβδομάδα. Οι άλλες έξι μεταβλητές αποφάσεων θα εμφανιστούν σε επόμενους οικονομικούς κύκλους. Ο μέγιστος αριθμός επαγγελματικών κύκλων που μπορούν να παιχτούν είναι 10.

Αριθμός	Απόφαση	Περιγραφή / σημείωση
1	Σχέδια ανακαίνισης χώρου	1, 2 ή 3
2	Προϋπολογισμός μάρκετινγκ και προωθήσεων	Πολλαπλάσια των 1000 ¥ (π.χ. 1K, 2K, 3K)
3	Σχεδιασμός προωθητικών ενεργειών μάρκετινγκ	Επιλογή 1, επιλογή 2 ή επιλογή 3
4	Παραγγελίες κρασιού	Ένας ακέραιος αριθμός πρέπει να εισαχθεί έως και 3 κενά
5	Μέσο επίπεδο στελέχωσης	Πρέπει να επιλεγεί ολόκληρος 1 ή μισός αριθμός (π.χ. 1 ή 1,5) ΣΗΜΕΙΩΣΗ: ΔΕΝ επιτρέπεται το 0 ή το 0,5
6	Επίπεδα μισθών	Η ελάχιστη τιμή ισούται με 3,0 ¥ με πολλαπλάσια του 0,1 (π.χ. 3,1, 3,2)
7	Τιμή πώλησης κρασιού ανά ποτήρι	Πολλαπλάσια του 0,1 (π.χ. 1,2 ¥. 1,3)

Σημείωση: Ανάλογα με τις αποφάσεις που λαμβάνονται από τους συμμετέχοντες, οι επόμενοι οικονομικοί κύκλοι θα απαιτήσουν τη λήψη πρόσθετων αποφάσεων, όπως:

Αριθμός	Μεταβλητή απόφασης	Περιγραφή /σημείωση
8	Αποπληρωμή κεφαλαίου δανείου	Πρέπει να χρησιμοποιηθεί ένας ακέραιος αριθμός (πέντε θέσεις διαθέσιμες για είσοδο)
9	Πληρωμή τραπεζικού δανείου	Ν ή Ο
10	Διεύρυνση αποθήκης	Ν ή Ο
11	Συνεχής βελτίωση	Ένας ακέραιος αριθμός μεταξύ 0-10
12	Ανάπτυξη του κήπου	Ν ή Ο
13	Διαφοροποίηση προϊόντος σε καφέ	Ν ή Ο
14	Διαφοροποίηση προϊόντος σε κοκτέιλ	Ν ή Ο
15	Απόθεμα καφέ	Ένας ακέραιος αριθμός (δύο θέσεις διαθέσιμες)
16	Απόθεμα Κοκτέιλ	Ένας ακέραιος αριθμός (ένας διαθέσιμος χώρος)
17	Τιμή πώλησης καφέ	Πολλαπλάσιο του 0,1 ¥ (π.χ. 0,9. 1,0, 1,1)
18	Τιμή πώλησης κοκτέιλ	Πολλαπλάσιο του 0,1 ¥ (π.χ. 0,9. 1,0, 1,1)

Επίτευξη των Βέλτιστων Αποτελεσμάτων

Οι παρακάτω πληροφορίες είναι απαραίτητες κατά την ενημέρωση των συμμετεχόντων, αλλά είναι επίσης ένα γρήγορο σημείο αναφοράς που θα επιτρέψει στον εκπαιδευτή να υποστηρίξει και να εντοπίσει πού δυσκολεύονται οι ομάδες, δίνοντάς τους συμβουλές και κατευθύνσεις.

Αριθμός	Μεταβλητή απόφασης	Βέλτιστη επιλογή
1	Όνομα μπαρ	Καμία επίδραση στην απόδοση
2	Σχέδια ανακαίνισης χώρου	2
3	Προϋπολογισμός μάρκετινγκ και προωθήσεων	700 ¥
4	Σχεδιασμός προωθητικών ενεργειών μάρκετινγκ	Επιλογή 2
5	Απόθεμα κρασιού (αριθμός παραγγελιών εβδομαδιαίως	23, 36, 42, 44, 53, 61, 53, 53, 40, 66, τότε πάντα 53 περιπτώσεις την εβδομάδα
6	Μέσος όρος προσωπικού σε υπηρεσία οποιαδήποτε στιγμή κάθε εβδομάδα	2, 3, 3,5, 3,5, 4, 4,5, 4,5, 4,5, 3,5, 5,5, τότε πάντα 4,5 την εβδομάδα
7	Επίπεδα μισθών	4,6 ¥ ανά ώρα (τις περισσότερες εβδομάδες)
8	Τιμή πώλησης κρασιού ανά ποτήρι	1,80 ¥ ανά ποτήρι
9	Αποπληρωμή κεφαλαίου δανείου	Οχι
11	Διεύρυνση αποθήκης	Όχι, (ναι, εάν έχει επιλεγεί ένα σχέδιο ανακαίνισης του χώρου)
10	Πληρωμή τραπεζικού δανείου	Όχι, (ναι αν ναι παραπάνω)
12	Συνεχής βελτίωση	10
13	Ανάπτυξη του κήπου	Ναί
10	Πληρωμή τραπεζικού δανείου	Ναί
14	Διαφοροποίηση προϊόντος σε καφέ	Ναί

16	Απόθεμα καφέ	Από την 7η εβδομάδα:
18	Τιμή πώλησης καφέ	1,10 ¥ ανά φλιτζάνι
15	Διαφοροποίηση προϊόντος σε κοκτέιλ	Οχι
17	Απόθεμα σε Κοκτέιλ	Κανένας. Αν ναι παραπάνω, τότε 1.0
19	Τιμή πώλησης κοκτέιλ	Κανένας. Αν ναι πάνω από 3,70 ¥

Πρόσθετες σημειώσεις για τη λήψη των βέλτιστων αποτελεσμάτων

- **Πρόγραμμα Ανακαίνισης Χώρου**

Σχέδιο για την παροχή χώρου για 72 κιβώτια κρασιού είναι αρκετά. Ωστόσο, μια χαμηλή τιμή πώλησης θα μπορούσε να ωθήσει τις πιθανές πωλήσεις πάνω από 72, αλλά η κερδοφορία θα μειωνόταν.

- **Σχεδιασμός προωθητικών ενεργειών**

Το σχέδιο 2 περιέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και σημαντικές λεπτομέρειες για το μπαρ, όπως τοποθεσία και ώρες λειτουργίας. Το πραγματικό επίπεδο και ο σχεδιασμός του φυλλαδίου δεν έχει καμία επίδραση στην προσομοίωση, είναι όλα σχετικά με το περιεχόμενο.

- **Επίπεδα αποθεμάτων**

Όσο πιο κοντά είναι η εβδομαδιαία παραγγελία στην εβδομαδιαία ζήτηση τόσο το καλύτερο. Η χωρητικότητα αποθεμάτων που παρέχεται από το πρόγραμμα ανακαίνισης χώρου 2 είναι η βέλτιστη.

- **Αριθμός προσωπικού**

Περίπου ένα μέλος του προσωπικού για κάθε 1000 ποτά που πωλούνται (1:500 κοκτέιλ). Το υπερβολικό προσωπικό μπορεί να επηρεάσει σημαντικά τα κέρδη.

- **Μισθοί προσωπικού**

Η πληρωμή 3,3 ¥ ανά ώρα ή λιγότερο έχει ως αποτέλεσμα 50 ¥ την εβδομάδα να λείπουν από την αρχή– και αντικατοπτρίζεται στο ποσό μετρητών της Τράπεζας στην οικονομική κατάσταση. Η πληρωμή άνω των 4,6 ¥ ανά ώρα δεν προσελκύει άλλους πελάτες.

- **Τιμή πώλησης**

Καθώς οι τιμές αυξάνονται, ο αριθμός των πωλήσεων μειώνεται. Τα βέλτιστα έσοδα επιτυγχάνονται σε τιμή πώλησης 1,80 ¥ ανά ποτήρι.

- **Αποπληρωμή κεφαλαίου δανείου**

Η αποπληρωμή κεφαλαίου του τραπεζικού δανείου πέρα από τη συμφωνημένη εβδομαδιαία ρύθμιση αποπληρωμής δεν είναι καλή απόφαση. Από επιχειρηματική άποψη, στα πρώτα στάδια μιας νέας επιχείρησης είναι καλύτερο να διατηρούνται μετρητά διαθέσιμα για έκτακτες ανάγκες

- **Πρόγραμμα διασφάλισης ποιότητας**

Αυτό βαθμολογείται μεταξύ 1 και 10. Οποιαδήποτε βαθμολογία πάνω από το επτά έχει θετική επίδραση στις πωλήσεις, ενώ η βαθμολογία 10 έχει τη μεγαλύτερη επίδραση. Οι βαθμολογίες κάτω από το επτά έχουν αρνητικό αποτέλεσμα. Η βαθμολογία ακριβώς 7 έχει ουδέτερο αποτέλεσμα.

- **Ανάπτυξη κήπου**

Τα αυξημένα έσοδα από την ανάπτυξη του κήπου (αύξηση 15%) αξίζουν παρά το κεφαλαιουχικό κόστος, την αύξηση των γενικών εξόδων και την εξάρτηση από τον καλό καιρό.

- **Διαφοροποίηση σε καφέ/κοκτέιλ**

Τα έσοδα από τις κυψέλες καφέ αξίζουν το επιπλέον κόστος κεφαλαίου, την αύξηση των γενικών εξόδων και την αύξηση των ωρών λειτουργίας. Δεν επηρεάζει τις πωλήσεις κρασιού. Τα έσοδα από τα κοκτέιλ δεν επαρκούν για να αντισταθμίσουν την επίδραση στις πωλήσεις κρασιού (μειωμένη κατά 10%) και τον επιπλέον χρόνο για την προετοιμασία των κοκτέιλ (διπλάσια διάρκεια).

Παραρτήματα

Ερευνα αγοράς

Έχετε αναθέσει κάποια έρευνα αγοράς για να σας βοηθήσει να αποφασίσετε για το επιχειρηματικό σας σχέδιο. Συγκεκριμένα, θέλατε να μάθετε περισσότερα για το κέντρο της πόλης και την πιθανή αγορά για την επιχείρησή σας.

Η έρευνα έδειξε ότι το **Blenheim Spa** είναι ιδανικό μέρος για να στήσετε ένα wine bar. Επί του παρόντος, υπάρχει μικρός άμεσος ανταγωνισμός με ένα μόνο wine bar που ονομάζεται « **And All that Jazz** ». Είναι καλά εδραιωμένο και έχει πιστό πελατολόγιο και φημίζεται για τις βραδιές τζαζ αργά το βράδυ.

Υπάρχουν και άλλα μέρη για φαγητό και ποτό, όπως παμπ παραδοσιακού στυλ και πολλά μπιστρό και εστιατόρια. Κατά τη διάρκεια της έρευνας πήραν συνέντευξη από περίπου 50 άτομα στο κέντρο της πόλης – οι συνεντεύξεις πραγματοποιήθηκαν το απόγευμα και το βράδυ με στόχο να μάθουν περισσότερα για τις συνήθειες και τα ενδιαφέροντά τους στο ποτό.

Τρεις από τις βασικές ερωτήσεις που τέθηκαν ήταν:

- **Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε:**
  (α) 18 – 25; (β) 26 - 40; (γ) 41 - 55; (δ) 56 - 65; πάνω από 55 χρόνια
  - Το εβδομήντα πέντε τοις εκατό των ερωτηθέντων ήταν ηλικίας 26 – 55 ετών.
- **Αν υπήρχε ένα παραδοσιακό μπαρ κρασιού γαλλικού στιλ στο Blenheim Spa, πόσο πιθανό είναι να το επισκεφτείτε;**
  - Από τα άτομα ηλικίας 26 – 55 ετών, →το 40 τοις εκατό είπε ναι
  - Είκοσι πέντε ανά από αυτούς ηλικίας 18 – 25 ετών είπαν ναι, αλλά μόνο εάν το κρασί δεν ήταν πολύ ακριβό.
- **Πόσο συχνά θα περιμένατε να χρησιμοποιήσετε ένα wine bar;**
  - Από αυτούς που απάντησαν ναι στην ερώτηση 2, ένα μεγάλο ποσοστό είπε ότι θα το επισκέπτονταν ίσως μία φορά το μήνα.
- **Πόσο νομίζεις ότι θα περίμενες να πιείς ένα βράδυ;**
  - Αν και η απάντηση σε αυτό διέφερε σημαντικά, ο κατά προσέγγιση μέσος όρος ήταν περίπου 1 – 2 ποτήρια σε μια ώρα. Αν και αυτό φαίνεται λίγο υψηλό, δίνει μια ένδειξη πιθανών προτύπων κατανάλωσης αλκοόλ.

Επιπλέον πληροφορίες:

Αυτό το είδος έρευνας μπορεί να είναι αναξιόπιστο, καθώς αυτά που λένε οι άνθρωποι δεν αντικατοπτρίζουν πάντα την πραγματική τους συμπεριφορά. Στην καλύτερη περίπτωση, αυτή η έρευνα μπορεί να θεωρηθεί μόνο ως ενδεικτική παρά ως προγνωστική, αλλά φαίνεται πολλά υποσχόμενη!

Εκτίμηση Ζήτησης

Η έρευνα αγοράς στο δρόμο δίνει πληροφορίες για την πιθανή αγορά για οποιοδήποτε μπαρ. Με βάση τα αποτελέσματα της Έρευνας Αγοράς παραπάνω, θα μπορούσε να γίνει μια εκτίμηση για τη ζήτηση. Από τους ερωτηθέντες, το 75% ήταν ηλικίας 26-55 ετών (56.250 άτομα εάν το δείγμα ίσχυε για ολόκληρο τον πληθυσμό). Από αυτούς το 30% (16.875) είπε ότι τους ενδιέφερε να χρησιμοποιούν ένα μπαρ μία φορά το μήνα, θα χρησιμοποιούσαν το μπαρ περίπου μία φορά το μήνα και θα έπιναν με ρυθμό περίπου δύο ποτήρια κρασί την ώρα.

Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι αυτού του είδους η έρευνα αγοράς παρέχει μόνο ενδείξεις και όχι γεγονότα, αλλά είναι σίγουρα καλύτερο από το να κάνετε μια τρελή εικασία. Η έρευνα δείχνει ότι υπάρχουν πολλές δυνατότητες (πάνω από 4000 πελάτες την εβδομάδα) και δίνει κάποια ιδέα για το ποσοστό κατανάλωσης. Η ανάλυση της κάτοψης του καταστήματος δείχνει ότι η μέγιστη χωρητικότητα είναι 60 πελάτες κάθε φορά. Δεδομένου του ρυθμού κατανάλωσης δύο ποτηριών/ώρα, το μέγιστο δυναμικό των εβδομάδων (θεωρητικά!):

= 60 χωρητικότητα x 2 ποτήρια x 9 ώρες x 6 ημέρες = 6480 ποτήρια κρασί την εβδομάδα.

Έτσι, μπορεί να προκύψει η ακόλουθη πληρότητα:

Πληρότητα	**Πιθανά ποτήρια που πωλούνται ανά εβδομάδα**
Wine bar, κατά μέσο όρο τρία τέταρτα γεμάτο	4860
Wine bar, κατά μέσο όρο μισογεμάτο	3240
Wine bar, κατά μέσο όρο γεμάτο ένα τέταρτο	1620

Σημείωση: κατά τη διάρκεια των πρώτων τεσσάρων οικονομικών κύκλων, ο παράγοντας «εγκατάσταση» έχει περιοριστική επίδραση στο εμπόριο.

Κανόνες Βαθμολόγησης Προγράμματος Ποιότητας /Κριτήρια

Ο εκπαιδευτής/συντονιστής υποχρεούται να βαθμολογήσει το πρόγραμμα ποιότητας της ομάδας από 10 βαθμούς. Θα πρέπει να χρησιμοποιούνται οι ακόλουθες κλίμακες βαθμολόγησης:

- 1 – 6 βαθμοί επηρεάζουν αρνητικά τις πωλήσεις.
- Οι 7 βαθμοί δεν έχουν κανένα αποτέλεσμα.
- Οι 8 πόντοι ή περισσότεροι έχουν θετική επίδραση στις πωλήσεις.

Θα πρέπει να απονέμεται ένας βαθμός για κάθε «εύλογη έκθεση». Εάν η βαθμολογία μιας ομάδας είναι χαμηλή (κάτω από 7), θα λάβει μια σημείωση για μια ευκαιρία ώστε να βελτιωθεί το σκορ της επόμενης εβδομάδας.

Παραδείγματα εκθέσεων περιλαμβάνουν:

Προσωπικό:

- τακτικές συναντήσεις με μέλη της ομάδας διαδικασίες για το χειρισμό συμβουλών
- διαδικασίες για την αντιμετώπιση παραπτωμάτων του προσωπικού
- παροχή ευκαιριών μάθησης για τα κρασιά στο προσωπικό
- εκπαίδευση στη σχετική νομοθεσία

Οι πελάτες:

- Εισαγωγή κωδικού για παράπονα πελατών
- Γνωρίζοντας πότε να ζητήσετε συγγνώμη και να καλέσετε τον διευθυντή
- Διαδικασία καταγραφής παραγγελιών και χρήση ταμειακής μηχανής

Κτίριο:

- Προσοχή στη λεπτομέρεια και καθαριότητα.
- Τοποθέτηση φρέσκων λουλουδιών καθημερινά

Κρασί:

- Κάνοντας τακτικούς ελέγχους αποθεμάτων
- Καθαρή εμφάνιση της διαδικασίας
- Σερβίρετε το κρασί στη σωστή θερμοκρασία

Αρχείο Αποφάσεων Συμμετεχόντων (Αρχείο Εκπαιδευτή)

Αναφ	Απόφαση	Κύκλος Επιχείρησης											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Προαιρετικά επιπλέον	
2	Πρόγραμμα ανακαίνισης												
3	Προϋπολογισμός προωθήσεων												
4	Σχεδιασμός προώθησης												
5	Απόθεμα κρασιού (θήκες)												
6	Αριθμός προσωπικού												
7	Αμοιβή προσωπικού												
8	Τιμή πώλησης κρασιού												
9	Αποπληρωμή δανειακού κεφαλαίου												
11/10	Η αποθήκη διευρύνθηκε/αν ναι με δάνειο;												
12	Ποιοτικό πρόγραμμα												
13/10	Ανάπτυξη κήπου/αν ναι με δάνειο;												
14/10	Διαφοροποίηση σε καφέ/αν ναι με δάνειο;												
16	Απόθεμα καφέ (κιλό)												
18	Η τιμή πώλησης του καφέ												
15	Διαφοροποίηση σε κοκτέιλ												
17	Απόθεμα κοκτέιλ (πακέτα)												
19	Τιμή πώλησης κοκτέιλ												

	Πωλούνται ποτήρια κρασιού												
	Αξία κλεισίματος αποθεμάτων												
	Λειτουργικά κέρδη												
	Τρέχον Τραπεζικό υπόλοιπο -												