FACILITATOR HANDBOOK

E-Growth

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

Partneři projektu E-Growth (Enterprises Growing Through Business Simulations)

Číslo projektu: 2020-1-CZ01-KA202-078176

Webová stránka projektu: https://e-growth-project.eu/

Žádající organizace: ČZU

Česká republika

Project Partners:

ETA

Spojené Království

STP

Španělsko

TREBAG

Maďarsko

BEST

Řecko

RED

Španělsko

Obsah

O tomto návodu 5
O projektu E-Growth 5
Další relevantní informace k projektu E-Growth 5
E-book – Průvodce vzděláváním podpořeného moderními technologiemi ve VET 5
Business Growth Toolkit 6
Pozadí businessu 8
PROSPER Business Simulace 10
Klíčové body 10
Průběh simulace 11
Začátek 12
Rozhodovací proměnné 18
Dosažení optimálních výsledků 20
Další informace k dosažení optimálních výsledků 21
Přílohy 23
Průzkum trhu 23
Odhad poptávky 24
Záznam rozhodnutí účastníka (záznam školitele) 26

Tento document nesmí být kopírován, reprodukován, nebo modifikován ani jako celek nebo jeho části za jakýmkoli účelem bez písemného souhlasu partner projektů E-Growth.

Všechna práva vyhrazena.

Název projektu: Enterprises Growing Through Business Simulations

Číslo projektu: 2020-1-CZ01-KA202-078176

Tento projekt byl financován s podporou Evropské komise. Tato publikace odráží pouze názory autora a Komise nemůže nést odpovědnost za jakékoli použití informací v ní obsažených.

O tomto návodu

Tento návod je vytvořen pro facilitátory projektu E-Growth, aby jim pomohl rozeznat a využít příležitosti, které jim tento projekt nabízí. Na následujících stránkách najdete popis jednotlivých školení (o čem jsou a jaké nástroje budou využívány). Navíc tento návod obsahuje instrukce, jak správně kurzy spojené s projektem E-Growth vést.

O projektu E-Growth

Šest evropských partnerů se spojilo s cílem pomoci malým podnikům zotavit se po pandemii. Cílem Erasmus+ projektu "Enterpises Growing Through Business Simulations" (E-Growth) je naučit majitele podniků, jak zajistit růst jejich firmy. Vytvořené materiály sdílejí jeden cíl – pomoci mladým podnikatelům orientovat se ve složitém světě businessu. Být podnikatelem vyžaduje různé dovednosti v různých odvětvích. Existují však dovednosti, které potřebuje každý podnikatel. Cílem projektu E-Growth je poskytnout nezbytné základy a hodnotné rady, které mohou pomoci mladým podnikatelům pochopit úskalí podnikání a pomoci VET koučům poskytovat lepší vzdělávání.

Další relevantní informace k projektu E-Growth

Projekt E-Growth má krom této publikace několik dalších výstupů:

- Prosper Business Simulation,
- Business Growth Toolkit,
- E-book

E-book – Průvodce vzděláváním podpořeného moderními technologiemi ve VET

Tato elektronická kniha je založena na výzkumu, znalostech a zkušenostech získaných během tvorby projektu. Cílem této e-knihy je poskytnout praktický návod jak využívat TEL ve VET. Obsahem je také několik různých modulů a každý z nich se zabývá specifickou problematikou, zejména pomocí různých vzdělávacích kanálů, nástrojů nebo metod. V tomto projektu jsme navrhli těchto modulů celkem 7. Každý je definována klíčovými slovy, nástroji a metodami, jedná se např. o vzdělávací hry, e-portfolia, virtuální vzdělávací prostředí, digitální vzdělávací nástroje nebo sociální sítě. Připravili jsme také praktické "how-to" checklisty a průvodce s příklady existujících nástrojů. Vše naleznete na naší webové stránce.

Navrhli jsme těchto 7 modulů:

- Úvod do vzdělávání s využitím technologií
- Simulace a vzdělávací hry
- E-assessment a e-portfolia
- Virtuální vzdělávací prostředí
- Úvod do e-learningu a digitálních vzdělávacích nástrojů
- Úvod do virtuální spolupráce a sociálních sítí
- Strategie vzdělávání s využitím technologií

Business Growth Toolkit

Je několik skutečností v podnikání, kterých by si každý měl být vědom. Například business plánování, marketing, prodej, finanční plánování a řízení lidských zdrojů. Tyto názvy pokrývají velkou škálu informací a každému z nich se věnuje celá řada expertů. Je potřeba znát každý detail ve všech oblastech podnikání? Nikdo neočekává, že mladý podnikatel bude znát absolutně vše. Ale potřebné zkušenosti a znalosti získávat, jak se bude setkávat s různými problémy a situacemi. A náš Business Growth Toolkit mu s tím může pomoci.

Náš toolkit studentům poskytuje dobrý start k pochopení těchto základních aspektů podnikání. Spíše než dlouhé texty, poskytujeme studentům stručné dokumenty doplněné o schémata a užitečné nástroje.

Využijte hru jako záminku k diskuzi o některém z témat obsažených v sadě nástrojů. Díky tomu, že hráči už si hru vyzkoušeli, budou lépe chápat tyto nástroje v jejím kontextu.

Business plánování	Marketing a Prodej	Finanční řízení a plánování	Řízení lidských zdrojů
Kreativní vize	Návrh Unique Selling Proposition (USP)	Řízení Cash Flow	Popis pracovní pozice
Tvorba mise	Návrh marketingového plánu	Výpočet bodu zvratu	Návrh požadavků na pracovníka
Klíčové ukazatele výkonu	Plán příspěvků na sociálních sítích	Návrh hrubého a čistého zisku	Návrh plánu koučování
Šablona analýzy konkurence	Návrh brandingu	Analýza variant	Návrh hodnocení nebo řízení výkonu
Zhodnocení rizik	Návrh plánů pro řízení klíčových účtů	Analýza věřitelů (creditor days)	Návrh plánu školení
SWOT analýza	Profil zákazníka	Analýza dlužníka (debtor days)	Cheklist práce v týmech
Kritické faktory úspěchu (CSF)	Návrh hodnoty pro zákazníka	Finanční poměry	Checklist meetingů
Business plán	Segmentace trhu	Nástroje pro zlepšení podnikání	

Pozadí businessu

Několika aspektům podnikatelského prostředí, které jsou obsaženy v simulační hře, se věnuje I tato publikace:

1. Úvod – viz simulace
2. Plán splátek podnikatelského úvěru– stránka 9.
3. Průzkum trhu – viz příloha
4. Odhad poptávky založený na průzkumu trhu – Přílohy
5. Návrhy rekonstrukcí prostor – viz simulace
6. Marketing a propagace – viz simulace
7. Vinný sklad – viz simulace
8. Cenové strategie – viz simulace
9. Zaměstnanci a mzdy – viz simulace

Obsahem budou také tři návrhy designů pro bar, stejně tak jako návrh celkového rozložení podniku. Během simulace budou účastníci postaveni před rozhodnutí, zda diverzifikovat také do kávy nebo koktejlů, nebo zda investovat do rozšíření venkovní zahrádky.

Simulace obsahuje několik kol, ve kterých musí hráč dělat různá rozhodnutí. Po učinění rozhodnutí simulace vygeneruje výsledek pro dané kolo:

- Finanční situaci pro dané kolo,
- bankovní přehledy,
- nové zprávy a informace pro hráče
- a simulace vygeneruje novou sadu rozhodnutí, která musí být učiněna v dalším kole

Vítězem bude účastník nebo tým, který bude mít nejvíce hotovosti.

Pole chyb, kterých se účastník dopustí, vyberte odpovídající kapitolu v Toolkitu nebo v dokumentaci. Tak můžete přizpůsobit průběh učení přímo na míru účastníkovi. A jelikož je materiál již připraven, není od vás potřeba tolik úsilí.

Splátkový plán podnikatelského úvěru

Následující tabulka obsahuje příklad týdenních plateb pro dvouleté období při současných úrokových sazbách (¥).

Úvěr	Úvěr + úrok	Týdenní splátkový kalendář pro 2 roky
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

Doplňující informace: Pokud si budete potřebovat vzít další půjčku v dalších fázích hry, splátky budou probíhat stejně na týdenní bázi po zbytek původního dvouletého období (pokud si vezmete úvěr na dalších 2000 ¥ na začátku pátého týdne, tak se splátky navýší o 30 ¥ týdně pro zbývající sto týdnů).

PROSPER Business Simulace

Do simulace můžete vstoupit:

- https://e-growth-project.eu/ → Prosper Simulation
- Nebo přímo přes: https://app.e-growth-project.eu/

Jedním z výstupů projektu E-Growth je businessová simulace, která umožní účastníkovi zkusit si, jaké to je mít vlastní business. Stane se majitelem nového vinného baru, a od samého začátku bude muset dělat rozhodnutí, které ovlivní budoucnost jeho podniku. Kolik bude potřebovat personálu? Jak má nastavit mzdy? Měl by si vzít úvěr, aby mohl expandovat rychleji? A kolik má stát víno? Má vína ve skladu dostatek? Je mnoho faktorů, které ovlivňují stabilitu podniku a každé špatné rozhodnutí může způsobit nečekané a závažné problémy v budoucnosti. Účastník se naučí porozumět tomu, jak vést podnik tak, aby byl ziskový a stabilní. Simulace provede hráče přes několik období, ve kterých bude muset dělat různá rozhodnutí. Podaří se mu hru úspěšně dokončit?

Klíčové body

Simulace se soustředí na 5 klíčových problémů:

- Schopnost provádět rozhodnutí v souvislosti s podnikáním
- Schopnost porozumět hlavním ukazatelům výkonu podniku
- Schopnost adekvátně reagovat, když se situace nevyvíjí úplně ideálně
- Schopnost porozumět odborné literatuře a nabyté znalosti posléze aplikovat
- Schopnost řídit ziskový business

Po dohrání simulace můžete studentům říct, aby hru zkusili znovu. Jakmile po odehrání několika zkušebních kol budou vědět, jak simulace funguje a jaké jsou důsledky jejich rozhodnutí, mohou se tím vyvarovat negativním výsledkům. Kladný výsledek hry může pomoci k vytvoření pozitivní atmosféry.

Průběh simulace

- Řekněte účastníkům, kteří představují manažera podniku, že se stanou majiteli vinného baru PROSPER. Jako manažer, budou muset řídit tento bar v daném období. Cílem je mít co největší zisk na konci simulace. Vítězný účastník/tým je ten, který vydělá nejvíce peněz (Yart (¥)).

- Veškeré informace o simulaci jsou k dispozici v dokumentaci, která obsahuje části, které se věnují marketingu, cenotvorbě, zaměstnancům a dalším tématům. Simulace se odehrává jako série období (týdnů). Na začátku každého týdne musí manažer učinit souhrn několika rozhodnutí, jak budou řídit svůj vinný bar. První běh simulace je většinou pro hráče delší, protože jim zabere delší čas vstřebat veškeré informace.

- Účastníkům rozdejte informace o podniku a dejte jim čas, aby si je prostudovali a byli schopni učinit první sadu rozhodnutí v simulaci. Jakmile zadají svá rozhodnutí do simulace, budou vygenerovány výsledky pro dané kolo, spolu s návodem, jak porozumět a interpretovat finanční výkazy.

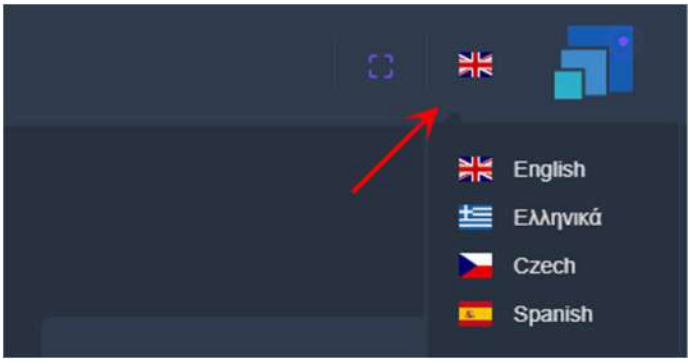
Využijte simulaci k povzbuzení vašich studentů k formulaci jejich vize.

Začátek

Krok #1

Nejdříve zvolte vhodný jazyk.

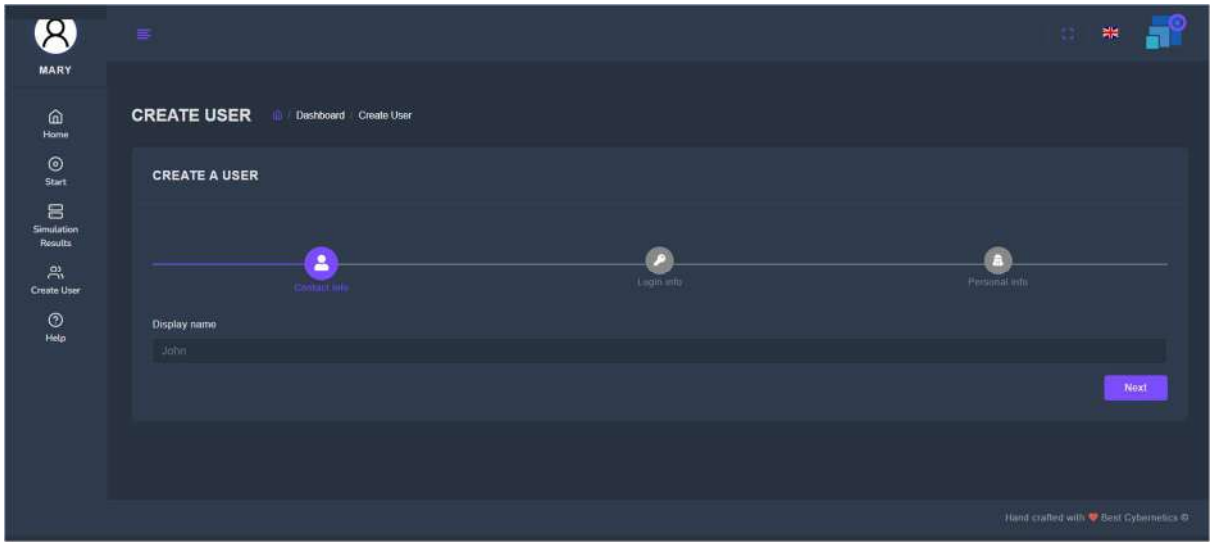
V pravém horním menu, zvolte jazyk který nejsrozumitelnější pro vaše studenty.

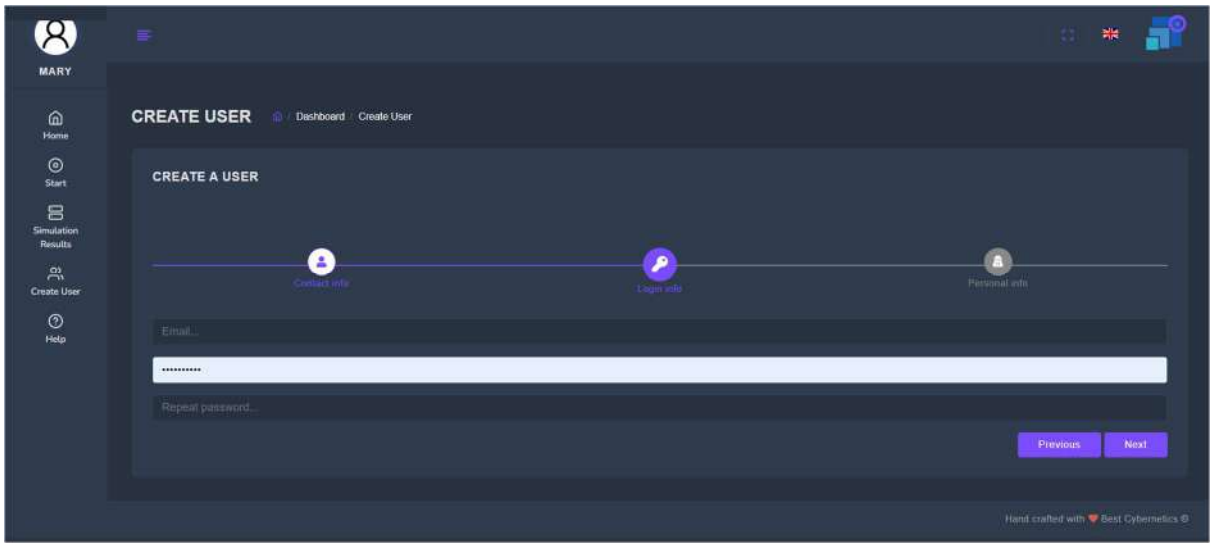


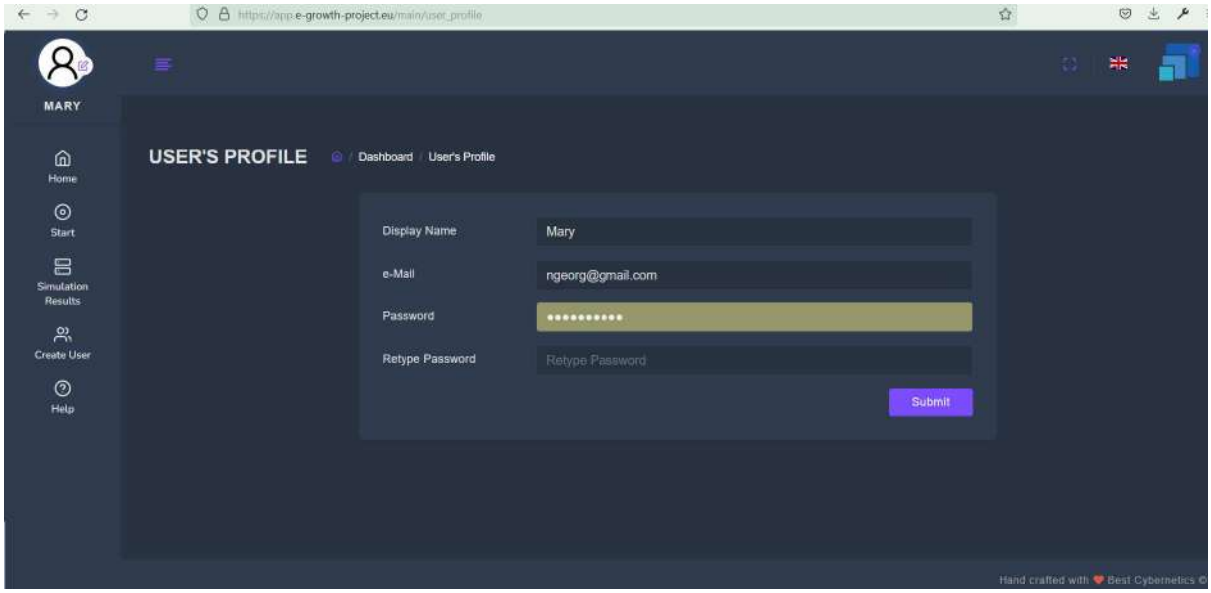
Krok #2

Nechte účastníky, ať si založí vlastní profil kliknutím na ikonku uživatele v levém horném rohu.

Vyplňte údaje a stiskněte tlačítko odeslat k uložení změn.







Krok #3

Ke spuštění simulace stiskněte tlačítko start v postranním menu.

Poté se objeví postavička ženy, která vás bude provázet celou simulací. Proto se ujistěte, že studenti jí věnují pozornost.

Step #4

Nechte studentům dostatek času na prostudování si úvodních informací. Stisknutím tlačítka odeslat se přesunete do další části.

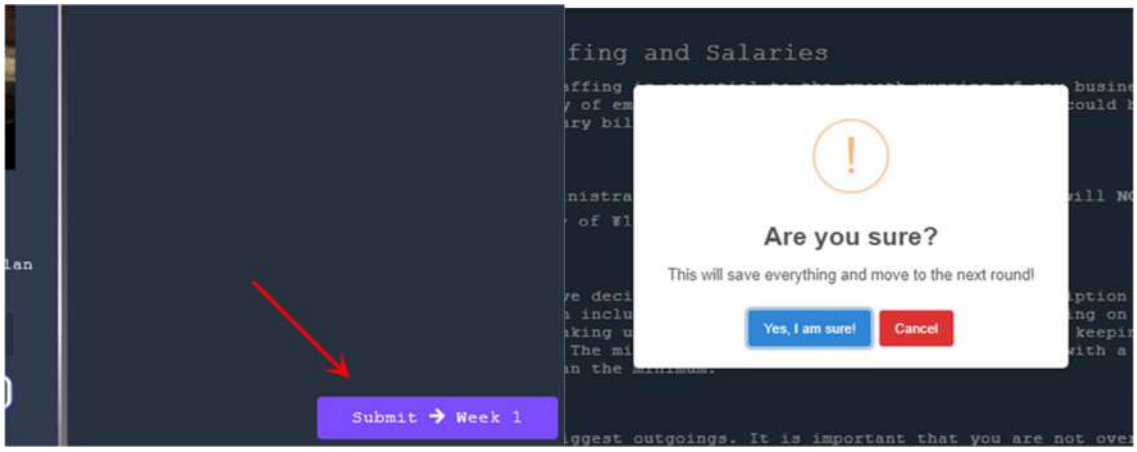
Krok #5

Každá u fází se stává z několika záložek, které vám zpřístupní výběr rozhodnutí, které je třeba udělat.

Pokaždé, když student klikne na nějakou možnost se hra automaticky uloží. To je indikováno i vyskakovacím oknem v pravém horním rohu. Ujistěte se, že studenti vyberou svá rozhodnutí ve všech záložkách, které se pro dané kolo objeví: bar, marketing, řízení proměnných, a v pozdějších fázích i: rozhodnutí pro daný týden, a úvěr.

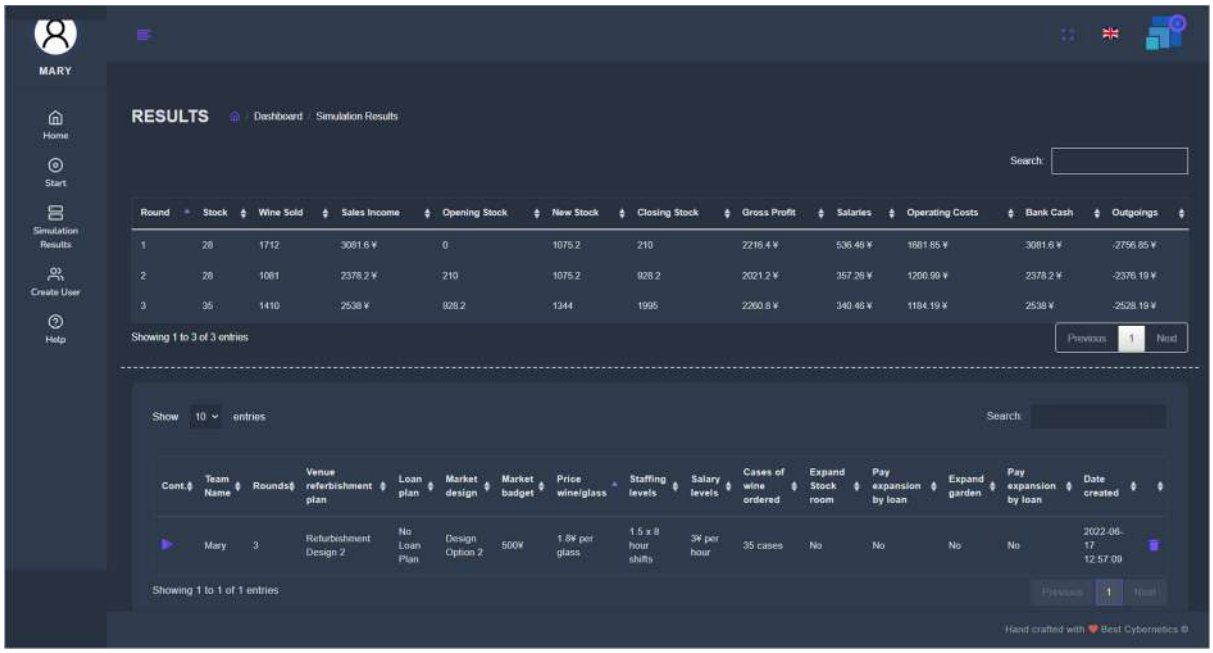
Krok #6

K ukončení kola student musí stisknout tlačítko odeslat v pravém horním rohu. Poté se zobrazí okno, ve kterém potvrdí svou volbu. Zhodnocení jejich rozhodnutí (skóre) se zobrazí na následující obrazovce.



Krok #7

Po skončení kola pro daný týden se zaznamenají odpovídající data a skóre. Ujistěte se, že si je studenti projdou, zhodnotí svá rozhodnutí, poučí se z možných chyb a následně pokračují do dalšího kola.

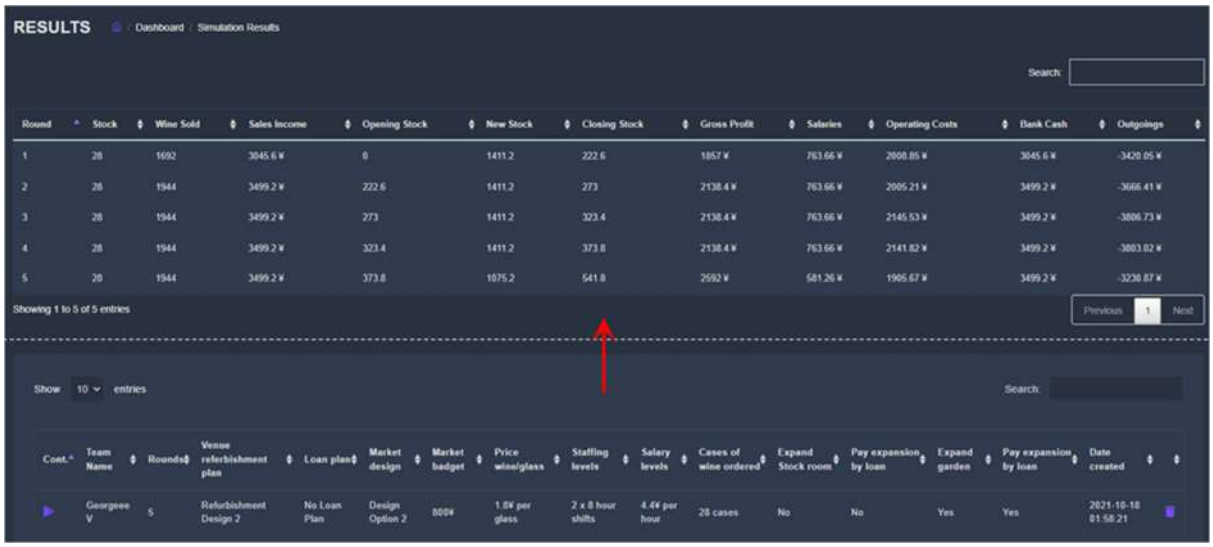


Krok #8

Výsledky jednotlivých pokusů mohou studenti vidět v menu „Výsledky simulací“ a v souhrnu jejich jednotlivých pokusů.

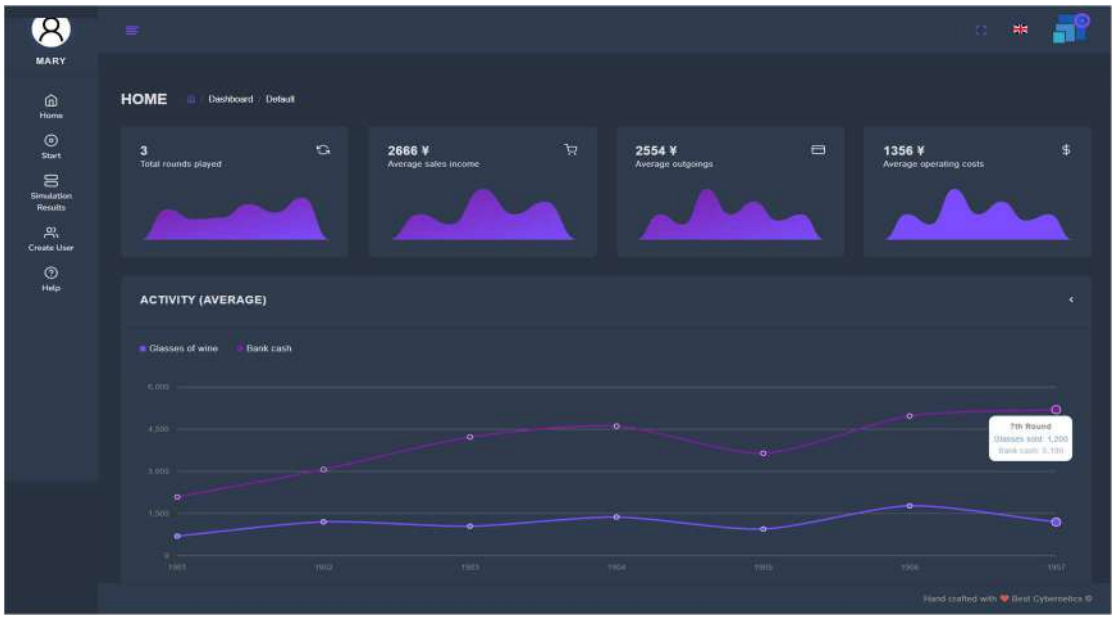
Krok #9

Stačí v tabulce kliknout na jakýkoli ze zvolených pokusů a výsledky jednotlivých kol se zobrazí v horní částí obrazovky.



Krok #10

Výsledky lez zobrazit také jako dynamický rpeort, který umožní jednotlivým výsledků lépe porozumět. Je také snazší výsledky jednotlivých kol mezi sebou porovnávat.



Rozhodovací proměnné

V prvním kole musí účastník učinit 7 rozhodnutí. Prvním z nich je vybrat schéma renovace – to bude viditelné pouze v prvním týdnu. Dalších 6 rozhodujících proměnných se bude zobrazovat i v následujících kolech. Maximální počet kol je 10.

Číslo	Rozhodnutí	Popis / poznámka
1	Plány na předělání baru	1, 2, nebo 3
2	Marketing a rozpočet pro propagaci	Násobky ¥1000 (např. 1K, 2K, 3K)
3	Návrh podoby propagace	Možnost 1, možnost 2 nebo možnost 3
4	Objednávka krabic s vínem	Zadané musí být celé číslo, až do řádu stovek
5	Průměrný počet zaměstnanců	Možné je vybrat pouze celé jednotky nebo poloviny (např. 1 nebo 1.5) POZNÁMKA: 0 nebo 0.5 není možné
6	Úroveň mezd	Minimum je ¥3.0 s násobky 0.1 (e.g. 3.1, 3.2)
7	Cena za sklenici vína	Násobky 0.1 (např. ¥1.2. 1.3)

Poznámka: V závislosti na rozhodnutích přijatých účastníky budou následující fáze vyžadovat učinění dalších rozhodnutí, včetně:

Číslo	Rozhodnutí	Popis / poznámka
8	Splacení kapitálového úvěru	Celé číslo (5 míst)
9	Splacení bankovního úvěru	Y nebo N
10	Zvětšení skladu	Y nebo N
11	Neustálé zlepšování	Celé číslo mezi 0-10 včetně.
12	Rozvoj zahrádky	Y nebo N
13	Diverzifikace do kávy	Y nebo N
14	Diverzifikace do koktejlů	Y nebo N
15	Zásoba kávy	Celé číslo (2 místa)
16	Zásoba koktejlů	Celé číslo (jednotky)
17	Prodejní cena kávy	Násobky ¥0.1 (např. 0.9. 1.0, 1.1)
18	Prodejní cena koktejlů	Násobky ¥0.1 (např. 0.9. 1.0, 1.1)

Dosažení optimálních výsledků

Níže uvedené informace jsou nezbytné pro správné informování účastníků, a zároveň jsou pro vás dobrým vodítkem v případě, že některý z týmů bude potřebovat pomoc.

Číslo	Rozhodovací proměnná	Optimální volba
1	Název baru	Žádný dopad na výsledky
2	Plány na předělání baru	2
3	Marketing a rozpočet pro propagaci	¥700
4	Návrh podoby propagace	Možnost 2
5	Objednávka krabic s vínem	23, 36, 42, 44, 53, 61, 53, 53, 40, 66, poté vždy 53 krabic za týden
6	Průměrný počet zaměstnanců	2, 3, 3.5, 3.5, 4, 4.5, 4.5, 4.5, 3.5, 5.5, poté vždy 4.5 týdně
7	Úroveň mezd	¥4.6 za hodinu (většinu týdnů)
8	Cena za sklenici vína	¥1.80 za skleničku
9	Splacení kapitálového úvěru	Ne
11	Zvětšení skladu	Ne, (Ano, pokud je vybrán plán na předělání baru č. 1)
10	Splacení bankovního úvěru	Ne, (ano pokud ano výše)
12	Neustálé zlepšování	10
13	Rozvoj zahrádky	Ano
10	Splacení bankovního úvěru	Ano
14	Diversifikace do kávy	Ano
16	Zásoba kávy	Ze sedmého týdne:

18	Prodejní cena kávy	¥1.10 za šálek
15	Diverzifikace do koktejlů	Ne
17	Zásoba koktejlů	Žádná. Pokud ano výše, potom 1.0
19	Prodejní cena koktejlů	Žádná. Pokud ano výše, ¥3.70 ta

Další informace k dosažení optimálních výsledků

- **Plány na předělání baru**

Schéma obsahuje místo pro dostatečnou zásobu vína – 72 krabic. Nižší prodejní cena může způsobit větší prodeje, ale snížit ziskovost.

- **Návrh propagace**

Návrh 2 obsahuje veškeré podstatné informace o baru, jako je umístěni a otvírací doba. Samotný vzhled plakátu nemá vliv na výsledek simulace, důležitý je jeho obsah.

- **Skladové zásoby**

Čím blíže je týdenní objednávka k poptávce, tím lépe. Proto je velikost skladu ve schématu 2 optimální.

- **Počet zaměstnanců**

Přibližně 1 zaměstnanec na každých 1000 prodaných drinků (1:500 koktejlů). Větší množství zaměstnanců mlže mít zásadní vliv na zisk.

- **Mzdy zaměstnanců**

Plat ¥3.3 za hodinu by vedl ke ztrátě ¥50 z pokladny za týden (podezření z krádeže) a to se ukáže finančních výkazech. Oproti tomu plat ¥4.6 za hodinu již nepřináší žádné další zákazníky.

- **Prodejní cena**

Růst ceny způsobuje pokles prodejů. Optimální prodej je dosažen při prodejní ceně ¥1.80 za skleničku.

- **Splacení kapitálového úvěru**

Kapitálové splacení bankovního úvěru nad rámec dohodnuté týdenní splátky není dobré rozhodnutí. Z obchodního hlediska je v raných fázích nového podnikání lepší mít hotovost k dispozici pro případ nouze.

- **Program zajištění kvality**

Jedná se o skóre na škále 1 až 10. Skóre nad 7 má pozitivní efekt na prodeje a skóre 10 jej má největší. Skóre pod 7 má negativní efekt, 7 je neutrální.

- **Rozvoj zahrádky**

Zvýšení příjmy z rozvoje zahrádky (15% nárůst) se vyplatí i za cenu zvýšení kapitálových a režijních nákladů a závislosti na počasí.

- **Diverzifikace do kávy / koktejlů**

Příjmy z prodeje kávy se rozhodně vyplatí i za cenu zvýšení kapitálových a režijních nákladů a potřeby rozšířit otevírací dobu. Prodej kávy nemá vliv na prodej vína. Naproti tomu prodej koktejlů nedokáže dostatečně vyvážit pokles prodeje vína (pokles o 10 %) a zvýšenou potřebu času na přípravu koktejlů (2x tak déle oproti vínu).

Přílohy

Průzkum trhu

Provedli jste průzkum trhu jako podporu pro vypracování business plánu. Zejména jste se chtěli dozvědět, jaký je potenciál pro váš podnik v centru města.

ukázal, ze **Blenheim Spa** je ideální místo pro zřízení vinného baru. V současné době se zde nenachází žádná jiná přímá konkurence, pouze vinný bar „**And All that Jazz**“. Jedná se o zavedený podnik s věrnými zákazníky a je vyhlášení pro své jazzové večery.

V místě se nachází další podniky, kde se dá najíst a dát si drink, jako klasické hospody, bistra a restaurace. Ve výzkumu bylo dotázáno 50 lidí. Toto dotazování probíhalo během podvečera večera s cílem zjistit, jaké mají lidé zvyky a zájmy, které se týkají jídla a pití.

Byly položeny tyto otázky:

- **Do jaké věkové skupiny patříte:**
  (a) 18–25; (b) 26–40; (c) 41–55; (d) 56–65; nad 55 let
  - 75 % respondentů patří do skupiny 26–55 let.
- **Pokud by se v Blenheim Spa nacházel tradiční francouzský bar, navštívili byste ho?**
  - Ze skupiny 26–55 let → 40 % řeklo ano
  - 25 % ze skupiny 18–25 let řeklo ano, ale pouze pokud by bar nebyl příliš drahý.
- **Jak často byste tento vinný bar navštívili?**
  - Z těch, kteří řekli v otázce č. 2 odpověděli ano, by velká část bar navštívila 1 měsíčně.
- **Kolik odhadujete, že byste vypili za večer?**
  - Ačkoli se odpovědi na tuto otázku značně lišili, průměr byly 1–2 skleničky za hodinu. Ačkoli se to může zdát jako vysoké číslo, poskytuje to informaci o zvycích potenciálních zákazníků.

Dodatečné informace:

Takovýto typ výzkumu nemusí být úplně spolehlivý, jelikož to, co lidé říkají nemusí reflektovat jejich skutečné chování. Spíše se jedná o orientační výzkum, i když vypadá poměrně slibně.

Odhad poptávky

Průzkum trhu může poskytovat základní údaje o tom, jakou šanci uplatnit se může podobný bar mít. Na základě výsledků lze usuzovat zhruba výši poptávky. Z dotazovaných bylo 75 % ve věkové skupině 26-55 let (56 250 je vzorek z celé populace). Z těchto 30 % uvedlo, že by daný bar navštívili 1x měsíčně a za hodnu vypijí až 2 sklenice vína.

Je důležité si uvědomit, že takovýto průzkum je pouze odhad a nelze na něj 100% spoléhat. Výzkum poukazuje na potenciál až 4000 zákazníku za týden a přináší určitý pohled spotřebu vína. Prostory dovolují maximálně 60 zákazníků najednou. Odhadnutá úroveň spotřeby je 2 skleničky za hodinu, maximálně lze tedy za týden dosáhnou (teoreticky!):

= 60 kapacita x 2 skleničky x 9 hodin x 6 dní = 6480 skleniček vína za týden

Můžeme odvodit následující:

Obsazenost	**Potenciál prodaných skleniček týdne**
Vinný bar, průměrně zaplněný ze 3/4	4860
Vinný bar, průměrně zaplněný z 1/2	3240
Vinný bar, průměrně plný z ¼	1620

Poznámka: během prvních čtyř cyklů, faktor „zavedení podniku“ limituje objem prodejů.

Pravidla/kritéria programu hodnocení kvality

Školitel musí ohodnotit program kvality každého týmu až 10 body za pomocí následující škály:

- 1 – 6 bodů má negativní dopad na prodeje;
- 7 nemá žádný efekt;
- 8 bodů a více má pozitivní dopad na prodeje.

Jeden bod by měl být udělen za každé „rozumné prohlášení“. Jestliže je tým pod 7 body, obdrží poznámky, které jim umožní se zlepšit v následujícím hodnocení.

Příklady hodnocených prohlášení:

Zaměstnanci:

- pravidelné schůzky se zaměstnanci a stanovení postupů pro rozdělování dýšek
- postupy pro řešení pochybení zaměstnanců
- poskytování příležitostí a školení pro zaměstnance, aby věděli o nabízených vínech co nejvíce
- školení o příslušné legislativě

Zákazníci:

- Zavedení postupu pro stížnosti od zákazníků
- Vědět, kdy se omluvit a kdy povolat vedoucího
- Postup pro evidenci objednávek a nakládání s pokladnou

Prostory:

- Pozornost k detailům a důraz na čistotu
- Čerstvé květiny každý den

Víno:

- Pravidelná kontrola skladu
- Jasný proces obsluhy a nakládání s vínem
- Servírování vína správné teploty

Záznam rozhodnutí účastníka (záznam školitele)

Ref	Rozhodnutí	Období											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Volitelné extra hodnocení	
2	Plán na předělání												
3	Rozpočet na propagaci												
4	Návrh propagace												
5	Zásoba vína												
6	Počet zaměstnanců												
7	Mzdy zaměstnanců												
8	Prodejní cena vína												
9	Splacení kapitálového úveru												
11/ 10	Zvětšní skladu/pokud ano, byl poskytnut úvěr?												
12	Program kvality												
13/ 10	Rozšíření zahrádky/ pokud ano, byl poskytnut úvěr?												
14/ 10	Diverzifikace do kávy/ pokud ano, byl poskytnut úvěr?												
16	Zásoby kávy (kg)												
18	Prodejní cena kávy												
15	Diverzifikace do koktejlů												
17	Zásoba koktejlů (balení)												
19	Prodejní cena koktejlů												
	Prodané sklenice vína												
	Zbylá skladová zásoba												
	Provozní zisk												
	Zůstatek na účtu												