

Анализ

Химсики. Команда 4.

- Многие устанавливали цены ниже себестоимости, что приводит к убыткам, следовательно к отрицательному балансу фирмы.
 - Предприниматели не рассчитывали себестоимость одной единицы труда (самым дешевым был трибун 3, но он оказался самым нетрудоустроенным), из-за этого предприниматели несли дополнительные расходы, т.е. они поступали некомпетентно.
 - Игроки неэффективно распределили обязанности в команде, вследствие этого предприниматели совершали меньшее количество сделок, чем могли бы при правильном планировании. Самым эффективным распределением обязанностей (по нашему мнению) добились трибуны, у них были четко распределены обязанности, их деятельность осуществлялась быстро.
 - Многие товары не были произведены из-за нарушения цепи поставок, ошибка одного игрока приводила к краху всей системы.
-

Цены ниже
себестоимости

Нерациональное
распределение
средств на
работников

Распределение
обязанностей

Нарушение цепи
поставок из-за
долгих
расчетов

Следовать
рекомендациям
Сони

Таблица EXCEL, которая
позволит рассчитывать
правильную цену в
короткие сроки.



Цели по SMART.

- Выплата долга по кредиту;
 - Получение прибыли (положительного баланса) за игровой год за счет продажи продукции
Мы хотим заработать минимум 10.000.000 на фирму;
 - Максимизация прибыли
По возможности добиваться большей прибыли;
 - Победа команды.
-



Бизнес план

Анализ рынка и целевая аудитория

В нашей команде три производства: с/х, мясомолочный комбинат, ткани и кожа.

- Мясомолочный комбинат производство.

Потенциальные потребители: трибуны, пищевая промышленность (firm3, firm14).

Потенциальные поставщики: с/х (firm24, firm6, firm17), химическая промышленность (firm32, firm10), электроэнергия (TNC).

- Сельское хозяйство.

Потенциальные потребители: мелькомбинаты (firm4, firm22) химическая промышленность, производство ткани и кожи (firm27, firm9), хлебобулочные и кондитерские изделия (firm14, firm3)

Потенциальные поставщики: мелькомбинаты (firm4, firm22), химическая промышленность (firm32, firm10), электроэнергия (TNC).

- Производство ткани и кожи.

Потенциальные потребители: производство обуви (firm18, firm7, firm25), производство одежды (firm26, firm8), производство мебели (firm11, firm29).

Потенциальные поставщики: с/х (firm24, firm6, firm17), химическая промышленность (firm32, firm10), электроэнергия (TNC).

Мы решили, что для эффективного распределения обязанностей нужно распределить некоторые товары между предпринимателями, в таком случае им будет проще рассчитывать, что нужно произвести и фирмы-сотрудники будут знать к кому обратиться. Например, в наше мясомолочном производстве мы планируем производить сливочное масло.

Продукция

- Зерно, семена, подсолнечник;
- Овощи;
- Картофель;
- Сахарная свекла;
- Молоко;
- Свинина, говядина, материал для кожи, животные жиры;
- Яйца;
- мех, шерсть;
- Хлопок;
- Хлопковая ткань;
- Синтетическая ткань;
- Подкладочная ткань;

Организационный план

1. Анализ рынка;
 2. Берем кредит;
 3. Рассчитать величину кредита;
 4. Производим часть продукции для того, чтобы покрыть кредит и получить средства на дальнейшую работу;
 5. Выплачиваем кредит;
 6. Производим продукцию дальше (в таком размере, сколько закажут).
 7. Получение максимальной прибыли.
-

Функциональный план

Каждый человек в команде отвечает за свое предприятие.
