

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Команда 1

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ В КОМАНДЕ



Игровое поле микроэкономии.

Сферы управления и их связь (закупки,
производство, продажи, финансы, НИК,
маркетинг и тд.)

СТРАТЕГИЯ

- Наша команда стремилась к реализации товара по ценам меньше средней рыночной на 5-10 % для улучшения конкурентоспособности продукта.
- Как следствие, старались определить среднюю рыночную цену с максимальной точностью.
- В то же время отказались от политики «крайних цен» для повышения стабильности производства.
- При этом мы стремились к превосходству над другими командами в НИР, т.к. мы не хотели принимать участия в гонке бюджетов в сфере маркетинга.
- Стремилась к постепенному наращиванию объемов производства, при этом старались не перегружать оборудование и персонал.
- Не стремились к доминированию на рынке сервиса, т.к. из-за ряда ошибок нуждались в средствах для стабилизации процесса производства основного продукта, но при этом старались удерживать за собой достаточную долю рынка по предоставлению услуг ремонта для получения дополнительной прибыли.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

- Успешная реализация запланированной стратегии относительно цен на основной товар, но цены на «сервис» колебались.
- Добились превосходства в НИР, но не смогли избежать неоправданных расходов на рекламу продукта.
- Не смогли стабилизировать ситуацию с мощностью производства и загруженностью персонала.
- Не всегда могли предсказать ситуацию на рынке, влезли в кредит.
- Продажа качественных товаров и комплектующих за сравнительно среднюю цену

КЛЮЧЕВЫЕ ОШИБКИ

- В начале игры забыли про текучку кадров, что привело к сильной перегрузке персонала
- Неоправданно сильно расширили производство во время кризиса, из-за чего компания понесла незапланированные убытки.
- Не смогли удержать ситуацию с продавцами на одном уровне, в следствие чего не удовлетворяли запросы потребителей.

ПРОГНОЗ НА ПОСЛЕДНИЙ ПЕРИОД

- Ожидаем спад продаж велосипедов на 20-30 % из-за окончания сезона.
- Считаем, что рынок услуг ремонта будет лихорадить: цены и себестоимость вырастут, возможно, себестоимость будет выше, чем цены на сервис; уменьшится количество потребителей.
- Предполагаем изменение баланса сил на рынке.
- Надеемся на сохранение нашей командой устойчивого среднего положения.
- Предполагаем, что будем в числе лидеров.

ИТОГИ ИЛИ ТО, ЧТО МЫ УЗНАЛИ

- Получили опыт работы в условиях острой нехватки времени.
- Улучшили свои коммуникативные способности: к концу игры споры о принятии решений стали более активными и аргументированными.
- Узнали больше о том, как устроена рыночная система

Итоги и пожелания

- Хотелось бы поближе познакомиться с факторами, влияющими на успешность производства.
- Так же хотелось бы более глубоко вникнуть в сам рыночный механизм, понять взаимосвязь различных секторов рынка.
- Очень понравилась игра, хотим принимать участие в аналогичных бизнес - играх.
- А также благодарим организаторов и хотим пожелать всем удачи.

НАД ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ РАБОТАЛИ (И КТО
НЕ РАБОТАЛ НАПИАТЬ ТОЖЕ):