

# REVAS

Lekcje Online



## Check Lista – Runda 1

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

### Zadania do wykonania:

- 1. Nazwa firmy** - podanie nazwy firmy oraz wstawienie loga firmy
- 2. Misja firmy** - podanie misji firmy
- 3. Zasady zespołu** - wybór zasad zespołu
- 4. Przydział ról** – podział odpowiedzialności za poszczególne elementy między członków zespołu
- 5. Oferta** – wybór usług, które zespół chce świadczyć oraz prognoza popytu na miesiąc. Maksymalnie wybieramy 3 usługi, które będą sprzedawane dopiero w rundzie 2, gdy będziemy przygotowani na świadczenie usług tzn. kupimy odpowiedni sprzęt i zasoby oraz zatrudnimy pracowników. Zakupu sprzętu i zasobów oraz zatrudnienia pracowników dokonujemy w rundzie 2.

Prognozowany popyt na miesiąc= popyt roczny/12\*wskaźnik sezonowości

- 5. Inwestycje/Stanowiska** – wybór liczby stanowisk. Stanowiska uruchamiają się z rundowym opóźnieniem tj. jeżeli wybiorę stanowisko w rundzie 1, dostępne ono będzie w rundzie 2 i dopiero wtedy będę mógł zatrudniać pracowników na stanowisko, kupić sprzęt.

Liczba stanowisk będzie uzależniona od prognozowanego popytu oraz liczby roboczogodzin potrzebnych do zrealizowania usługi. **SPRAWDZIĆ**. W firmie musi być minimum 1 stanowisko.

### Przykład:

	Usługa 1	Usługa 2	Usługa 3
Prognozowany popyt	20	15	20
Liczba roboczogodzin potrzebna do zrealizowania usługi	1	2	1
Liczba roboczogodzin	20	30	20
		Suma roboczogodzin	70

**Miesięczna liczba roboczogodzin pracownika, sprzętu oraz stanowiska wynosi 160 (średnio 8 godzin dziennie x 5 dni w tygodniu x 4 tygodnie)**

- 6. Finanse/Bank** – wybieramy bank, który będzie nas obsługiwać
- 7. Finanse/Biurow rachunkowe** – wybieramy biuro rachunkowe oraz pakiet w ramach którego będziemy dokonywać opłat (liczba dokumentów do zaksięgowania w miesiącu)
- 8. Lista błędów** – system wyświetla błędy techniczne tzn. informacje, że dana decyzja nie została podjęta technicznie. System nie sprawdza na tym etapie poprawności merytorycznej decyzji.
- 9. Wyślij decyzje** – wysłanie decyzji powoduje poinformowanie administratora szkolenia, że wszystkie decyzje danej rundy zostały podjęte i można przenosić symulację do kolejnej rundy.



## Check Lista – Runda 2

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

UWAGA! Pierwsze wyniki pojawią się dopiero w rundzie nr 3.

### Zadania do wykonania:

- 1. Oferta** – wybór usług, które zespół chce świadczyć w bieżącym miesiącu oraz prognoza popytu na miesiąc. Jeżeli nie chcemy dokonywać zmian w prognozie z poprzedniej rundy pozostawiamy decyzje bez zmian.
2. Prognozowany popyt na miesiąc =  $\text{popyt roczny} / 12 * \text{wskaźnik sezonowości}$
- 3. Inwestycje/Stanowiska** – wybór liczby stanowisk. Liczba stanowisk jest uzależniona od prognozowanego popytu oraz liczby roboczogodzin potrzebnych do zrealizowania wszystkich usług. Sprawdzamy czy liczba stanowisk zakupiona w poprzedniej rundzie będzie wystarczająca na kolejną rundę tzn. jeśli przewidujemy zatrudnienie w kolejnej rundzie, stanowisko musi być przygotowane minimum rundę wcześniej.
- 4. Inwestycje/Sprzęt** – zakup sprzętu potrzebnego do zrealizowania usług. Sprzęt można kupić na 3 różnych poziomach jakości.
- 5. HR/Zatrudnienie** – zatrudnienie pracowników potrzebnych do realizacji wybranych usług (rodzaj i liczba pracowników zależy od wybranych usług oraz liczby roboczogodzin potrzebnych do zrealizowania wszystkich usług)
- 6. Dostawcy** – zakup zasobów potrzebnych do zrealizowania usług. Zasoby można kupić na 3 różnych poziomach jakości.
- 7. Sprzedaż** – ustalenie cen, ewentualnych rabatów i marż na zasoby (marże tylko w symulacji Warsztat Samochodowy oraz Serwis IT).
- 8. Finanse/KPiR** – możliwość sprawdzenia Książki Przychodów i Rozchodów
- 9. Finanse/Bank** – możliwość zmiany banku i/lub sprawdzenia historii w banku, założenia lokaty czy zaciągnięcia kredytu



## Check Lista – Runda 3

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

**UWAGA: W rundzie 3 pojawiają się pierwsze wyniki, stąd też na początku należy dokonać dokładnej analizy, zdefiniować problemy/wyzwania, a następnie dokonać korekty swoich poprzednich działań. Każda podjęta w poprzedniej rundzie decyzja posiada zakładkę WYNIKI, którą można przeanalizować.**

### Zadania do wykonania:

- 1. Oferta** – wybór usług, które zespół chce świadczyć oraz prognoza popytu na miesiąc. W rundzie 3 powinno się dokonać nowej prognozy na dotychczasowe usługi ze względu na sezonowość oraz wyniki z rundy poprzedniej. Ponadto istnieje możliwość uruchomienia kolejnych maksymalnie 3 usług.
- 2. Inwestycje/Stanowiska** – wybór liczby stanowisk. Liczba stanowisk jest uzależniona od prognozowanego popytu oraz liczby roboczogodzin potrzebnych do zrealizowania wszystkich usług. Sprawdzamy czy liczba stanowisk zakupiona w poprzednich rundach będzie wystarczająca na kolejną rundę.
- 3. Inwestycje/Sprzęt** – zakup sprzętu potrzebnego do zrealizowania usług, oczywiście jeżeli jest taka potrzeba. Sprzęt zakupiony w poprzedniej rundzie jest nadal do naszej dyspozycji. Zakupu sprzętu dokonujemy jeśli do świadczenia nowych usług potrzebny jest nowy rodzaj sprzętu lub gdy posiadany dotychczas sprzęt nie wystarczy do obsłużenia wszystkich klientów na usługi w rundzie bieżącej.
- 4. HR/Zatrudnienie** – zatrudnienie pracowników, oczywiście jeżeli jest taka potrzeba. Pracownicy zatrudnieni w poprzedniej rundzie nadal są do naszej dyspozycji.
- 5. HR/Udogodnienia** – zakup udogodnień pracowniczych, które mają wpływ na ich zadowolenie.
- 6. Dostawcy** – zakup zasobów potrzebnych do zrealizowania usług. Należy pamiętać, że w przypadku symulacji Warsztat samochodowy i Serwis IT niektóre zasoby mogły nie zostać w pełni wykorzystane w poprzedniej rundzie, więc należy dokonać zakupu pomniejszonego o zapas, który pozostał na magazynie.
- 7. Sprzedaż** – ustalenie cen, ewentualnych rabatów i marż na zasoby (marże tylko w symulacji Warsztat Samochodowy oraz Serwis IT).
- 8. Finanse/KPiR** – możliwość sprawdzenia Książki Przychodów i Rozchodów
- 9. Finanse/Bank** – możliwość zmiany banku i/lub sprawdzenia historii w banku, założenia lokaty czy zaciągnięcia kredytu.



## Check Lista – Runda 4

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

### **UWAGA:**

Wszystkie decyzje należy podjąć technicznie tak samo jak w rundach poprzednich tj. Oferta, Sprzęt, Stanowiska, Zatrudnienie, Dostawcy, Sprzedaż. Merytorycznie natomiast decyzje powinny być dostosowywane w zależności od wyników firmy.

### **Zadania do wykonania (nowe elementy):**

- 1. Inwestycje/Wyposażenie** – możliwość zakupu dodatkowego wyposażenia, które będzie wpływało na zadowolenie klientów.



## Check Lista – Runda 5

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

### **UWAGA:**

Wszystkie decyzje należy podjąć technicznie tak samo jak w rundach poprzednich tj. Oferta, Sprzęt, Stanowiska, Zatrudnienie, Dostawcy, Sprzedaż. Merytorycznie natomiast decyzje powinny być dostosowywane w zależności od wyników firmy.

### **Zadania do wykonania (nowe elementy):**

- 1. Marketing/Marketing tradycyjny** – możliwość zainwestowania środków w reklamę w prasie, radio, na ulotkach czy billboardach.



## Check Lista – Runda 6

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

### **UWAGA:**

Wszystkie decyzje należy podjąć technicznie tak samo jak w rundach poprzednich tj. Oferta, Sprzęt, Stanowiska, Zatrudnienie, Dostawcy, Sprzedaż. Merytorycznie natomiast decyzje powinny być dostosowywane w zależności od wyników firmy.

### **Zadania do wykonania (nowe elementy):**

- 1. Marketing/Marketing internetowy** – możliwość zainwestowania środków finansowych w reklamę internetową.



## Check Lista – Runda 7

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

### **UWAGA:**

Wszystkie decyzje należy podjąć technicznie tak samo jak w rundach poprzednich tj. Oferta, Sprzęt, Stanowiska, Zatrudnienie, Dostawcy, Sprzedaż. Merytorycznie natomiast decyzje powinny być dostosowywane w zależności od wyników firmy.

### **Zadania do wykonania (nowe elementy):**

- 1. HR/Szkolenie pracowników** – możliwość zainwestowania w szkolenie pracowników, które będzie miało przełożenie na wzrost zadowolenia pracowników, gdyż będą czuli się ważni dla firmy.





## Check Lista – Runda 8

Logowanie do symulacji odbywa się na stronie [www.revas.pl](http://www.revas.pl)  
Materiały szkoleniowe znajdują się na stronie [www.revas.pl/lekcjeonline](http://www.revas.pl/lekcjeonline)

### **UWAGA:**

Wszystkie decyzje należy podjąć technicznie tak samo jak w rundach poprzednich tj. Oferta, Sprzęt, Stanowiska, Zatrudnienie, Dostawcy, Sprzedaż. Merytorycznie natomiast decyzje powinny być dostosowywane w zależności od wyników firmy.

### **Zadania do wykonania (nowe elementy):**

#### **1. Brak nowych elementów**



## Chcesz dowiedzieć się więcej?

Skontaktuj się ze mną

### Wojciech Pitura

Pomagam wdrażać symulacje

E-mail  
**wpitura@revas.pl**

Telefon  
**(48) 502 419 206**

