

Instrukcja obsługi symulacji

Agencja eventowa

WERSJA DLA SZKÓŁ

Spis treści

WPROWADZENIE

O grze

Obsługa gry

Podgląd poprzednich rund

Przydatne materiały

RUNDA 1-ORGANIZACJA WIRTUALNEJ FIRMY

Nazwa firmy

Misja firmy

Zasady zespołu

Przydział ról

Oferta

Inwestycje - Stanowiska

Finanse - Bank

Finanse - Biuro rachunkowe

Lista błędów

Wyślij decyzje

RUNDA 2 - ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA

Raport

Finanse – Raport finansowy

Finanse - Księga przychodów i rozchodów (KPiR) / Wyniki

Finanse – Bank / Wyniki

Inwestycje – Stanowiska / Wyniki

Nowe decyzje

Oferta

Inwestycje – Stanowiska

Inwestycje – Sprzęt

HR – Zatrudnienie

Dostawcy

Sprzedaż

Finanse - Bank

Finanse - Biuro rachunkowe

RUNDA 3 - ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

Przegląd najważniejszych wyników

Karta wyników

Sprzedaż / Wyniki

Dostawcy / Wyniki

HR - Zatrudnienie / Wyniki

Inwestycje - Sprzęt / Wyniki

Nowe decyzje

Oferta

HR – Udogodnienia

RUNDA 4 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

Skumulowana karta wyników

Inwestycje – Wyposażenie

RUNDA 5 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

Marketing – tradycyjny

RUNDA 6 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

Marketing tradycyjny/Wyniki

Marketing – internetowy

RUNDA 7 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

HR – Szkolenia

RUNDY 8-12 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA

WPROWADZENIE

O grze

Wyobrażałeś sobie kiedyś jak to jest prowadzić własną firmę? Symulacja biznesowa pozwoli Ci wczuć się w rolę przedsiębiorcy. Twoim zadaniem będzie zaplanowanie oferty dla Twojej firmy, a następnie wyposażenie jej w niezbędne stanowiska i sprzęty, zatrudnienie odpowiednich pracowników i zabezpieczenie zasobów potrzebnych do wybranych usług. Żeby przyciągnąć klientów, potrzebna będzie starannie dobrana reklama w mediach tradycyjnych, a także w Internecie. Jeszcze tylko ustalenie cen i można zaczynać sprzedaż!

Prowadzona przez Ciebie firma będzie działać na rynku razem z innymi firmami stworzonymi przez pozostałych uczestników gry. Będziesz konkurować o klientów m.in. jakością swoich usług oraz ceną. Twoje decyzje będą miały wpływ na wyniki Twoich konkurentów i odwrotnie. Jeśli przykładowo Twój konkurent obniży cenę, przyjdzie do niego więcej klientów. A jeśli Ty podniesiesz jakość swoich usług, możesz się spodziewać, że do Ciebie przyjdzie więcej klientów.

Gra ma strukturę turową (rundową). Jedna runda działalności odpowiada 1 miesiącowi. Będziesz prowadzić swoją firmę przez 12 miesięcy. Ważne jest zwracanie uwagi na miesiące, ponieważ część usług cechuje się sezonowością i trzeba się odpowiednio przygotowywać na miesiące, w których następuje kumulacja.

Po każdej rundzie (miesiącu) otrzymasz wyniki swoich decyzji. Pokażą one szczegółowo co się wydarzyło w poprzednim miesiącu, m.in. ilu przyszło do Ciebie klientów, ilu z nich udało Ci się obsłużyć, jakie były Twoje przychody i koszty, jaki masz stan konta itp. Wyniki te musisz dokładnie przeanalizować, żeby wprowadzić zmiany na kolejny miesiąc. Np. jeśli przyszło do Ciebie mniej klientów na daną usługę niż planowałeś, być może trzeba obniżyć cenę lub popracować nad poprawą jakości.

Obsługa gry

Gra posiada następujące zakładki:

- oferta
- inwestycje
 - stanowiska
 - sprzęt
 - wyposażenie
- hr
 - zatrudnienie
 - szkolenia
 - udogodnienia
- dostawcy
- marketing
 - reklama tradycyjna

- marketing internetowy
- sprzedaż
- finanse
 - raport finansowy
 - księga przychodów i rozchodów (KPiR)
 - bank
 - biuro rachunkowe
- karta wyników
- lista błędów

Większość zakładek podzielona jest na sekcje **Decyzje** i **Wyniki**.

The screenshot shows a dashboard with a navigation bar at the top containing icons and labels for: KARTA WYNIKÓW, OFERTA, INWESTYCJE, HR, DOSTAWCY, SPRZEDAŻ, FINANSE, LISTA BŁĘDÓW, and WYŚLIJ DECYZJE. Below this, a secondary bar shows 'OFERTA' and 'KWIECIEŃ (RUNDA NR 4)'. The 'DECYZJE' tab is highlighted with a blue circle. A message below reads: 'WYBIERZ USŁUGI, KTÓRE CHCESZ ŚWIADCZYĆ W TWOJEJ FIRMIE I OKREŚL ICH POPYT MIESIĘCZNY. W KĄDZEJ RUNDZIE BĘDZIE MOŻNA URUCHAMIAĆ MAKSYMALNIE 3 NOWE USŁUGI.' The main content area is titled 'SPOTKANIA INTEGRACYJNE' and displays three service cards:

Service Name	Group Size	Annual Demand	Preferred Price	Working Hours	Forecasted Demand
ESCAPE ROOM	DLA GRUPY 5 OSÓB	720	150 PLN	2 H	35
PAINTBALL	DLA GRUPY 20 OSÓB	240	1 800 PLN	2 H	15
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER	DLA GRUPY 20 OSÓB	180	620 PLN	1.5 H	10

W zakładkach *Decyzje* znajdują się wszystkie kwestie, o których musisz zdecydować w danej rundzie. Do podejmowania decyzji wykorzystaj informacje zawarte w zakładce *Wyniki*, która zawiera podsumowanie najważniejszych rzeczy, które wydarzyły się w poprzednim miesiącu.

W zakładce KPiR wyświetlane są tylko wyniki. W tym miejscu nie podejmujesz żadnych decyzji.

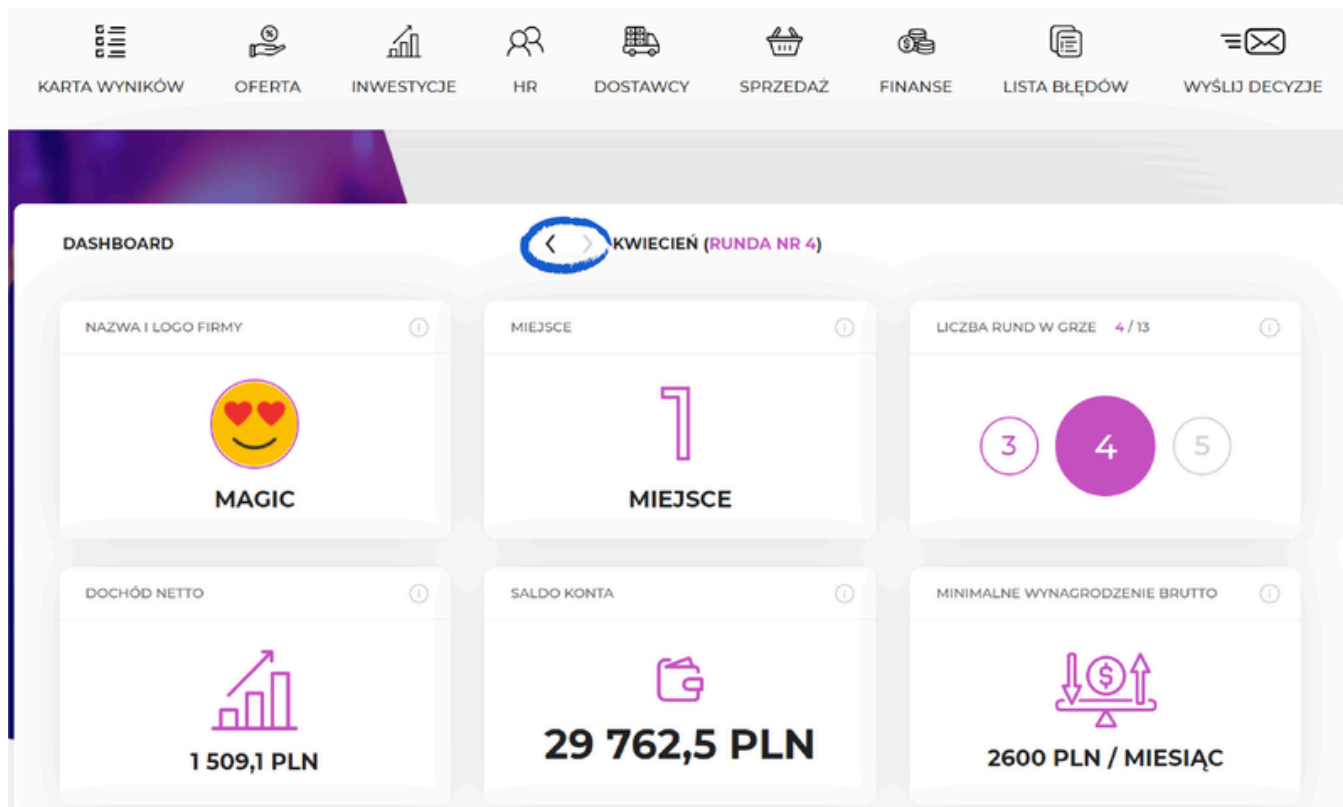
W tej instrukcji znajdziesz omówienie wszystkich zakładek wraz z przykładami obliczeń, które pomogą zobrazować sytuację i jak najlepiej zrozumieć decyzje, które musisz podjąć.

Podgląd poprzednich rund

W każdej rundzie masz możliwość podglądu decyzji, które podjąłeś w rundach poprzednich. Nie masz oczywiście możliwości ich edytowania, możesz jednak sprawdzić np. ceny swoich usług, liczbę zamówionych zasobów itp.



Żeby podejrzeć decyzje z poprzednich rund, skorzystaj z przycisków obok nazwy miesiąca.



Przydatne materiały

Jeśli w czasie gry będziesz potrzebować informacji dot. poszczególnych danych, wyników czy decyzji, to możesz skorzystać z materiałów pomocniczych:

- podpowiedzi dot. poszczególnych informacji oraz decyzji znajdujących się pod symbolem "i",
- wideoinstrukcji dot. poszczególnych rund znajdujących się na panelu bocznym po lewej stronie ekranu,
- instrukcji obsługi symulacji znajdujących się na panelu bocznym po lewej stronie ekranu.

DASHBOARD

< > STYCZEŃ (RUNDA NR 1)

NAZWA I LOGO FIRMY

LOGO

ZESPÓŁ 1

MIEJSCE

RANKING DOSTĘPNY
OD RUNDY 3

LICZBA RUND W GRZE 1/13

1

2

DOCHÓD NETTO



0 PLN

SALDO KONTA



40 000 PLN

MINIMALNE WYNAGRODZENIE BRUTTO



2600 PLN / MIESIĄC

RUNDA 1 - ORGANIZACJA WIRTUALNEJ FIRMY

Pierwsza runda przeznaczona jest na organizację firmy. Na początku trzeba określić nazwę firmy i jej misję. Jeśli będziesz prowadzić firmę wraz ze współnikami, musisz ustalić jakie będą zasady wspólnego podejmowania decyzji oraz podzielić się odpowiedzialnością za poszczególne aspekty działalności Twojego przedsiębiorstwa.

Na rozpoczęcie działalności udało Ci się zebrać kwotę 40 000 PLN. Te środki pozwolą Ci rozwinąć skrzydła na początkowym etapie, ale pamiętaj, że powinieneś jak najszybciej zacząć generować przychody, które posłużą do finansowania bieżącej działalności.



Runda pierwsza służy do organizacji firmy, planowania i inwestycji. W tej rundzie nie będziesz jeszcze sprzedawać swoich usług. Twoim zadaniem będzie zaplanowanie oferty i przyszłego zatrudnienia, po to, by przygotować odpowiednią liczbę stanowisk pracy dla pracowników.



Decyzje rundy pierwszej nie są oceniane w karcie wyników.

Nazwa firmy

Wybierz nazwę dla swojej firmy. Będzie to nazwa, którą będziesz posługiwać się przez cały czas trwania symulacji, więc postaraj się, aby wyróżniała się na tle konkurencji. Możesz również dodać logo firmy, żeby również graficznie przedstawić swoją firmę. Pomocniczo podane zostały nazwy przykładowych firm, które działają na rynku.



Żeby dodać nazwę firmy wpisz w białym polu w miejsce napisu „Zespół 1” swoją nazwę i kliknij przycisk ‘Zapisz’. Klikając w obrazek ‘Logo firmy’ możesz dodać dowolny obrazek ze swojego dysku jako logo Twojej firmy.



NAZWA FIRMY



STYCZEŃ (RUNDA NR 1)

DECYZJE

WPROWADŹ NAZWĘ I LOGO TWOJEJ FIRMY.

PRZYKŁADOWE NAZWY

EVENT HOUSE

HIGHLEVEL

QRKA ENTERTAINMENT

SILVER PLATE

PODAJ DANE FIRMY

ZESPÓŁ 1

ZAPISZ



Misja firmy

Misja firmy określa cel jej istnienia na rynku oraz rolę organizacji w szerszym otoczeniu. Zapoznaj się z przykładami misji różnych firm i przygotuj własną misję, które określi kierunek działania całej organizacji, koncepcję biznesu, jej rolę i sens istnienia.



Żeby dodać misję firmy wpisz treść misji w białym polu i kliknij przycisk 'Zapisz'.

Zasady zespołu

Jeśli prowadzisz swoją firmę razem ze współnikami, musisz uzgodnić zasady działania Waszego zespołu. Określcie na początku w jaki sposób będą podejmowane kluczowe decyzje, czego oczekujecie od siebie i w jaki sposób chcecie zorganizować swoją pracę.

☑ x ZASADY ZESPOŁU < > STYCZEŃ (RUNDA NR 1) DECYZJE

📘 OKREŚL ZASADY W TWOIM ZESPOLE.

WSZYSTKIE DECYZJE POWINNY ZOSTAĆ PODJĘTE PRZEZ PREZESA WYBRANO	WSZYSTKIE DECYZJE POWINNY ZOSTAĆ PODJĘTE PRZEZ CAŁY ZESPÓŁ JEDNOGŁOŚNIE WYBIERZ	WSZYSTKIE DECYZJE POWINNY ZOSTAĆ PODJĘTE PRZEZ CAŁY ZESPÓŁ WIĘKSZOŚCIĄ GŁOSÓW WYBIERZ
OBECNOŚĆ NA WSZYSTKICH SPOTKANIACH ZESPOŁU JEST OBOWIĄZKOWA, CHYBA ŻE CZŁONEK ZESPOŁU WCZEŚNIEJ ZGŁOSI SWOJĄ NIEOBECNOŚĆ WYBRANO	CZŁONKOWIE ZESPOŁU PRZYCHODZĄ NA SPOTKANIA PUNKTUALNIE WYBRANO	CZŁONKOWIE ZESPOŁU PRZYCHODZĄ NA SPOTKANIA PRZYGOTOWANI MERYTORYCZNIE WYBRANO



Wybierzcie zasady zespołu, które chcesz, żeby były przestrzegane. Nie ma określonej liczby zasad, które musicie wybrać.

Przydział ról

Zarządzanie firmą wymaga podejmowania decyzji i monitorowania wyników w różnych obszarach działalności takich jak marketing, finanse, inwestycje, dostawy itp. Jako zespół na pewno macie różne kompetencje i zainteresowania, więc uwzględnijcie je dzieląc się odpowiedzialnością za poszczególne dziedziny. Możecie dla każdego członka zespołu wybrać dowolną liczbę ról. Nie wszystkie muszą zostać wykorzystane. Wybór ról nie ma wpływu na wyniki gry.



Każdemu członkowi zespołu wybierzcie dział lub działy, za które będzie odpowiadać.

Oferta

Rozpocznij decyzje dot. swojej firmy od zaplanowania usług, jakie chcesz oferować swoim klientom. W pierwszej rundzie masz możliwość wybrania 3 usług podstawowych, a ich wachlarz będzie można rozszerzać w każdej kolejnej rundzie.



W pierwszej rundzie nie będziesz jeszcze sprzedawać swoich usług. Służy ona planowaniu i inwestycjom. Twoim zadaniem będzie oszacowanie popytu na rundę 2 i na tej podstawie obliczenie ilu potrzebujesz pracowników. Dzięki temu będziesz wiedzieć jakie poczynić inwestycje tzn. ile przygotować stanowisk dla pracowników.

OFERTA < > STYCZEŃ (RUNDA NR 1) DECYZJE

1 WYBIERZ USŁUGI, KTÓRE CHCESZ ŚWIADCZYĆ W TWOJEJ FIRMIE I OKREŚL ICH POPYT MIESIĘCZNY. W KAŻDEJ RUNDZIE BĘDZIE MOŻNA URUCHAMIAĆ MAKSYMALNIE 3 NOWE USŁUGI.

SPOTKANIA INTEGRACYJNE

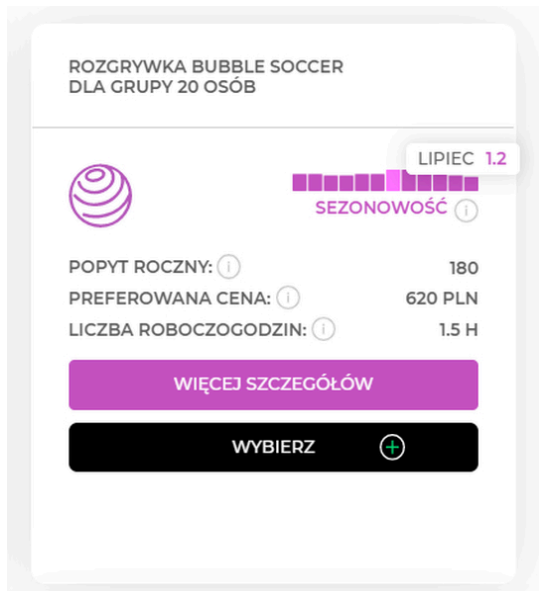
USŁUGA	SEZONOWOŚĆ	POPYT ROCZNY	PREFEROWANA CENA	LICZBA ROBOCZOGODZIN
ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB	[Bar chart]	720	150 PLN	2 H
PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB	[Bar chart]	240	1 800 PLN	2 H
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER DLA GRUPY 20 OSÓB	[Bar chart]	180	620 PLN	1.5 H

W zakładce Oferta znajdziesz listę usług, które są w tym momencie dla Ciebie dostępne. Usługi różnią się między sobą **popytem rocznym**, czyli liczbą klientów, których możesz się spodziewać w ciągu roku, **sezonowością**, **czasem realizacji** oraz **wymaganym sprzętem, pracownikami** oraz **zasobami**.



Przykład

Przeanalizujmy usługę **Bubble soccer**



Popyt roczny wynosi 180 co oznacza, że w ciągu roku możesz się spodziewać 180 klientów, którzy będą potrzebowali takiej usługi. Jeśli podzielimy roczny popyt przez 12 otrzymamy średniomiesięczny popyt. Możemy się spodziewać, że jest to usługa, która podlega pewnej sezonowości, więc zawsze zwracaj uwagę na wskaźnik sezonowości w bieżącym miesiącu. Przykładowo, w lipcu możesz oczekiwać mniej więcej 18 klientów na Bubble soccer. Skąd wzięła się ta liczba? Skorzystaj z poniższego wzoru:



$$\text{Prognozowana liczba klientów w miesiącu X} = \frac{\text{popyt roczny (z zakładki Oferta)}}{12} * \text{wskaźnik sezonowości w miesiącu X (z wykresu)}$$

180 (popyt roczny) / 12 miesięcy x $1,2$ (sezonowość w lipcu) = **18** klientów (liczba prognozowanych klientów).

Preferowana cena na rynku za tego typu usługę wynosi 620 zł, co oznacza, iż klienci spodziewają się ceny oscylującej wokół tej kwoty. Możesz ustalić swoją cenę wyżej lub niżej. Pamiętaj jednak, że za wysoką ceną powinna iść wysoka jakość, która uzasadni wyższą cenę, a zniżenie ceny może spowodować, że będziesz odnosić straty na danej usłudze. Ponadto, swoje ceny powinieneś również regularnie porównywać z konkurencją.

Liczba roboczogodzin pokazuje czas potrzebny do realizacji usługi. W tym przypadku potrzebujesz średnio 1,2 roboczogodziny, żeby obsłużyć 1 klienta.

Po wejściu w „**Więcej szczegółów**” masz dostęp do informacji nt. wszystkiego, co będzie Ci potrzebne do wykonania danej usługi (sprzęt, pracownicy, zasoby).

NAZWA SPRZĘTU	ZAPOTRZEBOWANIE	ŚREDNIA CENA SPRZĘTU ☆☆☆	ŚREDNIA CENA SPRZĘTU ☆☆☆	ŚREDNIA CENA SPRZĘTU ☆☆☆
BIURKO	100 %	105	150	210
DRUKARKA	100 %	700	1 000	1 500
FOTEL	100 %	100	120	150
TELEFON	100 %	100	150	200
ZESTAW KOMPUTEROWY	100 %	1 750	2 500	3 500

Sprzęt. Do wykonania usługi bubble soccer potrzebujesz 5 sprzętów. Jest to sprzęt potrzebny Twojemu pracownikowi, który będzie obsługiwał tą usługę. Jest to biurko, drukarka, fotel, telefon oraz zestaw komputerowy. Zapotrzebowanie na sprzęt powie Ci ile czasu każdy z tych sprzętów będzie Ci potrzebny w czasie wykonywania usługi, czyli 1,5 roboczogodziny. Np. zestaw komputerowy ma wydajność 100% co oznacza, że potrzebujesz go przez całe 1,5 roboczogodziny i nie ma możliwości, by inny pracownik firmy skorzystał z niego w tym samym czasie. Jeśli sprzęt będzie miał niższą wydajność, oznacza to, że pracownicy mogą się nim dzielić, ponieważ nie jest potrzebny przez cały czas świadczenia usługi, a np. tylko przez 10% tego czasu. Każdy ze sprzętów oferowany jest przez producentów na 3 poziomach jakości – podstawowym (☆), standard (☆☆) i premium (☆☆☆). Im wyższa jakość, tym wyższa cena sprzętu, ale Twoi pracownicy będą bardziej zadowoleni pracując na sprzęcie wysokiej jakości, który jest bardziej ergonomiczny i niezawodny. Każdy sprzęt może oprócz kosztów zakupu generować również koszty utrzymania np. w przypadku drukarki niskiej jakości cena początkowa wynosi 700 zł, jednak co miesiąc trzeba płacić za serwis i wymianę tonerów 100 zł. Informacje nt. kosztów utrzymania sprzętu można znaleźć w zakładce Sprzęt (po kliknięciu w przycisk 'Kup sprzęt').

Pracownicy. Do wykonania usługi bubble soccer musisz zatrudnić w swojej firmie Event managera ds. imprez krajowych. Z zakładki Pracownicy dowiesz się jakie jest minimalne wynagrodzenie takiego pracownika, jego zaangażowanie w realizację danej usługi oraz średnie wynagrodzenie na rynku w zależności od doświadczenia pracownika (np. młodszy specjalista (☆), specjalista (☆☆), starszy specjalista (☆☆☆)).

Zasoby. Do wykonania usługi bubble soccer potrzebujesz tylko 5 zasobów tj. dmuchanej kuli, instruktora bubble soccer, miejsca rozgrywki, piłki do gry oraz przenośnych bramek. W tabeli pokazane są średnie ceny wymaganych zasobów w zależności od jakości. Pamiętaj, że dokładne ceny znajdziesz w zakładce Dostawcy.



W pierwszej rundzie możesz w ofercie wybrać tylko 3 podane usługi. W każdej kolejnej rundzie do gamy usług w swojej ofercie możesz już dodać 3 dowolne usługi.



Jeśli zdecydujesz się wybrać daną usługę, to przesunąć przycisk na pozycję 'Tak'. Następnie wprowadź prognozowany miesięczny popyt (liczbę klientów jaką chcesz obsłużyć w ciągu 1 miesiąca z danej usługi na podstawie popytu rocznego i Twoich prognoz) obliczony wg wzoru poniżej. Zrób to samo dla wszystkich usług, które chcesz świadczyć.



$$\text{Prognozowana liczba klientów w miesiącu X} = \frac{\text{popyt roczny (z zakładki Oferta)}}{12} * \text{wskaźnik sezonowości w miesiącu X (z wykresu)}$$

Inwestycje - Stanowiska

Każdy pracownik potrzebuje swojego miejsca do pracy. Zatrudniając nowych pracowników, pamiętaj o zapewnieniu im takiego miejsca, czyli stanowiska. Musisz je wyposażyć w sprzęty potrzebne do wykonywania zaplanowanych usług.

Żeby podjąć decyzję o tym, ile potrzebujesz stanowisk musisz najpierw obliczyć ilu potrzebujesz pracowników. Pamiętaj, że dla każdego pracownika potrzebujesz jedno indywidualne stanowisko.

Rozpocznij od sprawdzenia jaki typ pracownika będzie Ci potrzebny do wykonywania wybranych w ofercie usług. Możesz to sprawdzić w zakładce oferta, po wejściu w więcej szczegółów każdej usługi.

WYMAGANIA DOTYCZĄCE USŁUGI "ESCAPE ROOM DLA GRUPY 3 OSÓB"					
	SPRZĘT		PRACOWNICY		ZASOBY
TYP PRACOWNIKA	MINIMALNE WYNAGRODZENIE	ZAANGAŻOWANIE PRACOWNIKA	SREDNIE WYNAGRODZENIE	SREDNIE WYNAGRODZENIE	SREDNIE WYNAGRODZENIE
EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	2 600	100 %	3 290	3 603	3 963

Wiedząc już jakich pracowników potrzebujesz, musisz policzyć ilu zatrudnić. Liczba ta zależy od liczby klientów, których chcesz obsłużyć w ramach danej usługi oraz czasu potrzebnego do obsługi 1 klienta (liczby roboczogodzin potrzebnych do wykonania usługi). Żeby wyliczyć potrzebną liczbę pracowników, policz liczbę roboczogodzin, która będzie Ci potrzebna do zrealizowania wszystkich zaplanowanych usług (obsłużenia wszystkich klientów).



$$\text{Liczba roboczogodzin potrzebna do wykonania wszystkich usług} = \text{prognozowany popyt na usługę 1} \times \text{liczba roboczogodzin potrzebna do wykonania usługi 1} + \text{prognozowany popyt na usługę 2} \times \text{liczba roboczogodzin potrzebna do wykonania usługi 2} + \dots$$

Musisz również wiedzieć jaki będzie realny czas pracy Twoich pracowników, czyli inaczej ich zdolność przerobowa. Przyjmujemy, że każdy pracownik pracuje 8 godzin dziennie, średnio 20 dni w miesiącu. Stąd też miesięczna zdolność przerobowa wynosi Twoich pracowników wynosi 160 godzin (ta informacja jest również dostępna na ekranie raportu).



$$\text{Liczba pracowników} = \frac{\text{liczba roboczogodzin potrzebna do wykonania wszystkich usług}}{\text{zdolność przerobowa pracownika}}$$

Jeśli otrzymasz jako wynik liczbę całkowitą np. 2, sprawa jest prosta – potrzebujesz 2 pracowników. Jeśli natomiast otrzymasz ułamek dziesiętny, np. 1,5 co to oznacza? Powinieneś zatrudnić 1 czy 2 pracowników? Jeśli zatrudnisz jednego, to nie wykona on wszystkich zaplanowanych usług, bo zabraknie mu czasu. Jeśli zatrudnisz dwóch, to część ich czasu pracy nie zostanie wykorzystana, ale przynajmniej wykonasz wszystkie zaplanowane usługi i nie odprawisz z kwitkiem żadnego klienta. Otrzymany wynik zaokrąglaj, by zatrudnić liczbę pracowników potrzebną do wykonania wszystkich zaplanowanych usług.



Przykład

Założmy, że planujesz oferowanie klientom następujących 3 usług: 1. Bubble soccer dla 20 klientów 2. Escape Room dla 55 klientów 3. Paintball dla 20 klientów Musisz sprawdzić ile roboczogodzin trwa wykonanie każdej z tych usług: 1. Bubble soccer- 1,5 roboczogodziny (rbh) 2. Escape Room - 2 roboczogodziny (rbh) 3. Paintball - 2 roboczogodziny (rbh) W sumie liczba roboczogodzin potrzebnych do wykonania zaplanowanych usług wynosi:

$$\underbrace{20 \text{ klientów} \times 1,5 \text{ rbh}}_{\text{Bubble soccer}} + \underbrace{55 \text{ klientów} \times 2 \text{ rbh}}_{\text{Escape Room}} + \underbrace{20 \text{ klientów} \times 2 \text{ rbh}}_{\text{Paintball}} = 180 \text{ rbh}$$

W sumie potrzebujesz więc 180 roboczogodzin do wykonania 3 zaplanowanych usług. Kolejnym krokiem jest wyliczenie liczby potrzebnych pracowników. Skorzystaj ze wzoru na liczbę pracowników: $180 / 160 = 1,13$ Liczba 1,13 oznacza, że musisz zatrudnić 2 osoby, żeby zrealizować wszystkie zaplanowane usługi. Gdyby wyszła liczba mniejsza od jednego oznaczałoby to, że potrzebujesz 1 pracownika, a co za tym idzie, musisz uruchomić przynajmniej 1 stanowisko.




Żeby uruchomić nowe stanowiska wciśnij przycisk "Wybierz" przy wybranej liczbie stanowisk, które chcesz zakupić.



Musisz kupić przynajmniej tyle stanowisk ilu pracowników planujesz zatrudnić w kolejnej rundzie.

URUCHOM POTRZEBNĄ LICZBĘ STANOWISK W TWOJEJ FIRMIE. W KAŻDEJ RUNDZIE BĘDZIE MOŻNA URUCHAMIAĆ KOLEJNE STANOWISKA.

MIESIĘCZNY KOSZT UTRZYMANIA BIURA: 2 000 PLN

NOWE STANOWISKA:  1 000 PLN

LICZBA POSIADANYCH STANOWISK: 0

KOSZT URUCHOMIENIA (1 STANOWISKA)	1 000 PLN	WYBRANO
KOSZT URUCHOMIENIA (2 STANOWISK)	1 800 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (3 STANOWISK)	2 200 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (4 STANOWISK)	3 000 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (5 STANOWISK)	4 000 PLN	WYBIERZ

W każdej rundzie możesz kupić dowolną liczbę stanowisk. Nie musisz ich od razu wyposażyć w sprzęty, a skorzystać z nich dopiero w momencie kiedy zajdzie taka potrzeba. Do tego czasu będą stały puste. Nie będą wtedy generować żadnych dodatkowych kosztów.



Stanowiska trzeba przygotować z rundowym wyprzedzeniem. To znaczy, że jeśli chcesz mieć w następnym miesiącu dostępne stanowisko, musisz go kupić w bieżącym miesiącu.

Dodatkowo pamiętaj, że posiadanie stanowisk generuje koszty związane np. z czynszem czy mediami, więc co miesiąc trzeba będzie je opłacić. Miesięczny koszt utrzymania biura nie zależy od liczby posiadanych stanowisk.

Finanse - Bank

Twoja firma potrzebuje rachunku bankowego, z którego będziesz rozliczać wszystkie wydatki. Masz do wyboru kilka banków, których oferta różni się opłatami związanymi z prowadzeniem rachunku i oprocentowaniem lokat, pożyczek i kredytów.



OPŁATA ZA KONTO	5 PLN
OPŁATA ZA KARTĘ	5 PLN
OPROCENTOWANIE LOKATY	3%
OPROCENTOWANIE KREDYTU ODNAWIALNEGO	6%
OPROCENTOWANIE KREDYTU	7%

WYBIERZ



Opłata za konto to miesięczny koszt prowadzenia rachunku w danym banku.

Opłata za kartę to miesięczny koszt związany z posiadaniem karty płatniczej w danym banku.

Oprocentowanie lokaty pokazuje ofertę banku związaną z inwestowaniem środków w lokaty.

Oprocentowanie podane jest w stosunku rocznym.

Oprocentowanie kredytu odnawialnego pokazuje ofertę banku związaną z udzielaniem kredytu odnawialnego (inaczej limitu debetowego) na niezaplanowane wydatki.

Oprocentowanie podane jest w stosunku rocznym.

Oprocentowanie kredytu pokazuje ofertę banku związaną z udzielaniem kredytu. Oprocentowanie podane jest w stosunku rocznym.



Żeby wybrać bank przesun wciśnij przycisk "Wybierz" pod wybranym bankiem. Możesz wybrać tylko jeden bank. W kolejnych rundach będziesz mógł zmieniać bank.

Finanse - Biuro rachunkowe




Do prowadzenia księgowości swojej firmy zatrudniasz biuro rachunkowe. Zajmie się ono księgowaniem wszystkich faktur, przygotowaniem umów i rachunków dla Twoich pracowników, a także prowadzeniem księgi przychodów i rozchodów. Wybierając biuro rachunkowe zwróć uwagę na koszty, jakie będziesz ponosić. Opłata w biurze rachunkowym składa się z 2 części. Pierwsza to opłata za księgowanie dokumentów. Jeden dokument to przykładowo jedna faktura od dostawcy, wynagrodzenie pracownika czy raport sprzedaży z konkretnej usługi (sprzedaż indywidualnemu klientowi nie jest osobnym dokumentem, tylko przychody z każdej usługi księgowane są zbiorczo jako jeden dokument). Druga część to opłata kadrowa za obsługę zawieranych przez firmę umów z pracownikami. W zależności od tego, na jakiej podstawie planujesz zatrudnianie pracowników oraz szacowanej liczby dokumentów miesięcznie) możesz zaprognozować koszty związane z usługami firmy i wybrać najlepsze.



Żeby wybrać biuro rachunkowe wciśnij przycisk "Wybierz" pod wybranym biurem. Możesz wybrać tylko jedno biuro. W każdej rundzie możesz zmienić decyzję i wybrać inną ofertę.

Lista błędów

Lista błędów pomoże Ci sprawdzić czy zostały podjęte wszystkie najważniejsze decyzje. Możesz tam znaleźć 3 kategorie ostrzeżeń oznaczone kolorami od czerwonego do niebieskiego.

 NIE PODJĘTO DECYZJI DOTYCZĄCEJ SPRZEDAŻY USŁUG.	POPRAW →
 NIE PODJĘTO DECYZJI DOTYCZĄCEJ REKLAMY INTERNETOWEJ.	POPRAW →
 NIE PODJĘTO DECYZJI DOTYCZĄCEJ SZKOLEŃ PRACOWNIKÓW.	POPRAW →

Czerwone oznaczają najpoważniejsze braki, a pomarańczowe i niebieskie są informacyjne i ich zadaniem jest zwrócić Twoją uwagę czy na pewno zostały podjęte wszystkie decyzje oraz czy podane wielkości są prawidłowe.



Żeby sprawdzić lub poprawić decyzje wskazane w ostrzeżeniach na liście błędów, skorzystaj z przycisku 'Popraw' po prawej stronie komunikatu lub przejdź do odpowiedniej zakładki w górnym menu.

Wyślij decyzje

Naciśnięcie przycisku „Wyślij decyzje” powoduje przesłanie informacji do instruktora symulacji, że Ty jako gracz zrobiłeś wszystkie decyzje w danej rundzie i jesteś gotowy na to, aby gra została przeniesiona do kolejnej rundy. Istnieje możliwość powrotu do gry w wyznaczonym przez instruktora czasie za pomocą przycisku „Wróć do podejmowania decyzji w bieżącej rundzie”.

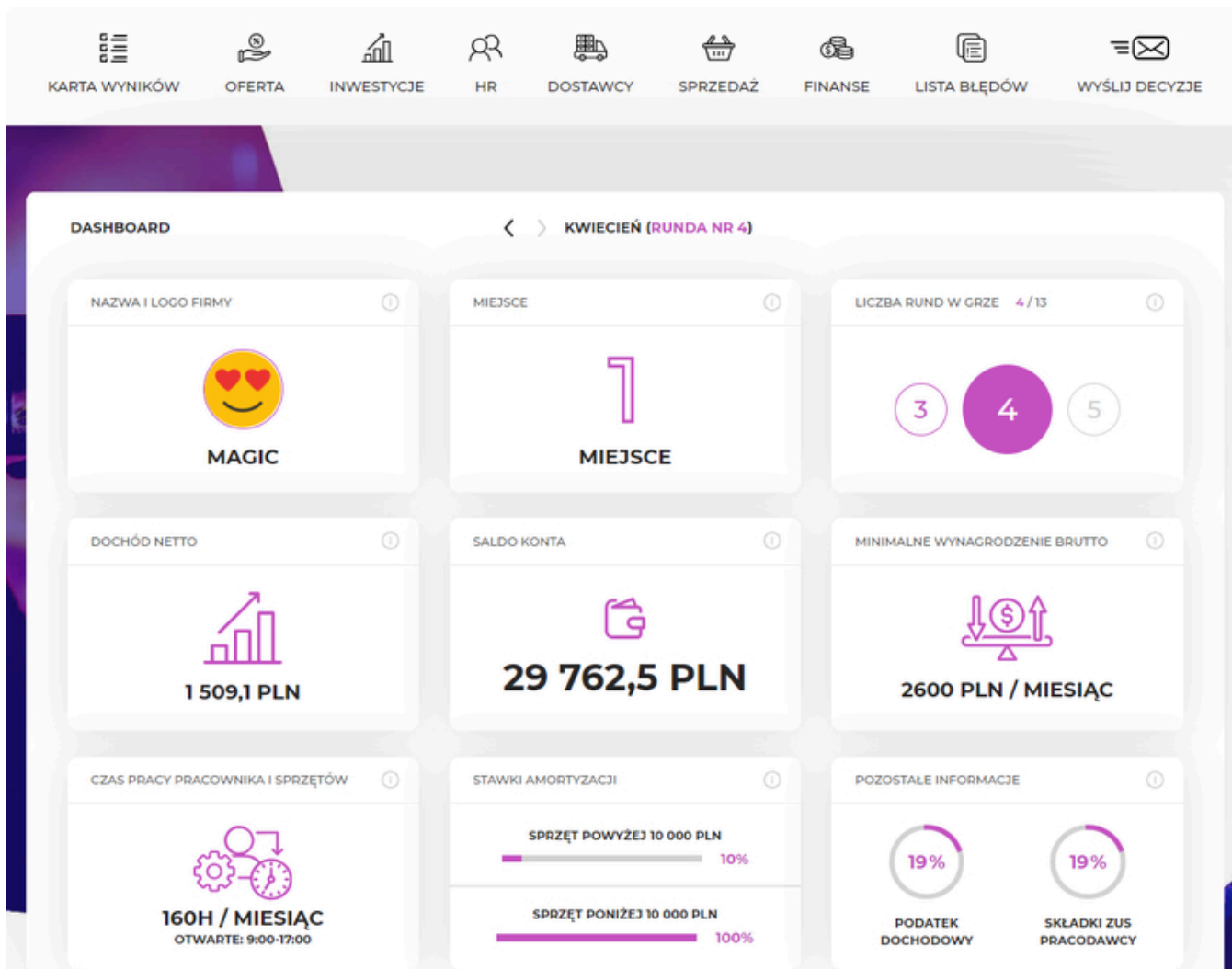
RUNDA 2 - ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA

W pierwszej rundzie podjąłeś już decyzję dot. wstępnej oferty tj. zestawu usług, które chcesz zaproponować swoim klientom. W rundzie nr 2 należy zapewnić wszystkie wymagane zasoby, sprzęty i pracowników potrzebne do wykonania wybranych usług. W rundzie nr 2 pojawiają się nowe elementy w postaci – Inwestycje-sprzęt, HR-zatrudnienie, Dostawcy oraz Sprzedaż.

Raport

Na początku każdej rundy otrzymasz podsumowanie w postaci raportu, w którym pokazane są najważniejsze wyniki z poprzedniej rundy oraz przypomnienie istotnych stawek:

- **nazwa i logo** Twojej firmy,
- **miejsce w rankingu** – miejsce w karcie wyników w ostatniej rundzie,
- **liczba rund w grze** – bieżąca runda oraz liczba wszystkich rund w grze,
- **dochód** – wynik finansowy z poprzedniego miesiąca,
- **saldo konta** – bieżąca wartość gotówki na rachunku bankowym,
- **minimalna płaca** – minimalna kwota jaką musisz płacić swoim pracownikom,
- **czas pracy pracowników i sprzętu** – realny czas pracy pracowników i sprzętu w miesiącu, który masz do dyspozycji (w roboczogodzinach),
- **stawki amortyzacji** – wysokość stawek dla sprzętów w zależności od ich wartości,
- **pozostałe informacje** – stawka podatku dochodowego oraz wysokość składek ZUS pracodawcy, płaconych od wynagrodzenia brutto pracowników.

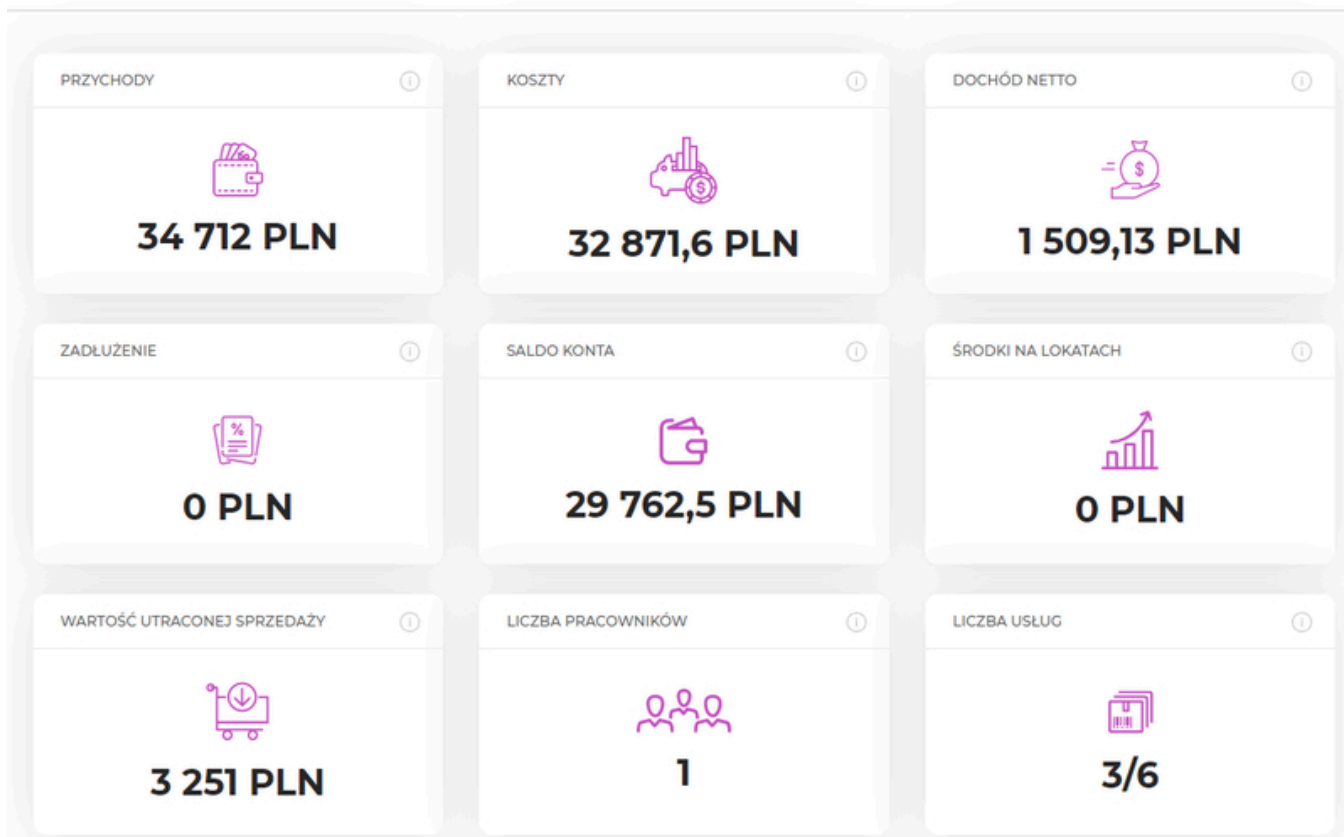


Możesz w dowolnej chwili wrócić do raportu klikając na logo gry w lewym rogu górnego menu.

Finanse – Raport finansowy

Po każdej rundzie otrzymasz podsumowanie kluczowych wyników w postaci raportu finansowego. Do dyspozycji masz 2 zakładki – wyniki (ze poprzednią rundę) oraz skumulowane wyniki (wszystkie dotychczas rozegrane rundy).

① MIEJSCE W RANKINGU (KARTA WYNIKÓW): 1



Finanse - Księga przychodów i rozchodów (KPiR) / Wyniki

Podatkowa księga przychodów i rozchodów jest dokumentem służącym do ewidencji operacji gospodarczych w firmie. Ewidencjonuje się w niej wszelkiego rodzaju przychody oraz wydatki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Po zakończeniu każdej rundy otrzymasz wypełnioną księgę przychodów i rozchodów za zakończony miesiąc. Pozwoli Ci ona na analizę najważniejszych kwestii finansowych – przychodów, kosztów i wyniku finansowego.

KSIĘGA PRZYCHODÓW I ROZCHODÓW

LP.	Data zdarzenia gospodarczego	Nr dowodu księgowego	KONTRAHENT		Opis zdarzenia gospodarczego	PRZYCHODY			Zakup towarów handlowych i materiałów wg cen zakupu (PLN)	Koszty uboczne zakupu (PLN)	WYDATKI (KOSZTY)		
			Imię i nazwisko (firma)	Adres		Wartość sprzedanych towarów i usług (PLN)	Pozostałe przychody (PLN)	Razem przychód (7+8) (PLN)			Wynagrodzenia w gotówce i w naturze (PLN)	Pozostałe wydatki (PLN)	Razem wydatki (12+13) (PLN)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Styczeń	1/I/D			Oплата za konto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00
2	Styczeń	2/I/D			Koszt biura rachunkowego	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00
3	Styczeń	3/I/D			Organizacja stanowisk usługowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 800,00	1 800,00
4	Styczeń	4/I/D			Miesięczny koszt utrzymania biura	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00	2 000,00
					Suma	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 920,00	3 920,00
					Dochód do opodatkowania							-3 920,00	
					Podatek							0,00	
					Dochód netto							-3 920,00	

Pamiętaj, przychody to wszystkie środki pieniężne, które otrzymujesz od swoich klientów za świadczenie usług. Do przychodów będą również wliczane środki ze sprzedaży posiadanych sprzętów lub udogodnień.

Twoje koszty to przede wszystkim koszt zakupionych zasobów, wynagrodzeń pracowników, utrzymania wyposażenia oraz udogodnień. Po odjęciu kosztów od przychodów otrzymujesz wynik finansowy za ostatni miesiąc. Jeśli będzie on dodatni, mamy do czynienia z zyskiem, wynik ujemny to strata.

Finanse – Bank / Wyniki

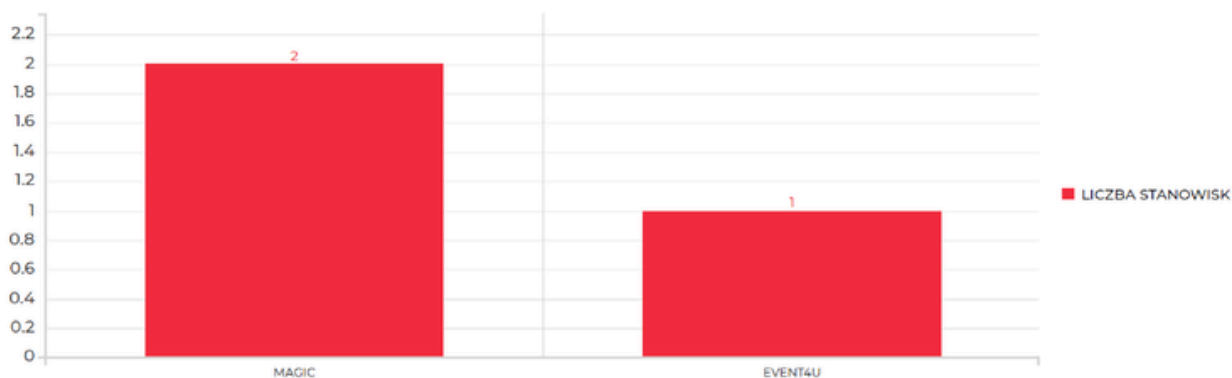
W zakładce Bank możesz również sprawdzić swoje finanse i zobaczyć jak zmieniał się stan Twojego konta po poszczególnych operacjach. Będą tutaj widoczne szczegółowe informacje dot. wszystkich przychodów za poszczególne usługi oraz wszystkich kosztów.

Inwestycje – Stanowiska / Wyniki

W zakładce Inwestycje – stanowiska, po przejściu do karty z wynikami, możesz sprawdzić rezultaty decyzji wszystkich zespołów dot. zakupu stanowisk.



LICZBA STANOWISK	
NAZWA FIRMY	LICZBA STANOWISK
MAGIC	2
EVENT4U	1



Nowe decyzje

W rundzie 2 rozpoczynasz sprzedaż swoich usług. Przygotuj wszystkie potrzebne sprzęty i zasoby oraz zatrudnij pracowników w ilości odpowiedniej, żeby obsłużyć zaprognozowany popyt. Podejmuj decyzje po kolei zgodnie z ich pozycją w menu od lewej do prawej strony.



Celem rundy 2 jest przygotowanie usług do sprzedaży. Twoja oferta jest gotowa w momencie, gdy wszystkie usługi, które zostały zaznaczone do sprzedaży w zakładce Oferta znajdują się w zakładce Sprzedaż, zostały włączone i została dla nich ustalona cena.

Oferta

W rundzie 1 została już przygotowana prognoza popytu na luty, więc sprawdź tylko czy są włączone wszystkie usługi, które chciałeś świadczyć i czy jest dla nich wprowadzona prognoza popytu.



W rundzie 2 możesz sprzedawać tylko 3 pierwsze usługi. Kolejne usługi będzie można dodawać dopiero w kolejnych rundach.

Inwestycje – Stanowiska

W zakładce 'Stanowiska' znajdziesz informację na temat liczby obecnie posiadanych stanowisk i będziesz mógł dokupić kolejne.

URUCHOM POTRZEBNĄ LICZBĘ STANOWISK W TWOJEJ FIRMIE. W KAŻDEJ RUNDZIE BĘDZIE MOZNA URUCHAMIAĆ KOLEJNE STANOWISKA.

MIESIĘCZNY KOSZT UTRZYMANIA BIURA: 2 000 PLN

NOWE STANOWISKA: 0 PLN

LICZBA POSIADANYCH STANOWISK: 1

KOSZT URUCHOMIENIA (1 STANOWISKA)	1 000 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (2 STANOWISK)	1 800 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (3 STANOWISK)	2 200 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (4 STANOWISK)	3 000 PLN	WYBIERZ
KOSZT URUCHOMIENIA (5 STANOWISK)	4 000 PLN	WYBIERZ

Jeżeli potrzebujesz dokupić stanowiska, wybierz liczbę nowych stanowisk które chcesz uruchomić. Pamiętaj, że stanowiska kupione w poprzednich rundach są cały czas dostępne i uruchamiasz tylko dodatkowe stanowiska.



Przygotowanie stanowiska trwa 1 rundę (miesiąc), dlatego musisz pamiętać, żeby przygotowywać je z wyprzedzeniem. Przykładowo, kupując stanowisko w lutym dopiero w marcu będzie można zatrudnić pracownika i kupić sprzęty.

Inwestycje – Sprzęt

Po przygotowaniu stanowisk, trzeba je odpowiednio wyposażać. To, jakie sprzęty musisz kupić zależy od tego, jakie usługi chcesz świadczyć. Sprawdź w zakładce Oferta więcej szczegółów dot. każdej usługi, którą chcesz oferować swoim klientom, żeby znaleźć listę niezbędnych sprzętów.

NAZWA SPRZĘTU	ZAPOTRZEBOWANIE	ŚREDNIA CENA SPRZĘTU ***	ŚREDNIA CENA SPRZĘTU ***	ŚREDNIA CENA SPRZĘTU ***
BIURKO	100 %	105	150	210
DRUKARKA	100 %	700	1 000	1 500
FOTEL	100 %	100	120	150
TELEFON	100 %	100	150	200
ZESTAW KOMPUTEROWY	100 %	1 750	2 500	3 500



Pamiętaj, że zakładka oferta pokazuje jedynie wymagania, a faktyczne zakupy sprzętów zrobisz w zakładce Inwestycje – sprzęt.

W zakładce Inwestycje-sprzęt wybierz stanowisko, które chcesz zaopatrzyć, a następnie kup niezbędne sprzęty wybierając ich jakość.

		JAKOŚĆ	KOSZT ZAKUPU	KOSZT UTRZYMANIA	
BIURKO	***	105 PLN	0 PLN	KUP	
BIURKO	***	150 PLN	0 PLN	KUP	
BIURKO	***	210 PLN	0 PLN	KUP	
DRUKARKA	***	700 PLN	100 PLN	KUP	
DRUKARKA	***	1 000 PLN	150 PLN	KUP	
DRUKARKA	***	1 500 PLN	200 PLN	KUP	
FOTEL	***	100 PLN	0 PLN	KUP	



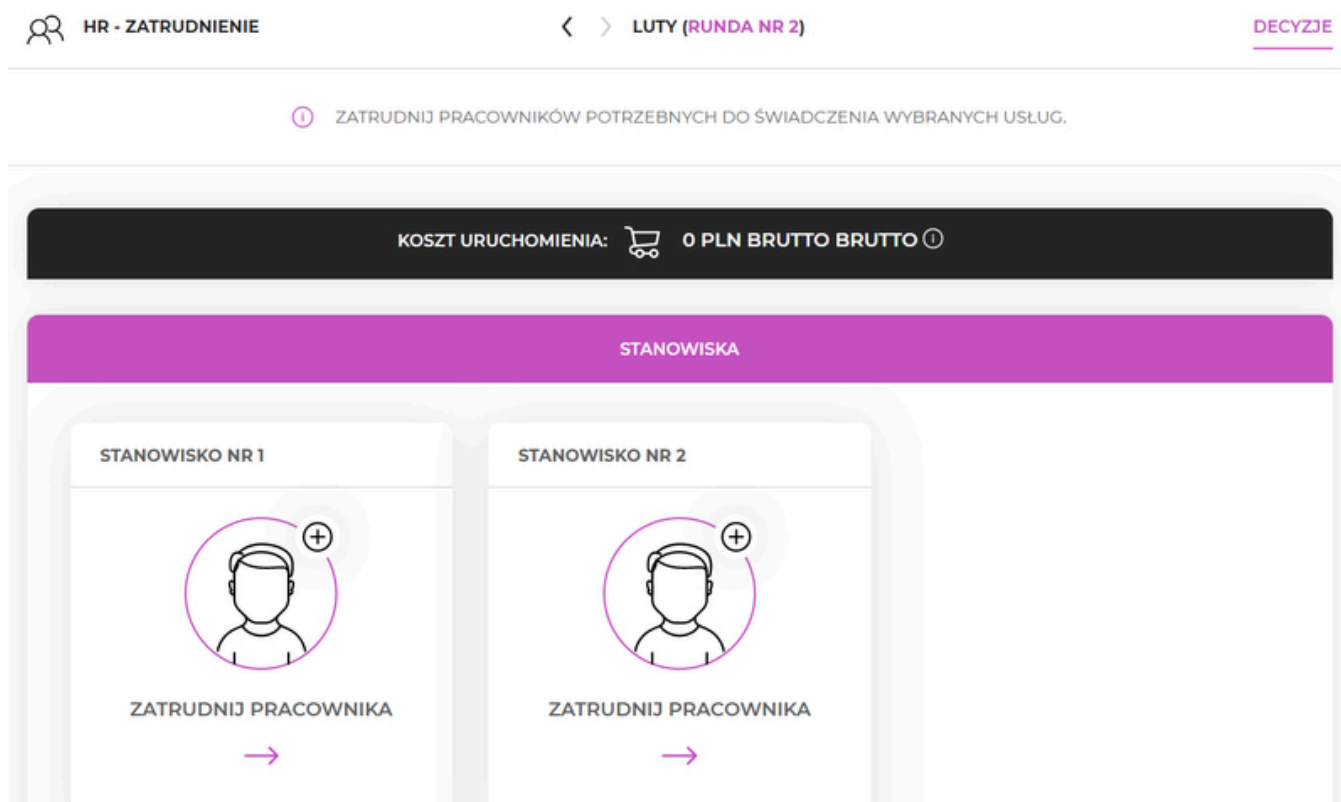
Jakość sprzętu wpływa bezpośrednio na zadowolenie pracowników w karcie wyników.



Dodaj sprzęt tylko do tych stanowisk, na które będziesz zatrudniać pracowników. Jeśli uruchomiłeś więcej stanowisk z myślą o przyszłym zatrudnieniu, pozostaw je puste, aż do chwili, kiedy będziesz rekrutować kolejnych pracowników.

Czas zająć się sprawami związanymi z naszymi pracownikami, czyli tzw. HR (z ang. *human resources*, czyli zasoby ludzkie). Decyzje w tym zakresie dotyczą przede wszystkim zatrudnienia pracowników, a następnie dbania o ich rozwój i dobre warunki pracy. Swoich pracowników możesz wysyłać na szkolenia, żeby na bieżąco uzupełniali swoją wiedzę dot. nowych rozwiązań technicznych w zakresie wykonywanych usług. Możesz również inwestować w udogodnienia, które sprawią, że ich praca będzie przyjemniejsza i mniej uciążliwa. Odpowiednie dbanie o pracowników sprawi, że będą oni zadowoleni, a przez to będą chętnie i dobrze wykonywać swoją pracę, co z kolei spowoduje, że klienci będą bardziej zadowoleni i wrócą do Ciebie kolejny raz. Oczywiście zarządzanie personelem to nie tylko zatrudnianie, ale może się również zdarzyć, że trzeba będzie zwolnić pracownika, ponieważ nie będzie dla niego wystarczająco pracy.

Żeby zatrudnić pracownika, musisz mieć dla niego przygotowane stanowisko. Jeśli wcześniej zakupiłeś stanowisko, będzie ono w zakładce HR – zatrudnienie pokazane jako puste, do którego możesz przydzielić nowego pracownika.



Po wybraniu ikony dodaj pracownika na wybranym stanowisku, pojawi się lista kandydatów gotowych podjąć pracę u Ciebie.

POKAŻ 10 POZYCJI

SZUKAJ:

ZDJĘCIE	IMIĘ I NAZWISKO	DOŚWIADCZENIE	ZAWÓD	PREFEROWANE WYNAGRODZENIE	KOSZT ZATRUDNIENIA	KOSZT ODPRawy	ZADOWOLENIE KLIENTÓW	RYZYKO REKLAMACJI	AKCJE
	ADRIANNA KOWALSKA	★★★	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 220	200	966	81%	10%	ZATRUDNIJ +
	MARZENA MAZUR	★★★	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	2 970	200	891	78%	13%	ZATRUDNIJ +
	GRZEGORZ MRUKA	★★★	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 650	300	1 460	89%	6%	ZATRUDNIJ +
	MAREK POTOCKI	★★★	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 340	300	1 002	81%	8%	ZATRUDNIJ +
	KATARZYNA PRUS	★★★	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 460	250	1 384	89%	5%	ZATRUDNIJ +
	ARKADIUSZ RAK	★★★	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 710	500	1 855	95%	4%	ZATRUDNIJ +

O kandydatach możesz się dowiedzieć następujących rzeczy:

- **imię i nazwisko**
- **poziom doświadczenia** – gwiazdki oznaczają poziom doświadczeni (★ - młodszy specjalista, ★★ - specjalista, ★★★ - starszy specjalista)
- **zawód**
- **preferowane wynagrodzenie** – poziom wynagrodzenia, które dany pracownik chciałby otrzymywać. Nie jest to kwota wiążąca – pracownik zgodzi się pracować zarówno za wyższą, jak i niższą kwotę. Odchylenie od preferowanego wynagrodzenia będzie miało wpływ na zadowolenie pracownika – jeśli zapłacimy mu więcej, będzie bardziej zadowolony i odwrotnie.
- **koszt zatrudnienia** – jednorazowy koszt związany z poszukiwaniem i zatrudnieniem danego pracownika (za umieszczenie ogłoszenia, przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych itp.).
- **koszt odprawy** – jednorazowy koszt, który musisz ponieść, jeśli zdecydujesz się zwolnić danego pracownika, wynikający m.in. z konieczności wypłaty odprawy czy ekwiwalentu za zaległy urlop.
- **zadowolenie klientów** – procent klientów w poprzednim miejscu pracy, który był zadowolony z usług danego pracownika. Im wyższy poziom, tym lepiej.
- **ryzyko reklamacji** – prawdopodobieństwo wadliwego wykonania usługi przez pracownika. Im mniejszy odsetek, tym dany pracownik lepiej wykonuje swoje obowiązki i mniejsze prawdopodobieństwo tego, że usługa zostanie źle wykonana i klient wróci z reklamacją.

Możesz zatrudnić pracowników na podstawie umowy o pracę lub umowy zlecenie. Pracownicy preferują umowę o pracę, ponieważ daje ona stałość zatrudnienia i przywileje pracownicze opisane w Kodeksie pracy w postaci np. określonego urlopu. Z punktu widzenia pracodawcy, umowa o pracę oznacza wyższe koszty, ponieważ musi zapłacić dodatkowo składki pracodawcy w wysokości 19% ustalonego wynagrodzenia.

Po wybraniu pracownika, którego chcesz zatrudnić kliknij przycisk „Zatrudnij”. Podaj wynagrodzenie jakie proponujesz pracownikowi. Pamiętaj, że nie możesz płacić mniej niż minimalne wynagrodzenie. Zaznacz również czy pracownik ma być zatrudniony na etat czy na zlecenie. Na koniec zatwierdź przyciskiem „Potwierdź”.

ZATRUDNIENIE NA POZYCJĘ "STANOWISKO NR 1"

POKAŻ 10 POZYCJI SZUKAJ:

ZDJĘCIE	IMIĘ I NAZWISKO	DOŚWIADCZENIE	ZAWÓD	PREFEROWANE WYNAGRODZENIE	KOSZT ZATRUDNIENIA	KOSZT ODPRawy	ZADOWOLENIE KLIENTÓW	RYZYKO REKLAMACJI	AKCJE
	ADRIANNA KOWALSKA	☆☆☆	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 220	200	966	81%	10%	ZATRUDNIJ +
	MARZENA MAZUR	☆☆☆	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	2 970	200	891	78%	13%	ZATRUDNIJ +
	GRZEGORZ MRUKA	☆☆☆	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 650	300	1 460	89%	6%	ZATRUDNIJ +

WYSOKOŚĆ WYNAGRODZENIA BRUTTO (MIN. 2 100 PLN): 0 PLN

FORMA ZATRUDNIENIA: ETAT (160 H) ZLECENIE (160 H)

POTWIERDŹ +

	PAULINA NOWAK	☆☆☆	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	3 590	300	1 077	87%	9%	ZATRUDNIJ +
--	---------------	-----	------------------------------------	-------	-----	-------	-----	----	-------------



Wynagrodzenie, które podajesz, to wynagrodzenie brutto, czyli zawierające kwotę netto, którą pracownik otrzymuje na konto oraz składki ZUS i podatki płacone przez pracownika. Oprócz tego jako pracodawca od każdej umowy o pracę (etat) musisz zapłacić 19% składek pracodawcy przez co realnie kwota, którą wydasz na zatrudnienie pracownika, będzie o tyle wyższa od kwoty, którą podajesz przy zatrudnieniu.



Wynagrodzenie pracownika, a także forma zatrudnienia wpływa bezpośrednio na zadowolenie pracowników w karcie wyników. W kolejnych miesiącach będzie również brane pod uwagę to, czy dajesz pracownikom premie oraz jak zmienia się liczba pracowników w Twojej firmie (czy zwalniasz czy zatrudniasz pracowników). Dodatkowo, poziom doświadczenia pracownika wpływa na zadowolenie klientów.

W kolejnych miesiącach, gdy będziesz już mieć zatrudnionych pracowników, możesz modyfikować ich warunki finansowe. Żeby wprowadzić zmiany, wybierz profil wybranego pracownika klikając na jego zdjęcie w zakładce HR – zatrudnienie.



☆☆☆

NOWAK PAULINAEVENT MANAGER DS. IMPREZ
KRAJOWYCH
24 LATPREFEROWANE WYNAGRODZENIE **3 590 PLN**
KOSZT ZATRUDNIENIA **300 PLN**
KOSZT ODPRawy **1 077 PLN**
ZATRUDNIONY OD **LUTY**

RYZYKO REKLAMACJI ZADOWOLENIE KLIENTÓW

AKTUALNE WYNAGRODZENIE
BRUTTO **PLN**PREMIA **PLN**ETAT (160 H) **WYBRANO**ZLECENIE (160 H) **WYBIERZ****ZWOLNIJ**

ANULUJ

ZAPISZ

W profilu pracownika można sprawdzić informacje o pracowniku: poziom doświadczenia, ryzyko reklamacji, zadowolenie klientów, preferowane wynagrodzenie, koszty zatrudnienia i odprawy, datę zatrudnienia, a także wprowadzić zmiany. W każdej rundzie możesz zmienić miesięczne wynagrodzenie pracownika i jego formę zatrudnienia (z etatu na zlecenie i odwrotnie). Możesz również zdecydować o przyznaniu pracownikowi w danym miesiącu premii. Podana przez Ciebie premia zostanie wypłacona pracownikowi jednorazowo w tym miesiącu.

Dostawcy

Do wykonania usług potrzebujesz odpowiednich zasobów. Możesz je zamówić od kilku dostawców. Listę dostępnych firm oferujących potrzebne Ci zasoby znajdziesz w zakładce Dostawcy. W kolejnych rundach będziesz mieć do dyspozycji coraz więcej dostawców. Każdy z nich oferuje inną cenę za zasoby, więc musisz dobrze przeanalizować od kogo najbardziej opłaca się zamawiać. Dodatkowo, dostawcy oferują zasoby różnej jakości (podstawowa (☆), standard (☆☆) i premium (☆☆☆)). Jakość zasobów wpływa na jakość Twoich usług dla klienta. Im wyższa jakość zasobów, tym większe zadowolenie Twoich klientów.



Nie musisz wybierać jednego dostawcy. Możesz dowolnie konfigurować swoje zamówienie u wszystkich dostawców, by uzyskać najlepsze warunki zakupu.

Ilość zasobów, których potrzebujesz zależy od tego ilu klientów planujesz obsłużyć. Aby wyliczyć liczbę zasobów do zamówienia należy pomnożyć liczbę klientów na daną usługę przez zapotrzebowanie na zasoby dla tej usługi.



$$\text{liczba zasobów do zamówienia} = \text{prognozowany popyt (z zakładki Oferta)} \times \text{zapotrzebowanie na zasoby (z zakładki Oferta / Więcej szczegółów)}$$



Pamiętaj, 1 klient zawsze zamawia usługę dla konkretnej liczby uczestników. Np. 1 klient na escape room to grupa 5 osób, bubble soccer to 20 osób itp. Dla każdej usługi musisz dokładnie sprawdzić jak przeliczane są zasoby – czy na całą grupę czy też na pojedynczego uczestnika.



Przykład

Weźmy usługę **Bubble soccer (dla grupy 20 osób)**.

Założmy, że zaprognozowałeś, że w najbliższym miesiącu przyjdzie do Ciebie 16 klientów na tą usługę. W zakładce Oferta można sprawdzić jakie zasoby potrzebujesz do wykonania tej usługi. Potrzebujesz 5 zasobów: dmuchaną kulę, instruktora bubble soccer, miejsce rozgrywki bubble soccer, piłkę do gry oraz przenośne bramki. Zwróć uwagę na to, w jakich jednostkach jest wyrażone zapotrzebowanie.

Nasze zapotrzebowanie na zasoby wynosi więc:

- dmuchana kula - **10 kul dla 1 grupy**, zatem dla 16 klientów potrzebujemy 160 kul (10 kul x 16 klientów= 160);
- instruktor bubble soccer **1 instruktor dla 1 grupy**, więc dla 16 klientów potrzebujemy 16 instruktorów bubble soccer;
- miejsce rozgrywki bubble soccer **1 miejsce dla 1 grupy**, więc dla 16 klientów potrzebujemy 16 miejsc rozgrywki bubble soccer;
- piłka do gry **1 piłka dla 1 grupy**, więc dla 16 klientów potrzebujemy 16 piłek;
- przenośne bramki **1 komplet bramek dla 1 grupy**, więc dla 16 klientów potrzebujemy 16 kompletów bramek.



Żeby zamówić potrzebne Ci zasoby, w zakładce Dostawcy wybierz **bazę zasobów** wybranego dostawcy, a następnie wybierz po kolei potrzebne zasoby dodając ich liczbę. Możesz kupić wszystkie zasoby od jednego dostawcy lub kupować różne zasoby do różnych dostawców.



Jakość zasobów wpływa bezpośrednio na zadowolenie klientów w karcie wyników.

Jeśli okaże się, że przyjdzie mniej klientów, niż zakładałeś, nie będą Ci potrzebne wszystkie zamówione zasoby. Dla wszystkich zasobów, które nie będą potrzebne zostanie automatycznie anulowana rezerwacja. Wiąże się to jednak z kosztem, który wynika np. z tego, że przepada

wpłacona dostawcy zaliczka. Koszt anulowania rezerwacji to 10% wartości zasobów, których nie będziesz wykorzystywać.

Po wybraniu wszystkich zasobów, które chcesz zamówić, możesz sprawdzić swoje zamówienie. W okienku każdego dostawcy jest dostępna informacja na temat kwoty złożonego zamówienia. Klikając w symbol koszyka przy dostawcy, u którego zostały zamówione zasoby możesz również sprawdzić swoje zamówienie i je modyfikować.

KOSZT ZAKUPU: 0 PLN

BIS

KOSZT ANULOWANIA ZAMÓWIENIA: 10 %

BAZA ZASOBÓW

POKAŻ ZAMÓWIONE ZASOBY

0.00 PLN

DEALTAG

KOSZT ANULOWANIA ZAMÓWIENIA: 10 %

BAZA ZASOBÓW

POKAŻ ZAMÓWIONE ZASOBY

0.00 PLN

FULLSERVICE

KOSZT ANULOWANIA ZAMÓWIENIA: 10 %

BAZA ZASOBÓW

POKAŻ ZAMÓWIONE ZASOBY

0.00 PLN

KUP ZASOBY POTRZEBNE DO ŚWIADCZENIA WYBRANYCH USŁUG. ZASOBY MOŻESZ KUPOWAĆ U JEDNEGO LUB KILKU DOSTAWCÓW.



Po wejściu w koszyk możesz dowolnie modyfikować swoje zamówienie – usuwać niepotrzebnie zamówione zasoby i zmieniać liczbę zasobów do kupienia.

Sprzedaż

Podsumujmy ofertę jaką przygotowales dla swoich klientów. W zakładce Sprzedaż znajdziesz usługi, które są gotowe do sprzedaży w danym miesiącu.

Żeby usługa pojawiła się w zakładce Sprzedaż, muszą być spełnione wszystkie wymagania opisane w zakładce Oferta pod przyciskiem „Więcej szczegółów”:



1. usługa została zaznaczona do sprzedaży w zakładce Oferta,
2. posiadasz odpowiednie sprzęty,
3. posiadasz odpowiednich pracowników,
4. posiadasz odpowiednie zasoby.

Jeśli chciales świadczyć daną usługę (zaznaczyles ją w zakładce Oferta), a nie ma jej w zakładce Sprzedaż, sprawdź czy na pewno posiadasz wszystkie potrzebne elementy. System podpowie Ci czego brakuje do realizacji usług zaznaczonych w zakładce Oferta do sprzedaży:

! ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB - USŁUGA NIE JEST JESZCZE GOTOWA DO SPRZEDAŻY, PONIEWAŻ:
NIE POSIADASZ ZASOBÓW DO REALIZACJI TEJ USŁUGI.

POPRAW →

! PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB - USŁUGA NIE JEST JESZCZE GOTOWA DO SPRZEDAŻY, PONIEWAŻ:
NIE POSIADASZ ZASOBÓW DO REALIZACJI TEJ USŁUGI.

POPRAW →

Pozostaje Ci jeszcze ustalenie cennika Twoich usług. Najpierw włącz usługi gotowe do sprzedaży przyciskiem "Wybierz". Pojawi się wtedy możliwość ustalenia ceny, jaką chcesz otrzymać od indywidualnego klienta. Możesz również zaproponować Twoim klientom rabaty. Jeśli zdecydujesz się podać rabat, cena końcowa jaką zapłaci klient, to cena pomniejszona o rabat.



 SPRZEDAŻ

< > KWIECIEŃ (RUNDA NR 4)

DECYZJE

WYNIKI

1 WYBIERZ USŁUGI, KTÓRE CHCESZ SPRZEDAWAĆ W BIEŻĄCEJ RUNDZIE. USTAL DLA NICH CENĘ I RABAT.

ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB	PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB
	
PREFEROWANA CENA: ① 150 PLN	PREFEROWANA CENA: ① 1 800 PLN
ŚREDNIA CENA RYNKOWA: ① 184 PLN	ŚREDNIA CENA RYNKOWA: ① 2 038 PLN
<input checked="" type="checkbox"/> WYBRANO	<input checked="" type="checkbox"/> WYBRANO
CENA: ① 147 PLN	CENA: ① 2075 PLN
RABAT: ① 0 PLN	RABAT: ① 0 PLN



Cena usługi wpływa bezpośrednio na zadowolenie klientów w karcie wyników.



Przykład

Oferujesz usługę Bubble soccer. Preferowana cena na rynku wynosi 620 zł. Chciałbyś sprzedawać usługę klientom za 630 zł. Możesz więc ustalić cenę 630 zł i 0 zł rabatu lub np. cenę 640 zł i 10 zł rabatu.



Jeśli usługa nie zostanie włączona do sprzedaży i nie zostanie ustalona jej cena, nie będzie ona udostępniona klientom, więc przed wysłaniem decyzji koniecznie sprawdź czy wszystkie usługi zostały włączone.


Finanse - Bank

W pierwszej rundzie wybrałeś swój bank i możesz go w każdej rundzie zmienić. W kolejnych rundach będą się pojawiać oferty kolejnych banków, więc warto pamiętać o tym, by regularnie je

analizować i porównywać ze swoim bieżącym kontem.

W zakładce Bank możesz również sprawdzić informacje o swoim koncie bankowym.

FINANSE - BANK < > KWIECIEŃ (RUNDA NR 4) [DECYZJE](#) | WYNIKI

 **GAZ BANK**
NUMER RACHUNKU: 518956437153957104583589
WALUTA: PLN
DOSTĘPNE SALDO: **29 762.50**

[ZMIEN BANK](#)
[POBIERZ HISTORIĘ RACHUNKU](#)

[HISTORIA RACHUNKU](#) | [LOKATY](#) | [KREDYT](#) | [KREDYT ODNAWIALNY](#)

POKAŻ 10 POZYCJI SZUKAJ:

DATA TRANSAKCJI	TRANSAKCJE	KWOTA	SALDO DOSTĘPNE PO OPERACJI
MARZEC	PODATEK	-331.27	29 762.50
MARZEC	KOSZT KSIĘGOWAŃ PONAD LIMIT	-2.60	30 093.80
MARZEC	MIESIĘCZNY KOSZT UTRZYMANIA BIURA	-2 000.00	30 096.40
MARZEC	ZAKUP ZASOBU OD DOSTAWCY: OFFICESHOP	-21 894.00	32 096.40
MARZEC	ZAKUP ZASOBU OD DOSTAWCY: INTERSHOP	-5 060.00	53 990.40
MARZEC	SPRZEDAŻ USŁUG: PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB	20 750.00	59 050.40

Oprócz informacji o na temat obecnie wybranego banku znajdziesz tam:

- *dostępne saldo*, czyli ilość gotówki, która jest na Twoim koncie i którą możesz wykorzystać na opłacenie bieżących wydatków
- *zakładkę historia rachunku*, w której pokazane są wszystkie transakcje, które miały miejsce w ostatnim miesiącu (wpływy i wydatki gotówkowe)
- *zakładkę lokaty*, w której możesz zakładać nowe lokaty i pokazane są wszystkie utworzone przez Ciebie wcześniej lokaty

Żeby założyć lokatę, w zakładce Lokaty kliknij "Założ".

ZAKŁADANIE LOKATY			
DOSTĘPNE SALDO	OKRES LOKATY	OPROCENTOWANIE	KWOTA LOKATY
29 762,5	1 <input type="range"/> 8	7.00 %	<input type="text"/>

ZAMKNIJ ZALÓŻ



Następnie, w okienku zakładania lokaty podaj okres na jaki chcesz założyć lokatę (w miesiącach) oraz kwotę środków, którą chcesz przeznaczyć na lokatę. Dla przypomnienia w tabelce masz podaną informację o oprocentowaniu lokaty oraz bieżącym stanie konta. Nie możesz założyć lokaty na kwotę większą niż dostępne saldo. Po upływie podanego okresu, lokata automatycznie wygaśnie i zgromadzone środki zostaną przekazane na Twój rachunek bankowy. W każdej rundzie możesz zerwać lokatę przed jej zakończeniem. W takim przypadku stracisz odsetki, a pieniądze będą dostępne na Twoim rachunku w następnej rundzie. Pamiętaj, że środków, które są złożone na lokatach nie możesz używać do bieżących wydatków.

- zakładkę kredyty, w której będziesz mógł wziąć kredyt oraz znajdziesz podsumowanie zaciągniętych do tej pory kredytów

Żeby wziąć kredyt, w zakładce Kredyty kliknij "Weź kredyt".

KREDYT		
OKRES KREDYTOWANIA	OPROCENTOWANIE	KWOTA KREDYTU
1 <input type="range"/> 7	10.00 %	<input type="text"/>

ZAMKNIJ WEŹ KREDYT



Następnie, w okienku kredytu podaj okres na jaki chcesz wziąć kredyt (w miesiącach) oraz potrzebną kwotę. Dla przypomnienia w tabelce masz podaną informację o rocznym oprocentowaniu kredytu. Po wzięciu kredytu, w zakładce Kredyty pojawią się szczegóły tj. miesięczna rata oraz całkowita kwota jaka pozostała do spłacenia. W każdej rundzie bank będzie automatycznie pobierał z Twojego konta środki na spłatę miesięcznej raty i odsetek.

Zaciągnięty kredyt możesz w każdej chwili spłacić jeśli masz wystarczająco środków na rachunku bankowym (przycisk „Spłać”).



Pamiętaj, że zaciągnięcie kredytu możesz zaplanować, jeśli wiesz, że realizujesz w bieżącej rundzie duże wydatki, na które może Ci nie wystarczyć gotówki. Jeśli natomiast zabraknie Ci środków na bieżącą działalność (np. na wypłatę wynagrodzeń dla Twoich pracowników), automatycznie zostanie uruchomiony kredyt odnawialny, który jest wyżej oprocentowany, czyli droższy niż kredyt.

- zakładkę *kredyt odnawialny*, w której pojawi się informacja o wykorzystanym debecie na bieżącą działalność



Kredyt odnawialny jest uruchamiany automatycznie, by zapewnić Ci płynność finansową (zdolność spłaty bieżących zobowiązań) w momencie gdy zabraknie gotówki na spłatę wszystkich zobowiązań. Jest on również spłacany automatycznie w kolejnych rundach w momencie, gdy Twoja firma będzie miała zysk.

Finanse - Biuro rachunkowe

W pierwszej rundzie wybrałeś swoje biuro rachunkowe i możesz go zmienić w dowolnym momencie. W kolejnych rundach będą się pojawiać nowe oferty, więc warto pamiętać o tym, by regularnie je analizować i porównywać z ofertą, z której obecnie korzystasz.

RUNDA 3 - ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

W rundzie 3 pojawiają się pierwsze wyniki działalności. Jest to runda w której należy dokonać analizy otrzymanych wyników i wprowadzić zmiany w swoich decyzjach.

Przegląd najważniejszych wyników

Wyniki w symulacji prezentowane są w formie Karty wyników, oceniającej decyzje graczy przez pryzmat 5 wskaźników dotyczących różnych aspektów działalności firmy, a także wyników wszystkich decyzji podjętych w poprzedniej rundzie.

Kartę wyników znajdziesz jako nową pozycję w menu, natomiast wyniki poszczególnych decyzji znajdziesz w każdej zakładce, po przełączeniu na kartę „Wyniki”.

NAZWA USŁUGI	EVENT4U	MAGIC
ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB	21	54
PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB	12	11
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER DLA GRUPY 20 OSÓB	8	12

Karta wyników

W zakładce karta wyników znajdziesz wskaźnikową ocenę swojej działalności za poprzedni miesiąc (poprzednią rundę) na tle wszystkich firm działających na rynku.

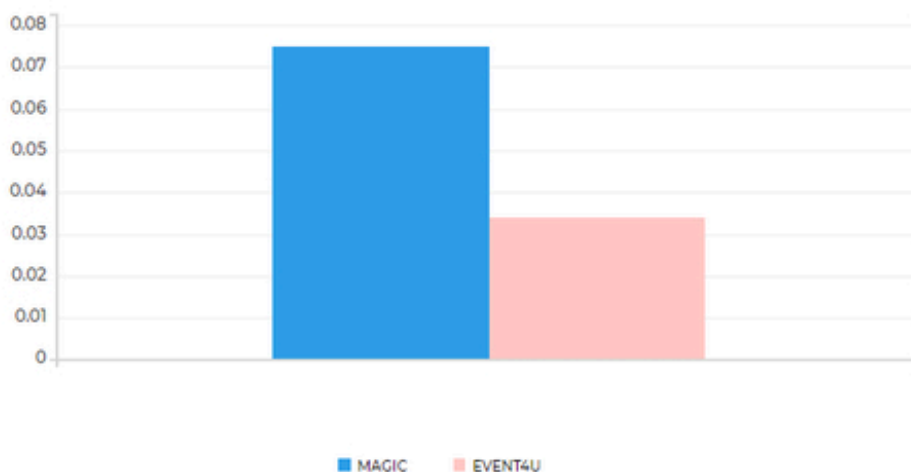
📌 KARTA WYNIKÓW POKAZUJE REZULTATY DECYZJI PODJĘTYCH W POPRZEDNIEJ RUNDZIE.

WYNIKI

RANKING ZESPOŁÓW

FIRMA	📌 WYNIK DZIAŁALNOŚCI	📌 WYNIK EKONOMICZNY	📌 ZADOWOLENIE PRACOWNIKÓW	📌 ZADOWOLENIE KLIENTÓW	📌 ROZWÓJ FIRMY	📌 WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA
MAGIC	0.032	0.075	0.875	1.115	0.438	1.000
EVENT4U	0.013	0.034	0.846	1.035	0.432	1.000

< > WYNIK EKONOMICZNY



WYNIK DZIAŁALNOŚCI

WYNIK EKONOMICZNY

ZADOWOLENIE PRACOWNIKÓW

ZADOWOLENIE KLIENTÓW

ROZWÓJ FIRMY

WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA



Głównym wskaźnikiem karty wyników, decydującym o pozycji w rankingu jest **wynik działalności**, który jest iloczynem pozostałych 5 wskaźników.

Wynik ekonomiczny ocenia jakość Twojej firmy od strony finansowej. Bierze pod uwagę wynik finansowy oraz zmianę wartości firmy. Wskaźnik jest tym wyższy, im m.in. wyższy zysk w danym miesiącu, a jeśli w danej rundzie miałeś stratę, wskaźnik ten będzie ujemny. Im wyższy wynik ekonomiczny, tym lepiej.



Jeśli wskaźnik wynik ekonomiczny jest ujemny, wynik działalności nie jest liczony (wynosi zero).

Zadowolenie pracowników to ważny element w każdej firmie, ponieważ zadowolony pracownik wykonuje swoją pracę chętnie i dobrze. Na zadowolenie pracowników wpływa forma ich zatrudnienia, warunki płacowe, a także to, jakie warunki do pracy im zapewniasz, czyli udogodnienia pracownicze, jakość sprzętu na którym pracują oraz możliwości rozwoju (szkoleń).

Dodatkowo, na zadowolenie pracowników mogą również wpływać zmiany w zatrudnieniu (zatrudnianie lub zwalnianie pracowników).

Zadowolenie klientów jest kluczem do zbudowania trwałych relacji z klientem i jego lojalności. Klienci zwracają głównie uwagę na cenę oraz jakość Twoich usług. Ceny usług będą porównywać z konkurencją, więc jeśli Twoja cena będzie wysoka, a nie będzie wiązała się z wyższą jakością usług niż u innych firm, klienci nie będą zadowoleni. Jakość usług natomiast wynika z całego zestawu czynników – jakości materiałów i sprzętu jakich używasz oraz doświadczenia pracowników, których zatrudniasz. Klienci zwykle nie lubią też czekać w kolejkach, więc jeśli nie będą obsłużeni w danej rundzie (wystąpi utracona sprzedaż), część z nich zapewne odejdzie do konkurencji. Dodatkowo, klienci preferują firmy, w których mogą za jednym razem skorzystać z kilku usług, zamiast jeździć w kilka miejsc. Jeśli będziesz oferować kompleksowe usługi (duży zestaw usług do wyboru), wzrośnie zadowolenie Twoich klientów. Oczekują oni również bezawaryjności – jeśli jakość Twoich usług jest niska, klienci będą wracać z reklamacjami, a to przełoży się na ich mniejsze zadowolenie. Oczywiście na zadowolenie klientów ma również wpływ otoczenie w jakim są przyjmowani, czyli np. wyposażenie poczekalni, parking, możliwość płatności kartą itp.

Rozwój firmy obrazuje Twoje decyzje w zakresie inwestycji w rozbudowę Twojego przedsiębiorstwa. Zasada jest taka, że w biznesie nie można stać w miejscu, tylko trzeba się ciągle rozwijać. Można to osiągnąć poprzez poszerzanie zakresu swoich usług (liczby usług w ofercie), a także wszelkiego typu inwestycje w firmę np. zakup sprzętu, wyposażenia i udogodnień, a także zatrudnianie nowych pracowników.

Wskaźnik zadłużenia pokazuje strukturę finansowania Twojej firmy. Jeśli Twoja firma nie zaciąga kredytów, ani pożyczek, czyli jest finansowana z kapitału własnego, wskaźnik będzie wynosił 1. Jeśli zostanie zaciągnięty kredyt lub kredyt odnawialny, wzrasta ryzyko działalności Twojej firmy i wskaźnik będzie zbliżał się do 0, przez co będzie wpływał na zmniejszenie wskaźnika wynik działalności.

Sprzedaż / Wyniki

Wykres **Zestawienie popytu na usługi** pokazuje ilu klientów zainteresowały usługi, które miałeś w ofercie sprzedaży w poprzedniej rundzie. Porównaj popyt Twojej firmy na poszczególne usługi z konkurencją. Jeśli do konkurencji przyszło więcej klientów, przeanalizuj ich ofertę m.in. pod kątem ceny i jakości.

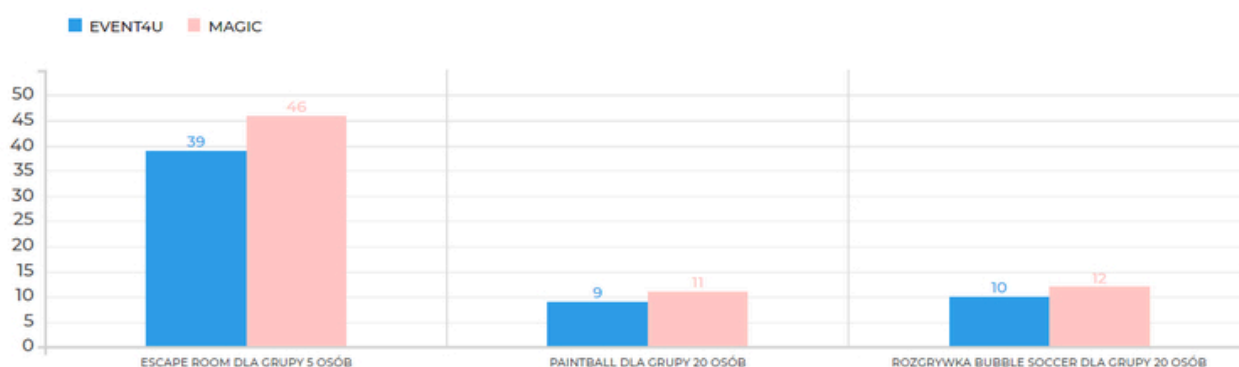


Przykład

Na rynku działają 2 zespoły. Na wykresie widać, że do zespołu MAGIC (pomarańczowe słupki) przyszło więcej klientów na wszystkie usługi niż do zespołu Event4U (np. Escape room do Event4U przyszło 39 osób podczas gdy do MAGIC 46 osób). Zespół Event4U powinien sprawdzić z czego to wynika – porównać m.in. swoją cenę, jakość zasobów, doświadczenia pracowników z zespołem MAGIC.

① ZESTAWIENIE POPYTU NA USŁUGI

NAZWA USŁUGI	EVENT4U	MAGIC
ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB	39	46
PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB	9	11
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER DLA GRUPY 20 OSÓB	10	12



Sam fakt, że pojawił się popyt na jakąś usługę nie oznacza, że Twojej firmie udało się ją sprzedać. Wielkość faktycznej sprzedaży zależy również od podaży, czyli tego czy przygotowałeś właściwą ilość zasobów, sprzętu oraz pracowników. Zestawienie sprzedaży poszczególnych usług znajdziesz na kolejnych wykresach.

Wykres **Popyt vs Prognozowany popyt** porównuje zaplanowaną przez Ciebie w poprzedniej rundzie liczbę klientów z tym, ilu klientów faktycznie przyszło. Prognozowany popyt pokazuje na ilu klientów się przygotowywałeś (prognoza z zakładki Oferta), a popyt pokazuje ilu klientów faktycznie przyszło, aby kupić daną usługę w Twojej firmie. Wyższe prognozy niż realny popyt mogą np. oznaczać wysokie koszty z tytułu zwrotu nadmiarowych zasobów, więc zastanów się jak w kolejnej rundzie przyciągnąć więcej klientów, np. zmianą ceny, jakości lub działaniami marketingowymi, lub po prostu zmniejsz prognozy. Natomiast jeśli realny popyt jest większy niż prognozowany, najprawdopodobniej wystąpiła utracona sprzedaż, więc zweryfikuj czy w kolejnej rundzie nie należałoby zwiększyć prognozy.



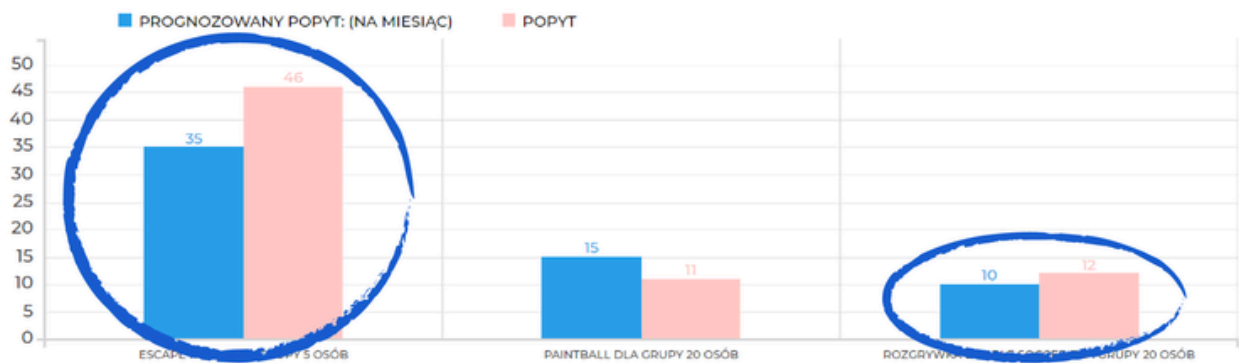
Przykład

Firma świadczy 3 usługi. Przeanalizujemy prognozowany i realny popyt na dwie z nich:

- Escape room – Prognozowany popyt wynosił 35 klientów, więc zespół przygotował zasoby tylko dla tylu osób. Faktycznie przyszło 46 osób, więc 11 osób nie udało się obsłużyć i wystąpiła utracona sprzedaż.

- *Paintball – Prognozowany popyt wynosił 15, to znaczy, że zespół przygotowywał się na przyjscie 15 klientow, dla ktorych zapewnil wszystkie potrzebne zasoby. Faktycznie przyszlo 11 osob, co oznacza, ze zasobow powinno wystarczyc dla wszystkich i nie powinna wystapic utracona sprzedaz, natomiast wystapily koszty anulowania rezerwacji zasobow (karabinkow, kombinezonow itp.) dla dodatkowych 4 osob.*

PROGNOZOWANY POPYT VS POPYT		
NAZWA USLUGI	PROGNOZOWANY POPYT: (NA MIESIAC)	POPYT
ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSOB	35	46
PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSOB	15	11
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER DLA GRUPY 20 OSOB	10	12



Wykres **Sprzedaz vs Utracona sprzedaz** pokazuje zbiorczo ilu klientow przyszlo (popyt), ilu z nich udalo sie obsluzyc (sprzedaz), a ilu Twoja firma utracila (utracona sprzedaz), poniewaz zabraklo czegoś do ich obsluzenia np. za malo zasobow, brak czasu pracownika lub sprzetu. Przeanalizuj uwaznie utracona sprzedaz (klientow, ktorych nie udalo sie obsluzyc) i znajdz przyczynę – zasoby, pracownik lub sprzet.

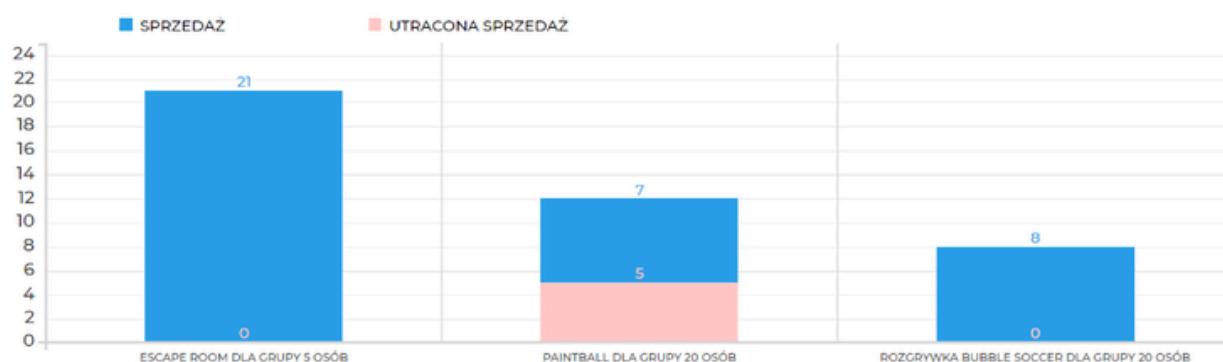


Przykład

Twoja firma świadczy 3 usługi. Prognoza popytu na usługę Paintball wynosiła 13 i na taką liczbę zamówiłeś zasoby, więc powinno wystarczyć do obsługi wszystkich klientow. W wynikach sprzedaży okazało się, że przyszło do Ciebie 13 klientow, a Tobie się udało obsluzyc tylko 7 osob i wystapila utracona sprzedaz.

① SPRZEDAŻ VS UTRACONA SPRZEDAŻ

NAZWA USŁUGI	POPYT	SPRZEDAŻ	UTRACONA SPRZEDAŻ
ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB	21	21	0
PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB	12	7	5
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER DLA GRUPY 20 OSÓB	8	8	0

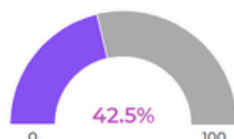


Sprawdźmy więc z czego wynikała utracona sprzedaż. Musimy sprawdzić 3 rzeczy:

1. Czy pracownicy mieli jeszcze wolne moce przerobowe do obsługi kolejnych klientów (Zakładka HR – Zatrudnienie / Wyniki)

WYKORZYSTANIE CZASU PRACOWNIKÓW

EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH

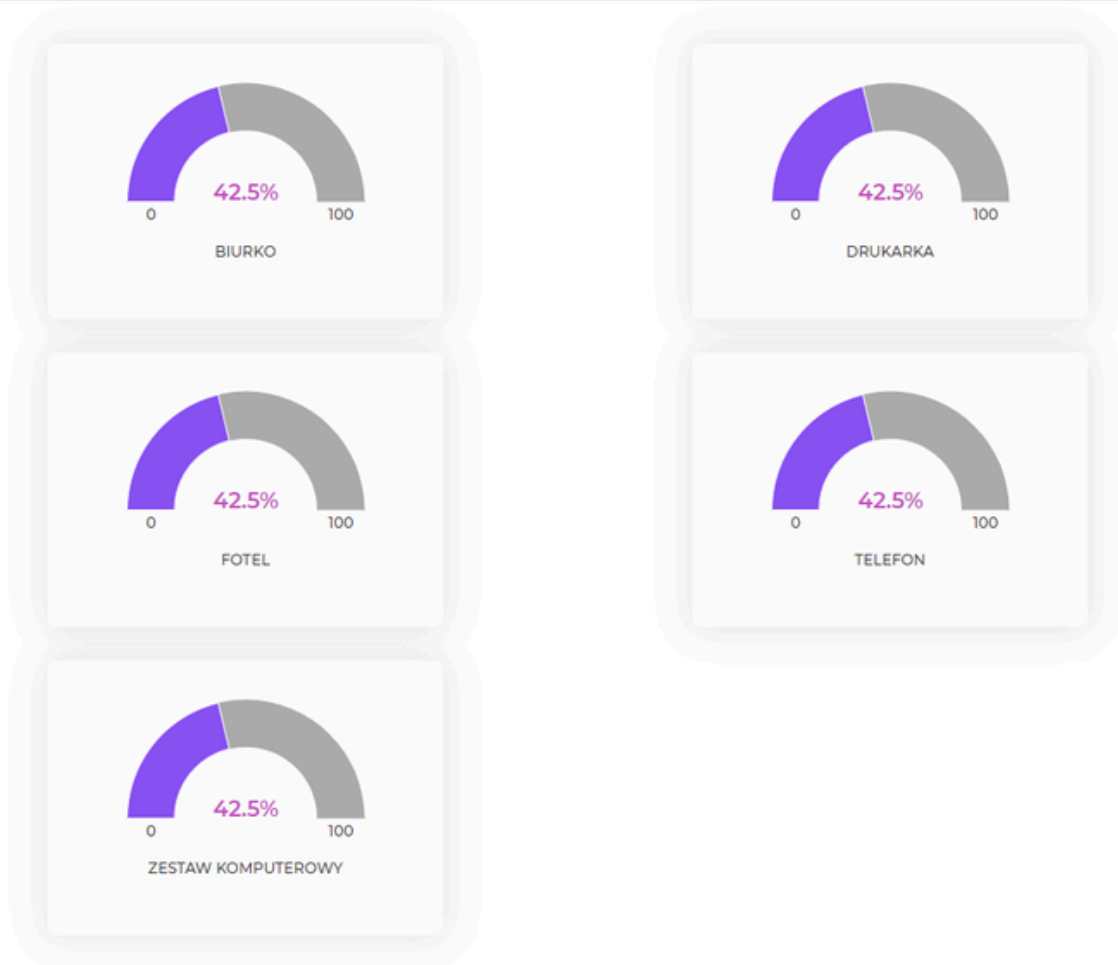


ZESPÓŁ	EVENT MANAGER DS. IMPREZ KRAJOWYCH	EVENT MANAGER DS. IMPREZ MIĘDZYNARODOWYCH
EVENT4U	42.5 %	
MAGIC	81.3 %	











Jak widać pracownicy byli zajęci jedynie przez 42,5% ich czasu, więc spokojnie mogli obsłużyć kolejnych klientów.

2. Czy sprzęty miały jeszcze wolne moce przerobowe do obsługi kolejnych klientów (Zakładka Inwestycje – Sprzęt / Wyniki)

OBŁOŻENIE SPRZĘTU



3. Czy było wystarczająco zasobów do obsługi zaplanowanej liczby klientów (Zakładka Dostawcy/Wyniki)

ZASOBY				
NAZWA ZASOBU	JAKOŚĆ	ZAMÓWIONE	WYKORZYSTANE	ZWROTY
 DMUCHANA KULA	★★	90	80.00	10
 INSTRUKTOR BUBBLE SOCCER	★★	9	8.00	1
 KARABINEK DO PAINTBALLA	★★	150	140.00	10
 KOMBINEZON DO PAINTBALLA	★★	200	140.00	60
 KULKI DO KARABINKÓW OPAKOWANIE 2000 KULEK	★★	10	7.00	3
 MIEJSCE ROZGRYWKI BUBBLE SOCCER	★★	9	8.00	1
 MIEJSCE ROZGRYWKI PAINTBALL	★★	10	7.00	3
 PIŁKA DO GRY	★★	9	8.00	1
 POKÓJ ESCAPE ROOM	★	35	21.00	14
 PRZENOŚNE BRAMKI	★★	9	8.00	1

Przeanalizujmy po kolei wszystkie zamówione zasoby:

- o Karabinki do paintballa - zakupiono 150 karabinków - wystarczyło tylko dla 7 klientów, ponieważ zapotrzebowanie wynosi 1 karabinek na osobę, więc dla każdego klienta potrzebujemy 20 sztuk. Zakupione 150 sztuk pozwoliły na obsługę jedynie 7 klientów ($150/20=7,5$) i ten zasób zablokował możliwość świadczenia usługi dla większej liczby klientów;
- o Kombinezon do paintballa - zakupiono 200 kombinezonów - wystarczyło dla 10 klientów, więc można było obsłużyć jeszcze 3 klientów;
- o Kulki do karabinków - zakupiono 10 opakowań - wystarczająco dla 10 klientów, więc można było obsłużyć jeszcze 3;
- o Miejsce rozgrywki paintball - zakupiono 10 miejsc- wystarczająco dla 10 klientów, więc można było obsłużyć jeszcze 3.

Jak widać zabrakło karabinków, by obsłużyć większą liczbę klientów i sprzedać więcej usług paintball.

Jeśli w przypadku którejkolwiek usługi wystąpiła utracona sprzedaż sprawdź z czego wynikała:



- zbyt małej liczby pracowników (sprawdź w zakładce HR – Zatrudnienie / Wyniki)
- zbyt małej liczby sprzętów (sprawdź w zakładce Inwestycje - Sprzęt / Wyniki)
- niewystarczającej ilości zasobów (sprawdź w zakładce Dostawcy / Wyniki)

W tabeli **Ceny usług z rabatem** możesz porównać swoje ceny do konkurencji. Podane ceny uwzględniają już ewentualne rabaty.

CENY USŁUG Z RABATEM		
NAZWA USŁUGI	MAGIC	EVENT4U
ESCAPE ROOM DLA GRUPY 5 OSÓB	147	220
PAINTBALL DLA GRUPY 20 OSÓB	2 075	2 000
ROZGRYWKA BUBBLE SOCCER DLA GRUPY 20 OSÓB	600	675

Dostawcy / Wyniki

Tabela **Zasoby** pokazuje ile zasobów zakupiłeś w poprzedniej rundzie i co się z nimi stało – czy zostały wykorzystane czy zwrócone do dostawców.

Na wykresie **Jakość zasobów** możesz porównać jakość swoich zasobów z konkurencją. Najedź na kolor opowiadający wybranemu zespołowi, żeby zobaczyć ile zasobów w poprzedniej rundzie kupili na poszczególnych poziomach jakości (niski, średni, wysoki).

HR - Zatrudnienie / Wyniki

Wykres i tabela **Liczba pracowników** pokazują ilu pracowników zatrudnionych było w poszczególnych zespołach oraz jaki był ich poziom doświadczenia.

Na wykresie **Wykorzystanie czasu pracowników** sprawdź ile czasu w poprzednim miesiącu Twoi pracownicy byli zajęci obsługą klientów.



Jeśli pracownicy są obłożeni w 100% oznacza to, że nie mieli już czasu obsłużyć kolejnego klienta i mogła z tego powodu wystąpić utracona sprzedaż. Również liczby mniejsze niż 100% mogą oznaczać to samo – zależy to od liczby roboczogodzin potrzebnych do wykonania danej usługi.



Przykład

Obłożenie Event managera ds. imprez krajowych Zespole X wynosiło 100%, natomiast w Zespole Y 99%. Czy któryś z tych zespołów mógł obsłużyć dodatkowego klienta na Paintball (potrzebne 2

roboczogodziny na 1 klienta)? Nie. Pracownik w Zespole X nie miał już w ogóle wolnego czasu, natomiast w Zespole Y zostało mu $1\% \cdot 160 \text{ godz.} = 1,6 \text{ godz.}$. Również w tym zespole nie dałoby się obsłużyć 1 dodatkowego klienta.

Wykres i tabela **Średnie wynagrodzenie pracowników** pokazują jakie było wynagrodzenie zasadnicze pracowników w poszczególnych zespołach. Podane wynagrodzenie nie uwzględnia ewentualnych miesięcznych premii dla pracowników.

Inwestycje - Sprzęt / Wyniki

Na wykresie **Liczba sprzętu** możesz sprawdzić ile sprzętów posiadały pozostałe zespoły, a także po jaka były ich jakość (po najechnaniu na kolor odpowiadający wybranemu zespołowi).

Na wykresie **Obłożenie sprzętu** sprawdź jak mocno obłożone były poszczególne sprzęty w poprzednim miesiącu.



Analogicznie do wykorzystania czasu pracowników, jeśli sprzęty są obłożone w 100% oznacza to, że nie mogły już być wykorzystane do obsługi kolejnego klienta i mogła z tego powodu wystąpić utracona sprzedaż. Również liczby mniejsze niż 100% mogą oznaczać to samo – zależy to od liczby roboczogodzin potrzebnych do wykonania danej usługi.

Nowe decyzje

W rundzie 3 pojawiają się wszystkie zakładki (decyzje) z rundy 2 oraz nowe elementy w postaci HR – udogodnienia.

Oferta

Począwszy od tej rundy możesz w każdej kolejnej dodawać nowe usługi do swojej oferty. W rundzie 3 możesz już oferować klientom maksymalnie 6 dowolnych usług z całego zakresu.



Liczba usług w ofercie wpływa bezpośrednio na zadowolenie klientów w karcie wyników.

HR – Udogodnienia

Jeśli chcesz zadbać o zadowolenie Twoich pracowników, zapewnij im jak najlepsze warunki pracy. Możesz zainwestować w udogodnienia dla pracowników.

KUP UDOGODNIENIA DLA PRACOWNIKÓW TWOJEJ FIRMY.

KOSZT ZAKUPU: 0 PLN KOSZT UTRZYMANIA: 0 PLN PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY: 0 PLN

RADIO	KUCHENKA MIKROFALOWA	WIATRAK
90%	60%	55%
CENA ZAKUPU: 150 PLN	CENA ZAKUPU: 450 PLN	CENA ZAKUPU: 300 PLN
KOSZT UTRZYMANIA: 2 PLN	KOSZT UTRZYMANIA: 5 PLN	KOSZT UTRZYMANIA: 5 PLN
WYBIERZ	WYBIERZ	WYBIERZ

Dostępne informacje o udogodnieniach dla pracowników:

- *Cena zakupu* czyli koszt, który musisz jednorazowo ponieść na kupienie danego udogodnienia.
- *Koszty utrzymania* to miesięczne koszty związane z posiadaniem danego udogodnienia, np. jeśli zdecydujesz się na zamontowanie klimatyzacji, to miesięczny opłata za prąd to koszt 50 zł, a w przypadku lodówki z napojami to 100 zł za uzupełnianie napojów i serwis urządzenia.
- *Procent pracowników* oczekujących danego udogodnienia to odsetek pracowników, którzy chcieliby korzystać z danego udogodnienia i których zadowolenie wzrośnie, jeśli zdecydujesz się umieścić dane udogodnienie w Twojej firmie.



Żeby kupić wybrane udogodnienie, wciśnij przycisk "Wybierz" przy wybranej pozycji. W jednej rundzie możesz kupić dowolną liczbę udogodnień dla pracowników.

Na dole strony możesz sprawdzić podsumowanie kosztów związanych z zakupem zaznaczonego wyposażenia (koszty zakupu oraz miesięczne koszty utrzymania).



Raz kupione udogodnienie jest dostępne w każdej następnej rundzie. Jeśli jednak uznasz po jakimś czasie, że dane udogodnienie nie jest Ci już potrzebne, możesz je sprzedać. Wysokość przychodów związanych ze sprzedażą wybranych urządzeń będzie pokazana na dole strony.



Liczba posiadanych udogodnień wpływa bezpośrednio na zadowolenie pracowników w karcie wyników.

RUNDA 4 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

W rundzie 4 pojawiają się wszystkie zakładki (decyzje) z rundy 3 oraz nowe elementy w postaci Inwestycje – wyposażenie. Dodatkowo, pojawia się skumulowana karta wyników.

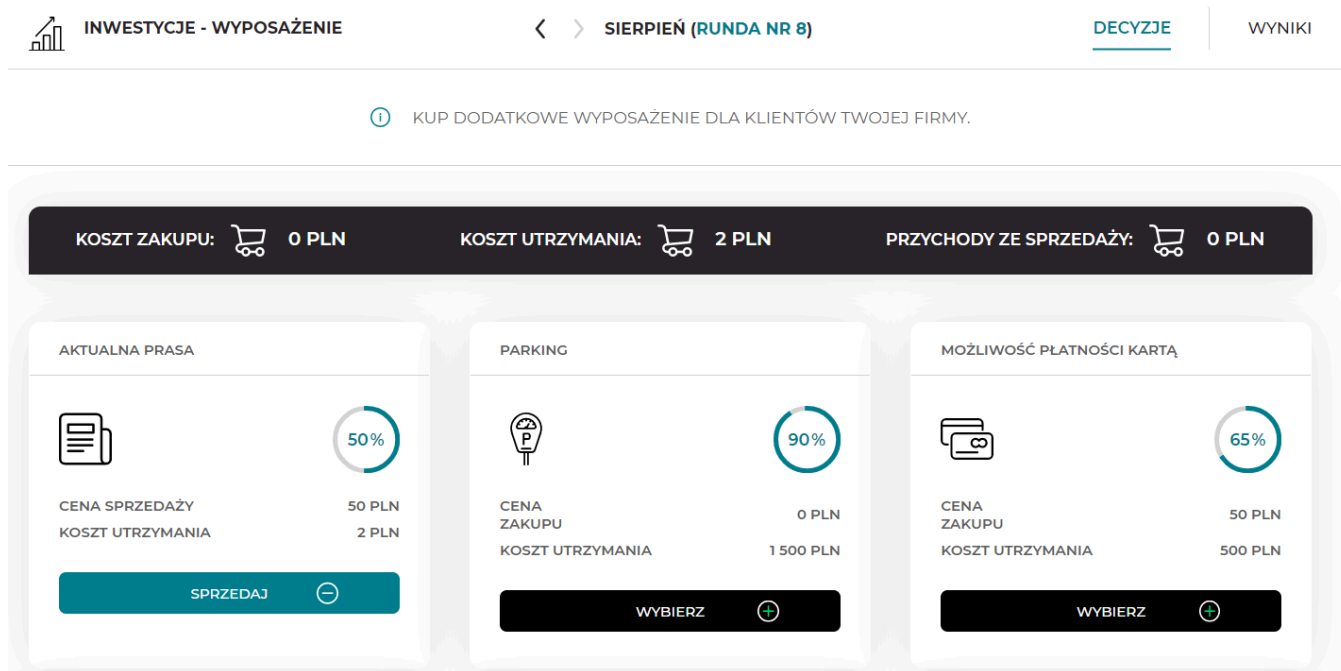
Skumulowana karta wyników

W rundzie 4 w zakładce Karta wyników pojawia się po raz pierwszy skumulowana karta wyników.

Skumulowana karta wyników obrazuje sytuację w całym okresie dotychczasowej działalności firmy. Wartości w skumulowanej karcie wyników są obliczone jako średnia rezultatów wszystkich kart wyników za dotychczasowe rundy.

Inwestycje – Wyposażenie

Możesz inwestować również w wyposażenie poczekalni, które sprawi, że klienci będą obsługiwani w bardziej komfortowych warunkach, a przez to będą bardziej zadowoleni z całej usługi.



Dostępne informacje o wyposażeniu poczekalni to:

- *Cena zakupu* to koszt, który musisz jednorazowo ponieść na zakup danego wyposażenia.
- *Koszty utrzymania* to miesięczne koszty związane z posiadaniem danego wyposażenia, np. jeśli zdecydujesz się na przygotowanie parkingu dla klientów, to zapłacisz dodatkowo za 50 zł miesięcznie za jego utrzymanie, a w przypadku automatu do kawcey 100 zł za kawę i serwis urządzenia.
- *Procent klientów oczekujących danego wyposażenia* to odsetek Twoich klientów, którzy chcieliby korzystać z danego udogodnienia i których zadowolenie z Twoich usług wzrośnie jeśli zdecydujesz się umieścić je w swojej poczekalni.



Żeby kupić wybrane wyposażenie, wciśnij przycisk "Wybierz" przy wybranej pozycji. W jednej rundzie możesz kupić dowolną ilość wyposażenia dla klientów.

Na dole strony możesz sprawdzić podsumowanie kosztów związanych z zakupem zaznaczonego wyposażenia (koszty zakupu oraz miesięczne koszty utrzymania).



Raz kupione wyposażenie jest dostępne w każdej następnej rundzie. Jeśli jednak uznasz po jakimś czasie, że dane wyposażenie nie jest Ci już potrzebne, możesz je sprzedać.



Ilość posiadanego wyposażenia wpływa bezpośrednio na zadowolenie klientów w karcie wyników.

RUNDA 5 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

W rundzie 5 pojawiają się wszystkie zakładki (decyzje) z rundy 4 oraz nowe elementy w postaci Marketingu tradycyjnego.

Marketing – tradycyjny

Reklama tradycyjna to billboardy, prasa, radio, telewizja i ulotki. W każdym z tych mediów możesz zamówić emisję swojej reklamy. Jedna emisja to w zależności od medium jednorazowe wyświetlenie reklamy w telewizji lub radio, miesięczne umieszczenie na billboardzie lub dystrybucja 1000 ulotek.

GŁOS MIASTA (DZIENNIK)



CENA ZAKUPU

OFEROWANE ZNIŻKI: ⓘ

6 - 13 EMISJI

14 - ∞ EMISJI



650 PLN

15%

25%

WYBIERZ



W przypadku każdego medium masz do dyspozycji następujące informacje:

- *koszt emisji* to kwota, którą musisz zapłacić za pojedynczą emisję, czyli jeśli chcesz zamówić 5 emisji, pomnóż koszt emisji razy 5, żeby uzyskać całkowity koszt reklamy,
- *zasięg* pokazuje jaka część Twojej grupy docelowej (potencjalnych klientów) korzysta z danego medium,
- *oferowane zniżki* - kupując większe liczby emisji w jednym miejscu dostaniesz zniżkę. Zniżka pokazuje o ile procent będzie niższy koszt emisji przy zakupie podanej liczby emisji. Każde medium ma swoją własną politykę zniżek, więc planując swoją kampanię reklamową przeanalizuj ofertę każdego.



Przykład

Założmy, że decydujemy się na reklamę w dzienniku Głos miasta. Cena jednej emisji wynosi 650 zł. Przy zamówieniu minimum 6 emisji dziennik oferuje zniżkę w wysokości 15% (do 13 emisji), a od 14 emisji 25% zniżki. Zamawiając 8 emisji, kwota jaką zapłacimy wynosi 4 420 zł (8 emisje po 650 zł to koszt 5 200 zł, a po uwzględnieniu 15% zniżki końcowa kwota to 4 420 zł).

GŁOS MIASTA (DZIENNIK)



CENA ZAKUPU

650 PLN

OFEROWANE ZNIŻKI: ⓘ

6 - 13 EMISJI

15%

14 - ∞ EMISJI

25%



WYBRANO

LICZBA EMISJI:

8



4 420 PLN



Żeby zamówić reklamę w danym medium, wciśnij przycisk "Wybierz" i podaj liczbę emisji, którą chcesz wykupić. Obok ikonki koszyka otrzymasz informację ile w sumie będzie Cię kosztować reklama w tym medium. Pod każdą kategorią (prasa, radio itp.) możesz sprawdzić podsumowanie kosztów swoich decyzji.

Czym charakteryzują się poszczególne media?

Billboardy to dużych rozmiarów tablice, na których mogą być umieszczane plakaty z treściami reklamowymi (billboardy tradycyjne) lub wyświetlane filmy reklamowe (ekrany LED). Wykupienie 1 emisji oznacza umieszczenie Twojej reklamy na 1 billboardzie przez 1 miesiąc. Zaletami billboardów jest to, że docierają do stosunkowo dużej liczby osób i poprzez długą ekspozycję (potencjalni klienci widzą billboard np. codziennie jadąc do/z pracy przez miesiąc) sprawiają, że przekaz zostaje utrwalony w pamięci. Wadą jest to, że nie jest to reklama profilowana – nie mamy wpływu na to, kto przeczyta naszą wiadomość oraz duży szum informacyjny (znaki, reklamy) na ulicach, który powoduje, że część osób nie zwraca uwagi na przydrożne reklamy.

Prasa. Możesz reklamować swoją firmę w lokalnych dziennikach lub branżowych tygodnikach. Czytelnikami tygodników branżowych są osoby zainteresowane daną branżą, jednak są to zwykle publikacje ogólnopolskie, co sprawia, że reklama w nich może być mniej efektywna, bo klienci z drugiego końca kraju raczej do Ciebie nie przyjadą ze względu na odległość. Z drugiej strony dzienniki lokalne skierowane są do szerokiego grona odbiorców, niekoniecznie zainteresowanych Twoją branżą, jednak ze względu na lokalny charakter będą docierać do potencjalnych klientów z Twojego regionu. Ceny emisji są zwykle niższe w dziennikach, ponieważ reklama pojawia się w 1 wydaniu, a czytelnicy zwykle nie przeglądają gazety codziennej więcej niż 1 raz. Oferta tygodników jest droższa, jednak jest większe prawdopodobieństwo, że czytelnik zobaczy 1 emisję więcej niż 1 raz.

Radio. Jeśli zdecydujesz się na reklamę w radio, masz do dyspozycji 3 stacje radiowe. Każda z nich dociera do innej liczby słuchaczy. Twój spot reklamowy będzie wyemitowany zamówioną liczbę razy. Pamiętaj, że reklama w radio pojawia się o określonej porze i dociera do tylu osób, ile w danym momencie słucha audycji radiowej, więc dla uzyskania wymiernego efektu musi być puszczona przynajmniej kilka razy.

Telewizja. Możesz również zdecydować o umieszczeniu reklamy Twojej firmy w telewizji. Telewizja ma ze wszystkich mediów zdecydowanie największą widownię, ale też największy koszt jednej emisji. A dodatkowo tak, jak w przypadku radia, pojedyncze wyświetlenie reklamy zwykle nie osiąga wymiernego efektu.

Ulotki. Na lokalnym rynku możesz wykorzystać do promocji swojej firmy ulotki. Jest to stosunkowo tania forma promocji. Można również wybrać sposób i miejsce dystrybucji ulotek w taki sposób, by trafić do grupy docelowej. Nie ma jednak możliwości zapewnienia, że wszystkie ulotki trafią do potencjalnych klientów, więc znów konieczne jest zamówienie większego nakładu.

RUNDA 6 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

W rundzie 6 pojawiają się wszystkie zakładki (decyzje) z rundy 5 oraz nowe elementy w postaci Marketingu internetowego.

Marketing tradycyjny/Wyniki

Wyniki działań marketingowych pokazują jakie kanały marketingu tradycyjnego wybrali Twoi konkurenci oraz ile wydali w sumie na marketing.

Dodatkowo, w tabeli i na wykresie **Efektywność reklamy** możesz sprawdzić jaka była skuteczność Twoich reklam. Możesz zobaczyć o ile wzrósł popyt na każdą z usług (ilu dodatkowych klientów przyszło do Twojej firmy) dzięki wybranym działaniom promocyjnym.

Marketing – internetowy

W dzisiejszych czasach duża część działań promocyjnych przeniosła się do internetu. Masz do dyspozycji różne narzędzia internetowe – od własnej strony internetowej, przez portale branżowe, aplikację mobilną po media społecznościowe. Przy każdym z nich dostępna jest informacja o procencie Twoich potencjalnych klientów, którzy korzystają z danego narzędzi i możesz do nich w ten sposób dotrzeć. Dodatkowo, narzędzia internetowe różnią się kosztem uruchomienia i utrzymania. Pamiętaj, że nawet takie narzędzia jak Facebook, Instagram czy Youtube, choć są darmowe, wymagają nakładów na przygotowywanie postów, nagranie i edycję filmów itp., więc jeśli mają być profesjonalnie prowadzone, będą z tym związane pewne miesięczne koszty.

RUNDA 7 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA (NOWOŚCI)

W rundzie 7 pojawiają się wszystkie zakładki (decyzje) z rundy 6 oraz nowe elementy w postaci HR – szkolenia.

HR – Szkolenia

Jakość wykonywanych usług zależy w dużej mierze od doświadczenia Twoich pracowników. Na rynku wciąż pojawiają się nowości, więc jedynym sposobem na bycie 'na bieżąco' jest ciągłe szkolenie pracowników. Na rynku działa kilka firm szkoleniowych oferujących szkolenia z różnych zakresów. Każda z firm ma inną jakość, zilustrowaną liczbą gwiazdek, a także różnią się procentem zadowolonych klientów.



Żeby wysłać pracowników na szkolenie wcisnij przycisk "Wybierz" przy wybranym szkoleniu w wybranej firmie szkoleniowej.

Decydując się na szkolenie, szkolisz od razu wszystkich pracowników z danego zakresu. Wybierając z których szkoleń skorzystać weź pod uwagę procent pracowników, którzy oczekują danego szkolenia (pokazany przy nazwie każdego szkolenia) oraz jego cenę.



Pracownicy biorą udział w szkoleniach popołudniami i w weekendy, więc szkolenia nie wpływają na liczbę dostępnych roboczogodzin w miesiącu.



Szkolenia wpływają bezpośrednio na zadowolenie pracowników w karcie wyników.

RUNDY 8-12 – ZARZĄDZANIE WIRTUALNĄ FIRMA

Od rundy 8 masz do dyspozycji wszystkie możliwe decyzje do podjęcia. Do zakończenia rozgrywki tj. rundy 12 podejmujesz wszystkie decyzje w ramach dostępnych zakładek w menu.