

**Zestaw ćwiczeń do zajęć nr 2 (planowanie) – przykładowe rozwiązanie**
**Ćwiczenie nr 1**

Planowanie jest jedną z podstawowych funkcji menedżerów każdego przedsięwzięcia biznesowego. Czas zaplanować działanie i rozwój przedsiębiorstwa na najbliższy rok.

Wybierzcie jeden z obszarów miasta Pekunia gdzie otworzysz hotel. Następnie wymień 3 zalety i 3 wady swojej lokalizacji.

Zalety	Wady

Budując i rozwijając swój biznes pamiętajcie o tym, żeby uwzględnić wyżej wymienione wady i zalety w swojej strategii decyzyjnej.

**Ćwiczenie nr 2**

Zaplanujcie rozwój firmy w pierwszym roku działalności pamiętając, iż okres inwestycyjny, czyli czas budowy i wyposażenia pokoi, wynosi 1 kwartał (1 rundę). Pokoje są dostępne dla klientów dopiero od następnej rundy.

Runda / Kwartał	Liczba zakupionych pokoi standard	Liczba posiadanych pokoi	Podaż osobonocy hotelowych w kwartale*	Poziom wyposażenia */**/**
<b>1</b>	<b>5</b>	-	-	-
<b>2</b>	-	<b>5</b>	<b>450</b>	<b>*</b>
<b>3</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>450</b>	<b>**</b>
<b>4</b>	-	<b>15</b>	<b>1350</b>	<b>**</b>

\* Dla uproszczenia przyjmijcie, że w kwartale jest zawsze 90 dni.

Stworzony powyżej harmonogram staje się planem inwestycyjnym firmy.

**Ćwiczenie nr 3**

Następnym krokiem jest analiza zdolności do generowania przychodów przez wasze przedsiębiorstwo. Stwórz plan przychodów hotelu z wykorzystaniem badań marketingowych dostępnych w grze symulacyjnej.

Runda / Kwartał	Podaż osobo-nocy hotelowych w kwartale	Oferowana cena za dobę	Maksymalne przychody = podaż x cena	Planowany % obłożenia pokoi*	Planowane przychody = (podaż x % obłożenia) x cena
<b>1</b>	-	-	-	-	-
<b>2</b>	<b>450</b>	<b>120</b>	<b>54000</b>	<b>70%</b>	<b>37800</b>
<b>3</b>	<b>450</b>	<b>120</b>	<b>54000</b>	<b>80%</b>	<b>43200</b>
<b>4</b>	<b>1350</b>	<b>100</b>	<b>135000</b>	<b>70%</b>	<b>94500</b>

\* Przewidywany procent obłożenia pokoi (sprawdź badania marketingowe).

### Praca domowa

1. Wykonajcie plan przychodów w wersji bardziej optymistycznej (więcej klientów lub wyższe ceny) lub bardziej pesymistycznej (mniejsza liczba klientów lub niższe ceny). Porównajcie obie wersje i opiszcie wnioski płynące z takiego porównania.
2. Odnosząc się do planu przychodów opracowanego w ćwiczeniu nr 3 określcie jakie koszty możecie ponosić w każdym kwartale w skali całego hotelu i na jeden pokój, aby wasza marża wyniosła 15%.