**Zestaw ćwiczeń do zajęć nr 2 (planowanie)**

**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 osobo-nocy hotelowych w kwartale\*** | **Poziom wyposażenia \*/\*\*/\*\*\*** |
| **1** |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |

\* Dla uproszczenia przyjmijcie, ze 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** |
| **1** |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |

\* 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 porównana.

**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%.

