

Αξιότιμη κυρία Καθηγήτρια, Αξιότιμε κύριε Καθηγητή,

Από την **Τρίτη 21 Νοεμβρίου 7πμ**, τα **Αποτελέσματα του 1ου Έτους του Πρώτου Γύρου του Διαγωνισμού ΥΒΤ** είναι πλέον διαθέσιμα για τις ομάδες σας, που μπορούν να τα κατεβάσουν σε PDF ή Excel από το μενού **Αποτελέσματα** στον Προσομοιωτή (με τον κωδικό τους).

Μπορείτε επίσης να βρείτε την πρώτη **Κατάταξη** (ανά 'Περιφέρεια ΥΒΤ') στο μενού **Business Game** στην ιστοσελίδα μας. Υπενθυμίζουμε ότι στο κάτω μέρος της ιστοσελίδας μας βρίσκονται οι **Όροι του Διαγωνισμού ΥΒΤ**, όπου στο κεφάλαιο Έντεκα, στα **Κριτήρια Βαθμολόγησης και Κατάταξης**, εξηγείται ο τρόπος με τον οποίο βαθμολογούνται οι ομάδες.

Εάν θέλετε να παρακολουθείτε τις ενέργειες των ομάδων σας, μπορείτε να ζητήσετε από τους μαθητές σας τους κωδικούς πρόσβασης στις προσομοιώσεις ή να σας δώσουν τα έγγραφα Αποτελεσμάτων. Αν έχετε χρόνο στην τάξη, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τα Αποτελέσματα για να:

1. Διευκρινίσετε εννοιολογικές, επιχειρησιακές ή σεναριακές απορίες.
2. Δείτε την πρακτική εφαρμογή, μέσω του Προσομοιωτή, των εννοιών του Σεναρίου.
3. Οργανώσετε σύντομη παρουσίαση από κάθε ομάδα, έτσι ώστε οι ίδιες οι ομάδες να εξηγούν τις Αποφάσεις και τα Αποτελέσματά τους, συμβάλλοντας έτσι στη βιωματική μάθηση.
4. Συλλέξετε ερωτήσεις από τους μαθητές σας και να μας στείλετε τις απορίες σας στο kareteos@gmail.com ή teachers.gr@youngbusinessstalents.com.

Στο **Ημερολόγιο** του Διαγωνισμού (κατεβάστε το από την ιστοσελίδα) θα βρείτε τη νέα **προθεσμία** για κατάθεση των Αποφάσεων **2^{ου} Έτους**, που είναι η **27η Νοεμβρίου, ώρα 23.30'**. Εάν μία ομάδα δεν έχει καταθέσει Αποφάσεις στο 1^ο Έτος, θα πρέπει να το κάνει για το 2^ο του 1^{ου} Γύρου, **για να μην αποκλεισθεί**, αξιοποιώντας όλα τα οφέλη που το ΥΒΤ τους προσφέρει.

Στην διαδικασία λήψης Αποφάσεων των εταιριών για το 2^ο Έτος, παίρνουμε την ευκαιρία να τονίσουμε ορισμένα σημαντικά σημεία :

1. Οι Προσομοιώσεις υπακούουν στην αρχή της αλληλοσυσχέτισης. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει ένα πραγματικός και άμεσος ανταγωνισμός μεταξύ των 5 ομάδων μέσα σε κάθε προσομοίωση. Οι αποφάσεις της μίας εταιρείας είναι καλύτερες ή χειρότερες σε σχέση με τις αποφάσεις των άλλων ομάδων στην προσομοίωση, όπως σε μια πραγματική αγορά. Δεν υπάρχουν 'άριστες' αποφάσεις ή αποθηκευμένες έτοιμες απαντήσεις, αυτό πρέπει να το ξέρουν οι μαθητές σας.
2. Οι μελέτες / έρευνες αγοράς, διαθέσιμες (αν τις 'αγοράσει') κάθε ομάδα, είναι το μέσο για να γνωρίζουν τις κινήσεις που έκαναν οι λοιποί ανταγωνιστές τους μέσα στην ίδια προσομοίωση, και γι' αυτό αποτελούν ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για να προσδιορίσει η ομάδα αν παίρνει σωστότερες αποφάσεις από τις άλλες 4 ανταγωνίστριές της. Η γνώση είναι δύναμη και αξίζει να επενδύουν...
3. Μπορεί να τύχει η περίπτωση όπου μια εταιρεία να χάνει περισσότερα χρήματα λαμβάνοντας αποφάσεις από άλλους ανταγωνιστές που δεν έχουν πάρει. Αυτό συμβαίνει εάν μια ομάδα δεν έχει απόλυτο έλεγχο των εξόδων ή και των εσόδων της κατά την προετοιμασία του Σχεδίου της (κατά τη λήψη αποφάσεων). Ακόμα κι έτσι, όσον αφορά τη βαθμολογία, όσες εταιρείες δεν λάβουν αποφάσεις θα τιμωρηθούν, λαμβάνοντας χαμηλότερη βαθμολογία από τη χειρότερη εταιρεία στην προσομοίωση.

τους.

4. Σ' αυτό τον Πρώτο Γύρο οι βαθμολογίες είναι μικρές, έτσι ώστε τα αποτελέσματα των 'εταιρειών' να μην επηρεάσουν καθόλου την πορεία τους στο υπόλοιπο του διαγωνισμού.

Ωστόσο, **οι ομάδες που δεν θα εισάγουν αποφάσεις τουλάχιστον στο 2^ο Έτος αυτού του Γύρου (δεν καταθέσουν 'Επιχειρηματικό Σχέδιο')**, θα πρέπει να αποκλειστούν, γι' αυτό είναι σημαντικό όλες οι ομάδες να εισάγουν τις Αποφάσεις τους στον Προσομοιωτή πριν από τη λήξη της προθεσμίας στις 27 Νοεμβρίου, 23.30'.

Για να πουλήσει τα προϊόντα της μία ομάδα- 'εταιρεία', θα πρέπει να εισάγει σωστές Αποφάσεις στα εξής πεδία:

1. **Παραγωγή:** πρέπει να εισάγουν τον αριθμό των μονάδων, όχι σε χιλιάδες αλλά σε εκατομμύρια. Για παράδειγμα: εάν θέλουμε να παράγουμε 7 εκατομμύρια μονάδες Αντηλιακό, θα εισάγουμε 7000000 (κατά την αποθήκευση, ο προσομοιωτής ορίζει αυτόματα τους διαχωριστές χιλιάδων).
2. **Τιμή:** η προτεινόμενη λιανική τιμή, είναι η τιμή προϊόντος στο ράφι σε ευρώ. Ο Προσομοιωτής δεν επιτρέπει οι εταιρείες να κάνουν 'dumping' (δηλ. πώληση κάτω από το κόστος – βλ. 'Συμβουλές'). Ως εκ τούτου, η τιμή προϊόντος στο πεδίο αυτό, θα πρέπει να είναι μεγαλύτερη από το άμεσο κόστος παραγωγής συν το περιθώριο κέρδους των λιανεμπόρων.
3. **Κέρδος Λιανεμπόρων** (ή 'Περιθώριο κέρδους'): είναι η προμήθεια που λαμβάνει ο έμπορος όταν πουλήσει το προϊόν στο κατάστημά του. Αυτό το στοιχείο εγγράφεται επίσης σε ευρώ, δεν είναι ένα ποσοστό.
4. **Ποσοστό ραφιού:** είναι ο χώρος, σε ποσοστό (του συνόλου ραφιού αυτής της κατηγορίας προϊόντων), που η εταιρεία θέλει να καταλάβει με τα προϊόντα της στο σύνολο όλων των σημείων πώλησης (καταστημάτων). Δεν είναι απαραίτητο να συμπεριλάβουν το σύμβολο (%) του ποσοστού, μόνο τον αριθμό (πχ 28).
 - Στα προηγούμενα τρία πεδία (Τιμές – Κέρδος Λιανεμπ.- Ράφι), αν δεν εισαχθεί τιμή (και μείνει μηδέν), αυτό είναι μήνυμα στον Προσομοιωτή ότι η ομάδα δεν θέλει να δραστηριοποιηθεί εκεί, και έτσι θα κάνει μηδενικές πωλήσεις. Αυτή μπορεί να είναι συνειδητή επιλογή, μία απόφαση (ότι πχ δεν θέλει να μπει στις ΗΠΑ και να κάνει εξαγωγές).
5. **Πωλητές:** Εάν η εταιρεία χρησιμοποιεί δικά της υποκαταστήματα με Αντιπροσώπους Πωλήσεων (και όχι χονδρεμπόρους), και δεν εισάγει αριθμό πωλητών και σταθερό μισθό τους στα κανάλια AS και AT, δεν θα πουλήσει τίποτα σε αυτά τα κανάλια.

Θυμίστε στις ομάδες σας, ότι αφού εισάγουν τα δεδομένα τους σε οποιαδήποτε ενότητα στον Προσομοιωτή, και πριν μεταβούν στην επόμενη ενότητα (οθόνη), θα πρέπει να **αποθηκεύσουν τις Αποφάσεις** τους κάνοντας κλικ στο κουμπί ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ με εικονίδιο δισκέτας. Εάν δεν έχουν αποθηκευτεί τα δεδομένα θα χαθούν.

Τέλος ενημερώστε τους να μην ξεχνούν να κοιτούν τακτικά **τα emails** τους, την **ιστοσελίδα** μας www.youngbusinessstalents.com/gr και το **Facebook** για επικοινωνία και ερωτήσεις τους <https://www.facebook.com/YoungBusinessTalentsGR>, αφού κάνουν **Like** !

Καλή συμμετοχή στις Ομάδες σας !

Με φιλικούς χαιρετισμούς,

Κωνσταντίνος Αρεταίος
Διευθυντής Διοργάνωσης YBT
Email: kareteos@gmail.com

Τηλ. 6944 474499- 210 6836374