

Αγαπητοί συμμετέχοντες στο ΥΒΤ 2023/24,

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

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 έχετε απορίες στα Αποτελέσματα μπορείτε να ρωτήσετε τον/την καθηγητή σας δίνοντας τον κωδικό πρόσβασης στον Προσομοιωτή σας ή δίνοντας τα έγγραφα Αποτελεσμάτων (PDF). Επίσης ο/η Καθηγητής μπορεί να επικοινωνήσει μαζί μας για ερωτήσεις σας.

Στο **Ημερολόγιο** του Διαγωνισμού (κατεβάστε το από την ιστοσελίδα) θα βρείτε τη νέα **προθεσμία** για κατάθεση των Αποφάσεων **2<sup>ου</sup> Έτους**, που είναι η **27η Νοεμβρίου, ώρα 23.30'**. Εάν η ομάδα σας δεν έχει καταθέσει Αποφάσεις στο 1<sup>ο</sup> Έτος, θα πρέπει να το κάνετε για το 2<sup>ο</sup> του 1<sup>ου</sup> Γύρου, **για να μην αποκλειστείτε**, αξιοποιώντας όλα τα οφέλη που το ΥΒΤ προσφέρει.

**Στην διαδικασία λήψης Αποφάσεων** των εταιριών για το 2<sup>ο</sup> Έτος, τονίζουμε 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' ή σωστές αποφάσεις ή αποθηκευμένες έτοιμες απαντήσεις, αυτό πρέπει να το ξέρετε.
2. Οι μελέτες / έρευνες αγοράς, διαθέσιμες αν τις 'αγοράσετε', είναι το μέσο για να γνωρίσετε τις κινήσεις που έκαναν οι ανταγωνιστές σας μέσα στην ίδια προσομοίωση, και γι' αυτό αποτελούν ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για να προσδιορίσετε αν παίρνετε σωστότερες αποφάσεις από τις άλλες 4 ανταγωνίστριές σας. Η γνώση είναι δύναμη και αξίζει να επενδύετε...
3. Μπορεί να τύχει η περίπτωση όπου μια εταιρεία 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 προσομοίωσή 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<sup>ο</sup> Έτος αυτού του Γύρου (δεν καταθέσουν 'Επιχειρηματικό Σχέδιο')**, θα πρέπει να αποκλειστούν, γι' αυτό είναι σημαντικό η ομάδα σας να εισάγει τις Αποφάσεις της στον Προσομοιωτή πριν από τη λήξη της προθεσμίας στις 27 Νοεμβρίου, 23.30'.

Για να πουλήσετε τα προϊόντα σας σαν 'εταιρεία', θα πρέπει να εισάγετε σωστές Αποφάσεις στα εξής πεδία:

1. **Παραγωγή:** πρέπει να εισάγετε τον αριθμό των μονάδων, όχι σε χιλιάδες αλλά σε εκατομμύρια. Για παράδειγμα: εάν θέλουμε να παράγουμε 7 εκατομμύρια μονάδες, 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 ραφίου:** είναι ο χώρος, σε ποσοστό (του συνόλου ραφίου αυτής της κατηγορίας προϊόντων), που η εταιρεία σας θέλει να καταλάβει με τα προϊόντα της στο σύνολο όλων των σημείων πώλησης (καταστημάτων). Δεν είναι απαραίτητο να συμπεριλάβετε 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 προς τον Προσομοιωτή ότι η ομάδα σας δεν θέλει να δραστηριοποιηθεί εκεί, και έτσι θα κάνει μηδενικές πωλήσεις. Αυτή μπορεί να είναι μία συνειδητή επιλογή, μία απόφαση (ότι πχ δεν θέλει να μπει στις ΗΠΑ και να κάνει εξαγωγές).
5. **Πωλητές:** Εάν η εταιρεία σας χρησιμοποιεί δικά της υποκαταστήματα με Αντιπροσώπους Πωλήσεων (και όχι χονδρεμπόρους), και δεν εισάγετε αριθμό πωλητών και σταθερό μισθό τους στα κανάλια AS και AT, δεν θα πουλήσετε τίποτα σε αυτά τα κανάλια.

**Θυμίζουμε ότι αφού εισάγετε τις Αποφάσεις σας σε οποιαδήποτε ενότητα στον Προσομοιωτή, και πριν μεταβείτε στην επόμενη σελίδα (οθόνη), θα πρέπει να αποθηκεύσετε τις Αποφάσεις σας κάνοντας κλικ στο κουμπί ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ με εικονίδιο δισκέτας. Εάν δεν έχουν αποθηκευτεί τα δεδομένα θα χαθούν.**

Τέλος μην ξεχνάτε να κοιτάτε τακτικά τα emails σας, την ιστοσελίδα μας [www.youngbusinesstalents.com/gr](http://www.youngbusinesstalents.com/gr) και το Facebook για απευθείας επικοινωνία και ερωτήσεις σας με την Διοργάνωση <https://www.facebook.com/YoungBusinessTalentsGR>, αφού κάνετε Like !

**Καλή συμμετοχή στο 2<sup>ο</sup> Έτος !**

Με φιλικούς χαιρετισμούς,

Κωνσταντίνος Αρεταίος  
Διευθυντής Διοργάνωσης YBT