



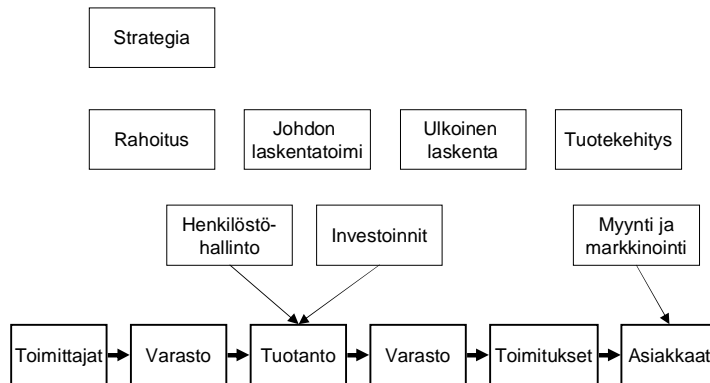
RealGame-ohje

Standard

2010

REALGAME –VALMENNUKSEN TARKOITUS

Valmennuksen tarkoituksena on asettaa osallistujat asemaan, jossa he ohjaavat tuotantotoimintaa harjoittavaa yritystä, BioCounter Oy:tä. Osallistujat tekevät ryhminä erilaisia päätöksiä yrityksensä eri toiminnoissa. Tämä tarkoittaa, että osallistujat tekevät päätöksiä hankinnoista, valmistuksesta, varastoinnista ja toimituksesta eli ohjaavat yrityksen materiaaliprosesseja. Päätöksiä tehdään esimerkiksi toimitusehdoista, myyntihinnoista, maksuehdoista ja markkinointipanostuksista. Ryhmät seuraavat raportteja ja yrittävät vastata järkevällä tavalla kilpailijoiden toimenpiteisiin. Materiaaliprosessin lisäksi mukana on rahaprosessista (lainanotto).



Aluksi yksi "pelitunti" eli simulaation sisäinen tunti kestää noin 45 sekuntia, mutta loppuvaiheessa yksi tunti saattaa kulua jo kymmenessä sekunnissa. Valmennuksen aikana osallistujat myös arvioivat ja analysoivat suoritustaan verrattuna kilpailijoihinsa. Analyysien ajaksi pelikello pysäytetään, jotta pohdintaan voidaan keskittyä.

Valmennuksessa yhden yrityksen joukkueen muodostaa kolme osallistujaa, ja tämä ryhmä kilpailee muita simulaatioyrityksiä vastaan. Kilpailu on kellon käydessä jatkuvaa ja periaatteessa kaikki yrityksen toimenpiteet vaikuttavat siihen, miten se menestyy verrattuna kilpailijoihinsa.

Bio Counter Oy:n lähtötilanne on kaikissa yrityksissä sama, mutta päätöksenteon kautta yrityksen muovautuvat vähitellen erilaisiksi.

Bio Counter Oy valmistaa korkean teknologian tuotteita lähinnä sairaaloille ja tutkimuslaitoksille. Bio counter (viereisessä kuvassa) on pitkän tuotekehitysprosessin tulos ja sen valmistaminen ja myynti on toistaiseksi ollut hyvin kannattavaa. Näkyvissä on kuitenkin kilpailun kiristymistä ja tätä kautta vaatimattomampia kannattavuuksia.



Jotta yritykset pysyvät kannattavina, on yritysten johtamisessa kiinnitettävä erityishuomiota materiaaliprosessin kannattavuuteen ja tehokkuuteen. Kannattavuus ja tehokkuus ovat tässä valmennustapahtumassa menestymisen keskeiset arviontitekritit.

PELIN TOIMIJOIDEN MUODOSTAMA ARVOKETJU

Valmennukseen osallistujat ohjaavat päätöksillään omaa yritystään, Bio Counter Oy:tä. Tämä yritys toimii ympäristössä, jonka muodostavat kolme muuta toimijaa: raaka-ainetoimittajat, asiakasmarkkinat sekä kilpailijat. Yritys ostaa raaka-aineensa raaka-ainetoimittajilta ja myy valmisteensa asiakasmarkkinoille. Yrityksen menestymiseen vaikuttavat oleellisesti markkinoilla toimivat kilpailijat (muut valmennukseen osallistuvat ryhmät). Simulaation toimijat muodostavat siis seuraavan arvoketjun:

Raaka-ainetoimittajat

Raaka-ainetoimittajat ovat yhteisiä kaikille pelaajayrityksille. Esimerkiksi Electronics-raaka-ainetta tarjoaa kolme eri toimittajaa, joilla kullakin kyseiselle raaka-aineelle omat myyntiehtonsa (hinta, toimitusnopeus, maksuehto). Raaka-ainetoimittajan toimituskyky on rajallinen ja ajoittain raaka-aine saattaa joiltakin toimittajilta loppua.

Pelin osallistujat muodostavat kolmen hengen yrityksiä

Kukin yritys valmistaa raaka-aineista Bio counter –lopputuotetta. Tuotantoprosessiin sisältyvät vaiheet ovat raaka-aineiden hankinta toimittajilta, varastointi, tuotanto ja toimitus/laskutus. Tämän lisäksi keskeinen toiminto simulaation aikana on asiakastarjousten laadinta. Yritykset erottuvat asiakkaille toisistaan lähinnä tarjousten sisällön osalta, mutta myös toimitusvarmuus on asiakkaille tärkeä seikka.

Yritykset myyvät lopputuotteensa asiakasmarkkinoille

Yritykset myyvät lopputuotteitaan (Bio counter) yhteisille markkinoille. Markkina-alue koostuu useasta asiakkaasta, joista kullakin on oma tietty kuukausikysyntänsä kullekin lopputuotteelle.

PELIYRITYKSEN MATERIAALIPROSESSI

VARASTO

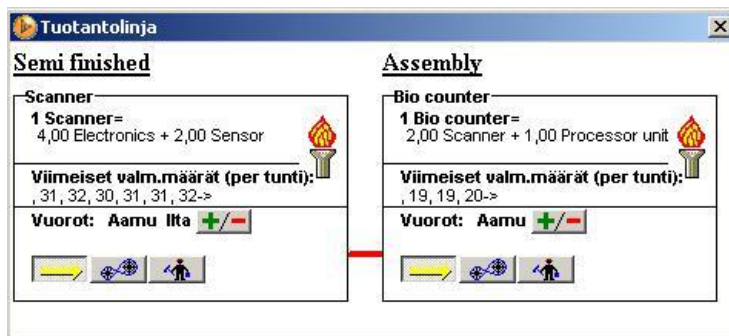
Raaka-ainetoimittajilta tilattu ja saapuva raaka-aine vastaanotetaan yrityksen varastoon. Varasto elää on-line eli varastosaldot kertovat reaaliajassa todellisen varastotilanteen. Alla olevassa kuvassa raaka-aineita ovat elektroniikka, prosessorit ja sensorit. Eletroniikasta ja sensoreista valmistetaan scanner-puolivalmisteita. Scannereista ja prosessoreista valmistetaan edelleen bio countereita. *Varastomäärä* kertoo yrityksen varastossa tällä hetkellä olevan todellisen määrän varastonimikettä. *Tilauksessa*-sarake kertoo raaka-ainetoimittajilta tilatun, matkalla olevan raaka-ainemäärän (kuvan tapauksessa ei ole matkalla olevia tilauksia).

Varasto (on-line)							
Nimike	Varastomäärä	Keskihinta	Tilauksessa	Type	SallittuVarasto	Sakko/yks./p	Waste-%/Day
Bio counter	150	2 900,00		F	400	5	
Electronics	5 000	57,50		R			
Processor unit	300	1 800,00		R			
Sensor	4 000	10,50		R			
Scanner	800	450,00		S			

R= raaka-aine; S= puolivalmiste; F= valmiste; D= Kehitteillä

TUOTANTO

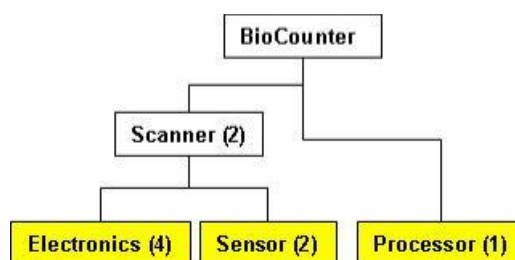
Yrityksen tuotanto koostuu yhdestä kaksivaiheisesta tuotantolinjasta. Viereisessä esimerkissä ensimmäisessä vaiheessa valmistetaan scannereita (puolivalmistetta). Raaka-aineina käytetään toimittajilta saatavia elektroniikkaa ja sensoreita.



Yhden scannerin tekemiseen käytetään 4 elektroniikkaa ja 2 sensoria. Scanner käytetään tuotannon seuraavassa vaiheessa yhdessä prosessoriraaka-aineen kanssa bio countereiden valmistukseen.

Bio counterin tuotantoprosessista voidaan muodostaa viereinen tuotehierarkia. Kun yhteen scanneriin kuluu 4 elektroniikkaa + 2 sensoria ja kun yhteen bio counteriin kuluu 2 scanneria + 1 prosessori, kuluu yhteen bio counteriin yhteensä:

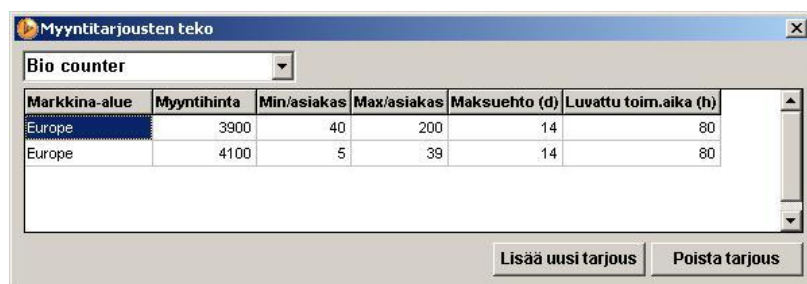
- 8 elektroniikkaa
- 4 sensoria
- 1 prosessori



Tuotannossa pelaajien tulee ohjata tuotantosolujen työvuoroja (käytettävissä kolmivuorotyö), konekapasiteettia ja valmistushenkilökuntaa. Tuotannosta valmistuvat valmisteet siirretään varastoon, josta ne ovat toimitettavissa asiakkaille. Scanner-solu pystyy valmistamaan 30-32 scanneria tunnissa ja bio counter -solu 19-20 bio counteria tunnissa.

TARJOUKSET

Asiakasmarkkinoiden asiakkaat ostavat yrityksen tuotteita asiakastarjousten perusteella. Alla oleva kuva kertoo, mitä tarjousehtoja tarjouksiin kirjataan. Tarjousten ehtojen lisäksi asiakkaiden kysyntään vaikuttaa myös peliyrityksen toimitusimago (toimitusvarmuus). Huomaa, että yhdelle ja samalle markkina-alueelle (Eurooppa) voi tehdä useita erilaisia tarjouksia. Esimerkissä alla yritys myy 5-39 kappaleen toimituseriä hintaan 4.100 euroa/bio counter ja 40-200 kappaleen eriä hintaan 3.900 euroa/bio counter. Tarjontaa voi versioida myös esimerkiksi toimitusnopeuden suhteen; nopeasti toimittava voi tarjota paremmalla hinnalla, koska jotkut asiakkaat ovat valmiit maksamaan nopeasta toimituksesta enemmän. Yritys voi myös yrittää saada asiakkaat maksamaan nopeammin lupaamalla nopeamman toimituksen tai myymällä tuotteen halvemmalla. Tämä tapahtuu syöttämällä tarjoukseen lyhyempi maksuaika *Maksuehto*-kenttään.



Markkina-alue	Myyntihinta	Min/asiakas	Max/asiakas	Maksuehto (d)	Luvattu toim.aika (h)
Europe	3900	40	200	14	80
Europe	4100	5	39	14	80

TOIMITUSTAVAT

Yrityksen asiakastoimituksissa on käytettävissä erilaisia toimitustapoja alla olevan näkymän mukaisesti. Nopeampi toimitus on aina kalliimpi kuin hitaampi. *Kiinteä kustannus* tarkoittaa kustannusta, joka maksetaan aina per kuljetus, riippumatta kuljetuksen koosta. *Toimituskustannus/yksikkö* tarkoittaa kuljetuskustannusta, joka maksetaan jokaisesta kuljetuksessa kuljetettavasta lopputuotteesta. Koska nimenomaan toimitustapojen toimituskustannus/yksikkö vaihtelee paljonkin, on tarjouksissa otettava huomioon yksikkökustannuksen vaihtelu: jos yritys lupaa toimittaa 24 tunnissa, on sen myyntihinnan oltava 250 euroa korkeampi kuin rekkavaihtoehdossa, jotta myynnistä saatava tuotto olisi samalla tasolla.

Kun yritys saa asiakastilauksen, sen tulee toimittaa tilaus asiakkaalle lupaamassaan ajassa (tarjousten *Luvattu toimitusaika* -kenttä). Toimitustapahtuman yhteydessä yritys voi toimittaa tilauksen millä tahansa alla mainituista toimitustavoista ja järkevintä on tietysti valita mahdollisimman halpa toimitustapa, jolla toimitus vielä ehtii asiakkaalle ajoissa.

MarketName	Toimitustapa	Toimitusaika (h)	Kiinteä kust./toimitus	Toim.kust./yksikkö
Europe	Truck	72	100	50
Europe	Air freight	48	50	250
Europe	Courier Service	24	100	300

PELIN MUUT TOIMINNOT

Edellä kuvatut toiminnot muodostavat yrityksen runkoprosessin. Tässä runkoprosessissa materiaali kulkee yrityksen läpi jalostuen lopputuotteiksi ja lopputuotteet toimitetaan asiakkaille (tilaus-toimitus-prosessi). Peliin liittyy monia runkoprosessia tukevia toimintoja, kuten rahoitus ja raportointi. Nämä muut toiminnot esitellään tarkemmin valmennuksen aikana.

KILPAILUTEKIJÄT

Markkinat ja niiden asiakkaat arvostavat seuraavia kilpailutekijöitä. Mitä enemmän pisteitä on kilpailutekijän kohdalla, sitä enemmän asiakkaat sitä arvostavat.

Markkinan ostovoima, BioCounteria /kk	Ajallaan tulevat toimitukset Nopea vaikutus myyntiin	Hinta Nopea vaikutus	Mainonta Keskinopea vaikutus	Maksuehto Nopea vaikutus	Toimitus-nopeus Nopea vaikutus
~25.000 kpl	●●●●●	●●●	●●	●●	●●●

Simulaatiossa on mukana 7-8 yritystä mukana. Täten kunkin yrityksen markkinaosuus simulaation alussa on noin 1/8 markkinan kokonaisostovoimasta. Markkinan ostovoima pysyy todennäköisesti samana koko simulaatiosession ajan.

Raaka-ainemarkkinoille on tyypillistä hintojen jatkuva lasku. Tämä tarkoittaa, että raaka-aineita ei kannata ostaa ylenmäärin etukäteen varastoon.

ENNAKKOTEHTÄVÄ

Kirjoita vastaukset seuraaviin kysymyksiin

1. Kun markkinoiden kysyntä on 25.000 biocounteria kuukaudessa ja keskenään kilpailevia simulaatioyrityksiä on yhteensä kahdeksan, mikä on yhden yrityksen odotettavissa oleva bio counter -kuukausikysyntä? Entä kysyntä päivässä (kun kuukaudessa on keskimäärin 30 päivää)?

2. Mitä edellisessä tehtävässä laskettu päiväkysyntä merkitsee raaka-ainetarpeina / päivä?

- Elektroniikalle?
- Sensoreille?
- Prosessoreille?

3. Jos ostat kutakin raaka-ainetta halvimmalta raaka-ainetoimittajalta, kuinka iso varasto raaka-ainetta tulee olla tilaushetkellä, jotta varasto riittää edellä lasketun päiväkysynnän täyttämiseen toimituksen odotusajalta? Alla oleva toimittajataulukko kertoo eri raaka-aineiden toimitusehdot.

- Elektroniikalle?
- Sensoreille?
- Prosessoreille?

Toimittaja	Raaka-aine	Yksikköhinta	Toimitusaika (tuntia)	Maksuehto (päivää)
Freezer Electronics	Electronics	48,00	96	7
Electronics Ltd.	Electronics	58,30	48	21
NY Electrobites Ltd.	Electronics	98,00	10	14
NY Electrobites Ltd.	Sensor	6,00	168	14
Freezer Electronics	Sensor	11,00	72	18
Electronics Ltd.	Sensor	22,00	18	14
Electronics Ltd.	Processor unit	1 600,00	168	14
Y2K ComplianceLtd	Processor unit	1 800,00	72	21
Y3K ComplianceLtd	Processor unit	1 950,00	24	14

4. Mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen menestykseen RealGame-yrityspelisimulaatiossa?

5. Mitä odotat oppivasi valmennuspäivän aikana? Listaa vähintään kolme asiaa tärkeysjärjestykseen (1 = tärkein).