



## Бизнес-Симуляция “СимБренд – Управление Маркетингом”.



Бизнес-симуляции | Персональные финансы | Образовательные программы



## Бизнес-Симуляции.

Бизнес-симуляция – это одна из самых эффективных образовательных технологий, разработанная на основе концепции «обучение на практике», которое обеспечивает 75% усвоения знаний и навыков участников программы.

Бизнес-симуляции моделируют реальные бизнес-ситуации, при этом не подвергая компанию настоящему риску в виде финансовых последствий. Участникам предоставляется возможность пробовать, проигрывать, пробовать еще раз, достигать целей и делать выводы.



Фрагмент из книги Джан Майстер «Корпоративный университет»  
(Исследование Национального тренингового центра, США)



## Бизнес-Симуляции – описание кейса. «СимБренд – Управление маркетингом»

«СимБренд – Управление маркетингом» – это интерактивная образовательная программа, в основе которой лежит использование бизнес симуляции.

Данную программу используют для выработки профессиональных навыков и компетенций ведущие бизнес-школы мира (Wharton, Nanyang Technical University, McGrawHill и др.), а также лидирующие международные компании (Coca Cola, Oracle, Pirelli, Nokia, МТС, Вымпелком и т. д.).





## Бизнес-Симуляции – описание кейса. «СимБренд – Управление маркетингом»

«СимБренд – Управление маркетингом» помогает участникам научиться формировать и следовать маркетинг стратегии компании, а также выработать понимание сложности и многогранности процессов управления маркетингом в динамичной и конкурентной среде.

Команды должны позаботиться о достижении максимальных финансовых показателей через построение и внедрение бизнес стратегии, принятие ограниченных во времени решений, касающихся всех существующих бизнес-процессов.

В **следующих слайдах** вы можете увидеть скриншоты симуляций и решения, принимаемые в сферах маркетинга микса (4-х «П» маркетинга), а также в сфере развития продуктов и финансов компании



# 1. Обзор и анализ рынка.

## Обзор рынка состоит из 2-х частей:

- Описание ситуации рынка и международных событий, которые могут повлиять на стратегию компании;
- Описание экономических параметров (влияющих на операционные решения компании (курс валют, уровень налогов, цены на логистику и другие)).

Перед принятием решений, участники программы должны проанализировать отчеты с ситуацией на рынке.

**Обратите внимание!** Анализ рынка помогает развивать у ваших сотрудников компетенции аналитического и гибкого мышления. К тому же, это акцентирует внимание на важности понимания рынка в стратегиях управления компанией.

## Обзор рынка



**ПАРАМЕТРЫ** ⓘ

	Европа	Азия
Администрация (минимальные затраты +1 продукт)	4 000	4 000 т€
Администрация (на каждый доп. продукт)	3 000	1 000 т€
Стоимость исследования рынка	1200	1 200 т€
Налог на прибыль	29	29 %

	Группа
Затраты на линию производства (на каждый новый или измененный продукт)	3500 т€
Задолженности поставщикам	10 %
Минимальный остаток денежных средств	200 т€
Процентная ставка за овердрафт	4,5 %
Процентная ставка за ден. средства в банке	2,0 %

## Обзор рынка

Период быстрого роста в Европе и Азии закончился. Смарт-телефоны в мировых масштабах всё ещё растут, хотя темпы замедляются. Прогнозы на будущее тоже не радуют – на зрелых рынках спрос и дальше будет замедляться. С другой стороны, благодаря быстрому росту на начальном этапе рынок достиг значительного объема, что позволяет выжить большинству работающих предприятий. Это означает, что предприятия, имеющие недостаточную долю рынка, должны заработать не...

VIP сегменты ориентируются на функциональность, а не на цену, чем предполагали эксперты. Однако полный набор функций становится просто обязательным для популярных моделей. Следовательно, данная тенденция со временем затронет и массовый сегмент. Увеличились качественные требования к функциям, пользователи переходят к более качественным и дорогим материалам. Это, в свою очередь, обозначает, что внедрение новых функций дорожает.

Нормы процентной ставки уменьшаются. Однако, темпы снижения на ранних этапах не существенны. Цены основных компонентов, обеспечивающие качество функций – оптика, фото-датчики, процессоры доводки изображения – продолжают уменьшаться, потому что крупные производственные мощности способны обеспечить значительный объем сбыта.



## 2. Продукт.

### Управленческие решения, которые необходимо принять:

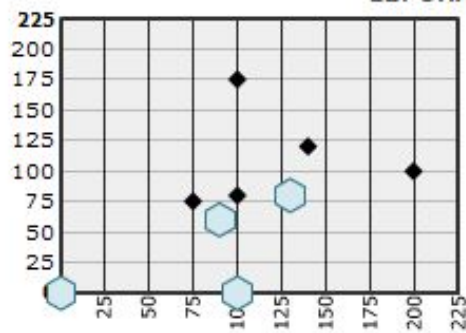
- **Портфель продуктов:** создание нового портфеля продуктов компании (до 25 новых продуктов), на 2-х разных рынках (Европа и Азия)
- **Обновление продуктов:** обновление уже существующих продуктов. Обновление с точки зрения рынка сбыта, стиля или характеристик.
- **Дизайн:** какие из 3-х видов предоставленных дизайнов продукта компания будет предлагать на рынок
- **Техническое обновление продуктов:**
  - 1) Обновление характеристик продуктов (из предоставленных 5 возможных характеристик)
  - 2) Техническое обновление (компактность и длительность батареи)

**Обратите внимание!** Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания возможностей компании удовлетворить спрос рынка и понимание сложных экономических взаимосвязей между спросом и предложением.

## Продукты

БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ, НАЖАВ "

ЕВРОПА



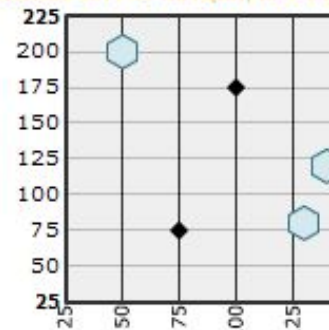
Компактность

### Информация о продуктах других команд

Название продукта: Product 2 | Название команды: 0

Цена	300	
Себестоимость единицы, €	201	
Продажи на прошлом раунде		
Частные	156,0	
Частные VIP	110,9	
Корпоративные	146,8	
Корпоративные VIP	163,6	
Реклама	0	
Инвестиции в каналы сбыта	0	

БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ, НАЖАВ "



Компактность

Административные расходы

Рынок: Европа

13 000 Т€

Рынок: Азия

### 1. Продукты

- 2. Установите целевой рынок
- 3. Потвердите изменения
- 4. Установите дизайн

### 5. Определите функции

- 6. Установите компактность
- 7. Установите емкость батареи
- 8. Себестоимость
- 9. Гарантийные затраты
- 10. Затраты на линии производства
- 11. Использование мощностей

	chambery1		Testy1		epsci3		BR3		ultra		
	Европа	Азия	Европа	Азия	Европа	Азия	Европа	Азия	Европа	Азия	
<b>Новый</b>	<b>Новый</b>		<b>Новый</b>		<b>Новый</b>		<b>Новый</b>		<b>Новый</b>		
Классический			Классический		Классический		Классический		Классический		
Стильный			Стильный		Стильный		Стильный		Стильный		
Спортивный			Спортивный		Спортивный		Спортивный		Спортивный		
Функции											
Компактность	50		140		130		90		0		
Емкость батареи	200		120		80		60		0		
Себестоимость	188,2		208,0		187,5		121,8		100,0		
Гарантийные затраты	2,42		0,00		2,41		1,49		0,00		
Затраты на линии производства	3 500		0		3 500		3 500		0		
Использование мощностей	0%	58%	100%		0%	58%	100%		0%	0%	100%





## 3. Ценообразование и продвижение продуктов.

### Управленческие решения, которые необходимо принять:

- **Прайс-лист** - компания имеет возможность устанавливать цены на все свои продукты, в зависимости от реальности и потребности рынка, где продукт продается.
- **Прогноз продаж** – прогнозы успехов компании, которые особенно важны для бюджетных целей. Чем точнее прогнозируется спрос и продажи, тем реалистичнее бюджет компании.
- **Реклама** – определение бюджета на рекламу для каждого рынка, продукта и сегмента.
- **Каналы продвижения продуктов** – какие каналы продвижения компания выбирает для своих продуктов и сколько инвестировать в каждый из каналов (мерчандайзинг).

**Обратите внимание!** Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания важности ценообразования, рекламы и мерчандайзинга в сфере бизнеса.



	Целевой рынок	Оба
	Дизайн	Спортивный
	Ёмкость батареи	80
	Компактность	130
	Прогноз себестоимости	187
	Функции	

Графики

Использование каналов продаж в Европе



Каналы

Ёмкость рынка

Продукты

Цена	На этом раунде	На прошлом раунде
Цена	250	350
Себестоимость	187	160
Маржа единицы до затрат на рекламу	63	187

Ёмкость рынка	Частные		Частные VIP	
	На этом раунде	На прошлом раунде	На этом раунде	На прошлом раунде
Прогноз продаж	0	521 т. шт.	150	200
* Прибыль от единицы	63	184 €	63	187
Прибыльность единицы (котрибуция)	0	95 867 т€	9 382	37 100
- Реклама	0	0 т€	2 000	2 000
Маржа единицы после затрат на рекламу	0	95 867 т€	7 382	35 100

	Корпоративные		Корпоративные VIP	
	На этом раунде	На прошлом раунде	На этом раунде	На прошлом раунде
Прогноз продаж	0	225 т. шт.	0	100
* Прибыль от единицы	63	184 €	63	187
Прибыльность единицы (котрибуция)	0	41 361 т€	0	20 400
- Реклама	0	0 т€	0	0
Маржа единицы после затрат на рекламу	0	41 361 т€	0	20 400

Инвестиции в каналы сбыта	На этом раунде	На прошлом раунде
Итого прибыль после затрат на рекламу	7 382	192 840
- Специализированные магазины	1 000	1 000
- Магазины бытовой техники	1 500	1 500
- Торговые центры	1 500	1 500
Прибыль после затрат на маркетинг	3 382	188 840



## 4. Работа с клиентами.

### Управленческие решения, которые необходимо принять:

- **Гарантия продуктов** - расширенная гарантия оказывает положительное влияние на спрос, так как клиенты более открыты к продуктом с высшем гарантируемом пакетом. Но с другой точки зрения, расширенные гарантия повышает финансовые затраты компании в этом квартале.
- **Ремонт продуктов** – компания имеет возможность выделять финансы из бюджета для ремонта продуктов, которые она предоставляет на рынок, чем более удовлетворен клиент сервисом компании, тем больше растет спрос в будущих кварталах.

**Обратите внимание!** Образовательная программа на основе симуляции «СимБренд - Управление Маркетингом» дает вашим сотрудникам правильное понимание клиента и как можно быть больше клиенториентированным в ежедневной деятельности компании.

## Дополнительная продажа

Рынок: Ев

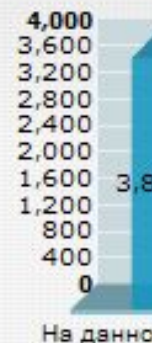
### Гарантия продлена

Срок гарантии

6 мес.

#### Текущая стоимость прогнозируемых гарантийных затрат

chambery1	2,42 €
Testy1	0,00 €
epsci3	2,41 €
BR3	1,49 €
ultra	0,00 €
Tech	0,00 €
Итого гарантийных затрат на данный раунд	9 226 т€
Итого гарантийных затрат, На прошлом раунде	16 041 т€



### Инвестиции в качество ремонтных работ

На этом раунде

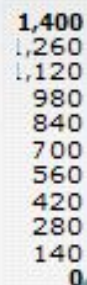
500 т€

На прошлом раунде

500 т€

### Ремонтные работы

	Европа			Азия		
	На этом раунде	Δ %	На прошлом раунде	На этом раунде	Δ %	На прошлом раунде
Прибыльность услуг ремонта, %	30,0	0,0	30,0	30,0	0,0	30,0 %
Прогноз продаж	30	-94,6	555	0	n/a	81 т. шт.
Итого доходы	1 829	-94,3	32 218	0	n/a	3 377 т€
Итого расходы	1 407	-94,3	24 783	0	n/a	2 597 т€
Контрибуция	422	-94,3	7 435	0	n/a	779 т€





## 5. Исследование и разработка продуктов.

**Управленческие решения, которые необходимо принять:**

- **Анализ суммы расходов** на научные исследования и разработки в предыдущих кварталах, для принятия правильного решения об инвестировании в следующие периоды.
- **Принятие решения инвестирования** в разработку новых продуктов или улучшения качества существующих продуктов компании.
- **Изменение индексов** компетентности продуктов (повышение или уменьшение компактности и длительности батареи продуктов).

**Обратите внимание!** Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания важности долгосрочного инвестирования в развитие существующих продуктов или в разработке новых технологии.

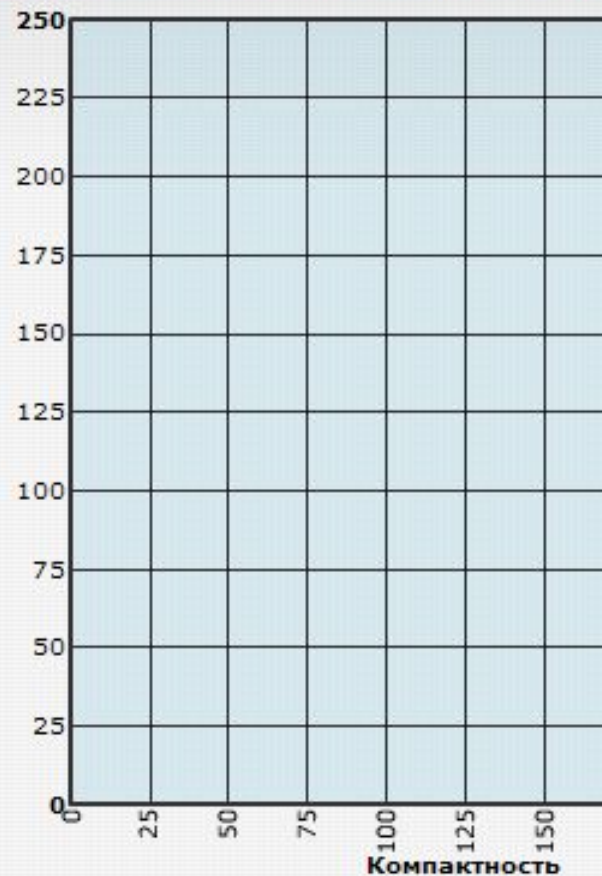
Поскольку только те компании, которые будут предоставлять новейшие продукты, смогут выжить в быстро развивающемся обществе.

## Развитие продуктов

### Инвестиции в развитие продуктов



### Максимальное изменение ёмкости батареи / компактности



Собственные инвестиции	На этом раунде	На прошлом раунде	
Компактность	25 000	15 000	т€
Ёмкость батареи	15 500	15 500	т€



## 6. Управление финансами.

### Управленческие решения, которые необходимо принять:

- Увеличение или уменьшение долгосрочных ссуд;
- Утверждения периода получения финансов от магазинов где реализуется продукты компании;
- Управление казначейским отделом.

**Обратите внимание!** Обычно менеджмент доверяет работу со всеми финансовыми показателями и их анализ отделу бухгалтерии и учета.

Эта часть образовательной программы направлена на развитие понимания основ финансовой отчетности и важности ключевых финансовых показателей, а также на то, как они отображают выбранную стратегию и управленческие решения во всех основных бизнес процессах.

## Баланс и основные показатели

Очёт о прибылях и убытках

## Отсрочка оплаты ⓘ

Отсрочка оплаты

60 d

## БАЛАНС, тыс. € ⓘ

## АКТИВЫ

## Ликвидные средства

Дебиторская задолженность клиентов

106 250

104 531

Денежные средства

442 145

278 955

## Итого дебиторские задолженности

548 395

383 486

## ИТОГО АКТИВОВ

548 395

383 486

## АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

## Акционерный капитал

Уставный капитал

80 000

80 000

Нераспределённая прибыль прошлых периодов

256 691

99 639

Чистая прибыль данного периода

181 065

157 052

## Итого акционерный капитал

517 756

336 691

## Обязательства

Кредиты

0

0

Задолженность поставщикам

30 639

46 795

## Итого обязательства

30 639

46 795

## ИТОГО АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

548 395

383 486

## Основные показатели

540,000

480,000

420,000

360,000

300,000

240,000

180,000

120,000

60,000

Европа

Азия

● Прибыль основной деятельности

● Постоянные

## Основные показатели ⓘ

Прибыльность с продаж (контрибуция), %

Прибыльность основной деятельности (ЕБИТ)

Чистая прибыль, %

Рентабельность инвестиций (ROI), %

Уровень самофинансирования





## 7. Решения и анализ решений.


**В конце каждого квартала (тура)**, участники получают определенное количество отчетов, которые отображают стратегию и текущее состояние компании по всем ключевым показателям на текущий период.

Предоставляются следующие отчеты:

- **Критерии успешности** (прибыль, возврат от инвестиции)
- **Отчет по рынку** (финансовые результаты на каждом рынке)
- **Отчет о доходах и убытках** (содержит отчет о финансовых операциях за предыдущий квартал и показывает чистую прибыль за квартал, исходя из доходов и расходов компании)
- **Баланс** (отображает активы и пассивы компании в день финансовой отчетности за предыдущий квартал и, соответственно, финансовое состояние компании)




[Скачать](#)
[Показывать графики](#)

## СВОДКА

	Green	Red	Blue
<b>СООТНОШЕНИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ</b>			
Маржа продаж (контрибуция), %	32,9	37,2	0,0
EBITDA, %	27,7	28,8	0,0
Чистая прибыль, % от продаж	21,9	20,9	0,0
Рентабельность инвестиций (ROI), %	129,9	85,7	-19,8
Показатель платёжеспособности	5,9	8,2	0,0
Уровень самофинансирования, %	83,0	87,8	100,0
Цена акции 	22,0	64,4	4,2

## ИНДЕКСЫ ТЕХНОЛОГИЙ

### В новом раунде

Компактность  	219	246	218
Ёмкость батареи  	221	241	221

### На прошлом раунде

Компактность	190	203	190
Ёмкость батареи	194	194	194



## Бизнес-Симуляции в Украине.

TALENTKAPITAL является стратегическим партнером и официальным провайдером в Восточной Европе ключевых разработчиков бизнес-симуляций в мире: Cesim ([www.cesim.com](http://www.cesim.com)) и SimArch ([www.simarch.com](http://www.simarch.com)).



TALENTKAPITAL предоставляет украинскому рынку следующие симуляции: управление компанией, банковское дело, маркетинг, сервисинг, проектный менеджмент и телеком.





## Бизнес-Симуляции – возможности для Компании.

Ваши **сотрудники** смогут понять и оценить свое непосредственное влияние на финансовые показатели компании и, соответственно, стать более ориентированными на результаты уже в реальной работе;

Ваши **сотрудники** смогут получить обратную связь не только от тренера, а также и от бизнеса, ощутив все последствия принятых решений;

Бизнес-симуляции служат фильтром по-настоящему **талантливых и эффективных** сотрудников;

Бизнес-симуляции показывают **взаимодействие всех элементов бизнеса** и помогают сотрудникам оценить свой вклад в каждый из них;

Бизнес-симуляции помогают **сплотить персонал, объединяя сотрудников** для достижения единой цели.



## Бизнес-Симуляции – преимущества.

**Эффективная:** образовательная среда строится на базе бизнес-симуляции и на принципе «обучение на практике»

**Масштабируемая:** количество участников 4-п.

**Гибкость среды:** возможность проведения образовательной программы удаленно (позволяет работать с филиалами). Необходимо только наличие браузера и соединения с Интернет.

**Современная:** программа разработана таким образом, что покрывает наиболее важные образовательные потребности, благодаря использованию наиболее эффективных технологий

**Отслеживаемая:** образовательная программа позволяет отследить и проанализировать все решения и временные задержки каждого участника



## Контакты.

### Если вы заинтересованы в:

- Организации образовательных программ для сотрудников вашей компании на основе технологии бизнес-симуляций;
- Организации внутреннего чемпионата управленческих команд компании;
- Более подробной информации о бизнес-симуляциях.

Адрес: Украина, 04050, Киев, Артема, 58/2, оф. 14

Тел.: +38 (044) 221-72-01

E-mail: [office@talentkapital.com](mailto:office@talentkapital.com)

Web: [www.talentkapital.com](http://www.talentkapital.com)

TALENTKAPITAL

Бизнес-симуляции | Персональные финансы | Образовательные программы