

## • WIRTUALNE LABORATORIUM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI •



### **CZAS NA SPRZEDAŻ PIERWSZYCH OFERT!**

Drodzy młodzi Przedsiębiorcy 😊

Runda druga już otwarta, co oznacza, że rozpoczynacie planowanie sprzedaży!

**Jakie są Wasze najważniejsze wyzwania w tym etapie?**

Przygotujcie wszystkie potrzebne sprzęty i zasoby oraz zatrudnijcie pracowników w ilości odpowiedniej, żeby obsłużyć prognozowany popyt.

#### **– OFERTA**

W drugiej rundzie możecie sprzedawać tylko trzy pierwsze usługi. Kolejne będzie można dodawać dopiero w kolejnych rundach.

#### **– INWESTYCJE**

W zakładce stanowiska będziecie mogli dokupić kolejne miejsca pracy dla przyszłych pracowników. Pamiętajcie, że przygotowanie stanowiska trwa wirtualny miesiąc (czyli jedną rundę), więc musicie zrobić to z wyprzedzeniem! Po przygotowaniu stanowisk, będziecie je odpowiednio wyposażać. W jakie sprzęty? To zależy od usług, które chcecie świadczyć (zerknijcie do zakładki OFERTA, aby zapoznać się z listą niezbędnego sprzętu). Im lepsza jakość sprzętu, tym pracownik bardziej zadowolony, a to znowu przekłada się na satysfakcję i zakupy Waszych klientów!

#### – DOSTAWCY

Aby móc świadczyć usługi, musicie zadbać o zamówienie noclegów i wyżywienia dla swoich klientów, transferu na lotnisko, biletów na samolot itp. Każdy z dostawców oferuje tego samego rodzaju usługi, natomiast w różnej cenie i różnej jakości... Porównajcie dobrze ich ofertę i wyliczcie ilość zapotrzebowania przed wyborem ostatecznego dostawcy!

#### – HR

...czyli zatrudnienie... Wybercie doświadczonego czy początkującego pracownika? Zatrudnicie go na umowę o pracę czy cywilnoprawną? Ile będziecie chcieli mu płacić miesięcznie? To ważne decyzje, przemyślcie je dobrze!

#### – SPRZEDAŻ

Sprawdźcie, czy zakupiliście wszystko, co jest niezbędne do uruchomienia oferty sprzedaży. Zdecydujcie, w jakiej cenie i z jakim rabatem będziecie oferować poszczególne wycieczki 😊

#### **Mała podpowiedź do drugiej rundy 😊**

Zauważcie proszę, że kupując nocleg lub wyżywienie, kupujecie w systemie 1 sztukę, a nie komplet na 7 dni na 1 osobę.

Dlatego aby zapewnić jednemu turyście hotel, musicie kupić 6 noclegów (w przypadku posiłków siedem sztuk).

Jeżeli przewidujecie np. 15 osób na tygodniową wycieczkę do danego kraju, to powinniście kupić 6 noclegów x 15 osób = 90 noclegów od dostawcy, i 7 posiłków x 15 osób = 105 posiłków.

Inaczej nawet jeżeli przyjdą do Was klienci, a nie zarezerwujecie wystarczająco dużo zasobów (także ubezpieczenie, samolot, transfer na lotnisko, rezydent), nie sprzedacie wycieczek.

**Pamiętajcie, że do każdej rundy Revas przygotował bardzo pomocne, krótkie filmiki instruktażowe – tutaj znajdziecie film na bieżącą rundę:**

<https://youtu.be/WCCpdxJ1nxg>.

**Wszystko gotowe? Nie zapomnijcie kliknąć WYŚLIJ DECYZJE na swoim panelu gracza 😊 Druga runda trwa do 16 października 2023 r. do godziny 23:00, czyli do poniedziałku wieczór. W poniedziałek przed północą wchodzimy w trzecią rundę – zobaczycie pierwsze wyniki sprzedażowe 🤖**

**Powodzenia!**