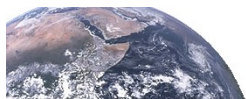




TABLOU SINOPTIC CAPACITĂȚI DE DECIZIE

Business Game

Allegato al CASO DI STUDIO WOM FOOD



PRODUȚIE							
PRODUȚIE					Instalații		
nr.	Variabile de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
1	Instalații	Nr. de instalații care se dorește a fi achiziționate	Unități	Instalații recomandate	0	∞	Cost 120.000€.
2	Dimensiune instalații	Nr. de instalații care se dorește a fi vândute	Unități	nd	0	nr. Instalații - 1	Odată cu vechimea se diminuează eficiența instalațiilor. Valoarea realizată 50.000€; 0 după 100 luni.
3	Întreținere instalații	Majorarea costurilor pentru întreținere.	€	Pentru 1 instalație	0	100	Odată cu vechimea se diminuează eficiența instalațiilor. Costurile de întreținere îmbunătățesc eficiența. Odată cu vechimea instalațiilor cresc și costurile pentru întreținere.
4	Eficiența instalațiilor.	Prevedere eficiență instalații	%	Instalații	0,00%	100,00%	După 100 de luni fără întreținere ef.=50%; max. întreținere ef.=70%
PRODUȚIE					Circulant		
nr.	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
1	Producție %	% ore mașinărie dedicate producției de Produse.	%	Produse din portofoliu	0	100%	Verificați ca restul de produse să poată satisface CEREREA pentru lunile următoare. Nu este posibilă "CONFIRMAREA" deciziei cu un amestec al Capacității de producție mai mare de 100%.



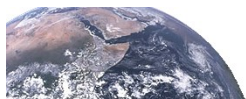
MARKETING							
MARKETING				Produs			
nr.	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
1	Segment	Segment de apartenență al produsului	nd	Segmente de piață	nd	nd	Alegere segment de apartenență pentru noul produs de introdus pe piață. 1. Afumături 2. Cârnați 3. Șuncă 4. Specialități
2	Denumire produs	Denumirea care se dorește a fi atribuită noului produs.	Alfanumeric	nd	2 caractere	10 caractere	Poate fi utilă o referință la societatea de apartenență.
3	Preț vânzare	Preț pentru public în funcție de segmentul de piață	€	Preț unitar	0	∞	În funcție de piață/Segment și concurență
4	Calitate materie primă	Calitatea care se dorește a fi atribuită noului produs.	Numeric	Bară: Calitate materie primă	5	100 sau "Nivel calitativ pentru societate"	Referitor la ținta de piață, alegeți nivelul calității produsului în funcție de nivelul calitativ al societății.
MARKETING				Preț			
nr.	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
1	Preț vânzare	Preț pentru public	€	Preț unitar	0	∞	Referitor la Segment/CLUSTER și concurență; Prețurile prea mari duc la o cerere prea mică pe piață; Prețurile prea mici pot avea o marginalitate economică redusă.



MARKETING					Promovare		
nr.	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
1	Publicitate	Investiție publicitară per Medie/Produs	€	Preț unitar	0	5.000	Îmbunătățește imaginea produsului; cu o productivitate marginală descrescătoare.
MARKETING					Loc		
nr.	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
2	Număr vânzători	Nr. comercianți	Unități	nd	1	∞	Număr totali agenți de vânzare Eficiență maximă - 40.000 € per vânzător.
3	Retribuție fixă	Salariu de bază	€	150	150	500	Cost societate/Fix lunar Productivitatea Puterii decizionale și marginale descrescătoare.
4	Retribuție variabilă	Comisioane din valoarea facturată	%	Valoare facturată/Venituri din vânzări	0,00%	10,00%	Se ajunge la retribuție fixă pentru a mări vânzările și pentru a transforma costul forței de vânzare într-unul semivariabil.

**PERSONAL**

PERSONAL							
<i>nr.</i>	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
24	Angajări	Nr. persoane de angajat	Unități	Utilizare ore ordinare	0	∞	Software-ul tinde să reintroducă nr. de persoane concediate. Noul personal realizează 2 luni de practică; societatea suportă costul pentru retribuire, dar personalul nu este operativ.
25	Retribuire	Cost per angajat	€	Recrutare	250	400	Retribuire invers proporțională cu concedierile.
26	Formare	Cost lunar per angajat	€	Calitate muncitori	0	50	Majorare profesionalitate care incide asupra calității produselor
27	Muncitori sezonieri	Nr. muncitori în outsourcing	Unități	Utilizare ore extraordinare	0	∞	Contract lunar; Cost 300€.

**FINANȚE**

FINANȚE					Valori nejustificate		
nr.	Variabilă de decizie:	Descriere	Valoare	Referință	Min.	Max.	Note
1	Debite pe termen scurt: valoare	Valoare finanțare pe termen scurt	€	Extra credit	0	Credit	Nu este posibilă depășirea limitei de credit; condițiile sunt revizuite o dată pe an; anticipat este rambursat la termenul scadent, într-o singură tranșă.
2	Debite pe termen scurt: durată	Nr. luni rambursare	Unități	Extra credit	3	12	Dobânzi de plată lunar
3	Împrumuturi	Valoare împrumut M/L	€	Extra credit	0	Încredințare	Nu este posibilă depășirea limitei de credit; condițiile sunt revizuite o dată pe an; creditul depinde de imobilizările nete
4	Durată împrumut	Nr. luni durată împrumut	Unități	nd	24	60	Rata lunară este constantă în funcție de cotele de capital crescătoare
5	Amânări clienți	Zile de întârziere a încasărilor de la clienți	Zile	Valoare facturată	60	180	Influențează vânzările. Cu cât sunt mai mari amânările, cu atât este mai mare competitivitatea ofertei.