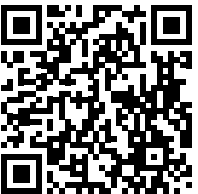


GENEL İŞLETME SİMÜLASYONU

“İş Hayatının Yönetmel Kararlarını Sanal
Ortamda Uygulama Fırsatı Yakalayın”



iletisim@sahaakademi.com

+90 216 999 70 18 Dahili: 103

+90 531 659 46 13

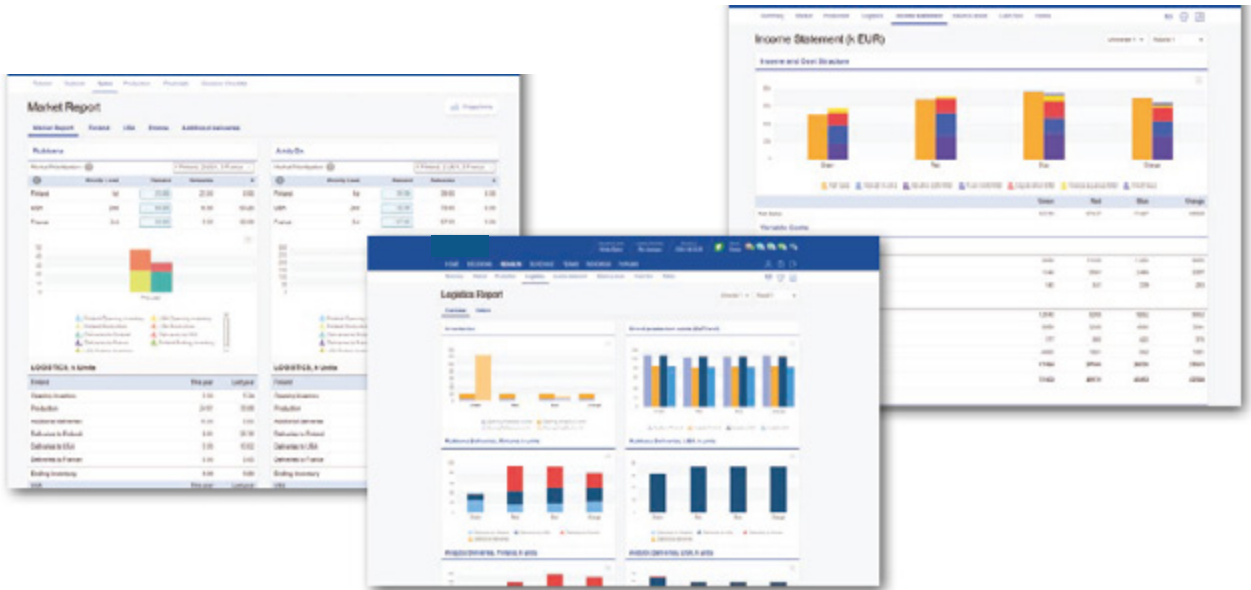
İŞLETME SİMÜLASYONU NEDİR?

“İş Hayatının Yönetmel Kararlarını Sanatsal Ortamda Uygulama Fırsatı Yakalayın”

İşletme Simülasyonu, katılımcıların rekabetçi bir ortamda iş operasyonlarının karmaşıklığına ilişkin anlayışlarını geliştiren çevrimiçi bir iş simülasyon oyunudur.

Pazarlama, üretim, lojistik ve finansal karar verme dahil olmak üzere yönetimle ilgili çeşitli disiplinlerden bir dizi kavramı bütünleştirir. Ek olarak, organizasyonu iş dünyası ve paydaşların daha geniş bağlamına bağlar.

Katılımcı ekiplerinin görevi, uluslararası bir ilaç şirketinin satışlarını ve operasyonlarını yönetmektir. Anahtar başarı faktörleri arasında doğru tahmin ve planlama, karar vermede analitik bir yaklaşım ve iyi bir takım çalışması yer alır.



ÖĞRENME HEDEFLERİ

Katılımcıların genel yönetim bakışıyla şirket işletme bilincini artırmak.

Katılımcıların çeşitli şirketler arasındaki etkileşimleri ve karmaşık ve birbiriyle ilişkili bir ortamda dış etkileri fark etmelerine yardımcı olmak.

Katılımcıların piyasa durumlarını ve piyasa sonuçlarını yorumlama ve tahmin etme ve bunları hedef odaklı kararlara dönüştürme yeteneklerini artırmak.

Kararları nakit akışlarına ve nihai performansa bağlayarak gerçeğe dayalı analitik karar vermeyi geliştirmek.

Dinamik olarak gelişen bir pazarda rekabetçi ruhları heyecanlandırırken katılımcıların takım çalışması ve problem çözme konusunda pratik deneyim kazandırmak.

ÖĞRENME SÜRECİ



WEB-TABANLI ÇÖZÜM

Simülasyon tamamen web tabanlıdır. Ayrı bir uygulama yüklemeye gerek yoktur ve simülasyona internet bağlantısı olan herhangi bir PC veya tabletten erişilebilir.

Simülasyon platformu, ekip üyelerinin isterlerse sanal olarak çalışmasına olanak tanır. Her ekip üyesinin kendi kararlarını ve senaryolarını kendi başlarına almalarını sağlayan kendi hesabı vardır.

Platform ayrıca ekipler içinde ve ekipler arasında iletişim kurmak için kullanılabilecek bir iletişim formu içerir.



SİMÜLASYON PLATFORMU YAPISI

Platformun katılımcı arayüzü aşağıdaki sayfaları içerir:

ANA SAYFA

Son teslim tarihlerini içeren genel bilgi sayfası

KARARLAR

Tüm kararlar "Kararlar" altında alınır

SONUÇLAR

Sonuçlar, her son teslim tarihinden sonra bu alanda kullanılabilir

PROGRAM

Simülasyon programı bu sayfada mevcuttur

EKİPLER

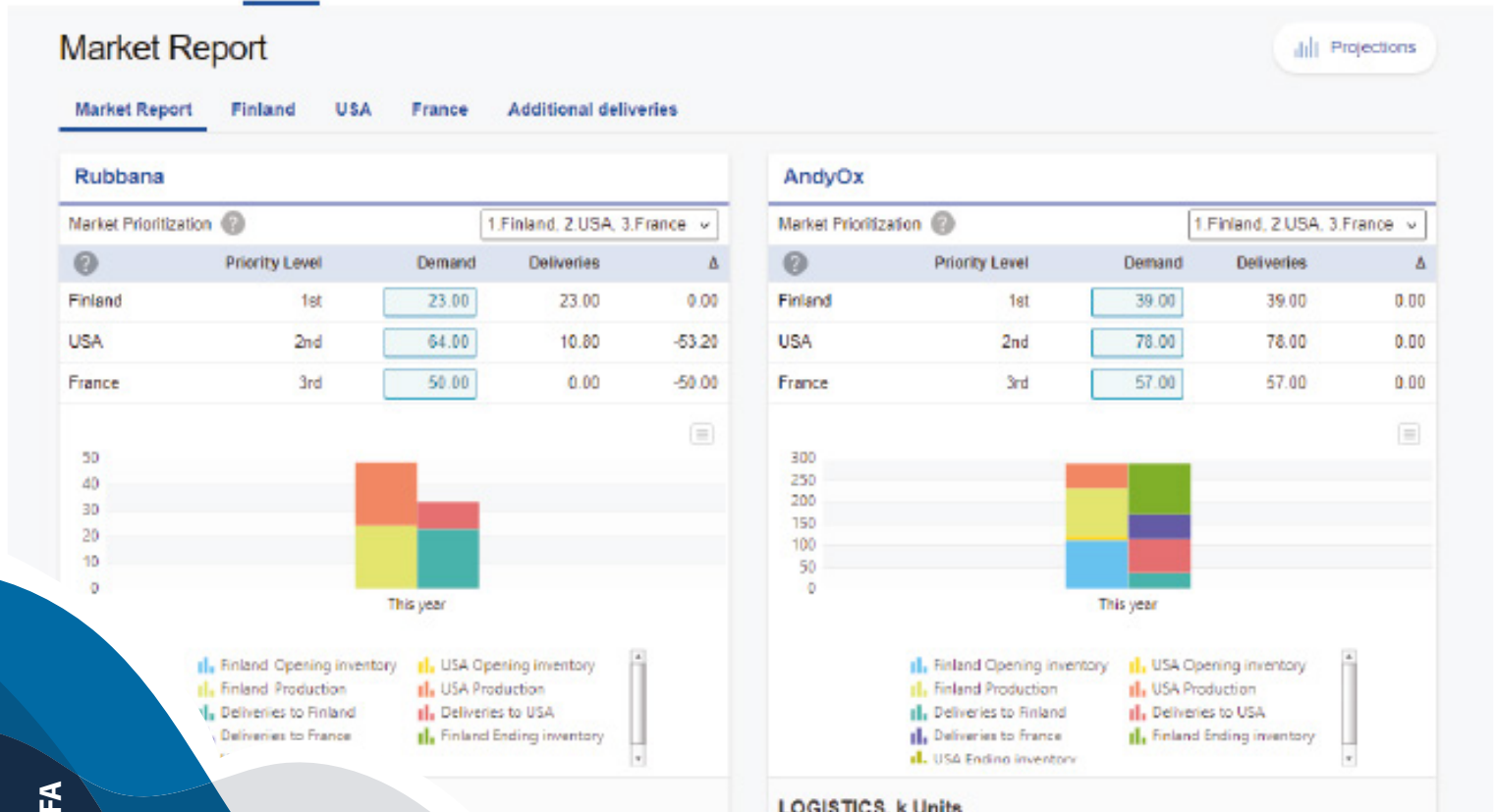
Pazarınızdaki ekipler ve ekip üyeleri burada görüntülenebilir

İLETİŞİM

Ekip ve pazar için tartışma forumlarına erişim

OKUMALAR

Karar verme talimatlarına ve vaka açıklamasına erişim



LOGISTICS: k Units

SİMÜLASYON ORGANİZASYONU

Her simülasyon pazarı, her birinde 1-8 üye bulunan 2-12 takımdan oluşur. Paralel simülasyon pazarlarının sayısı sınırlı değildir.

Tüm takımlar, benzer pazar payları ve kârlarla tamamen aynı konumdan başlıyor. Aynı şekilde ekipler de simülasyon sırasında aynı piyasa koşullarıyla karşılaşacak.

Takımlar bir bilgisayara karşı değil, kendi pazarlarında diğer takımlara karşı yarışmaktadır. Her ekibin kararları, diğer ekiplerin sonuçlarını ve genel olarak pazar gelişimini etkiler.

KURS SEÇENEKLERİ

Eğitmenin ürünleri, pazarları ve üretim alanlarını sınırlama seçeneği vardır. Ek olarak eğitmen, işletme sermayesi ve/veya hisse senetleri için finansal karar alma modüllerini dahil etmeye veya hariç tutmaya karar verebilir.

Vaka yönetimi seçeneklerinden herhangi birini kullanmak istiyorsanız, [Vaka yönetimi] sayfasına gitmeniz ve "Parametre kümeleriniz" sekmesine tıklamanız gerekir.

Ardından şu adımları izlemelisiniz:

- 1 "Yeni simülasyon parametreleri oluştur"a tıklanır ve adlandırılır. Parametreler artık "Parametre kümeleriniz" altında görünür.
- 2 "Parametreler"e tıklanır ve Modüller kutusuna tıklanır
- 3 Bu aşamada seçimleriniz yapılır
- 4 [Vaka yönetimi]'ne geri dönülür, "Parametreleri gruplara uygula" sekmesi seçilir ve "Ata"ya tıklanır. Diğer tüm parametreler de yukarıda verilen aynı adımlarla değiştirilebilir.



İŞLEM AKIŞI



Tanıtımdan sonra takımlar, bir uygulama turu aracılığıyla karar vermeye alışır. Alıştırma turu sonuçlarının gerçek oyun sonuçları üzerinde herhangi bir etkisi olmayacaktır.

Eğitmen, gerçek karar verme turlarının (5-12) sayısına karar verir ve karar verme, sağdaki döngüyü takip eder.

Tur son teslim tarihinden sonra kararları değiştirmenin mümkün olmadığını unutmayın. Takım bir tur için kararlarını kaydetmemişse, sistem otomatik olarak bir önceki turun sonuçlarını kullanır.

ANA HEDEF & KAZANMA KRİTERİ



Ekiplerin ana hedefi, sürdürülebilir, karlı bir büyüme sağlamaktır. Simülasyonda, bu genellikle ekibin simülasyon turları sırasında ne kadar kâr elde ettiğini gösteren "Kümülatif kazanç" adı verilen bir oranla ölçülür.

Eğitmen, kendi takdirine bağlı olarak, ekiplerin performansını ölçmek için başka kriterler kullanmayı seçebilir. Örneğin, karar verirse pazar payları, birikmiş karlar ve gelir artışı kullanılabilir.

Ayrıca, eğitmen isteğe bağlı mali modülü etkinleştirmişse, kazanma kriteri olarak "Kümülatif Toplam Hissedar Getirisini" kullanmanızı öneririz. Hissedarlara toplam getiriye göstermek için hisse fiyatı gelişimini ve ödenen temettüleri birleştirir.

KARAR VERMENİN TEMELLERİ

Karar verme yuvarlak tabanlıdır. Bir karar verme dönemi genellikle bir mali yıl olarak kabul edilir. Oyunun başında, sözde 'ilk tur sonuçları' mevcuttur. Bunlar uygulama turu kararları için bir başlangıç noktası olarak kullanılabilir. Alistırma turundan sonra simülasyon tekrar başa döner ve ilk tur için kararlar alınır.

Kılavuz ve vaka açıklaması uygulama turundan önce okunmalıdır. Her tur için karar vermeye başlamadan önce piyasa görünümüleri okunmalıdır. Pazar gelişimi hakkında bilgi içeren yeni bir pazar görünümü, bir önceki tur geçer geçmez kullanılabilir hale gelir. Kararlar beyaz hücrelere girilir. Bunlar, sonuçların fiili hesaplanmasında kullanılacaktır. Tahminler mavi hücrelere girilir. Bunlar sonuçların hesaplanmasında kullanılmayacak, ancak kararlarla birlikte bütçelere temel oluşturması açısından önemlidir.

Açılır menüler, aralarından seçim yapabileceğiniz bazı belirli seçeneklerin olduğu belirli kararlarda kullanılır.

Genel olarak, simülasyonda iki ürün, üç pazar ve iki üretim alanı vardır. Ancak eğitim ürün, pazar ve üretim alanlarını sınırlandırmış olabilir.

İŞ GEREKÇESİ: PILLSENS

Ekip, uluslararası bir ilaç şirketi olan Pillsens Ltd'nin yeni yönetim ekibi olarak görevi devralacak. Ekip, şirketin tezgâh üstü (OTC) iki ürünü olan Rubbana ve AndyOx'un operasyonlarını ve satışlarını denetlemekten sorumludur. Rubbana bir ağrı kesicidir ve AndyOx bir vitamindir.

Ekip, bu iki ürünün satışından, üretiminden, kalitesinden ve lojistiğinden sorumludur. Ekip için temel başarı faktörleri şunları içerir; farklı pazarlar için fiyatlandırma, reklam ve satış çabalarının etkin kullanımı ve etkin lojistik ve üretim yönetimi.



TALEP YAPISI

4 takımla başlama durumu (örnek)

Başlangıçta tüm takımlar tamamen aynı pazar payına sahiptir (ör. %25).

Toplam pazar büyüklüğü şunlardan etkilenir:

- A. Ekonomik koşullar
- B. Ortalama fiyat seviyesi
- C. Reklamcılık ve müşteri hizmetlerine toplu yatırımlar
- D. Ürün kalitesine toplu yatırımlar

Her takımın pazar paylarını şunlar etkiler:

- A. Ürünün kalitesi
- B. Fiyat
- C. Promosyon (reklam ve müşteri hizmetleri)

Yukarıdaki faktörler farklı takımlar arasında karşılaştırılır.

Ayrıca, şirketin teslimat kabiliyetinin şirketin ürünlerine olan talebin tamamını karşılamaya yetmemesi durumunda, pazar payları teslimat önceliği kararlarından etkilenir.

Ürünler ve pazar alanları

Şirketin iki ürünü var ve üç pazar alanında faaliyet gösteriyor. Alanlardan biri kendi iç pazarlarıdır. Üretim tesisleri anavatanda ve bölgede yer almaktadır.

Standart durumda, tüm ürünler ve pazar alanları baştan itibaren mevcuttur, ancak eğitmenin ürünleri ve pazar alanlarını sınırlama seçeneği vardır.

Şirketler, belirli bir pazar alanında faaliyet göstermeyen toplu müşterilere de satış yapabilir. Toplu müşteriler ara sıra büyük teklifler verir ve ekipler bu tekliflere teklifler verebilir.



HOME AREA 1	AREA 2	AREA3
Product 1	Product 1	Product 1
Product 2	Product 2	Product 2

SATIŞ VE PAZARLAMA KARARLARI

Fiyatlandırma

Fiyatlar pazar alanının para biriminde belirlenir. Müşterilerin fiyat hassasiyeti markör alanları ve ürünlere göre değişmektedir. Müşteriler, rakipler arasındaki nispi fiyat farklılıklarına karşı hassastır.

Reklam ve müşteri hizmetleri Pazarlama yatırımlarının etkisi, ayrı pazar alanlarında farklı olabilir. Bütçeleme, şirketin anavatanının para biriminde yapılır. Rakipler arasındaki göreceli pazarlama çabaları, etkinin belirlenmesinde önemlidir.

Kalite kontrol

Şirket, kalite kontrol yatırımları ile ürünlerinin kalitesini artırabilir. Piyasanın kalite kontrole tepkisi piyasadan piyasaya farklılık gösterir. Kalite kontrol yatırımının yapıldığı zaman (t) ile bu yatırımın kalitede iyileştirmeler sağladığı zaman arasında bir gecikme vardır.

Bu yatırımların etkisi, yatırımı takip eden yıl boyunca (t+1) en güçlüdür ve sonrasında azalmaya başlar.

Toplu müşterilere satış ve fiyatlandırma

Şirket, teklifin fiyatına yerel para birimi cinsinden karar verir. Şirket ayrıca teklife konulan promosyonun düzeyine de karar verir. Ürünün kalitesi (ürün geliştirme düzeyi) de satın alma kararını etkiler. Fiyat, bir teklifi kabul etmede en önemli faktördür. Toplu müşteriler her yıl aynı değildir ve bu nedenle promosyon çabalarının uzun vadeli faydaları yoktur.

Toplu müşteriler için özel fiyatlandırma

Şirket, teklifin fiyatına yerel para birimi cinsinden karar verir. Şirket ayrıca teklife konulan promosyonun düzeyine de karar verir. Ürünün kalitesi (ürün geliştirme düzeyi) de satın alma kararını etkiler. Fiyat, bir teklifi kabul etmede en önemli faktördür. Toplu müşteriler her yıl aynı değildir ve bu nedenle promosyon çabalarının uzun vadeli faydaları yoktur.



DAĞITIM VE TESLİMAT ÖNCELİKLERİ

Dağıtım

Şirket, gerektiğinde dağıtım ve nakliye hizmetleri satın alacaktır. Yurt içi nakliye maliyetleri, uluslararası pazarlara göre daha düşüktür. Toplu müşteriler ulaşım için ödeme yapar.

Belirli bir pazar bölgesinin talebi, o ülke menşeli ürünlerle karşılanmaktadır. Pazar alanı 3, üretimlerine göre 1 ve 2 alanlarından tedarik edilmektedir.

Teslimat Öncelikleri

Şirket, her iki ürün için üç pazar alanına teslimat önceliklerine karar verir. Ürüne olan talep, belirtilen teslimat sırasına göre karşılanır. Arz sıkıntısı olması durumunda, önce teslim sırasına göre ilk sıradaki pazar bölgelerine tedarik yapılır.

Arz, tüm pazar alanlarını tedarik etmeye yetecek kadar büyük değilse, teslimat emrinde daha sonra yer alanların talebi karşılanmamış olacaktır. Bununla birlikte, toplu müşterilerin siparişleri her zaman önce tedarik edilir.



ÜRÜN KARARLARI

Üç pazar alanında iki ürüne olan talebi karşılamak için kullanılabilecek iki üretim alanı bulunmaktadır. Her iki üretim alanında da her ürün için bir tane olmak üzere iki üretim hattı bulunmaktadır. Standart durumda, her iki üretim alanı da baştan itibaren mevcuttur, ancak eğitmenin üretim alanlarını bir alanla sınırlandırma seçeneği vardır.

Üretim kapasitesi, hangisinin daha küçük olduğuna bağlı olarak bina veya makine kapasitesidir. Belirtilen üretim kapasitesi 24 saat/gün yani üç vardiya şeklinde çalışarak sağlanabilir. Bina veya makinelere yatırım yaparak şirket, çalışan sayısını azaltabilir ve ücret maliyetlerini azaltabilir. Ancak artan sermaye, sermaye harcamalarını önemli ölçüde artıracaktır.

Yönetimin ihtiyaç duyduğu üretim düzeyine göre personel ve hammadde temini yapılır. Çalışan miktarını azaltmanın maliyeti, yıllık ücretlerin belirli bir yüzdesidir.

Bina yatırımları

Yatırım yapıldıktan sonra bir hesap dönemi gecikme ile binalar kullanıma hazır hale gelir. Ancak yatırım kararının verildiği dönemde yatırımın tamamı ödenir.

Yeni bir binanın amortismanı, yatırım yapıldıktan sonra değil, tamamlandıktan sonra başlar.



Makine yatırımları

Yatırımın yapıldığı dönemde makineler kullanıma hazır hale gelir. Makinelerin amortismanının oldukça yüksek olduğunu ve makine kapasitesinin gereğinden az kullanılmasının pahalı olduğunu unutmayın.





Kapasite bakımı ve amortisman

Fiili fiziki yenileme yatırımları, amortisman ile aynı kabul edilir. Diğer bir deyişle, bina ve makinelerin fiili üretim değeri ile defter değeri aynı oranda azaltılır.

Üretim seviyesi

Makine ve bina kapasitesi yeterli olduğu süreçte üretim seviyesi planlanan seviyede tutulur. Kapasite kısıtlanırsa, 1 ve 2 numaralı ürünlerin üretimi eşit olarak azalır. Toplam üretim kapasitesinin, hangisi daha küçükse, makine veya binalarla sınırlı olduğuna dikkat edin.



Maliyet verimliliği iyileştirmelerine yönelik yatırımlar

Maliyet etkinliği iyileştirmelerine yapılan yatırımlar, esasen üretim personeli ve süreçlerine yönelik eğitim ve geliştirme yatırımlarıdır. Yapılan yatırımlar sonucunda üretim personelinin verimliliği artmakta ve daha az personele ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ücret maliyetlerini azaltır. Yatırımların etkileri, yatırımın yapıldığı dönemde en fazladır.



Üretim personeli

Personelin ortalama üretkenliği, üretimin personele bölünmesiyle verilir. Verimlilik, ürünlere ve pazar alanlarına göre farklılık gösterir, personel verimliliğini artırır.



ÜRETİM MAAŞLARI

Üretim maaşları şunlardan etkilenir:

1. Toplam üretim personeli sayısı,
2. İkinci ve üçüncü vardiya için maaş seviyeleri ve maaş çarpanları
3. Vardiya sayısı (sonraki sayfa)

Üretim personelinin miktarı, ürünler ve pazar alanları için üretim ve verimlilik düzeyine bağlıdır. Yarı zamanlı çalışanlar da kullanılmaktadır.

Parametre listesinde vardiyalar için ücret seviyeleri ve ücret çarpanları verilmiştir. Temel ücret düzeyi tek vardiyalı üretim için verilmektedir.

Vardiya sayısı

Vardiya sayısı, üretim kapasitesine ve yönetim tarafından kararlaştırılan üretim düzeyine bağlıdır. Üretim kapasitesi ancak 24 saat üretimle sağlandığından, tam kapasitede üretim yapabilmek için üç vardiya halinde çalışmak gerekiyor. Buradan 1/3 kapasite üretiminin tek vardiya gerektirdiği anlaşılmaktadır. Vardiya sayısı bölgesel olarak değişir ve aşağıdaki gibi hesaplanabilir:

Vardiya sayısı = 3 x (üretim düzeyi/üretim kapasitesi)

Sonuç bir ondalık sayı olabilir. Örneğin. 1.33, yıl içinde dört ay boyunca veya her üç üretim tesisinde bir kullanılan iki vardiya anlamına gelir.



FİNANSMAN

Finansman kararları genellikle alınan son kararlar dizisidir.

Finansman kararlarının temel işlevi, şirketin borçlanma maliyetinin en aza indirilmesini sağlamaktır. Ayrıca, Hisseler modülü eğitmenler tarafından etkinleştirilirse, ekipler hisse ihraç edebilir, geri satın alabilir ve temettü paylaşabilir.

Yıl sonunda nakit, ana ülkenin para biriminde 2 milyonun altına düşemez. Planlanan finansman bu ihtiyacı karşılamak için yeterli değilse, sistem kısa vadeli borç olarak boşluğu otomatik olarak dolduracaktır. Kısa vadeli borç, ihtiyaç kalmadığında otomatik olarak ödenir.

Kısa vadeli borç, bir 'acil durum fonlaması' primi içerir ve uzun vadeli borçtan daha pahalıdır. Bu nedenle, kısa vadeli borçlardan kaçınmaya çalışmak en iyisidir.

Uzun vadeli kredilerde değişiklik – karar standart davaya dahil edilmiştir. Uzun vadeli krediler ihtiyaca göre arttırılabilir/azaltılabilir. Şirketin kaldırıcı, kredilerin faiz oranını etkiler (daha yüksek kaldırıcı = daha yüksek risk = daha yüksek faiz oranı).

Finansman (Opsiyonel)

Bu kararlar, yalnızca eğitmen Paylaşımlar modülünü etkinleştirmişse kullanılabilir.

Hisse ihraçları ve geri alımlar, turun başındaki piyasa değerlemesine göre yapılır. İhraç edilen veya geri alınan hisse sayısı, ihraç veya geri alım fiyatını etkiler. Hisse geri alımları, ancak şirketin eşdeğer miktarda birikmiş karlara sahip olması durumunda mümkündür.

Temettü ödemeleri, şirketin kazançlarını koruduğu varsayılarak, kazançları hissedarlara iade etmek için kullanılabilir

Projeksiyonlar

Sayfanın altından başlatılabilen projeksiyonlar, gelir tablosu, bilanço ve oranlardan oluşur. Mevcut yuvarlak rakamlar, kararlar verildikçe sürekli olarak güncellenir. Bir önceki tur için gerçekleşen rakamlar sağda gösterilir.



FİNANSAL ORANLAR

Brüt Marj %: = Brüt kar / Net satış %'si

Brüt marj, şirketin satılan malın maliyetine katlandıktan sonra elinde tuttuğu toplam satış gelirinin yüzdesini ifade eder. Satılan malların maliyeti (COGS), değişken maliyetleri ve doğrudan satışla bağlantılı diğer maliyetleri içerir. Brüt marj yüzdesi, satışların yüzde kaçının sabit giderleri, amortismanı, faizi ve vergilendirmeyi ve karı karşılamak için kaldığını gösterir.

Faaliyet Kârı Marjı %: = Faaliyet kârı / Net satış %'si

Faaliyet karı genellikle gelir ve vergi öncesi kazanç (EBIT) olarak da adlandırılır. Satış maliyetleri ve yönetim giderleri gibi tüm işletme giderleri ve genel giderler ile satılan malın maliyeti düşüldükten sonra gelir tablosunda kalan gelirdir.

Faaliyet kâr marjı, bir şirketin ana işinin genel sağlığını gösterir.

Net Kâr %: = Yıl kârı / Net satış %'si

Net kâr yüzdesi, şirketin tüm üretim ve yönetim giderleri satışlardan düşüldükten ve gelir vergileri muhasebeleştirildikten sonraki kârlılığını ortaya koyduğundan, şirketin genel kârlılığının bir göstergesidir.

Kullanılan Sermaye Getirisi (ROCE) %:

= Faaliyet karı / Yıl boyunca kullanılan ortalama sermaye % Kullanılan sermaye = Öz sermaye + Faiz getiren borç **ROCE**, bir şirketin sermayesinden elde ettiği getirilerin bir ölçüsüdür. Oran, vergi öncesi kar elde etmek için sermayenin ne kadar iyi kullanıldığını gösterir.

Özkaynak Oranı %: = Toplam Özkaynak / Toplam Aktifler %

Özkaynak oranı, şirketin finansal ödeme gücünü ölçer ve bir şirketin varlıklarını finanse etmek için kullanılan öz sermayenin nispi oranını gösterir.



KÜMÜLATİF TOPLAM HİSSEDAR GETİRİSİ

(Opsiyonel Paylaşımlar modülü)

Kümülatif Toplam Hissedar Getirisi, bir şirketin tüm simülasyon boyunca hissedarlarına sağladığı yıllık ortalama getiri yüzdesidir.

Şirketin hisse fiyatındaki ve kümülatif temettü ödemelerindeki değişiklikleri dikkate alır.

Misal;

1. Temettü yok. Diyelim ki oyunun başındaki hisse fiyatı 10EUR ve bir tur (=yıl) sonra hisse fiyatı 12EUR. Bu, söz konusu yıl için hissedarlara % 20 getiri sağlar.

2. Temettü ile. Yukarıdakilere ek olarak, şirket tur sırasında hisse başına 1EUR temettü öder. Toplam getiri $(12+1)/10 = \%30$

Öncekinde, değişikliğin bir turda gerçekleştiğini varsaymıştık. Aynı prensip çoklu turlar için de geçerlidir. Bu durumda, kümülatif temettüleri hisse fiyatına ekler ve getiriye yıllıklaştırırız. Örneğin, üç yıl boyunca kümülatif %30'luk bir getiri, ortalama olarak yıllık %9'luk getiri olacaktır.



KARAR KONTROL LİSTESİ

Karar kontrol listesi sayfasında, tüm ekip üyelerinin kararları yan yana görülebilir. "Kopyala" düğmesine basıldığında, bir ekip üyesinin kararları ekip kararı sütununa taşınır. Son teslim tarihinde, sistem takım kararı sütunundaki kararları okur ve tur için sonuçları hesaplar.

Round 4	Legend: Team Current Changed	Farmacem	Edna Gómez	May López	Bessie Cook
Go to decision area:		Go	Go	Go	Go
Budget for the round					
Profit (k EUR)		-18 070	-18 070	-18 070	-18 070
Change in sales (%)		11.58	11.58	11.58	11.58

Sonuçlar

Karar kontrol listesi sayfasında, tüm ekip üyelerinin kararları yan yana görülebilir. "Kopyala" düğmesine basıldığında, bir ekip üyesinin kararları ekip kararı sütununa taşınır. Son teslim tarihinde, sistem takım kararı sütunundaki kararları okur ve tur için sonuçları hesaplar.

Karar kontrol listesi sayfasında, tüm ekip üyelerinin kararları yan yana görülebilir. "Kopyala" düğmesine basıldığında, bir ekip üyesinin kararları ekip kararı sütununa taşınır. Son teslim tarihinde, sistem takım kararı sütunundaki kararları okur ve tur için sonuçları hesaplar.

Her turdan sonra sistem, bir gruptaki tüm takımların sonuçlarını gösteren raporlar oluşturur. Sonuçlar şunlardan oluşur:

- a. Özet raporu;** ana rakamlara hızlı bir genel bakış dahil.
- b. Pazar raporu;** her ürün ve alan için satış ve talep bilgileri dahil.
- c. Üretim raporu;** üretim hacimleri, üretim personeli ve üretim tesisleri hakkında bilgiler dahil.
- d. Lojistik raporu;** her üretim alanı ve ürün için envanter seviyeleri ve teslimatlar hakkında bilgiler dahil.
- e. Gelir tablosu;** Bilanço, Nakit akışı ve Oranlar, her takımın mali performansını karşılaştırmak için kullanılabilecek ilgili mali bilgileri içerir.

Sonuçlar, bir ekibin kendi satışları, operasyonları ve mali durumu hakkında yararlı bilgiler sağlar. Ek olarak sonuçlar, aynı pazardaki rakip takımlarla performansı kıyaslamak için kullanılabilir.



Sanayi Mah. Teknopark Bulvarı, Teknopark İstanbul,
No: 1/9A, Üst Zemin Kat D:104-105 Pendik 34906
İstanbul – TÜRKİYE

İletisim@sahaakademi.com
+90 216 999 70 18 Dahili: 103 +90 531 659 46 13