

Ronde 1

Klik bij Management op de grafiek “Omzet”. Zijn jullie resultaten beter of slechter dan in de vorige ronde? En hoe doen jullie het ten opzichte van het gemiddelde in de regio?

We zijn op dit moment in ronde 1 en kunnen niks zeggen over de vorige ronde. In de raglijsten staan we nogal onder het gemiddelde op de 9^{de} plek

Klik nu op de grafiek “Bedrijfsimago”. Is dit gestegen of gedaald en hoe kwam dat?

Deze is zeer gestegen waarschijnlijk door de wat lagere prijzen die we hebben vastgesteld

Ga naar Marketing en klik op de grafiek “Afzet per product”. Wat is voor elk product jullie prijs ten opzichte van het gemiddelde in de markt? En wat is de hoogste en de laagste prijs?

Deze is voor 2/3^{de} gedaald de hoogste prijs staat op 35 en de laagste op 5

Wat is het verkochte aantal en de omzet per product. En hoe doen jullie het ten opzichte van het gemiddelde in de regio?

54 verkochte producten de omzet per product lag ongeveer op 5,56 we zitten weer ver beneden het gemiddelde

Ga naar Werk door derden. Vergelijk jullie resultaten met de beslissingen. Hadden jullie genoeg ingekocht bij Werk door derden of juist teveel? Hoe kwam dat?

Volgens mij hadden we te weinig ingekocht omdat we klein wilde beginnen zodat we minder bedrijfskosten zouden hebben

Ga naar Financiën en bekijk je “Winst-en-verliesrekening”. Wat was je totale omzet en welke kosten zijn daar vanaf gegaan?

Onze totale omzet was 51,725 waar uiteindelijk kosten zoals marketing,huur,service en afschrijvingen vanaf zijn gegaan wat uit eindelijk bij elkaar 14.085 werd dus het resultaat werd 37,640

Bekijk ook je “Balans”. Welk bedrag heb je nu aan liquide middelen? En welk bedrag heb je tot nu toe als beloning kunnen uitkeren aan Jan en Sara?

7900 euro en we hebben jan en sarah 35,000 kunnen geven

Is jullie strategie uitgekomen? Waarom heeft het wel gewerkt of waarom niet?

Onze strategie was om de bedrijfskosten zo laag mogelijk te houden en ik denk dat het wel gewerkt heeft omdat er best een aantal producten werden gekocht met weinig kosten dus maakte we best wat winst

Komt het aantal opdrachten ook overeen met jullie eigen afzetschatting? En waar lag dat aan?

Blijkbaar hadden we het iets te hoge verwachten de afzet is nog steeds goed maar niet zo hoog als we dachten omdat we geen idee hadden wat het realistisch gemiddelde was.

Ronde 2

Klik bij Management op de grafiek “Omzet”. Zijn jullie resultaten beter of slechter dan in de vorige ronde? En hoe doen jullie het ten opzichte van het gemiddelde in de regio?

De resultaten zijn geweldig omhoog gegaan en we zijn meteen heel wat plekken op de ranglijst gestegen

Klik nu op de grafiek “Bedrijfsimago”. Is dit gestegen of gedaald en hoe kwam dat?

Deze is een beetje gedaald waarschijnlijk omdat we niet zo veel hadden geïnvesteerd in Management

Ga naar Marketing en klik op de grafiek “Afzet per product”. Wat is voor elk product jullie prijs ten opzichte van het gemiddelde in de markt? En wat is de hoogste en de laagste prijs?

Deze is GIGANTISCH omhoog gegaan voor alle producten de hoogste is 46 de laagste is 30

Wat is het verkochte aantal en de omzet per product. En hoe doen jullie het ten opzichte van het gemiddelde in de regio?

109 verkochte producten de omzet per product lag ongeveer op 8,58 we zitten ongeveer rond het gemiddelde

Ga naar Werk door derden. Vergelijk jullie resultaten met de beslissingen. Hadden jullie genoeg ingekocht bij Werk door derden of juist teveel? Hoe kwam dat?

Hier waren we vergeten iets in te vullen

Ga naar Financiën en bekijk je “Winst-en-verliesrekening”. Wat was je totale omzet en welke kosten zijn daar vanaf gegaan?

Onze totale omzet was 66,633 waar uiteindelijk kosten zoals marketing,huur,service en afschrijvingen vanaf zijn gegaan wat uit eindelijk bij elkaar 9.085 werd dus het resultaat werd 57,548

Bekijk ook je “Balans”. Welk bedrag heb je nu aan liquide middelen? En welk bedrag heb je tot nu toe als beloning kunnen uitkeren aan Jan en Sara?

7900 euro en we hebben jan en sarah 30,000 kunnen geven

Is jullie strategie uitgekomen? Waarom heeft het wel gewerkt of waarom niet?

Onze strategie was om de bedrijfskosten zo laag mogelijk te houden en ik denk dat het wel gewerkt heeft omdat er best een aantal producten werden gekocht met weinig kosten dus maakte we best wat winst

Komt het aantal opdrachten ook overeen met jullie eigen afzetschatting? En waar lag dat aan?

Het kam met elkaar overeen omdat we nu beter snappen hoe dit in werking gaat

Ronde 3

Klik bij Management op de grafiek “Omzet”. Zijn jullie resultaten beter of slechter dan in de vorige ronde? En hoe doen jullie het ten opzichte van het gemiddelde in de regio?

De omzet nog meer gestegen dan de vorige ronde toch staan we op de zelfde plek als vorige ronde op de 5^e plek

Klik nu op de grafiek “Bedrijfsimago”. Is dit gestegen of gedaald en hoe kwam dat?

Deze is pittig gedaald vast omdat we vergeten waren acquisitie uren op te geven

Ga naar Marketing en klik op de grafiek “Afzet per product”. Wat is voor elk product jullie prijs ten opzichte van het gemiddelde in de markt? En wat is de hoogste en de laagste prijs?

Deze is stabiel omhoog gegaan de hoogste is 65 en de laagste 24

Huisstijlontwerpen:65

Starter:50

Standaard:24

Uitgebreid:31

Wat is het verkochte aantal en de omzet per product. En hoe doen jullie het ten opzichte van het gemiddelde in de regio?

**167 verkochte producten de omzet per product lag ongeveer op 5,56
we zitten rond het gemiddelde**

Ga naar Werk door derden. Vergelijk jullie resultaten met de beslissingen. Hadden jullie genoeg ingekocht bij Werk door derden of juist teveel? Hoe kwam dat?

Volgens mij hadden we te weinig ingekocht omdat we klein wilde beginnen zodat we minder bedrijfskosten zouden hebben

Ga naar Financiën en bekijk je “Winst-en-verliesrekening”. Wat was je totale omzet en welke kosten zijn daar vanaf gegaan?

We hadden een GIGANTISCHE BRUTOWINST binnengehaald maar de kosten voor spoeduitzendkrachten waren verbijsterend hoog waardoor ons bedrijfresultaat maar 13,701

Bekijk ook je “Balans”. Welk bedrag heb je nu aan liquide middelen? En welk bedrag heb je tot nu toe als beloning kunnen uitkeren aan Jan en Sara?

1900 euro en we hebben jan en sarah 30,000 kunnen geven

Is jullie strategie uitgekomen? Waarom heeft het wel gewerkt of waarom niet?

Onze strategie bleef het zelfde maar ik denk dat het nu niet werkte door ons gekelderde bedrijfsimago

Komt het aantal opdrachten ook overeen met jullie eigen afzetschatting? En waar lag dat aan?

Onze verwachtingen werden gelukkig genoeg verslagen door de daadwerkelijke cijfers dat werden vrijgegeven.

DYLAN DELGADO & DANIEL GOTZ MV2C