**Przedsiębiorczość (cz.1 - elementarz)**

**komentarze do GRY: Pensjonat nad morzem**

**dziś wyjątkowo – na niebieskim tle podaję komentarze krytyczne albo cos proponujące**

Uważam, że gra była bardzo dobrym pomysłem. Mieliśmy szansę zobaczyć na jej przykładzie jak robi się biznes i jak powinniśmy podchodzić do tego tematu. Z tej gry możemy wywnioskować, że aby zrobić dobry interes, mieć dobrą firmę trzeba uważnie obserwować czego potrzebuje klient i co robi konkurencja. Trzeba mieć jakiś pomysł i strategię na działanie firmy. Strategia nie da gwarancji na sukces ale może nas do niego przybliżyć. Nie zawsze się to udaje, bo takie jest życie, czasem zadecyduje czynnik losowy, czasem nie przewidzimy ruchów konkurencji i trzeba być też na to przygotowanym.  
**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra bardzo mi się podobała. Była bardzo realistyczna. Każdy z uczestników gry mógł się poczuć tak, jakby w rzeczywistości prowadził swój własny hotel. Celem gry było zdobycie jak największego zysku. Podejmując decyzję odnośnie liczby pokoi, wyposażenia, standardu walczyliśmy o  klientów, proponując coraz to lepsze oferty. Duża część naszej grupy inwestowała w sanatoria i sale konferencyjne, więc ostatecznie wygrywali ci o większych standardach i niższej cenie i zgarniali wszystkich interesantów. Po zakończonej grze zauważyłam, że nikt z naszej grupy nie inwestował w poziom hotelu, tzn. liczbę gwiazdek. Tak więc wszyscy goście VIP wracali do domów, gdyż nie znajdowali dla siebie warunków. Gdyby jedna z osób zauważyła to w odpowiednim czasie mogłaby na tym zarobić, gdyż żaden hotel nie oferował miejsc dla VIP-ów i można było na tym dobrze zarobić. Gra była ciekawa i zagrałabym w nią jeszcze raz.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra była super i bardzo nas wciągnęła. Nawet teraz będąc w domu myślę co mogłem zrobić inaczej, żeby zwiększyć zyski. Zarządzanie pensjonatem to był świetny sposób by w jakiejś części zrozumieć jak działa biznes. Nie ważne czy ktoś miał sanatorium, 5 gwiazdek czy też nie miał ich wcale. Każda osoba mogła osiągnąć zysk w zależności od podjętej strategii. Już widzę co mnie myliło w moim myśleniu dotyczącym prowadzenia biznesu. Myślałem, że wystarczy skupić się na swoim produkcie i  zająć się tylko i wyłącznie nim, jednak zapomniałem o tym, że trzeba także reagować na rynek i na to jak się zachowuję. Co zrobiła konkurencja. Jacy klienci do nich trafiają i dlaczego. Czuje, że co raz bardziej rozumiem mechanikę działania przedsiębiorstw.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra bardzo ciekawa, dobrze się bawiłam. Co prawda moje przychody końcowe nie okazały się zbyt duże, zdarzył się nawet jeden "rok" na "minusie". To skłoniło mnie do refleksji, czemu tak się stało. Po pierwsze nie miałam strategii, więc zaczęłam patrzeć na wszystko z innej perspektywy, żeby dostosować się do panującego "rynku". Po drugie, po dość prężnym starcie zostałam z jednym klientem i trzeba było obniżyć cenę, a inwestować coraz więcej. W dużej mierze moja "porażka" wynikła z pochopnego podejmowania decyzji. Nie umiem tego robić na szybko, a niestety czas nie pozwolił na zaplanowanie kroku do przodu, tak, jak lubię najbardziej. Być może i czas to pieniądz, ale dla mnie również przeszkoda.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Sobotnia gra była bardzo ciekawa. Na początku zasady gry były lekko przytłaczające zwłaszcza zdobywanie gwiazdek. Gdy zaczęliśmy grę wszystko stało się jasne. W moim miasteczku zająłem drugie miejsce, prawdopodobnie wygrałbym gdybym nie podjął złej decyzji w 8 roku. Moją strategią była specjalizacja w konferencje. Udało mi się dobrze trafić, ponieważ oprócz mnie tylko jedna osoba podjęła się tej specjalizacji. Wiedziałem, że muszę jak najszybciej zwiększyć kategorię aby wszyscy klienci szli do mnie. Od roku 2 do 7 byłem zawszę o jedną kategorię wyżej przez co zgarniałem do siebie 4/5 klientów konferencyjnych. Niestety nie inwestowałem na początku w ilość łóżek, przez co nie mogłem pomieścić wszystkich klientów. Uważam, że najtrudniejszą strategią aby osiągnąć zwycięstwo było zdobywanie gwiazdek, biorąc pod uwagę doświadczenia kolegów z miasteczka. Znaczący zysk zaczęli zdobywać dopiero pod koniec gry, niestety było to już za późno. Może gdyby lepiej wystartowali powodziłoby im się lepiej? Ciężko powiedzieć.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Pewnie większość osób, która uczestniczyła w grze, stwierdzi, że teraz byłaby mądrzejszy, jakby miała szansę zagrać drugi raz. Gra była oparta na wielu zasadach, które dopiero w trakcie sie ogarniało, dlatego też było ciężko obrać konkretną strategię na samym początku. Wiele tez zależało od osób w miasteczku. W naszej grupie stawiało się na konferencję i na sanatorium. Niestety, mądry Polak po szkodzie. Teraz widzę, że najlepiej by było zgarnąć wszystkich Vipów, bo nikt nie szedł taką drogą. Podsumowując, gra była bardzo fajna i pouczająca. Pokazuje ona idealne odzwierciedlenie losowości w biznesie. Widać było, że na przykład w innym miasteczku stawiając na ilość, a nie jakosc, można było wyciągnąć kokosy, ale np osoba w naszej grupie miała podobną strategię, ale z tego względu, że inni też w jakis sposób stawiali na ekonomię, to nie przyniosło to aż takich zysków. To obrazuje tak ważnym czynnikiem w biznesie jest To, aby być lepszym od konkurencji.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Uważam, że gra była bardzo ciekawym doświadczeniem. Pokazała, że prowadzenie własnej działalności nie jest wcale takie proste (jest nielada wyzwaniem) jakby mogło się wydawać na pierwszy rzut oka. Ważne jest rozeznanie czy posiadamy konkurencję, która posiada ten sam profil działalności. Zatem każdy biznes powinien opierać się na dobrze przemyślanej strategii. Gra również pokazała, że pomysł na biznes odgrywa istotną rolę, ale należy też brać pod uwagę inne czynniki, tj. cena zakwaterowania, kto stanowi naszą grupę docelową, standard oferowanych usług oraz lokalizacja. Choć początkowo gra wydawała się dość skomplikowana, to w ostateczności przyniosła wiele satysfakcji.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

gra bardzo mi się podobała. Idealnie odwzorowuje rzeczywistość prowadzenia swojego przedsiębiorstwa. Najfajniejszy aspekt gry to oczywiście reagowanie do taktyk innych graczy w swoim mieście.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra bardzo ciekawa, przyszedłem z nastawieniem, byle dostać pkt, a wciągnęła mnie tak, że jeżeli jest możliwość to chciałbym przyjść na drugi termin. Aczkolwiek będzie to niesprawiedliwe dla innych (nowych) graczy, którzy nie będą znać strategii.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Zacznę od tego, że gra bardzo mi się podobała. Łatwo można było się w nią wkręcić i poczuć się jak rekin biznesu :) Jedyny problem jaki napotkałam w mojej drodze do pobicia konkurencji to właściwe rozeznanie się w rynku. Na początku miałam pewną strategię ale był to trochę strzał w ciemno bo nie wiedziałam co zrobią inni gracze. Dopiero po 4 roku miałam już całkiem dobry pogląd na sytuację jednak z wcześniej podjętymi decyzjami było mi ciężko przeprowadzić idealny plan wygranej. Zabrakło mi dosłownie 2 dodatkowych rund, choć mimo to poszło mi bardzo dobrze bo zajęłam 2 miejsce w mojej grupie. Myślę, że kluczem do sukcesu jest zrozumienie podejścia konkurencji i znalezienie na nią sposobu oraz odrobina szczęścia zanim się nam to uda.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Wczorajsza gra oddawała rzeczywistość. W moim przypadku jednak wyszło że nie jestem najlepsza w tym. Uświadczyło mnie to tylko w tym, że mam lekki problem z myśleniem w stresie. Może jakby moja gra trwała troszkę dłużej i miałabym więcej czasu nad opracowaniem strategii byłoby lepiej. Nie mniej jednak wiem że czeka mnie więcej pracy w tym kierunku. Gra była przyjemna, może dzięki tej małej symulacji będę mogła wyciągnąć wnioski w prawdziwym życiu.Koniec końców nie żałuję, że sobotę spędziłam na uczelni.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra była bardzo ciekawa i rozwijająca. Moja strategia polegała na rozbudowie ośrodka konferencyjnego. Konkurowałam pod tym względem tylko z dwoma osobami z grupy, dlatego łatwiej było pozyskać klientów. Kolega, który wygrał w naszej grupie od razu zainwestował wszystko w sanatorium i stał się w nim bezkonkurencyjny. Żałuję, że tak jak on, nie wpadłam na pomysł, żeby już na początku zainwestować w coś nietypowego. Drugim błędem było też to, że w pierwszym roku ustaliłam zbyt wysoką cenę za pokój. Na pewno gdybyśmy zagrali jeszcze raz, nasze wyniki byłyby lepsze.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra mi się podobała. Podczas pierwszych czterech tur zmieniałem strategię. Próbowałem inwestować w sanatorium, a później w ośrodek konferencyjny, ale przez dużą konkurencje musiałem zrezygnować. Zauważyłem, że nikt inny nie inwestował w klientów VIP dzięki czemu czemu po ulepszeniu potrzebnych rzeczy zgarniałem wszystkich, jednak aż do końca gry nie zdążyłem już dogonić najlepszych graczy.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

gra była świetna, poczułem się jakbym grał w dobrą grę planszową. Bardzo mi się podobało że był czas na doświadczanie, oraz czas na podsumowanie i wyciągnięcie wniosków.

Jak ta gra powstała? Czy jest możliwość by udostępnił Pan kopię kart do gry i zasad?

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Bardzo podobała mi się gra. Fajnie czasem oderwać się od gier komputerowych i zagrać w taką jakby "planszkówkę". Zasady były dobrze wyjaśnione i zrozumiałe, chociaż gra była dość mocno rozbudowana i skomplikowana.

Moją strategią było iść w specjalizacyjny pensjonat czyli konferencje lub sanatoria. Po pierwszej turze zdecydowałem iść bardziej w sanatoria, ponieważ zauważyłem, że jedna osoba idzie już całkowicie w konferencje. Niestety, przez nieuwagę dałem nie w to co trzeba i rozwinąłem konferencje zamiast sanatoria. Przez to ciągle ze sobą konkurowaliśmy i zyski były o wiele mniejsze niż jakbym poszedł w sanatoria. Mimo to i tak udało mi się zająć 3 miejsce na 8.

Super byłoby gdyby takie gry były częściej i na większej ilości przedmiotów.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Mimo tego, że gra nie wydawała się z początku ciekawa, to po wkręceniu się sprawiała przyjemność. Można było poczuć się jak to jest być przedsiębiorcą z konkurencją wokół i jak wpływają nasze inwestycje na koszty i ogólne wzbogacenie się, co może wpłynąć na późniejsze decyzje.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Jestem pod wrażeniem gry, na początku wydawało mi się, że zasady są zbyt skomplikowane, jednak po czasie okazało się, że jest bardzo intuicyjna.  Oprócz tego, że jest fajną rozrywką pokazuje jak działa rynek i przede wszystkim to, że nie zawsze dobry plan musi zakończyć się sukcesem, ponieważ wszystko zależy też od czynników zewnętrznych (losowa ilość gości,  czy przede wszystkim decyzje konkurencji).   
  
Trochę mi się nie podobał mechanizm „zatrudniania rodziny” czyli darmowi pracownicy, uważam, że jeśli ktoś „inwestuje w gwiazdki” i musi szkolić personel i tak musi dużo inwestować, a na ew. zyski ma tylko 10 lat (nie mówię tego z własnej perspektywy, ponieważ sam miałem pracowników „rodzinnych”, ale widziałem jak koledzy przez te inwestycje strasznie dużo płacili i nie mogli stawiać wystarczająco dużo pokoi z obawy o pracowników).   
  
Ogólnie jednak uważam, że gra jest świetnie dopracowana i bardzo bym był szczęśliwy gdyby inni nauczyciele mieli tak dużo kreatywności jak Pan, bo to naprawdę zachęca uczniów do zainteresowania się tematem przedsiębiorczości (mnie bardzo)

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra rzeczywiście jest bardzo ciekawa. Zgadzam się z tym, iż nie ma strategii gwarantującej zwycięstwo. Bardzo wiele zależy od pozostałych uczestników - w naszym mieście na przykład były trzy sale konferencyjne, i pod koniec wszyscy musieliśmy dzielić się klientami konf po równo, przez co zarobki były niewielkie. Z drugiej strony, jeden gracz był monopolistą na rynku sanatorium i wygrał dzięki temu z bardzo dobrym wynikiem. Niestety, gdy zauważyliśmy sytuację na rynku było już za późno na przestawienie się z konf na sanatorium na takim poziomie, aby móc konkurować z monopolistą.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra oczywiście bardzo mi się podobała, choć na początku nie było wcale tak łatwo nadążyć za regułami. W przypadku mojej grupy przydało by się jednak trochę więcej czasu. Nie zdążyłam na początku opracowac jakiejs strategii i potem ciężko było to nadrobić. Był to bardzo ciekawy sposób na pokazanie jak wiele aspektów trzeba brać pod uwagę przy prowadzeniu przedsiębiorstwa, należy być elastycznym i czujnym na wszelkie zmiany.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

**OPINIA - GRA SZKOLENIOWA "PENSJONAT NAD MORZEM"**

Udział w grze przybliżył mi temat otwierania własnego biznesu. Zdaję sobie sprawę, że ciężko byłoby stworzyć symulację, która w 100% odzwierciedlałaby trud, jaki trzeba włożyć w rozwój przykładowego hotelu. Jednak elementy zawarte w grze pozwoliły mi zauważyć mnogość czynników mogących wpłynąć na nasz sukces, lub też niepowodzenie.

Pierwszą ważną kwestią, jakiej się nauczyłam, jest obieranie strategii. Nawet idąc tokiem myślenia "lepiej mieć słabą strategię, niż żadnej", ponieważ wtedy kierujemy się stałym tokiem myślenia.

Moją taktyką było stworzenie dużej ilości łóżek z jak najszybszym dążeniem do zdobycia 3\*\*\*. Dzięki temu mogłam bardzo szybko zacząć przyjmować VIPów oraz zostawało jeszcze trochę miejsc dla klientów ECO.

Ważnym momentem rozgrywki było podjęcie ryzyka, gdy udało mi się osiągnąć pułap trzeciej gwiazdki.

Ryzykiem było ustawienie ceny za pokój w wysokości 30zł, podczas gdy inni cały czas stawiali na 10zł. Nie wiedziałam wtedy, czy ktoś jeszcze poza mną mógł przyjmować VIPów, a jeśli tak, to jaką dałby cenę.

Ryzyko bardzo mi się opłaciło i ta jedna decyzja dała mi pewną wygraną w moim mieście.

Podsumowując - sukces w prowadzeniu własnej działalności ma masę składowych. Duże znaczenie ma olbrzymia ilość szczęścia i podejmowanie świadomego ryzyka.

Sama w sobie gra bardzo mi się podobała i z chęcią zagrałabym raz jeszcze.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Moim zdaniem gra była świetnym pomysłem. Pomysł prowadzenia pensjonatu nad morzem był bardzo nietypowy, a gra sama w sobie, pomimo tego, że skomplikowana - wyjątkowo wciągająca. Konieczność konkurowania z właścicielami innych pensjonatów, dostosowywanie strategii w celu zarobienia jak największej ilości pieniędzy, oraz losowość (żadna strategia nie dawała gwarancji sukcesu) sprawiły, że rzeczywiście można było poczuć się jak początkujący przedsiębiorca. Jedyną rzeczą, do której mógłbym się 'przyczepić' była możliwość tylko 5 inwestycji rocznie. Uważam, że trochę za bardzo ograniczało to możliwość rozwoju hotelu, szczególnie, jeżeli chcieliśmy zmienić naszą strategię w trakcie gry.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra była bardzo ciekawa i wciągająca, chciałoby się w nią grać i grać. W dobry sposób pokazała nam, że nie ma jednej drogi do biznesu, a sam on jest zależny od bardzo wielu czynników. Moja strategia monopolu specjalizacji okazała się trafna(pod warunkiem dziesięciu rund), inne osoby widząc moje zdeterminowanie trochę wycofały się z tej specjalizacji jednak wciąż oni stanowili konkurencję. Biorąc pod uwagę dłuższą rozgrywkę (ponad 10 lat) biznes stałby się nie opłacalny, osoby z dobrze rozwiniętymi hotelami pod względem eco/vip mogłyby łatwo mnie wygryźć, a mnie ciężko byłoby im dorównać. Pod względem czasu 10 rund gra bardzo dobrze zbalansowana.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Jestem bardzo zadowolony z udziału w grze. Jej schemat i mechanika były w gruncie rzeczy dość proste i gdybyśmy chcieli na bazie istniejących zasad zbudować np. planszówkę, to nie byłaby ona specjalnie skomplikowana, ale zdaję sobie sprawę, że celem gry nie było budowanie strategicznych zawiłości, tylko zobrazowanie uproszczonego mechanizmu prowadzenia biznesu, co udało się bardzo dobrze. Gdyby to ode mnie zależało, to spróbowałbym może jakoś bardziej urozmaicić grę dodatkowymi czynnikami, a w mechanice gry zmieniłbym sposób wyboru konkretnego hotelu przez klienta (w końcu nawet klienci ekonomiczni, gdy przyjadą do miasteczka w liczbie pięćdziesięciu, to nieprawdopodobne jest, by wszyscy oni wybrali ten sam hotel - nawet, jeśli jest on najtańszy, to część klientów wybierze z pewnych pobudek, choćby i losowych, inny hotel), natomiast są to niuanse. Ogólnie bardzo mi się podobało.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra mi się bardzo podobała. Zgadzam się z Pańskim podsumowaniem - tak jak w życiu, nie możemy przewidzieć co się stanie.

Tym bardziej mi przypadła do gustu, że nie podlegała w dużym stopniu zasadom losowości (jedynie przy wyborze na wiosnę liczby klientów ECO i VIP), tylko zależała od wyborów innych uczestników.

Mimo to następnym razem użyłbym innej strategi.

Spędzony czas oceniam jak najbardziej pozytywnie.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Ogółem gra była interesująca. Na początku jedynie trudno było przyswoić sobie wszystkie zasady, bo było ich tak wiele, ale potem już jakoś to szło. Sama przyjęłam strategię ECO i zajęłam dość dobre miejsce w grupie. Myślę jednak, że gdyby gra była dłuższa (więcej lat) i niektórzy mieli więcej czasu na rozrośnięcie interesu, potoczyłoby się to jeszcze inaczej. Wtedy osoby mające więcej gwiazdek, mogłyby zdobyć większe prowadzenie, ponieważ większość grupy nie robiła ich prawie wcale, przez co na ECO też nie można było zarobić wcale aż tak wiele. Wyniki były w miarę podobne.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

**x**Fajna gra, dobrze zbalansowana,  tylko sporo czasu na tłumaczenie zasad schodzi. I tak jak Pan mówił,  cel główny w biznesie to zarobić. Czasem ta tańsza czekolada może być lepsza, ale gorzej się sprzeda. Tak jest z różnymi produktami w sklepach. Kupujemy cappuccino Moccate zamiast cappuccino biedronka, choć jest dużo droższe i smakuje względnie tak samo, tylko dlatego, że w naszym wyobrażenia jest bardziej "markowa". Raz na sylwestra kupilem jakiegoś lepszego "szampana" za 30zł w Biedronce, bo chciałem raz coś lepszego. Nie był smaczniejsze. Za jakiś czas tego samego szampana znalazłem znowu w Biedronce, tym razem za 7zł.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Bardzo fajna gra mimo że z początku wydawała się skomplikowana, to po kilku rundkach było wszystko jasne. Gra pozwala przyjąć kilka odmiennych strategii. Ja kierowałem się prostotą i zainwestowałem wszystko w jedną gałąź co się opłaciło. Trzeba mieć też trochę szczęścia, bo jeśli ktoś z mojego miasteczka też kierowałby się tą strategią to prawdopodobnie interes by nie wypalił. Co do osób które kierowały się ilością gwiazdek i gościami vip  to uważam że jeśli gra trwała by kilka rund dłużej to wygraliby ze względu na wysoki koszt za pokój.

**cxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Pomimo że niechętnie przyszedłem na popołudniowe zajęcia w piątek to gra mimo wszystko była dość ciekawa. Niestety przez błędne zrozumienie niektórych zasad moja taktyka nie poszła po mojej myśli. Ciekaw jestem jednak czy jest w tej grze konkretna najlepsza taktyka czy wszystko zależy od wyborów grupy. Patrząc na wyniki innych najlepsze wydaje się ograniczenie wydatków na gwiazdki i pójście w stronę konferencji czy sanatoriów, hotele dla VIP'ów wydają się rozsądne tylko przy małej konkurencji.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra pokazała mi jak wiele zależy od konkurencji. Nie poszło mi najlepiej, nie wiedziałam jaką obrać strategię, ale też w mojej grupie wszyscy szybko decydowali i nie zdążyłam sie zastanowić. Raczej reagowałam na ruchy pozostałych graczy. Uświadomiłam też sobie, że posiadanie "wypasionego" hotelu nie znaczy zarabiać dużo, w takie miejsce zostało po prostu sporo zaiwestowane. Nauczyłam się, że trzeba patrzeć na co jest zapotrzebowanie i co możemy zaoferować aby osiągnąć jak najwiekszy zysk, a także trzeba mieć po prostu dobrą intuicję i pomysł, ponieważ nie ma jednej dobrej strategii. Wszystko zależy od pojedynczych ruchów, zawsze jest jakies ryzyko. Ważne żeby nie popełniać tych samych błędów i nie zrażać sie porażkami, na które nie mieliśmy wpływu.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra średnio mi się podobała.

Doceniam aspekty edukacyjne (jak np. wprowadzenie trzech ścieżek rozwoju: tanio i dużo, drogo i mało lub specjalizacja), jak i również muszę przyznać że sama rozgrywka była dość zabawna.  
Jednakże gra jak na obecny format (jednorazowe spotkanie, 3h) jest niestety zbyt skomplikowana i brak jej balansu. W grę grałoby się dużo lepiej, gdyby wszystkie ścieżki rozwoju zapewniały jednoznaczne szanse na zwycięstwo, a niestety tak nie było - większość zależało od tego jak zdecydują się grać nasi przeciwnicy i w zależności od tego otrzymywaliśmy rozgrywkę bardzo prostą lub wręcz niewygrywalną - poza naszą kontrolą.

Zagmatwane reguły powodowały że ciężko było pilnować zarówno swojego stanu gry, jak i niemożliwym było kontrolowanie czy przeciwnicy grają uczciwie.

Reasumując co do gry mam mieszane uczucia, ale raczej oceniam ją jako pozytywne doświadczenie.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Bardzo podoba mi się pomysł, aby przedmiot częściowo zaliczany był w formie gry. Zasady, choć tłumaczenie ich zajęło dość dużo czasu, nie były skomplikowane i podczas rozgrywki nie pojawiły się w naszej grupie żadne wątpliwości co do nich. Przyjęłam strategię, aby inwestować w rozwój sanatorium. Już na początku gry zauważyłam, że jedna z koleżanek zadecydowała tak samo i przez pierwsze kilka rund w grze nasze ruchy były praktycznie identyczne. Wydaje mi się, że mogłam to wtedy zagrać lepiej - dostosować strategię do sytuacji i np. inwestować w zwiększenie liczby gwiazdek, bo tego nikt w naszej grupie początkowo nie robił. Jednak kurczowo trzymałam się planu opracowanego przed rozpoczęciem i to chyba po części wpłynęło na mój niski końcowy wynik. Z drugiej strony, nigdy nie jesteśmy też w stanie przewidzieć, jak postąpi konkurencja i czy przypadkiem nie wpadnie na ten sam pomysł. Myślę, że poprzez takie sytuacje gra w prosty sposób pokazała, z jak licznymi i trudnymi decyzjami wiąże się często prowadzenie własnego biznesu.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Bardzo pouczająca gra. I bardzo ciekawa. Pomimo tego miałam mało punktów, niestety. Wydaje mi się, że to wina niezbyt dobrze zaplanowanej strategii oraz pośpiechem ze strony innych osób z grupy. Nie mogłam się skupić. Aczkolwiek wydaje mi się, że po prostu źle zaczęłam i później po prostu chciałam jakoś z tego wybrnąć, no ale niestety nie wyszło (może jakbym miała dodatkowo 5 lat, to wyszłabym finansowo lepiej). Chociaż nadal się zastanawiam, która ze strategii była lepsza. Każda ma w sobie pewne plusy i minusy. Postawiłam najpierw na "jakość" (liczbę gwiazdek), jednak po kilku rundach zorientowałam się, że był to błąd, bo nie miałam zbyt wielu pokoi.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Jakim cudem ludzie w tej grze mieli na koniec 2k pkt????? Moja drużyna zdążyła dojść co prawda tylko do 7 roku, ale nikt z nas nie miał nawet jeszcze ponad 1k? Czy to kwestia przelicznika, że byliśmy między sobą tak bardzo kompetytywni, że trzymaliśmy się zawsze niskich cen pokoi? Cóż, w każdym razie, niestety muszę przyznać, że spodziewałam się jednak czegoś ciekawszego, szczególnie po udziale w grze na przedmiocie soft o negocjacji - budowanie mostu było zdecydowanie bardziej angażujące. Tutaj to była gra typowo strategiczna, której zasad nikt z nas nie miał do końca rozgryzionych, przez co trudno było obrać najlepszy sposób działania.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra była bardzo ciekawa i interesująca. W mojej grupie zajęłam niestety 6 miejsce (na 8 osób).O tak słaby wynik obwiniam siebie, ponieważ na samym początku przyjęłam złą taktykę (chciałam osiągnąć jak najwięcej gwiazdek i przyciągać gości VIP), po trzech latach zamieniłam taktykę i zaczęłam inwestować w rozwój seminarium oraz większą liczbę pokoi. Niestety złe posunięcie zwiększyło koszty i zmniejszyło mój zysk i przegrałam w tej grze. Gra jest bardzo ucząca i można wyciągnąć dużo pozytywnych wniosków.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Muszę przyznać, że warto było pokonać 100 kilometrów z domu do Poznania, aby w ten świetny sposób spędzić trochę czasu i oderwać się od zwykłych, matematycznych, często monotonnych zajęć. Nie dość, że można było ze sobą rywalizować to jeszcze się dużo nauczyć! Ta gra upewniła mnie w przekonaniu, że warto ryzykować i podejmować swoją działalność – firmę. Należy być sprytnym, logicznie myśleć, mieć dobra strategię i przy tym na początku mieć odwagę oczywiście i do dzieła! Nie bać się ryzykować, popełniać błędów.  
Od początku do końca te zajęcia miały właściwy, przejrzysty rytm – zaczynając od wytłumaczenia zasad zabawy, przez grę i kończąc na wyczerpującym podsumowaniu działalności na rynku naszych hoteli.  
Ten sposób prowadzenia zajęć jest motywujący, ponieważ nie dosyć, że możemy się kolokwialnie mówiąc „pobawić”, to przy tym logicznie myśleć nad doborem odpowiedniej strategii, która pozwoli nam na zebranie dużego zysku z prowadzenia hotelu.  
Dla mnie najbardziej przystępną strategią było przyciągania jak największej ilości klientów, dzięki dobrej cenie, dobremu wyposażeniu takiemu, które spełniałoby oczekiwania – możliwość prowadzenia konferencji czy rehabilitacji w sanatorium a nie skupiając się koniecznie na ilości gwiazdek. Liczą się zyski !  
  
Podsumowując cieszę się, że tak miło zaskoczyły mnie dzisiejsze zajęcia.

**xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**

Gra okazała się być dla mnie niespodziewanie ciekawym doświadczeniem. Sam proces gry i planowania strategii był zabawny i angażujący, a jednocześnie czuć było powiązanie z tym, jak w rzeczywistym życiu wygląda planowanie swojego biznesu i jak wiele czynników zewnętrznych może pokrzyżować nawet najbardziej przemyślany plan. Chętnie zagrałabym jeszcze raz.

Jedyna uwaga jaką mam to to, że natłok reguł spowodował, że kilka osób w naszej grupie nie załapało zasad od razu  i błędy w ich postępowaniu wyszły po kilku rundach gry zupełnie przez przypadek (przez to że procesy planowania inwestycji były niejawne, osoby które lepiej załapały zasady i tak nie mogły kontrolować czy reszta nie popełnia błędów). Podejrzewam, że osoby te nie chciały oszukiwać, tylko szczerze się pogubiły – może warto byłoby, żeby na początku gry w miarę możliwość zaglądał Pan do każdej grupy żeby zobaczyć, czy ktoś nie robi czegoś ewidentnie wbrew regułom tylko dlatego, że ich nie zrozumiał?

Xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

z początku myślałem, że trudno mi będzie zrozumieć reguły i będzie mi się przez to dłużyło. Ostatecznie się w rozgrywkę wciągnąłem (współgracze również) i czas szybko zleciał. Czy mógłbym prosić o wersję do druku?

W grze tak jakoś samoczynnie podzieliliśmy między siebie rynek i każdy był zadowolony. Część postawiła na konferencje, część na sanatoria, część na eco, a część walczyła o VIP. Wniosek taki, że na rynku trzeba znaleźć swoje miejsce.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Przyznam całkowicie szczerze, że konieczność uczestnictwa w piątkowej grze (jeszcze przed jej rozpoczęciem) traktowałam jak przykrą konieczność i pojawiłam się na niej, aby "odbębnić" swoje i mieć "święty spokój". Równie niechętnie podchodziłam do sprawy podczas słuchania objaśnień, o co w ogóle chodzi, jakie są zasady i co ja właściwie mam robić. Tym większe było moje zdziwienie, że w trakcie, gdzieś w okolicach drugiego roku inwestycji zabawa tak mnie wciągnęła, że nawet nie zauważyłam kiedy umknęło mi 1,5 godziny z życia.

Podsumowując jednak samą grę, odnoszę wrażenie, i podejrzewam, że większość uczestników, mogłoby to potwierdzić, że grając po raz drugi postępowałabym zupełnie inaczej i czyniła inne inwestycje. Doświadczenie i intuicja wyrabiały się w trakcie rozgrywki i sprawiały, że każdy kolejny rok inwestycji był coraz bardziej przemyślany a niepowodzenia pojawiające się po drodze stanowiły nauczkę.

Jeśli chodzi o miejsce, w swojej grupie uplasowałam się gdzieś w połowie i z perspektywy czasu jako przyczynę tego, że nie byłam wyżej, zdiagnozowałabym brak skłonności do ryzyka. Ponieważ liczba dostępnych łóżek w grze nie była bardzo duża i liczba gości we wszystkich rundach wystarczała dla praktycznie wszystkich uczestników, opłacalnym mogłoby być podniesienie stawki.

Ze swojej strony mogę dodać, że czasu poświęconego na grę nie uważam za stracony i chętnie wzięłabym udział w podobnej zabawie raz jeszcze. Myślę, że pomimo tego, że gra ma charakter szkoleniowy, również moja rodzina i znajomi świetnie by się przy niej bawili. Podziwiam również to, jak bardzo jest przemyślana i jak precyzyjnie stworzona. Domyślam się, że dopracowywanie szczegółów musiało zajmować mnóstwo czasu i właśnie to sprawia, że stanowi świetną rozrywkę.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Chyba moim najważniejszym wnioskiem z gry jest to, że bardzo ważne było to, żeby na początku w pełni się skupić i zrozumieć zasady gry. Ważne dlatego, bo od początku można było się zastanawiać nad strategią. W naszym miasteczku były trzy osoby, które od początku ogarnęły zasady i 4 (wśród nich ja), które uczyły się tak naprawdę w trakcie. Wygrała dziewczyna, która nam wszystkim innym tłumaczyła zasady gry. Ja wczułam się dopiero około 4 roku, ale już wtedy było za późno. Jaki wniosek "do życia"? Żeby nie robić niczego bez przygotowania.

Drugim wnioskiem jest strategia działania. To, żeby rzeczywiście wybrać kierunek działania i planować inwestycje w tym konkretnym kierunku. Ja swoją strategię uświadomiłam sobie zbyt późno, praktycznie dopiero wtedy kiedy widziałam kolejne inwestycje rywalek. Wtedy jednak byłam zbyt mocno do tyłu. Miałam wszystkiego po trochę. Co jak widzę teraz gwarantuje stabilność, ale nie wielki zysk. I drugi wniosek do życia: Jak coś jest do wszystkiego, to jest do niczego.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Moją strategią podczas gry było zwiększanie liczby łóżek i rozbudowa skrzydła sanatoryjnego. Pomimo braku gwiazdek, większość łóżek była zawsze zajęta, a hotel przynosił duże zyski. Po kilku latach, gdy skrzydło sanatoryjne osiągnęło już najwyższy poziom rozwoju, popełniłam błąd. Zaczęłam inwestować w udogodnienia i dążyć do zdobycia pierwszej gwiazdki. Takie działanie nie zmieniło przychodów, a znacznie podwyższyło koszty funkcjonowania. Gra pokazała mi, że dochód z działalności gospodarczej nie zależy tylko od jakości świadczonych usług, ale także od wielkości grupy docelowej. Czasem lepiej skupić się na kliencie ,,eco" i do niego kierować swoją ofertę.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Początkowo w naszej grupie pojawiło się zamieszanie. Nikt nie rozumiał do końca zasad gry, które niewątpliwie były bardzo długie. Wszystko wydawało nam się zbyt szybko wyjaśniane, któraś grupa zaczęła głośniej rozmawiać, my czegoś nie dosłyszeliśmy i spanikowaliśmy. Pojawił się też u nas strach przed rywalizacją, nie chęć czynienia jej. Z czasem jednak to wszystko przybrało zupełnie inny obrót.

Po zrealizowaniu inwestycji w pierwszym roku, każdy zaczął szybko działać, nikt już nie patrzył na drugą osobę. Dopiero po 2 latach, a nawet później, zaczęły docierać do nas pomysły na efektywne zarabianie pieniędzy. W niektórych przypadkach było to niestety za późno. „A, ja już nie inwestuję w konferencje albo sanatorium, bo ma już Y kategorię!” – wreszcie stała się jasna taktyka gry, którą niestety należało obrać na samym początku. Jednak widać było (w ostatecznym rezultacie gry), że szybko znalazły się inne pomysły, aby za dużo nie odstawać od innych – „jest dużo klientów eco, powiększę liczbę pokoi, aby móc przyjmować jak największą ilość gości!”. Widać również było, że nie warto inwestować w wiele gwiazdek – goście VIP nie przynosili więcej zysków od gości eco!

Gra wymagała naprawdę skupienia, z każdym krokiem albo przychodziła radość, że ktoś nie poszedł tą drogą co ja, albo rozczarowanie, że można było inaczej zainwestować te pieniądze. Uważam, że jest to bardzo pouczający sposób myślenia przyszłościowego, nie jest to gra, która dostarcza jedynie zabawy i komfortowego poczucia czasu. Wymagała ona logicznego myślenia i dużej wyobraźni, co warto w życiu kształtować na każdym kroku.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Na początku reguły wydawały się trudne i niezrozumiałe, ale potem po 2-3 „latach”(turach) już całe nasze miasteczko się wkręciło w grę. Ja dążyłam do zdobycia jak najwięcej gwiazdek, moim celem było skupienie się na VIP klientach i obsłużenie jak największej ilości łóżek. W moim miasteczku prawie każda osoba przyjmowała różne strategię, więc na rynku VIP klientów ja miałam tylko jednego konkurenta. Miałam największe wydatki w moim miasteczku już od pierwszego roku, ale udało mi się również uzyskać największy zysk. Więc uważam że cele zostały osiągnięte. Bardzo mi się podobała gra i uważam że moja strategia sprawdziła się.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra w trafny sposób przedstawiła to, że najważniejszą rzeczą w prowadzeniu własnej działalności/biznesu jest zysk, niekoniecznie sposób w jaki do niego dojdziemy. W naszej grupie widać było jak reakcje na działanie konkurencji mogą do niego prowadzić, jeśli zostaną podjęte w odpowiednim czasie. Przykładowo po kilku latach została tylko jedna osoba, która inwestowała w ośrodek konferencyjny i jedna w senatoria, ponieważ reszcie osób w grupie przestało się to opłacać i skupiły się na innym typie klientów.

Moim zdaniem w ten sposób o wiele lepiej zrozumieliśmy co chciał nam Pan przekazać i na pewno na dłużej zapadnie mi to w pamięć, mimo że musieliśmy poświęcić na to 3h. Jedna uwaga - mimo obszernego tłumaczenia zasad i tak trochę ciężko było się w pewnych rzeczach połapać, szczególnie na początku.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Zastanawiałam się co będziemy robić przez te 3 godziny. Okazało się jednak, że nie sposób się było nudzić. Aż szkoda że nie trwało to dłużej i nie zdążyliśmy dokończyć. Gra bardzo mi się podobała, chętnie zagrałabym w nią jeszcze raz. Zmieniłabym strategię i niektóre swoje inwestycje. Więcej takich gier poproszę.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Początkowo nie byłem pozytywnie nastawiony do tej gry, jednakże mile się zaskoczyłem 😊 mimo że gra może nie odzwierciedla w 100% prawidziwego życia, i może troche brakuje jej balansu. Zasady gry są bardzo złożone, aż prosi się żeby zaimplementować ją w jakimś języku programowania.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra okazała się pouczająca i bardzo ciekawa. Nauczyła mnie badania rynku, w szczególności konkurencji. Badając kolegów którzy inwestowali w sanatoria, Gwiazdki czy hotel ekonomiczny. Postawiłem dużo na zrobienie taniego hotelu z wysokim poziomem konferencyjnym co do 6 roku bardzo dobrze się opłacało. Jednak mając niski standard hotel próbując zrobić z niego masówkę (2x kupno łózek 6 w cenie 5zł) konkurencja mnie przegoniła przez co zyski bardzo drastycznie spadły. Dodatkowo koledzy którzy osiągneli 3\* zaliczyli ogromne zyski. Może przez początek szło mi dobrze jednak cieszę się, że nie operowałem prawdziwymi pieniędzmi, za to dostałem nauczkę za próbę zrobienia wszystkiego dla wszystkich. Chętnie zagrałbym ponownie w grę.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

OPINIA - Uważam, że sama gra jak i objaśnienie jej zasad jest dobrze opracowane, jednak mam jedną uwagę do liczby klientów ECO. Moim zdaniem jest ona za duża, ponieważ pozwala ona istnieć strategii, która zakłada, że w pierwszych rundach będziemy dawali najwyższą cenę, kupowali tylko łóżka i zgarniali resztę klientów, którzy nie znaleźli miejsca w innych hotelach. Na początku gry tych klientów będzie około 45, a miejsc przy 8 graczach będzie zapewne około 40 ze względu na to, że ludzie będą wykorzystywali swojego ruchy na sanatoria i konferencje, co dodatkowo zabiera miejsca, ponieważ klient sanatoryjny czy konferencyjny również zabiera łóżko. Pozwala to na spokojne rozegranie około 6 rund gdzie nasz hotel jest pełny za wygórowaną stawkę. Rozumiem, że to również jest jakaś strategia, jednak w prawdziwym życiu tak się nie stanie, ponieważ gdy popyt jest tak ogromny to zawsze znajdzie się ktoś, kto wyjdzie mu naprzeciw i to za niższą stawkę. Uważam, że obniżenie ogólnej liczby klientów ECO o 10 sprawiłaby, że gra byłaby trudniejsza a rywalizacja o ludzi występowałaby już od pierwszej rundy.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Uważam, że gra pokazała jak wygląda konkurencja na rynku.

Jeden stworzy biznes po korzystniejszej cenie dla wyspecjalizowanych klientów, ale straci zwykłych i odwrotnie.

Jak ktoś jest za pazerny, chytry to jego biznes upada i ogłasza bankructwo. Uważam że najczęściej jest przemądrzały, bo myśli że jak zyska 5 klientów za 15 zł zamiast 40 za 5 zł przy wysokich kosztach utrzymania (ok. 60zł) to wyjdzie na minus i musi brać kredyt, ewentualnie zmienić pracę.

Zamiast skorzystać z "darmowej obsługi" czy też 6 łóżek za 5zł i walczyć o klienta ECO to idzie w klientów VIP którzy dopiero na koniec gry mu może zwrócą inwestycję w hotel. W międzyczasie musiałby chyba iść do jakiegoś teleturnieju by ratować swój biznes, choć tam najczęściej jest dożywotnia karencja nawet gdyby nic nie wygrał. Trafi jedno durne pytanie z bezużytecznej dla niego wiedzy i zamiast uratować biznes to będzie musiał brać kolejny kredyt lub pójść do innego teleturnieju.

Minusem tej gry jest to, że nie można wykryć gdy ktoś oszuka na inwestycjach - zrobienie 6 inwestycji za 8zł nie zostanie łatwo wykryte podczas gry, dopiero "po ptakach" można takie oszustwo udowodnić.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra mi się podobała. W mojej opinii jej prezentacji dużo by pomogło, gdyby materiały były kolorowe, jednak wiadomo, że ze względu na koszty byłoby to ciężkie do zrealizowania.   
W podsumowaniu gry wspomniał pan, że celem tak naprawdę nie było zbudowanie ładnego hotelu, a zarobienie pieniędzy. Myślę, że jest to wniosek, który akurat w mojej sesji był bardzo prawdziwy. Pierwsze i drugie miejsce zajęły strategie, które opierały się na zebraniu dużej liczby ekonomicznych i biznesowych klientów. Wszystkie pozostałe hotele, które inwestowały w gwiazdki, zajęły dalekie lokaty. Takie podejście ma odzwierciedlenie w szerszym świecie, gdzie np. franszyzy fastfoodów jak McDonald, znajduje się o wiele częściej, niż restauracji o wyższym poziomie typu „casual dining” (infografika o rankingu top franszyz <https://www.entrepreneur.com/article/287290>). Być może to oznacza, że są one po prostu bezpieczniejszym i lepszym sposobem na zarabianie pieniędzy. Na liście najbogatszych firm świata też ciężko znaleźć takie, które sprzedają swoje produkty tylko najbogatszej klienteli. Na jej czele (pod względem zarobków: <https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_companies_by_revenue>) stoi nawet Walmart, czyli sieć powszechnych marketów.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra była bardzo ciekawa i interesująca. W mojej grupie zajęłam niestety 6 miejsce (na 8 osób).O tak słaby wynik obwiniam siebie, ponieważ na samym początku przyjęłam złą taktykę (chciałam osiągnąć jak najwięcej gwiazdek i przyciągać gości VIP), po trzech latach zamieniłam taktykę i zaczęłam inwestować w rozwój seminarium oraz większą liczbę pokoi. Niestety złe posunięcie zwiększyło koszty i zmniejszyło mój zysk i przegrałam w tej grze. Gra jest bardzo ucząca i można wyciągnąć dużo pozytywnych wniosków.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra bardzo mi się podobała. Moja grupa zdążyła przejść 10 lat w godzinę, ale uważam, że dla dobrego rozwinięcia strategii gra powinna toczyć się wolniej. Zauważyłam, że w pierwszych latach warto jest mieć wysokie ceny pokoi, ponieważ klientów EKO jest wystarczająca dużo, aby zajęli wszystkie wolne łóżka i każdy hotel zarabia. Gra uczy logicznego myślenia i planowania strategii. Ma bardzo dużo zasad, które można jednakże bardzo szybko zapamiętać.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra wyjątkowo pouczająca. Jestem bardzo ciekawa, kto jest autorem. Zasady bardzo dobrze przedstawione. Mam ogromną nadzieję, że będę miała kiedyś okazję ponownie w nią zagrać.

Dziękuję serdecznie za poświęcony czas na przeprowadzenie gry - spędziłam wyjątkowo miłe piątkowe popołudnie.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Dnia 20.04 miałam przyjemność uczestniczyć w grze. Niestety nie udało się mojemu miastu zakończyć rozgrywki. Gra dosyć dużo mnie nauczyła. Nie zauważyłam, że warto nakłaniać innych do inwestowania w np. "Sanatorium" jak ja. By więcej klientów zdobywać. Z początku cieszyłam się, że tylko klienci szli do mnie, jednak nie jest ważne by być jedynym sanatorium, a najlepszym. W związku z tym, że reszta mojego miasta nie szła w sanatoria, myślałam, że powinnam polepszać standard hoteli co z czasem stawało się nieopłacalne. Zbyt dużo osób trzeba było szkolić. W moim mieście dwie osoby szły w ośrodek Konferencyjny, dwie w zdobywanie "Vipów". Ostatnia osoba w strategię jak najwięcej łóżek jak najtaniej. Moja strategia raczej polegała na spokojnym, zrównoważonym działaniu. Z początku chciałam poznać rynek a następnie działać. Nie przyniosło mi to z początku dużych zysków, ale widzę, że na koniec rozgrywki bardzo dużo zarabiał mój hotel. W pewnym momencie zbyt dużo i zbyt szybko inwestować w Sanatorium, przez co już nikt inny nie inwestował (po części mogło też to wynikać z braku dokładnego zapoznania się z instrukcjami). Uważam, że z chęcią zagrałabym ponownie, by spróbować paru taktyk, które nasunęły mi się podczas rozgrywki.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Ogólnie chciałbym zacząć od tego, że bardzo podobało mi się szkolenie w postaci gry "pensjonat nad morzem". Swego czasu dużo grałem w gry planszowe a owa gra dosyć mocno przypomina różnego rodzaju ekonomiczne gry planszowe.

Oczywiście zdaję sobie sprawę, że sama gra jest tylko prostym przybliżeniem "problemu". Tak by nauczyć nas podstaw to znaczy między innymi, że nie ma jednoczesnej strategii na sukces w biznesie i że bardzo dużo zależy na przykład od czynników środowiskowych, konkurencji czy innych mniej lub bardziej nieprzewidywalnych sytuacji. Dużo elementów w grze przez to była uproszczona ale nie wpływało to na rozgrywkę czy przekaz.

To czego nauczyłem się w grze to to, że odpowiedni dobór strategii pozwolić mi jako przedsiębiorcy w przyszłości maksymalizować zyski by móc skuteczniej rozwijać biznes. Dla przykładu w pierwszym tygodniu obrałem strategię by być jak najbardziej bezkonkurencyjnym inwestując tylko i wyłącznie w salę konferencyjną by móc sobie pozwolić na dowolne ustalanie ceny za pokój.

Owa strategia została szybko podchwycona przez innych graczy co na początku nie przeszkadzało ale pod koniec gry zaczęło sprawiać pewne trudności. Zrozumiałem wtedy, że nie można rozwijać tylko jedną gałąź hotelu bo mimo, że miałem bardzo duże zyski podczas pierwszych lat istnienia hotelu, tak konkurencja dogoniła mnie z moimi pomysłami.

Doprowadziło to do sytuacji, że próbowaliśmy się wygryźć na wzajem z rynku coraz bardziej obniżając ceny pokoi. Konkurencja mocno "bumpowała"

ceny.

I mimo, że to nie było elementem gry, a wręcz było zabronione w zasadach, zauważyłem, że dwójka najbardziej konkurencyjnych graczy dogaduje się ze sobą aby zmaksymalizować zyski jednocześnie odciągając mnie od rynku. Trochę tak jak w prawdziwym, życiu jest 3 graczy a dwóch się dogaduje, żeby "wygryźć" trzeciego. W biznesie w teorii takie zachowania też są zabronione, jednak się zdarzają.

Po za inwestycją w sale konferencyjne, zacząłem inwestować w dużą ilość łóżek tak by przyjąć jak największą ilość biznesmenów oraz pozostałe miejsca w miarę możliwości obsadzić klientami ECO. O ile strategia sprawdzała się przez 5-6 lat tak pod koniec przestała być już wystarczalna i tak nie mogąc już konkurować specjalnie cenami z konkurencją musiałem inaczej zachęcić klientów.

Mimo, że na początku nie inwestowałem w gwiazdki, w końcu musiałem zacząć to robić i strategia okazała się być całkiem opłacalna bo mimo, że klientów konferencyjnych w zasadzie już na stałe dzieliliśmy na 3 części pomiędzy trójkę graczy, tak klienci ECO przychodzili do mnie w większej ilości zachęceni przez owe gwiazdki właśnie i niską cenę.

Dzięki dużej ilości pokojów miałem gdzie ich pomieścić.

Tak więc na koniec jeszcze zaznaczę, że może nie byłem najlepszym graczem w grze, ale całkiem dobrze sobie radziłem. Miałem cały czas stabilny przychów i moje koszty były o wiele niższe niż przychody.

Podsumowując, przechodząc szkolenie nauczyłem się w sumie, że wiele w biznesie między innymi zależy od sytuacji na rynku, od konkurencji, która się tam znajduje oraz nawet od samej opinii. Gra mimo, że dosyć uproszczona, bardzo dobrze pokazuje nam, że obierając złą strategię w biznesie, możemy być skazani przez lata na brak zarobków. O ile ryzyko się nie opłaciło nam w przypadku jednego roku to nic się nie stało - nie była to nasza wina. Za dużo rzeczy było całkowicie od nas niezależnych.

Naszą winą będzie to jedynie stosowanie "błędnej strategii" cały czas mimo obserwacji, że nie przynosi ona zysków. Dodatkowo nie ma jednej strategii bo konkurencja cały czas się zmienia i sama też jest graczem na rynku, więc i my musimy reagować na każdy ruch konkurencji aby w ogóle generować przychody z biznesu.

Chętnie jeszcze raz bym zagrał w grę obierając całkowicie inną strategię, czy tym razem z nowymi graczami by się to opłaciło. Tylko tym razem trochę dłużej.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Bardzo złożona i interesująca gra.  
Jedyne co mam do zarzucenia, to za mało tur (10).

Nie pozwalało to na rozwinięcie np. Sanatorium i standardu hotelu na co najmniej 3 gwiazdki żeby żądać więcej od gości za standard pokoi.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Sceptycznie podchodziłem do tej gry, a przesunięcie rozpoczęcia o pół godziny w ten słoneczny piątkowy dzień spotęgowało moje negatywne nastawienie. Mimo tego, krótko po wyjaśnieniu zasad i kupieniu 6ciu łóżek w cenie 5ciu, mogłem przyznać, że gra wydaje się ciekawa i dość wciągająca. Jedyną większą wadą jaką dostrzegłem, był brak kapitału początkowego, co w pewnym stopniu miało wpływ na wynik gry.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Bardzo mi się podobała ta gra, chętnie zagrałabym w nią jeszcze raz. Po piątym roku miałam dobrze prosperujący trzygwiazdkowy hotel "U Janusza", jednak zła decyzja podczas ósmego roku(inwestowanie w konferencje) spowodowała niewielki spadek moich zysków. Zastanawiając się na chłodno podjęłabym inną decyzję, jednak podczas gry nie było zbyt dużo czasu na wewnętrzne negocjacje, jednak uważam, iż jest to bardzo życiowa gra i moglibyśmy w nią zagrać jeszcze raz na wykładzie(zasady znamy, więc spokojnie byśmy się wyrobili w 1,5h).

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Przyznaje, że początkowo byłam bardzo sceptycznie nastawiona na piątkową grę, jednak gdy już zaczęliśmy grać, to bardzo się wciągnęłam i z chęcią grałam.

Podczas tłumaczenia, te wszystkie informację sprawiały że miałam mętlik w głowie i myślałam, że nie podołam w grze, a jednak podczas gry wszystko okazało się prościzną i bardzo się zaangażowałam w grę, udało mi się wygrać w moim "mieście".

Z przyjemnością, zagrałabym jeszcze raz.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Moim zdaniem trochę zajęło czasu zanim wszyscy pojęli do końca zasady gry. Gdyby byłaby rozgrywana po raz drugi można by było czerpać z niej więcej satysfakcji. Jedna sądzę, że fajna gra, ucząca. Minusem jest to, że każdy jest Panem własnego sumienia i nie wiadomo do końca czy ktoś oszukiwał czy nie.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Z pozoru tak niewinna gra, okazała się strzałem w dziesiątkę. Każdy z grających (przynajmniej w mojej 8osobowej grupie) był w pełni zaangażowany. Każdy chciał  wygrać i pokazać, że to on najlepiej zarządza i ma najlepszą strategię. W prosty i bardzo edukacyjny sposób ta gra pokazała, jak każda decyzja może mieć skutek w przyszłości taki, że klient wybierze konkurencję, bo podjęliśmy złą decyzję. Bardzo mi się to podobało, oraz uważam że jest to strzał w dziesiątkę.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Szczerze powiem, na początku myślałem że będzie to coś nudnego, jakiś zabijacz czasu. W dodatku kiedy zaczął Pan tłumaczyć zasady zupełnie się pogubiłem, podobnie jak koledzy. Muszę jednak przyznać, że po rozpoczęciu, kiedy w "miasteczku" zaczęliśmy ogarniać grupom co i jak... wciągnęło mnie. Na końcu żałowałem, że gra trwa "tylko 10 lat". Chętnie zagrałbym jeszcze raz 😊   
  
Wiem, że to jedynie zabawa, ale grając uświadomiłem sobie ile na głowie ma właściciel. Fakt, że grupa klientów do której kieruje się dajmy na to właśnie hotel może być nieodpowiednia? Widzieliśmy na przykładzie co się dzieje kiedy konkurencja ma niskie ceny i dużo wolnych pokoi. Często ktoś zostawał po sezonie na minusie, bo przecież inwestycje trzeba spłacać.   
  
Podsumowując grę - szkoda że nie ma na uczelni więcej wykładów typu "nauka przez zabawę", przecież to podobno najefektywniejsza forma?

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Bardzo fajna i ciekawa gra. Wydaje mi się, że można było poczuć jak to jest być przedsiębiorczym i prowadzić swoją firmę, w tym przypadku hotel. Wydawać by się mogło, że to tylko gra, ale myślę, że trochę skłania do myślenia i zastanowienia się o założenie swojego własnego biznesu. Trochę zasad na początku do przyswojenia, ale po krótkim czasie, po wdrożeniu w to wszystko można było się świetnie bawić i stosować strategie, aby jak najwięcej zarobić. Szkoda tylko, że na początku nie było jakiejś wstępnej puli pieniędzy, którymi można by było dysponować, przybliżyłoby to w jakimś stopniu realia zakładania własnego biznesu.

Bo nie każdy zakładając swój biznes ma nieograniczone środki.

Mimo tego bardzo ciekawe zajęcia, inne niż wszystkie.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Ciekawa pra, przede wszystkim dająca do myślenia. Bardzo urozmaicona. Dużo reguł i zasad na początku ale idzie to „ogarnąć” skupiając się przez chwilkę. Nie wiem, czy idąc sposobem "full sanatorium" lub "full konferencja” nie jest się trochę do przodu. Moim zdaniem inwestując w te dwie rzeczy wszystko, można łatwiej zdobyć zysk niż grając „full vip” lub „full eco”. Przynajmniej tak mi się wydaje, ponieważ koleżanki grając tym sposobem zdobywały o wiele więcej zysku niż ja. Może coś robiłem źle od początku.

Bardzo mi się podobały wszystkie kombinacje które można było złączyć w całość. Chętnie bym w nią zagrał drugi raz. Czy wie Pan może czy są podobne gry do tej i jeśli tak jak się nazywają?

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Uważam, że gra jaką Pan zaproponował pozwala na przemyślenie tego jakim typem osoby w biznesie się jest. Ukazuje między innymi  podatność na ryzyko. Zwraca też uwagę gracza na to jak plan, który obierzemy na początku, może się zmienić względem obserwowanego popytu. Dziękuję za możliwość przeżycia tej symulacji. Mimo tego, że czuję, iż nigdy nie zostanę przedsiębiorcą pracującym na własny koszt uważam, że jest to cenne dla mnie doświadczenie, ponieważ dowiedziałam się czegoś nowego o sobie.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Jestem pozytywnie zaskoczony grą pensjonat nad morzem, ponieważ jest to niewinna gra, ale każdy z grupy, w której byłem zaangażował się w rywalizację. Uważam, że taktyka, która ja obrałem była najbardziej opłacalna- inwestowałem na początku jak najbardziej w jakość, żeby przyciagnąć najdroższych klientów czyli VIP i studentów. W późniejszym etapie gry inwestowałem mniej więcej po równo w ilość i jakość, aczkolwiek jestem w szoku, że każda najmniejsza decyzja ma wpływ na to gdzie pójdzie klient, w ten oto sposób przez moją nieuwagę kolega, który też miał podobną taktykę wcześniej zdobył 4 gwiazdkowy hotel, przyciągnął wszystkich VIP'ów i wygrał grę. Stąd tez mój wniosek, że najbardziej opłacalne jest inwestowanie w klientów VIP, bo 2 pierwsze miejsca w grupie należały do takich inwestycji.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Moim podstawowym przemyśleniem na temat gry, jest fakt dwojakiego wyboru ścieżki rozwoju "hotelu". Z jednej strony jest hostel (0\*) ze skrzydłem sanatoryjnym/konferencyjnym , który dawał szybki efekt i stały rosnący zarobek. Z drugiej strony nastawienie na ekskluzywny hotel dla VIPów, na który trzeba więcej czasu, ale zarobek w późniejszym czasie jest większy. Sam wybrałem pierwszą opcje z racji ograniczonych możliwości inwestycji. Z moich obserwacji wynika również, że najlepiej jest się skupić na jednej ścieżce rozwoju, żeby nie zniknąć w gąszczu konkurencji jeśli pogubimy się w tym co robimy. Jako grupa - "miasteczko", postanowiliśmy na samym początku przedyskutować potrzeby gości i dokonać podziału odbiorców wedle upodobań, czego wynikiem końcowym były ogólnie wysokie punktacje wszystkich posiadaczy hoteli w moim miasteczku.

Jeśli chodzi o moje odczucia to gra świetna, nieprzewidywalna i daje do myślenia.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

w odniesieniu do piątkowej gry mam kilka przemyśleń. Strategia jest niezwykle ważna, w porównaniu do innych tego typu gier, w celu osiągnięcia jak największego zysku.

Moja strategia polegała na inwestowanie w sanatorium i dokupowaniu jedynie łóżek. W moim przypadku dzięki temu mogłem ustalić maksymalną cenę za pokój, ze względu na niewielką konkurencję.

Najlepiej jest skupić się na jednym rodzaju hotelu, ponieważ w późniejszym czasie (tzw. "late game") ciężko jest rozwijać się na wielu płaszczyznach. Nawet jeżeli się to udaje, to z mizernym skutkiem, ponieważ inni gracze maksymalizujący np. ilość gwiazdek, tak czy inaczej, będą mieli ich więcej.

Reasumując, należy skupić się na jednej strategii rozwoju hotelu. Inwestować jedynie w jedną dziedzinę, a jeżeli ta zostanie całkowicie rozwinięta, wówczas skupić się na innej.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Jeżeli chodzi o samą grą to ogólne super sprawa, bardzo dużo się nauczyłam. Na początku to nie wiedziałam co mam robić ale jak już konkretne nastawiałam się na jedną rzecz to szło mi całkiem nieźle i w sunie mój hotel był na drugim miejscu.

Ogólnie to chciałabym zwrócić uwagę na sposób przeprowadzenia samej gry. Mianowicie u mnie w zespole był dość duży problem ze zrozumieniem zasad przez co niektórzy nie wiedzieli co mają robić i traciliśmy na tym bardzo dużo czasu. Może gdybyśmy dostali zasady jakoś wcześniej np. na maila to taka sytuacja nie miałaby miejsca. Poza tym wcześniejsze poznanie zasad mogłoby przynieść inne efekty. Mianowicie każdy mógłby już od początku obrać sobie jakąś strategię i grać bardziej przemyślnie.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra była ciekawa, spodobało mi się to, że można było obrać różne strategie. Ja osobiście poszłam w konferencje. Miałam szczęście, bo oprócz mnie tylko jedna osoba podjęła taką decyzję i pod koniec gry zawarliśmy swego rodzaju sojusz.

Niestety we dwójkę nie mogliśmy przeskoczyć niektórych progów, wiec zatrzymaliśmy się na 34 klientach - 17 na głowę; Ale mogliśmy dzięki temu ustalać max cenę (15zł - nie mieliśmy gwiazdek) i mieć stały arobek każdego roku.

Nie zdążyliśmy dokończyć gry, ale moja następna strategią byłoby dojście do poziomu 3 gwiazdek, żeby te cenę podwyższyć.

Nie było sensu gonić innych, którzy poszli w inne rzeczy, bo przepaść między nami była zbyt wielka.

...Przyznam, że nie mam pojęcia jak ludzie doszli do wyniku 2500+ punktów. W 7mym roku mialam ok 760pkt, po 3 latach ciągłego zysku z konferencji miałabym około 1360. Albo ludzie mieli ogromne wyczucie i zgarniali mnóstwo klientów, albo cała grupa ze sobą współpracowała. U nas wyrobiła się raczej rywalizacja; np. jak kolega robił, jak to nazwaliśmy, obóz dla uchodźców (5zl, dużo łóżek), to w którejś rundzie kilka osób również obniżyło cenę do 5zl - i nie dostał wtedy dużo klientów, bo gwiazdkami wygrywali.

Koniec końców gra była całkiem fajna. :)

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra bardzo ciekawa, w bardzo fajny sposób pokazuje różne problemy związane z prowadzenie biznesu oczywiście w uproszczony sposób. Można się zniechęcić do prowadzenia większej działalności po czymś takim. Myślę,  że dobrym pomysłem na przyszłość jako, że gra jest dla chętnych przesłanie przed reguł do całej grupy wykładowej wtedy powinno to trochę ułatwić tłumaczenie zasad.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra miała zbyt skomplikowane zasady. Wymagało to dużego nakładu czasu na wyjaśnienie ich. Ogólnie gra wymagało myślenia i zastosowania strategii dlatego spełniła wymogi dydaktyczne jakie przed nią postawiono. Niemniej jednak, istniało kilka furtek do oszukiwania. Gra wydawała się, też niesprawiedliwa. Na przykład ścieżka eco wydawało się najbardziej opłacalna. Podaż ludzi odwiedzajacych dane miasteczko niby była losowa ale tak na prawdę zawsze wachała się w tych samych okolicach. Myślę, że lepiej było by bardziej zróżnicować liczbę osób przyjeżdzających do danego miasteczka.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Panie Profesorze, najmocniej przepraszam ze tak późno, gra mi się bardzo spodobała, kolejne doświadczenie dzięki którym nabieram motywacji do być może założenia własnej firmy.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Pomimo początkowych niepewności związanych z zawiłością zasad gry jestem pod wrażeniem emocji jakich dostarczyła.  
Pozwalała poczuć dreszczyk emocji przy planowaniu i wykonywaniu swojej strategi.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Gra była rzeczywiście ciekawa!  Minusem był czas - zbyt krótko! Drugą rzeczą do której mógłbym się przyczepić to mała zmienność liczby gości na przestrzeni lat - było ich około 60, co było okej na początku, jednak gdy 3 osoby w miasteczku obrały strategię ECO - 'max łóżek i nic więcej' to już w trzecim roku nasze przychody były niskie, gdyż mieliśmy wysokie koszty, a liczba gości nie rosła... Uważam jednak, że dało mi to jakiś ogólny pogląd na to jakie czynniki wpływają na rentowność i prowadzenie biznesu.  Jestem ciekaw czy dałoby radę tą grę rozszerzyć - dodać detale, itp. Pewnie, zajełaby więcej czasu - ale uważam, że warto ;) Pojawiły się głosy w moim miasteczku, że to takie trochę Monopoly, ale jednak ja się z tym nie zgodzę.