



Simulačná aplikácia **INVESTOVANIA A PODNIKANIA**



Patrik Eliaš
Adrián Vančo



Pondelok 8:00

Obsah

.....

- 2 Stratégia a popis
- 3 Report za 1. rok
- 5 Report za 2. rok
- 7 Report za 3. rok
- 9 Report za 4. rok
- 10 Finálne štatistiky
- 13 Odporučania

.....





Stratégia a popis



V tomto dokumente opisujeme priebeh simulácie na predmete PAM. Rozhodli sme sa považovať 4 kolá ako 1 rok (1 kolo = 1 kvartál). Ďalšie strany preto predstavujú reporty za jednotlivé roky, v ktorých opisujeme naše rozhodnutia a výsledky. Záverom sme priniesli grafické zobrazenie dosiahnutých výsledkov z posledného kola. Na poslednej strane sme spísali navrhované odporúčania a postrehy do ďalších rokov.

Stratégia

Maximalizácia výrobnej
kapacity a priemerná
cena na trhu





1.rok

• • • •

**Nevyužitie celého rozpočtu
v Q1 a Q2**

Oboznámenie sa s trhom

**Optimálne rozdelenie
rozpočtu**

**udržiavanie výrobnej
kapacity**

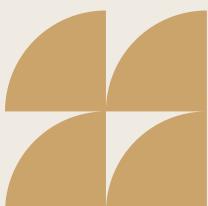
**Dosiahnuté vylepšenie
bŕzd v Q4**

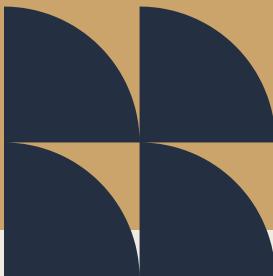


Po prvom kvartáli, kde sme nastavili cenu za kus na 900 € a využitie výroby na 90% sme obdržali 39 objednávok, ktoré sme splnili a 51 kusov bicyklov ostalo v skладe.

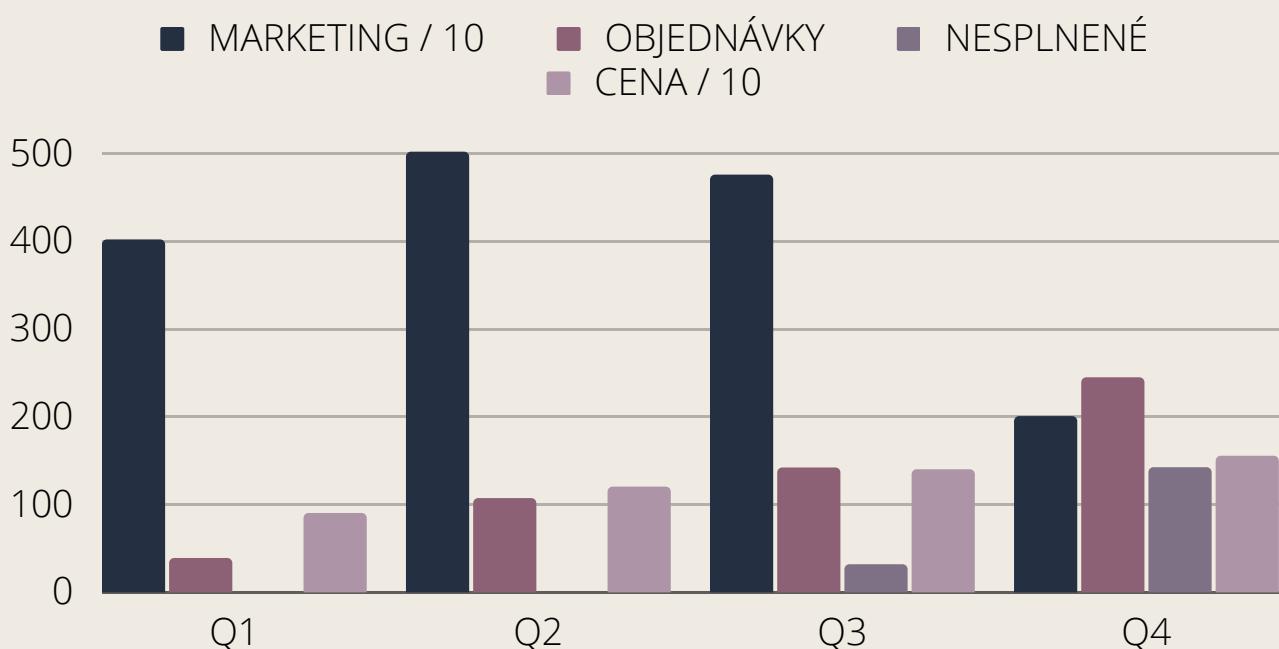
Rozhodli sme sa preto v Q2 investovať viac do marketingu a využiť výrobu na 65%. Podarilo sa nám predať 90% a na sklage ostalo 9 kusov.

V Q3 sme mali 32 a v 4. kvartáli 142 nesplnených objednávok. Hoci sme predali zakaždým všetko. Rozhodli sme sa preto ubrať z marketingu a urýchliť výskum bŕzd aby sme mohli radikálne zvýšiť cenu.





Nižšie môžeme vidieť graf, ktorý znázorňuje snahu optimálne nastaviť rozpočet pre marketing s počtom obdržaných objednávok celkovo a nesplnených a cenou za kus. Pre lepšiu čitateľnosť rozpočet pre marketing a cena za kus sú / 10.



	Kolo 1	Kolo 2	Kolo 3	Kolo 4
Výsledok hospodárenia	-7 441.71 €	9 907.01 €	38 570.08 €	48 647.77 €

2.rok



**Medzi-kvartálne zvýšenie
ceny o viac ako 2.5x**

Najväčší kapitál po 1Q

Rozširovanie výroby

**Veľa nesplnených
objednávok**

Opatrnosť

20 000 € na výskum displeja

Do tohto roku sme vstúpili s vylepšením bŕzd a veľkým počtom nesplnených objednávok. Preto sme sa rozhodli cenu za kus stanoviť na 4000 € z predošej 1550 €, čo je viac ako 2,5 násobok.

To nás posunulo kapitálovo na 1. miesto. Predali sme všetko a ešte sme aj nesplnili ďalších 69 objednávok.

Čo indikuje že cena mohla byť ešte o čosi vyššia.

Rozhodli sme sa aj o investovanie 5000 € kvartálne do výskumu displeja.

Pre veľa nesplnených objednávok sme vyrábali maximum, ubrali sme z rozpočtu pre marketing a ušetrené peniaze z marketingu sme investovali do rozšírenia výroby.

Bolo do zapríčinené aj opatrnejším zvyšovaním ceny za kus.





Po vyskúmaní vylepšenia bŕzd sme sa rozhodli pre výraznejšie zvýšenie predajnej ceny, a to zo sumy 1 550 € na sumu 4 000 €. Tento krok sme podnikli, keďže vyskúmané vylepšenie zvyšovalo záujem zákazníkov o 45 % a predajné ceny ostatných spoločností boli zväčša vyššie dvojnásobne a väčšina z nich nemala žiadne vylepšenie.

$$(1550 / 100) * 45 = 697.5$$

$$3300 \text{ €} + 697.5 \text{ €} \approx 4000 \text{ €}$$

Ked'že vylepšenie zvýšilo záujem zákazníkov o 45 % cena by sme navýšili o 700 €. Ale trh už bol cenami aj na 3 300 € za kus so 100% predajom. Preto sme si túto cenu zobraли ako našu základnú a k nej sme pripočítali 700 €.

	Kolo 5	Kolo 6	Kolo 7	Kolo 8
Výsledok hospodárenia	241 461.31 €	271 524.21 €	510 245.21 €	535 020.24 €



• • • •

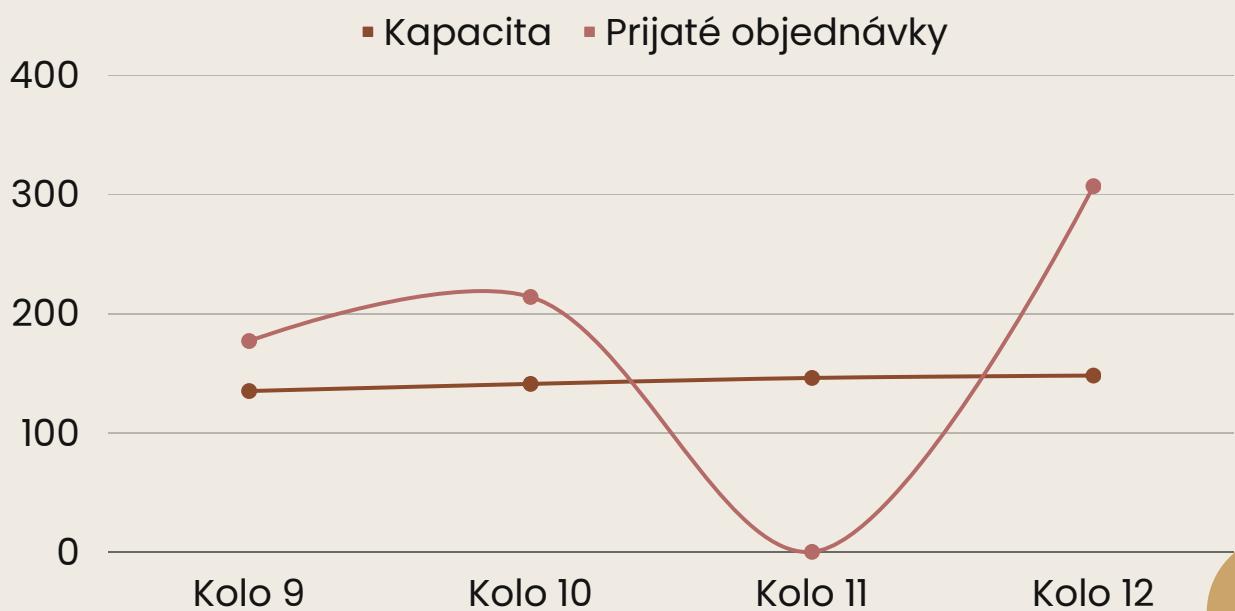
3.rok

**Medzi-kvartálne
zvyšovanie prijatých
objednávok**

**Dosiahnuté vylepšenie
displeju v Q3**

**Najvyšší podiel na trhu zo
všetkých kvartálov**

V prvých dvoch kvartáloch sme pokračovali v rovnakom trende ako v predchádzajúcim roku a znižovali investície do marketingu a snažili sa zvýšiť našu výrobnú kapacitu. V treťom kvartáli sa nám podarilo vyskúmať vylepšenie displeju, a preto sme sa rozhodli zvýšiť investície do marketingu z dôvodu dosiahnutia lepšej predajnosti. Stále sme nedosahovali dostatočnú výrobnú kapacitu pre prijaté objednávky, ale z dôvodu obmedzeného budgetu sme museli znížiť investície do kapitálu.





V každom kvartáli sme postupne zvyšovali cenu podľa trhu. Po vyskúmaní vylepšenia displeju sme sa rozhodli pre výraznejšie zvýšenie predajnej ceny, a to zo sumy 8500€ na sumu 16 000 €. Tento krok sme podnikli, keďže vyskúmané vylepšenie zvyšovalo záujem zákazníkov o 85 % a predajné ceny ostatných spoločností boli zväčša vyššie.

$$(8500 / 100) * 85 = 7225$$

$$8500 \text{ €} + 7225 \text{ €} \approx 16 000 \text{ €}$$

Tu sme však natrafili na obmedzenú maximálnu cenu na 15 000 €, o ktorej sme nevedeli. Čo spôsobili prepad v poradí a dosiahnutie záporného výsledku hospodárenia. Takisto sa to odrazilo na počte prijatých objednávok, čo je vidieť na grafe vyššie.

	Kolo 9	Kolo 10	Kolo 11	Kolo 12
Výsledok hospodárenia	683 269.07 €	827 644.67 €	-9 233.77 €	2 765 012.77 €





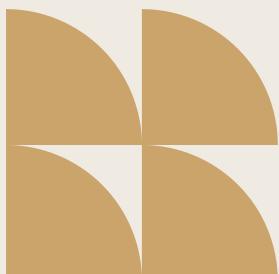
Vysoké investície do marketingu pre dosiahnutie lepšej predajnosti

Poradie v TOP 6 firmách podľa ceny akcie



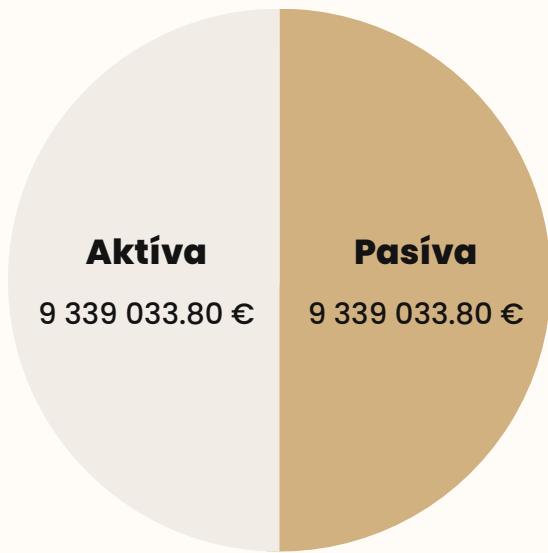
4.rok

V prvom kvartáli sme znova narazili na obmedzenie maximálnej ceny, čo malo za následok náš prepad na posledné miesto v rebríčku, neprijatie žiadnych objednávok a záporný výsledok hospodárenia. V ďalšom kvartáli po stanovení korektnej ceny sme však využili nepredané kusy z minulého kvartálu. Naše rozhodnutie vyskúmať displej a viac investovať do marketingu nám prinieslo 335 objednávok, z ktorých sme splnili 308 a napravili sme tak zlé rozhodnutie z minula. V tomto kvartáli sme dosiahli tretí najlepší výsledok hospodárenia spomedzi všetkých firiem a mali podiel na trhu 10.72 %.



Finálne štatistiky

Súvaha



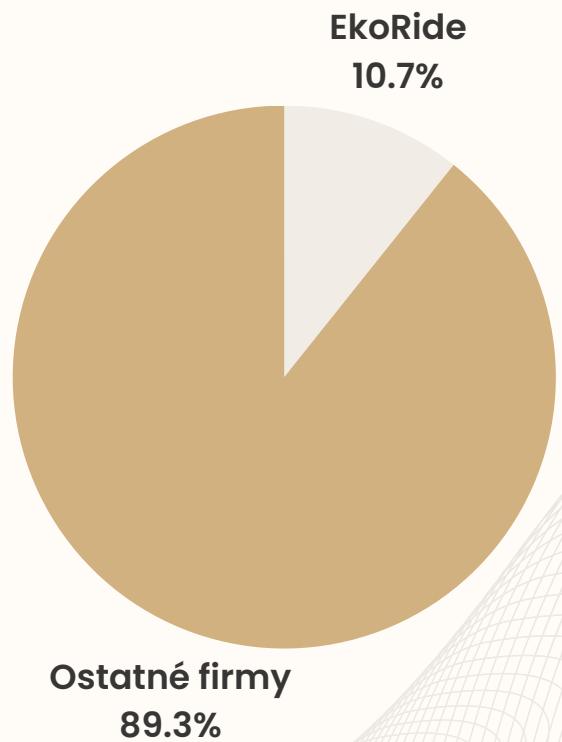
Výroba



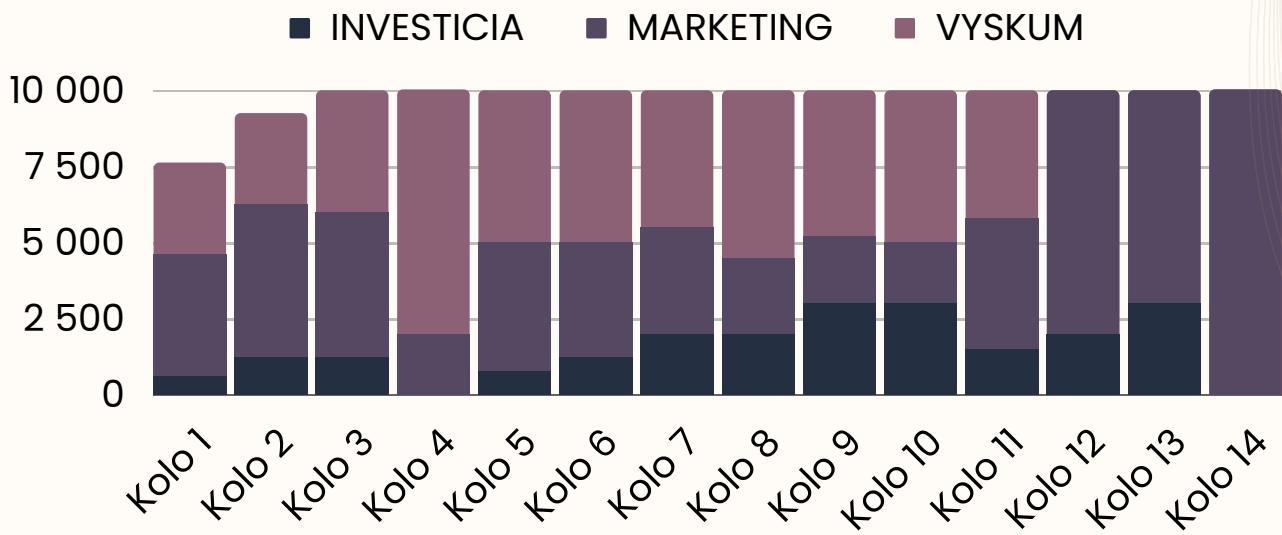
Vylepšenia



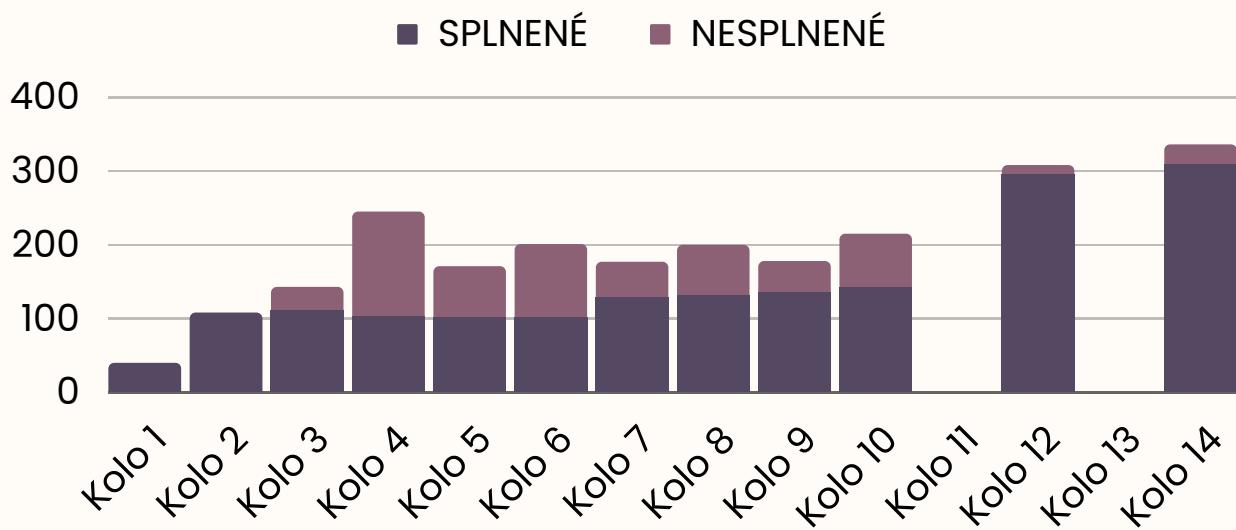
Podiel na trhu



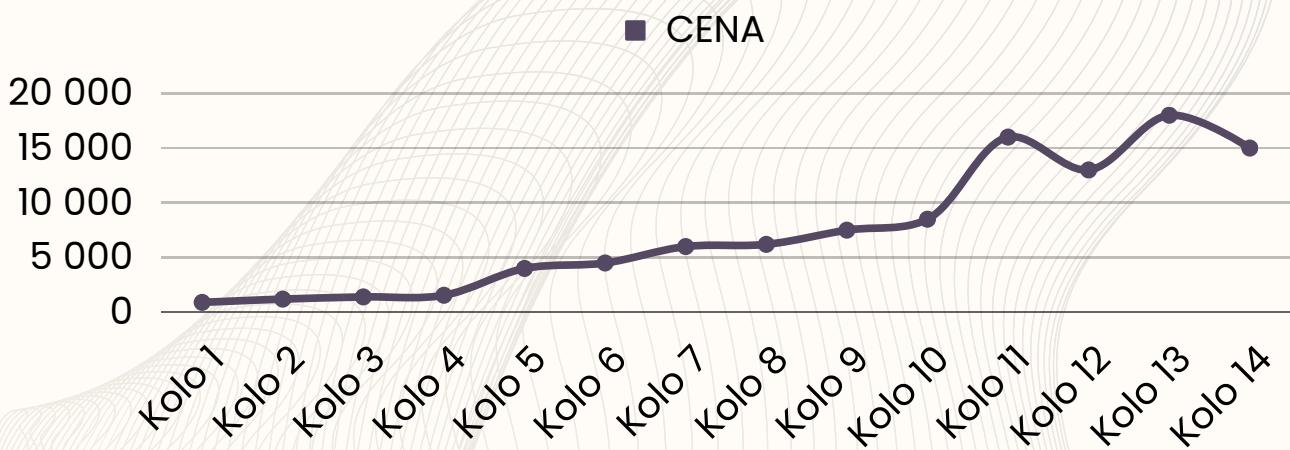
Prerozdeľenie rozpočtu



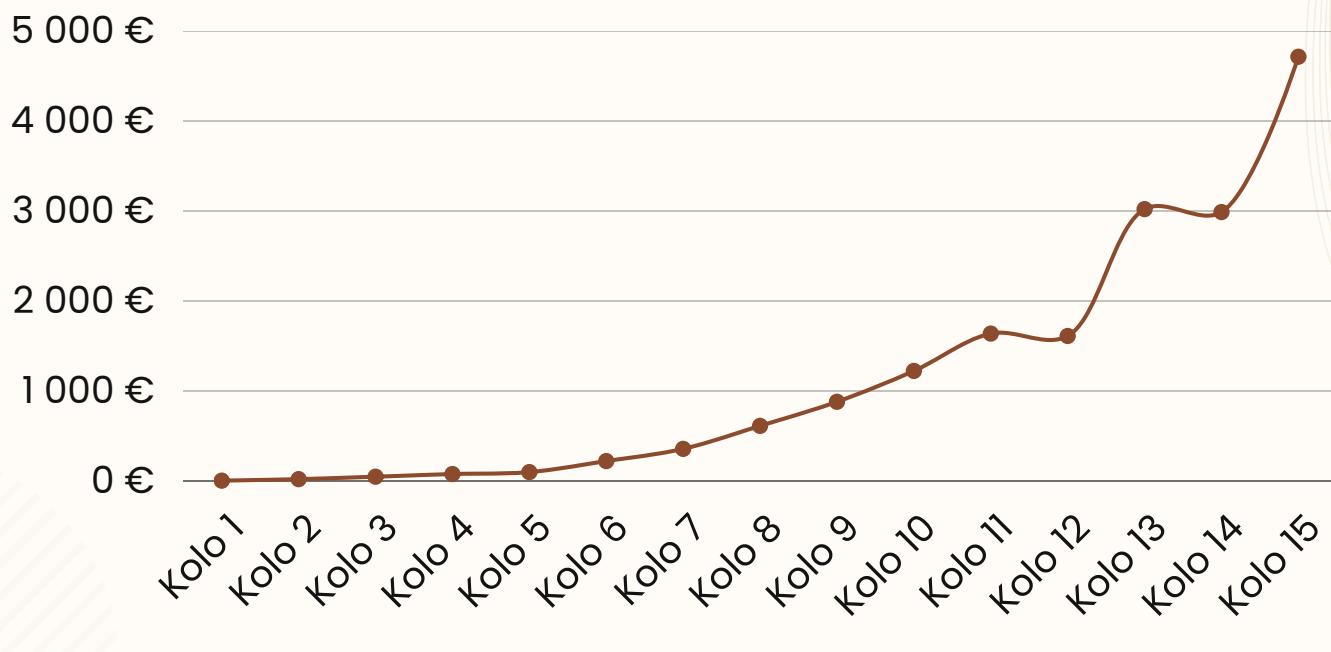
Objednávky



Cena za kus



Cena akcie



TOP 10 firiem (podľa ceny akcie)

Poradie	Firma	Cena akcie	Podiel na trhu
1	KOKI	6 041,13 €	7,9 %
2	Mimas	5 272,01 €	11,41 %
3	Omega	5 111,98 €	0 %
4	E=bike	5 010,36 €	12,25 %
5	Cash or nothing	5 000,42 €	10,23 %
6	EkoRide	4 716,26 €	10,72 %
7	M & Nem Bikes	4 715,41 €	5,39 %
8	Inno Bike	4 502,07 €	5,98 %
9	OsadskyGasparik	4 325,68 €	7,52 %
10	Real Spice	4 232,33 €	6,37 %

ODPORÚČANIA

Budget

Zabezpečiť variabilný budget na ďalšie rozhodnutia

Vylepšenia

Pridať iné vylepšenia v rámci dostupného výskumu

Limity

Ošetrenie pre prekročenie zadávania nepovolennej hodnoty

