



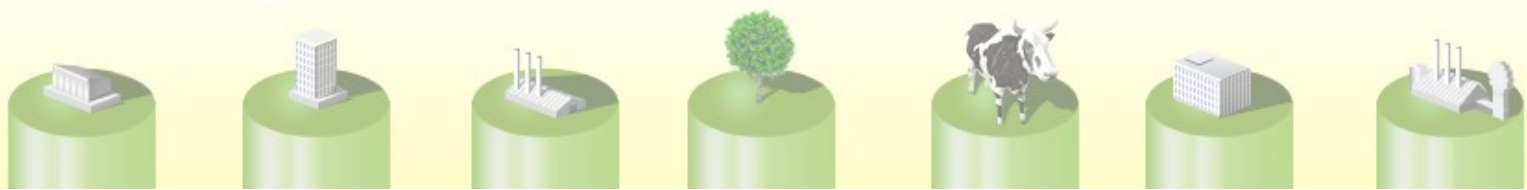
Рыночный Десант

Сценарий для тренинга на базе бизнес-симулятора Virtonomica



Virtonomica
экономическая онлайн игра

Virtonomica.ru
февраль 2014
b2b@virtonomica.ru
8 (495) 236-01-98



Цель тренинга

Тренинг предназначен для обучения основам анализа рынка и маркетинга, направлен на получение базовых навыков исследования экономической ситуации, прогнозирования развития рынка и бизнес-планирования.

В процессе тренинга участникам предстоит:

- Провести комплексный анализ рынка выбранного тренером региона;
- Обнаружить в регионе свободные рыночные ниши, или ниши которые можно достаточно легко захватить;
- Составить план входа на выбранный рынок с целью получения прибыли, имея на старте ограниченные ресурсы;
- Презентовать результаты аналитической работы и обосновать свой бизнес-план;
- Воплотить свой план в жизнь, проверив его состоятельность.

Целевая аудитория

Тренинг может быть интересен:

- Специалистам по маркетингу и людям, осваивающим эту специальность;
- Аналитикам и тем, кто желает освоить системное мышление;
- Начинающим предпринимателям и менеджерам высшего и среднего звена;
- Студентам экономических вузов, бизнес-школ, курсов MBA;
- Тренерам, осваивающим ведение тренингов на базе бизнес-симуляторов.

Условия тренинга

Сценарий тренинга предполагает 14 дней работы, по 2-3 часа в день. Из них 9 дней отводится на самостоятельную работу участников с использованием бизнес-симулятора Virtonomica.

Количество участников не ограничено. На усмотрение тренера можно объединять участников в команды.

Возможно проведение тренинга в дистанционном режиме.

Авторство и правовая информация

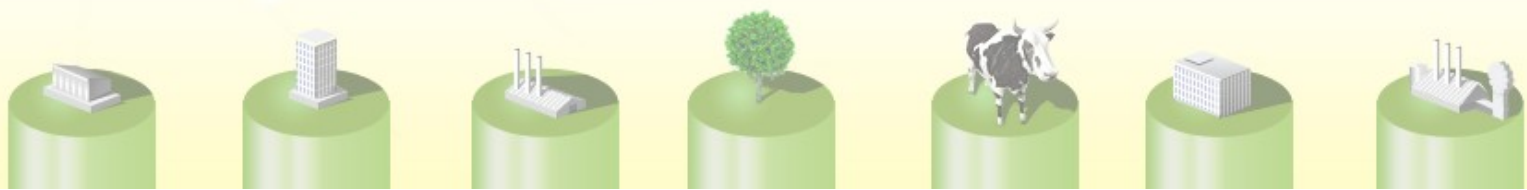
Данный сценарий распространяется по лицензии Creative Commons (CC BY-ND 3.0). Любой желающий может проводить тренинги, опираясь на данный сценарий, на условиях, на которых он договориться с участниками тренинга.

По всем вопросам касательно сценария и бизнес-симулятора Virtonomica можно обращаться к команде проекта:

Юрий Исаев
b2b@virtonomica.ru

Сергей Меншиков
ceo@virtonomica.ru

VIRTONOMICA.RU
8 (495) 236-01-98



Сценарий

День 1. Введение

В первую очередь этот день необходим участникам, не знакомым с маркетингом или технологиями, которые тренер хочет предложить участникам.

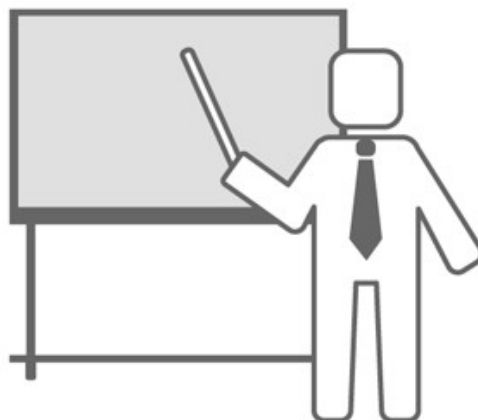
В случае с более опытными участниками данный день может быть пропущен.

Игрокам объясняются основы маркетинга, технологии исследования и анализа рынка. Даются все теоретические вводные, которые тренер считает необходимыми.

День 2. Брифинг

В этот день игроки получают инструментарий и инструктаж по всей предстоящей деятельности.

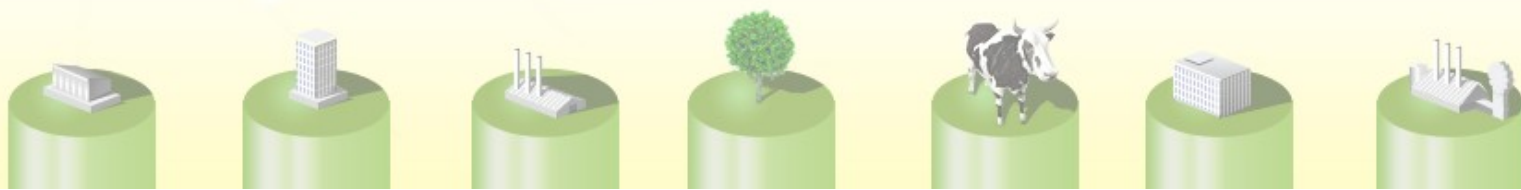
Игроки получают доступ к игровым аккаунтам, подключенным к созданной тренером специальной учебной группе. Эти аккаунты обладают особыми свойствами, отличными от тех, какие они имели бы если участники вошли в игру на общих основаниях. С помощью своего тренерского аккаунта ведущий может отслеживать деятельность своих подопечных, при необходимости вмешиваясь в нее. За одним игровым аккаунтом может быть закреплен как отдельный участник тренинга, так и команда из нескольких участников.



Настройки учебной группы выставлены таким образом, что у игроков нет необходимости строить объект типа «офис» и они могут полностью сосредоточиться на строительстве магазинов и центров оказания услуг. На усмотрение тренера может быть выставлено ограничение на пространство, в котором могут оперировать игроки. Это может быть весь мир «Виртономики», одна или несколько стран, определенный регион страны или даже один город. Стартовое состояние игроков равно 0 (у игроков полностью отсутствуют денежные средства и активы).

Тренеру необходимо объяснить участникам основные законы функционирования розничной торговли и сферы услуг в симуляторе. Ознакомить участников с интерфейсом отчетов, позволяющем получать сведения о рынке.

Задача, стоящая перед игроками в ближайшие дни, состоит в анализе рынков предоставленного игрового пространства с целью обнаружения наиболее прибыльной ниши. Поскольку игра проводится на действующем сервере, ситуация на котором сформирована тысячами других игроков, то это гарантирует «живое» состояние рынка.



Дни 3, 4 и 5. Разведка боем

Игрокам дается 3 дня на внимательное изучение виртуального рынка. На усмотрение тренера длительность этого этапа может изменяться.

Игрокам предстоит найти наиболее прибыльную нишу, учитывая следующие факторы:

- динамику и текущее состояние спроса на тот или иной товар или услугу;
- уровень конкуренции и заполненность рынка;
- доступность и предложения поставщиков товара;
- возможные затраты на аренду, сотрудников, налоги;
- возможные действия и политика других игроков сервера, не имеющих отношения к тренингу;
- возможные действия и решения других участников тренинга.

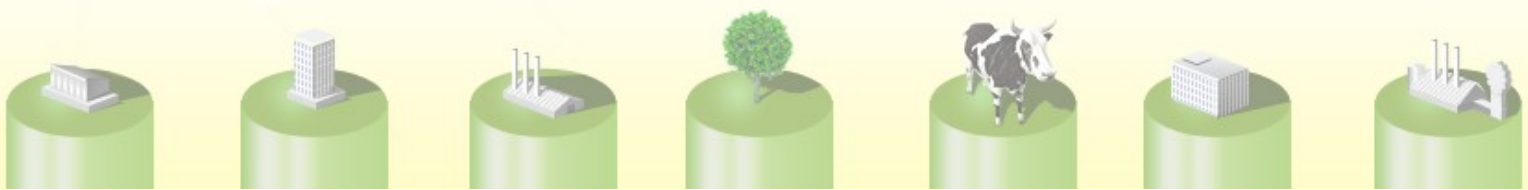
На основе проведенного анализа игрокам предстоит придумать решение, как имея в распоряжении определенную сумму денег (на усмотрение тренера, например 1 000 000\$), максимально выгодно вложить эти деньги в создание магазина, сети магазинов, ресторана, медицинского учреждения или любого другого предприятия с целью получения максимальной прибыли.



На свое усмотрение тренер может вводить ограничения на сферу услуг или категорию товаров. Например, задача игроков может быть сужена до исследования рынка продуктов питания. Цель так же может быть изменена, например, на создание максимального оборота, занятия определенной доли рынка или оказания определенного влияния на рынок (например снижения цен в регионе).

В данном сценарии будем рассматривать задачу извлечения максимальной прибыли при ограничении в 1 000 000\$ и зоной действия одного региона (5-8 городов).

Результат своего анализа и планирования игроки должны предоставить в виде презентации с докладом, в котором должны обосновать тренеру свое решение.



День 6. Сбор разведданных

Игроки презентуют друг другу и тренеру результаты своего маркетингового исследования. Предполагается формат в виде презентации с докладом.

На свое усмотрение тренер может давать обратную связь или собирать обратную связь с других участников, подробно разбирать план, вносить в него коррективы.

В дальнейшем участникам предстоит на деле доказать состоятельность своего анализа и планов.

Дни 7-13. Практика – критерий истины

В течении 6 дней участникам предстоит проверить справедливость сделанных ими утверждений. Они должны реализовать свои планы в рамках «Виртономики». Для этого тренер со своего аккаунта выдает игрокам необходимые стартовые ресурсы (например 1 000 000\$).

На усмотрение тренера игроки могут как строго выдерживать план, высказанные ими ранее, так и получать полную свободу действий. За 6 дней игры возникновение форс-мажорных ситуаций, неучтенных ранее в плане практически гарантировано. Продолжительность этого этапа так же может быть изменена по усмотрению тренера.



День 14. Наглядный результат

В последний день участники сообщают свои результаты тренеру (либо тренер самостоятельно может получить их, используя возможности тренерского аккаунта). В этот день можно провести анализ ошибок, подвести итоги. На усмотрение тренера возможно продление тренинга за счет повторения этапов анализа рынка и «проверки боем» с целью работы над ошибками.

В любом случае по окончании тренинга участники получают не только теоретические знания о маркетинге, но и опыт применения этих знаний пусть на виртуальном, но «живом» рынке бизнес-симулятора.

