

MYJNIONERZY - instrukcja dla prowadzącego grę

PRZYGOTOWANIE GRY I SALI

1. Zaplanuj na grę dwie lekcje odbywające się w tej samej sali. Sama gra to ok. 60-70 minut.
2. Dla jednej klasy przygotuj jeden zestaw rekwizytów: 6 regulaminów oraz karty (nominały „Myjniocentów” oraz rysunki „pracownicy” i „maszyny”), które należy przed pierwszym prowadzeniem odpowiednio pociąć.
3. Gra odbywa się w 5 zespołach. Ustaw w klasie stoły i krzesła tak, by każdy zespół miał własny stolik i krzesła wokół niego. Optymalnie, gdy poszczególne zespoły są oddalone od siebie o min. 1 metr (mogą spokojnie rozmawiać nie przeszkadzając innym).
4. Na swoim stole przygotuj 5 regulaminów dla uczestników (tylko pierwsza strona!), szósty regulamin jest dla Ciebie, zapoznaj się z nim. Przygotuj dla każdego zespołu 1000 „Miliocentów” – kart z liczbami (najlepiej w zróżnicowanych nominałach, np. 500, 200, 200, 100).
5. Pozostałe karty posegreguj na swoim stole. Pilnuj, by nikt nie zabrał żadnej karty bez Twojej wiedzy.
6. **Po powyższym przygotowaniu, oraz zapoznaniu się z niniejszą instrukcją i regulaminem gry jesteś już gotowy do rozpoczęcia gry. Jednak zachęcam też do zajrzenia na stronę www.myjnionerzy.symulacje.edu.pl gdzie znajdziesz film obrazujący prowadzenie tej gry w jednym z liceów. Film ten rozwieje Twoje ew. wątpliwości na temat prowadzenia gry.**

Zanim zaczniesz czytać dalej, zapoznaj się z regulaminem gry, który rozdawany będzie uczniom!

TŁUMACZENIE I ROZPOCZĘCIE GRY

1. Podziel uczniów na 5 zespołów (optymalnie mieszkając ich, by w każdym były osoby słabiej i lepiej rozumiejące przedsiębiorczość).
2. Zaczynij od wstępnego wyjaśnienia. Może ono brzmieć mniej więcej tak:

Zapraszam do gry biznesowej Myjnionerzy, w której pięć zespołów będzie prowadziło niewielką firmę – myjnię samochodową. Wygra zespół, który osiągnie największy zysk, czyli przychód minus wszystkie koszty. Za chwilę wyjaśnię Wam reguły gry, potem zaplanujecie swoją strategię, a potem ją zrealizujecie. Na koniec policzymy, kto osiągnął największy zysk – czyli wygrał grę. Teraz rozdaję każdemu zespołowi regulamin gry i 1000 Miliocentów, czyli kapitał, który inkubator przedsiębiorczości pożyczył Wam na rozkręcenie firmy.

3. Teraz wręcz każdej grupie 1 kopię regulaminu, oraz 1000 miliocentów.
4. Wytlumacz skrótowo regulamin. Poproś grupę, by w czasie tłumaczenia patrzyli na regulamin. Tłumaczenie może brzmieć np. tak:
 - **Każdy zespół otwiera jedną myjnię w innej dzielnicy miasta Biznesowice. W tym mieście jest 1200 mieszkańców, którzy korzystają z myjni.** Spójrzcie teraz na regulamin - na część **RYNEK**. Czwarty punkt mówi nam o tym, ile osób korzysta z myjni automatycznej, ile z ręcznej, a ilu jest to obojętne – po prostu wybierają najbliższą od domu myjnię. Sami za chwilę zdecydujecie, jaką myjnię otworzycie.
 - **Każda myśnia może oferować usługi dodatkowe.** W automatycznych jest to mycie podwozia, a w ręcznych czyszczenie wnętrza auta. W piątym i szóstym punkcie jest opisane, ilu klientów szuka myjni najtańszej, a ilu tej z usługami dodatkowymi. Siódmy punkt mówi nam, kto myje auto w najbliższej od swojego domu myjni.
 - **Zanim otworzycie myjnię, musicie najpierw ponieść koszty zakupu maszyn myjących – możecie wybrać różne maszyny. Na koniec gry będzie też trzeba opłacić pensje pracowników, czynsz wodę i środki myjące. Akapit **ZAKUPY I KOSZTY** zawiera wszystkie potrzebne informacje.**
 - **Grę poprowadzimy w sposób, jaki opisano w akapicie **PRZEBIEG GRY**. Najpierw zatrudnicie ludzi i kupicie maszyny. Potem ustalicie cenę za mycie i podacie mi ją, a ja po zebraniu wszystkich cen powiem Wam ilu klientów zdobyliście. Zapłacę wam Wasz przychód, czyli Waszą cenę razy ilość zdobytych klientów. Na koniec odbiorę od Was koszty pensji, czynszu oraz wody, a także pożyczone Wam przez inkubator przedsiębiorczości 1000 Miliocentów (trzeba to zwrócić na koniec gry). To co Wam zostanie, to Wasz zysk.**
 - **Teraz macie 15 minut na zapoznanie się z regulaminem i ustalenie swojej strategii. W tym czasie musicie też zatrudnić pracowników, kupić maszyny i określić cenę za mycie.**

UWAGA! Grupy często pytają „czy możemy sami pracować a nie zatrudniać pracowników. Oczywiście nie. Pytają też, czy wolno mieć dwie myjnie lub dwa stanowiska myjące. Także nie jest to zgodne z regulaminem.

ZADANIA PROWADZĄCEGO W CZASIE TRWANIA ROZGRYWKI

1. Po ok. połowie czasu planowania gry podejź do każdej grupy i dyskretnie spytaj, w jaki rynek chcą wejść: myjnię ręczną czy automatyczną. Po zebraniu informacji od wszystkich zespołów przerwij planowanie i ogłoś:
 - *Agencja badań rynkowych zbadała plany firm na rynku myjni i ogłasza, iż z naszych badań ankietowych wynika, iż w naszej grze X zespołów planuje otworzyć myjnię automatyczną a Y ręczną (podaj rzeczywiste X i Y ale nie podawaj który zespół co planuje).*Ta informacja jest ważna, bo mogłoby się okazać że np. wszystkie 5 zespołów otworzy ten sam rodzaj myjni. Wtedy wysoce prawdopodobne jest że 1 grupa wygra prawie wszystkie zlecenia a pozostałe 4 niewiele ugrają. To zniechęci uczniów, a poza tym ta sytuacja na rzeczywistym rynku jest rzadko spotykana. Jeżeli zaś np. ogłosisz „z badań rynkowych wynika że wszystkie 5 zespołów planuje myjnię automatyczną” to część grup zmieni jeszcze zdanie i rynek rozłoży się w lepszych proporcjach. Nie mów uczniom, po co ich podpytujesz, bo mogliby wprowadzić Cię w błąd – żeby zmylić konkurencję.
2. W pierwszym etapie sprzedawaj grupom maszyny, płacą za nie gotówką (karty z nominałami, możesz graczom rozmieniać pieniądze i wydawać resztę). Daj im tylu pracowników, ilu chcą (nie pobieraj pensji – to będzie później).
3. Gdy zakupy się zakończą, poproś, by każda grupa zapisała na kartce swoją cenę, nazwę zespołu (niech sami ją wymyślą) oraz zakres oferty (myjnia ręczna – z podwoziem czy bez, mechaniczna – z czyszczeniem wnętrza czy bez). Pilnuj by nie podglądali innych zespołów! Niech wręczą ci kartkę. Gdy zbierzesz WSZYSTKIE, przepisz dane z kartek na tablicy (wygodniej będzie jeśli wcześniej – w czasie gdy grupy planują – przygotujesz na tablicy tabelkę w którą potem się szybko wpisuje nazwy, zakres ofert i ceny).

Nazwa zespołu	Oferta (ręczna/automat, z usługami dodatkowymi/bez usług)	Cena	Ile karnetów sprzedali	Zysk / strata
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Optymalnie będzie, jeśli przed przerwą zbierzesz kartki, oraz uzupełnisz na tablicy pierwsze dwie kolumny tabeli. Zapowiedz że ceny ujawnisz po przerwie. Ponieważ ceny będą najbardziej emocjonujące, uczniowie przyjdą bardzo punktualnie z przerwy – ciekawi, kto ile sprzedał. W czasie przerwy (albo po niej) wpisz ceny oraz wynikające z tego ilości sprzedanych karnetów, wg. poniższych zasad:

- Zespół który ma myjnię **automatyczną (niezależnie czy z podwoziem czy bez) i zaferował najniższe ceny** – 200 kartetów sprzedał zespół: Gdy kilka zespołów oferuje równą najtańszą cenę, 200 klientów rozkłada się równo pomiędzy te zespoły, np. po 100 osób na 2 zespoły. Ta zasada działa analogicznie do kolejnych punktów poniżej.
 - najtańsza myjnia z **usługą mycia podwozia**, a jeżeli takowej nie ma – dowolna najtańsza automatyczna: 200 kartetów
 - najtańsza myjnia **ręczna** – 100 kartetów
 - najtańsza myjnia ręczna z **czyszczeniem wnętrza**, a jeśli jej brak – najtańsza ręczna, 100 kartetów
 - **Dodatkowe 100 kartetów** otrzymuje każdy zespół z ceną niższą niż 15
4. Wypląć zespołom ich zarobek (zsumowana liczba sprzedanych kartetów razy ich cena jednostkowa). Obliczenie przychodów i kosztów ułatwi załączona w materiałach gry tabela (skseruj ją, potnij kartkę na 5 kawałków tak by na każdym kawałku była jedna tabelka, 1 kawałek daj jednemu zespołowi). Jeśli nie masz możliwości wydruku, narysuj tabelę przychodów i kosztów na tablicy - jako wzorzec z którego mogą korzystać. Plik z tabelą pobierzesz też ze strony www.myjnionerzy.symulacje.edu.pl.
 5. Pomóż zespołom obliczyć koszty płatne na koniec rundy (czyli pensje za pracowników – 300 za każdą osobę, czynsz 300, woda i środki myjące – tyle milioentów ile kartetów sprzedali). Odbierz od nich te koszty. *Uwaga, odbierasz tylko koszty pensji, czynszu i wody – za maszyny zapłacili na początku roku!*
 6. Niech każdy obliczy swój zysk/stratę. Zysk to wszystkie przychody (a więc cena kartetu razy ilość sprzedanych kartetów) minus wszystkie koszty (a więc zarówno koszty płatne na początku gry – maszyny, jak i płatne końcu gry pensje, czynsz, woda).
 - a. Bardzo ułatwi, jeśli wynik jednego przykładowego zespołu obliczysz publicznie na tablicy – by grupa wiedziała jak to robisz. Kolejne zespoły zobaczą, jak to się liczy i będzie im łatwiej. *Grupy często myślą dwie rzeczy: albo „pożyczkę” zaliczają jako przychód (choć nim nie jest – pożyczka to nie „prezent” i trzeba ją zwrócić, albo licząc koszty zapominają o koszcie zakupu maszyn (bo płacili go na początku).*
 - b. Dla ułatwienia: każdy zespół ma teraz na stole o 1000 więcej niż wynosi ich zysk (bo 1000 pożyczyli „od inkubatora” na początku gry). Jeśli teraz zabierzesz im „pożyczkę” to na stole zostanie dokładnie równy zysk (pożyczka jest neutralna dla zyskowności firmy – najpierw ją dostali, potem zwrócili, a ponieważ nie była oprocentowana to odsetki nie są kosztem). Przy czym firmy, które mają stratę, nie będą w stanie oddać całej pożyczki. Jeśli grasz dwie rundy, nie zabieraj im pożyczki tylko zamień ją na kredyt bankowy zgodnie z regulaminem rundy 2.
 7. Ogłoś zwycięzców (ujawnij zyski wpisując je w ostatnią kolumnę tabelki jaką narysowałeś na tablicy) i pogratuluj im.

Gra powinna zająć ok. 70 minut (ok. 5 minut tłumaczenie, 10 minut – lektura regulaminu przez uczestników, ok. 20 minut – planowanie strategii i w tym samym czasie grupy mogą dokonywać zakupów maszyn, potem zamknięcie sklepu i ogłoszenie ile jakich maszyn zostało sprzedanych, 10 minut na przygotowanie ofert z cenami, 5 minut na ogłoszenie cen i ogłoszenie kto ile kartetów sprzedał, 5 minut na wypłacenie grupom ich przychodów, 15 minut na obliczenie kosztów i ich opłacenie oraz obliczenie zysku). **Jeżeli zdołałbyś przekonać dyrektora, by wszystkie lekcje przedsiębiorczości były w Twojej szkole łączone (blok 90 minut z przerwą w środku), dasz radę poprawić z bardzo dokładnym i ciekawym omówieniem wszystkie opisane tu rundy gry, co podniesie jakość i atrakcyjność Twoich lekcji, a uczniowie będą bardziej zaangażowani i zmotywowani do nauki (przez zabawę).**

OMÓWIENIE PIERWSZEJ RUNDY GRY (jeżeli nie zdążysz go zrobić, zachowaj wyniki gry i omów je na kolejnej lekcji)

Temat do dyskusji z uczniami	Postaw to pytanie, by pobudzić uczniów do dyskusji
Jak zbudować zyskowną firmę	Które zespoły osiągnęły zysk? Dlaczego im się udało? Co zrobiły?
Zysk, przychód, koszt – wyjaśnić pojęcia	Który zespół miał największe zyski, a który przychody? Co jest ważniejsze – zyski czy przychody? Czy to zależy od tego, jak duża jest firma, lub ile lat działa? Dlaczego?
Ryzyko podejmowania decyzji gospodarczych	Co było trudnego w ustaleniu strategii (np. mechaniczna czy ręczna)? Co było trudnego w ustalaniu ceny? Dlaczego te decyzje były trudne? Co można zrobić, by łatwiej się je podejmowało?
Wnioski ogólne	Co byście poprawili lub zmienili w swojej strategii, gdybyśmy grali drugą rundę?

DRUGA RUNDA

Jeśli masz czas, zagraj drugą rundę, zgodnie z regulaminem (jego druga strona). Teraz pełnisz też rolę banku – postępuj tu wg. regulaminu. Możesz też zrobić drugą rundę tydzień później. Jeśli chcesz tak zrobić, zapisz na koniec pierwszej rundy, jakie maszyny i ile gotówki miał każdy zespół na koniec gry. Rozpoczynając kolejną lekcję tydzień później, rozsadz graczy w te same zespoły, daj im gotówkę i maszyny (odtwórz stan z końca pierwszej rundy) i od tego momentu rozpocznij grę.

Po drugiej rundzie (trwa 5-10 minut krócej) kluczowe jest omówienie zasad obliczania kosztów kredytu i wyboru oferty kredytowej (porównanie kosztów kredytu w różnych bankach). Możesz to zrobić tydzień później – na kolejnej lekcji.

LEKCJA DODATKOWA OPARTA O GRĘ – „Jak wyróżnić swoją firmę na rynku”

Poproś uczniów by – nadal w tych samych zespołach – wymyślili i zapisali 5 najlepszych (ale legalnych i etycznych) pomysłów na promocję nowej myjni w mieście. Następnie poproś, by zapisali swoje pomysły na tablicy (zadbaj, by zmieściły się na niej pomysły wszystkich grup).

Potem poproś by postawili znak + przy pomysłach:

+ Które rzeczywiście trafiłyby do grupy docelowej klientów myjni: kierowców (poproś uczniów o krótkie uzasadnienie)

+ Na które na prawdziwym rynku byłoby stać pana Kowalskiego – właściciela małej myjni w mieście średniej wielkości

Poproś teraz by po kolei stawiali znaki * przy każdym z pomysłów, które spełniają te kryteria (ile kryteriów pomysł spełnia tyle znaków * się przy nim na koniec pojawi)

* uczniowie sami potrafiliby je przeprowadzić – nie są to pomysły skrajnie trudne w realizacji dla przeciętnego człowieka

* zajmują na tyle niewiele czasu, że właściciel myjni lub jego pracownik znajdzie go (poza bieżącym zarządzaniem myjnią)

* Które są oryginalne i zaskakujące

Powiedz na koniec, że najlepsze pomysły to te, które mają obok siebie dwa plusy (to warunki **konieczne**) i jak najwięcej gwiazdek (warunki **przydatne**). Działania promocyjne muszą trafiać do odpowiednich klientów (grupy docelowej), muszą mieścić się w możliwościach finansowych firmy. A jeśli do tego są proste i niezbyt czasochłonne w organizacji, a do tego oryginalne – tym lepiej dla firmy.

OPTYMALNA KOLEJNOŚĆ RUND GRY

Lekcja 1 i 2: pierwsza runda gry, omówienie pierwszej rundy: strategia, zysk, koszty, przychody, ryzyko	Lekcja 3 i 4: druga runda omówienie rundy: tematyka kredytów	Lekcja 5: burza mózgow i dyskusja „jak wyróżnić firmę na rynku”
--	--	--