

MYJNIONERZY - INSTRUKCJA DLA PROWADZĄCEGO GRĘ

Szanowni Państwo,

Oddaję do Państwa dyspozycji grę ekonomiczną pokazującą podstawowe aspekty strategiczne, rynkowe i finansowe związane z prowadzeniem własnej małej firmy. Gra ta w atrakcyjnej, interaktywnej i nieco zabawowej formie pozwala uczestnikom zrozumieć szereg problemów związanych z prowadzeniem biznesu, oraz sprawdzić się w roli właściciela: stratega i decydenta. Grę napisałem z myślą o licealistach, ale przy pewnej pomocy nauczyciela może być prowadzona w gimnazjum, a studenci także znajdą w niej wiele dobrej zabawy. Można prowadzić tylko jedną rundę gry (1 lekcja) lub oprzeć na niej 6 lekcji i omówić kilka różnych tematów.

Jeżeli załączone rekwiizyty okażą się niewystarczające, wszystkie dokumenty można pobierać ze strony www.myjnierzy.symulacje.edu.pl i drukować lub kopiować bez ograniczeń, pod warunkiem iż zostaną one wykorzystane zgodnie z zasadami licencyjnymi gry. Na tej stronie znajdziesz też arkusz Excel do prezentacji wyników gry uczniom - na rzutniku i kalkulator do obliczania kosztów kredytu (druga runda gry) Życzę sukcesów w uczeniu ekonomii i zarządzania oraz w kształtowaniu przedsiębiorczych postaw.

Rafał Szczepanik

LICENCJA NA PROWADZENIE GRY

Każdy może bez ograniczeń i bez ponoszenia opłat licencyjnych prowadzić grę dla uczniów szkół podstawowych, gimnazjalnych, średnich i policealnych, oraz studentów wszelkich uczelni na studiach licencjackich i magisterskich. Grę można też nieodpłatnie wykorzystywać na szkoleniach dla osób bezrobotnych oraz w pozaszkolnej pracy rozwojowej z młodzieżą.

Zabronione jest wykorzystywanie bez zgody autora gry lub jej fragmentów lub adaptacji w sytuacjach innych niż opisane powyżej, w szczególności na jakichkolwiek szkoleniach dla osób dorosłych, studiach podyplomowych, spotkaniach integracyjnych, konferencjach itp. Zabronione jest też wykorzystywanie jakichkolwiek elementów gry do celów komercyjnych. Zgodę autora na inne wykorzystanie można uzyskać pisząc na adres rafal@rafalszczepanik.pl.

PRZYGOTOWANIE GRY I SALI

1. Dla jednej klasy (grupy) przygotuj jeden zestaw rekwiizytów – komplet kart do gry na całą klasę i 6 regulaminów. Karty (nominaty „Myjniocentów” oraz rysunki „pracownicy” i „maszyny”) należy odpowiednio pociąć.
2. 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 1-2 metry (mogą spokojnie rozmawiać nie przeszkadzając innym).
3. Na swoim stole przygotuj 5 regulaminów dla uczestników (tylko pierwsza strona!), szósty regulamin jest dla Ciebie, zapoznaj się z nim. Przygotuj też dla każdego zespołu 1000 „Miliocentów” – kart z liczbami (najlepiej w zróżnicowanych nominatach).
4. Pozostałe karty posegreguj na swoim stole. Pilnuj, by nikt nie zabrał żadnej karty bez Twojej wiedzy.

TŁUMACZENIE I ROZPOCZĘCIE GRY

1. Podziel uczniów na 5 zespołów (optymalnie mieszkając ich, by w każdym były osoby słabiej i lepiej rozumiejące przedsiębiorczość).
2. Zaczynaj od wstępnego wyjaśnienia. Może ono brzmieć mniej więcej tak:
Zapraszam do gry biznesowej Myjnierzy, w której pięć zespołów będzie prowadziło niewielką firmę – myjnię samochodową. Wygra zespół, który osiągnie największy zysk. 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 rozdadam 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 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 ile jest to obojętne – po prostu wybierają najbliższą od domu myjnię. Sami za chwilę zdecydujecie, jaką myjnię otworzycie.
 - Każda myjnia 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 pożyczony Wam przez rodziców 1000 Miliocentów. 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 podejdź 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 nominalami, możesz graczom rozmieniać pieniądze i wydawać resztę). Daj im tytuł pracowników, ilu chcą (nie pobieraj pensji – to będzie później). Notuj, ile czego sprzedałeś. **Gdy wszyscy skończą zakupy, a nim ustalą ceny, ujawnij ile sprzedałeś MyjkoRobotów, Podwoż... Nie zdradź jednak, kto je kupił.**
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, przepiszesz dane z kartek na tablicy (wygodniej będzie jeśli wcześniej – w czasie gdy grupy planują – przygotujesz na tablicy jakąś tabelkę w którą potem się szybko wpisuje nazwy, zakres ofert i ceny).

4. Teraz oblicz, ile kto sprzedał kartonów, wg. następujących zasad (przygotuj poniższą tabelę na tablicy):

najtańsza myjnia automatyczna – 200 kartonów sprzedał zespół:	
najtańsza myjnia z usługą mycia podwozia , a jeżeli takowej nie ma – najtańsza automatyczna: 200 kartonów	
najtańsza myjnia ręczna – 100 kartonów sprzedał zespół:	
najtańsza myjnia ręczna z czyszczeniem wnętrza , a jeśli jej brak – najtańsza ręczna, 100 kartonów sprzedał zespół:	
Dodatkowo 100 kartonów otrzymuje każdy zespół z ceną niższą niż 15	

5. Wypłać zespołom ich zarobek (zsumowana liczba sprzedanych kartonów 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.myjnierzy.symulacje.edu.pl.

6. Pomóż zespołom obliczyć koszty (pensje za pracowników, czynsz, woda i środki myjące – zależnie ile sprzedali), odbierz od nich te koszty. *Uwaga, odbierasz tylko koszty pensji, czynszu i wody – za maszyny zapłacili na początku roku!*

7. Niech każdy obliczy swój zysk/stratę: wszystkie zarobki plus wszystkie koszty. Dla ułatwienia: **każdy zespół ma teraz na stole o 1000 więcej niż wynosi ich zysk (bo 1000 dostali „od inkubatora” na początku gry)**. Ogłoś zwycięzców i pogratuluj im.

Jeśli będziesz dyscyplinował czasowo graczy, gra powinna zająć ok. 45 minut (ok. 5 minut tłumaczenie, 5 minut – lektura regulaminu przez uczestników, ok. 15 minut – planowanie strategii i w tym samym czasie grupy mogą dokonywać zakupów maszyn, potem zamknięcie sklepu i ogłoszenie ile jakich maszyn zostało sprzedanych, 5 minut na przygotowanie ofert z cenami, 5 minut na ogłoszenie cen i ogłoszenie kto ile kartonów sprzedał, 5 minut na wypłacenie grupom ich przychodów, 5 minut na obliczenie kosztów i ich opłacenie oraz obliczenie zysku). Jeśli jednak możesz np. połączyć 2 lekcje, w 90 minut zrobisz ją dokładniej i od razu zdązysz je omówić. **Jeżeli zdołałbyś przekonać dyrekcję, by wszystkie lekcje przedsiębiorczości były w Twojej szkole łączone (blok 90 minut z przerwą w środku), dasz radę poprowadzić 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).**

Gra jest bardzo wciągająca, a jej ostatni element to ogłoszenie zwycięzcy (wszyscy czekają na tą chwilę), więc jeśli nawet przedłużysz zajęcia o 5 minut, prawie nikt nie wyjdzie na przerwę.

OMÓWIENIE PIERWSZEJ RUNDY GRY (jeżeli nie zdązysz 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?

W omówieniach pomogą Ci bezpłatne konspekty lekcji dostępne na stronie <http://www.for.org.pl/pl/konkurs-na-komiks-wyniki>, możesz je też otrzymać pisząc do Alicji Defratyki z Forum Obywatelskiego Rozwoju: alicia.defratyka@for.org.pl, tel. 0601 717 192

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, rozsądź 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.

FILM SZKOLENIOWY

Pokaż uczniom film szkoleniowy. Po filmie omów go, zadając uczniom następujące problemy do dyskusji (podziel uczniów na 4 grupy, niech każda wypracuje odpowiedź na jeden z poniższych problemów, a potem zaprezentuje ją pozostałym grupom):

- Co spowodowało, że bohater filmu odniósł sukces rynkowy. Wymień kilka kluczowych elementów i uzasadnij swój wybór.
- Jakie były 3 największe trudności w uruchamianiu własnej firmy? Dlaczego właśnie te?
- Czy lepiej prowadzić firmę samemu, czy kilka osób? Jeśli kilka osób, to jakie kryteria musi spełniać dobry wspólnik?
- Skąd wziąć pomysł na biznes? Skąd możemy wiedzieć, czy dany pomysł jest dobry i przyniesie zyski?

OPTYMALNA KOLEJNOŚĆ RUND GRY

Lekcja 1:	Lekcja 2:	Lekcja 3:	Lekcja 4:	Lekcja 5:	Lekcja 6:
pierwsza runda gry	omówienie pierwszej rundy: strategia, zysk, koszty, przychody, ryzyko	druga runda	omówienie rundy: tematyka kredytów	burza mózgów i dyskusja „jak wyróżnić firmę na rynku”	film szkoleniowy i jego omówienie