

MYJNIONERZY

1. Jesteście przyszłymi właścicielami jednostanowiskowej myjni samochodowej w mieście Biznesowice. Waszym celem jest wypracowanie jak największego zysku.
2. W tej chwili posiadacie tylko plac z budynkiem, w którym można zainstalować myjnię. Plac jest w dobrej lokalizacji – obok supermarketu. Każdy z **pięciu zespołów** ma plac w innej dzielnicy Biznesowic, ale o identycznym potencjale rynkowym.
3. Macie też **1000 MILIOCENTÓW** (to lokalna waluta) pożyczone od inkubatora przedsiębiorczości. Od tej kwoty nie musicie na szczęście płacić odsetek.

RYNEK

4. W Biznesowicach jest 1200 właścicieli samochodów, korzystających z myjni.
 - a. 400 osób korzysta tylko z myjni automatycznej,
 - b. 300 osób korzysta z ręcznej,
 - c. 500 osób nie ma preferencji co do rodzaju myjni ani ceny – wybiera myjnię najbliższą od domu, w swojej dzielnicy. Biznesowiczanie są dobrze zorganizowanymi i lojalnymi klientami. Wszyscy myją samochód dokładnie 12 razy w roku, przez cały rok w tej samej myjni. Dlatego zawsze na początku roku kupują karnet na 12 myć, który starcza im na cały rok.
5. Spośród 400 osób, które myją auta w myjni **automatycznej**:
 - a. 200 osób wybiera myjnię najtańszą bez względu na to, czy myje ona podwozie czy nie (*czyli wybierze ofertę zespołu, który ma myjnię automatyczną i zaoferuje najniższą cenę*).
 - b. 100 osób wybiera najtańszą z myjni, w której istnieje usługa mycia podwozia. Jednak jeśli kilka myjni oferuje mycie podwozia, wybierają tę tańszą. Jeżeli takiej myjni nie ma na rynku, wybierają po prostu najtańszą myjnię automatyczną.
6. Spośród 300 osób, którzy myją auta w myjni **ręcznej**:
 - a. 200 wybiera myjnię najtańszą bez względu na to, czy oferuje ona czyszczenie wnętrza auta, czy nie
 - b. 100 osób wybiera najtańszą z myjni, która oferuje też czyszczenie wnętrza samochodu. Jeżeli takiej myjni nie ma na rynku, wybierają po prostu najtańszą myjnię ręczną.
7. W każdej dzielnicy jest 100 mieszkańców, którzy wybierają myjnię najbliższą domu (ze swojej dzielnicy), bez względu na ceny, rodzaj myjni i zakres usług. Jest jeden wyjątek. Jeżeli myjnia w ich dzielnicy jest droższa niż 15 Miliocentów za karnet, wtedy oni uznają to za „zdzierstwo” i w ogóle rezygnują z mycia swoich aut.
8. Jeżeli w mieście nie ma żadnej myjni automatycznej, to klienci szukający automatycznej jadą do innego miasta (nie przechodzą do myjni ręcznych). Analogicznie dzieje się z klientami myjni ręcznych – nie idą do automatycznej.

ZAKUPY I KOSZTY

9. Wymagania techniczne wobec myjni **automatycznej** i koszty jej założenia:
 - a. Myjnia automatyczna wymaga kupna MyjkoRobota, który możesz nabyć za **400 MILIOCENTÓW** (to lokalna waluta).
 - b. Do MyjkoRobota możesz dokupić moduł Podwozie – będziesz mógł oferować mycie podwozia. To koszt **400 MILIOCENTÓW**.
 - c. Myjnia automatyczna potrzebuje 1 pracownika, pensja jednej osoby to **300 MILIOCENTÓW**, płatne na koniec roku.
10. Wymagania techniczne wobec myjni **ręcznej** i koszty jej założenia:
 - a. Założenie myjni ręcznej wymaga kupna SuperMyjki, który możesz kupić za **200 MILIOCENTÓW**.
 - b. Jeżeli chcesz oferować także czyszczenie wnętrza, należy dokupić Zestaw Czyścioszek za **100 MILIOCENTÓW**.
 - c. Myjnia ręczna musi zatrudniać 2 pracowników, jeśli oferuje samo mycie, a 4 jeśli także czyszczenie wnętrza. Roczna pensja jednej osoby to **300 MILIOCENTÓW**.
11. Tytułem czynszu, prądu, itp. ponosicie roczne koszty stałe wynoszące **300 MILIOCENTÓW**, płatne na koniec roku.
12. Wasze koszty zmienne to woda i środki myjące. 12 myć (1 karnet) oznacza zużycie wody i środków myjących o wartości **1 MILIOCENTA**, płatne na koniec roku.

PRZEBIEG GRY

13. Na początku roku
 - a. dokonacie inwestycji (kupno maszyn, płatne gotówką). **Gdy wszyscy skończą zakupy, prowadzący ujawni pewne dane rynkowe: ile sprzedał MyjkoRobotów, Podwoż, SuperMyjek i Czyścioszków. Nie zdradzi jednak, kto je kupił.**
 - b. zatrudnicie ludzi (na cały rok, pensja płacona na koniec roku)
 - c. ustalicie cenę jednego karnetu (trzymajcie w tajemnicy dopóki prowadzący jej nie ogłosi), ceny muszą być liczbami całkowitymi. **Sporządźcie kartkę „ofertę” z nazwą Waszej firmy (wymyślcie ją), ceną oraz zakresem usług (ręczna z czyszczeniem, ręczna bez czyszczenia, automatyczna, automatyczna z podwoziem)**. Oddajcie ją prowadzącemu.
14. Teraz prowadzący powie Wam, ile karnetów sprzedaliście. Obliczy to w ten sposób:
 - a. 100 karnetów sprzedacie na pewno, jeżeli Wasza cena jest niższa lub równa 15
 - b. 200 karnetów sprzedała najtańsza w mieście myjnia automatyczna, niezależnie od tego czy oferuje mycie podwozia czy nie
 - c. 200 karnetów sprzedała najtańsza myjnia z usługą mycia podwozia, a jeżeli takowej nie ma – te zamówienia przypadają najtańszej myjni automatycznej
 - d. 200 karnetów sprzedała najtańsza myjnia ręczna, niezależnie od tego czy oferuje czyszczenie wnętrza czy nie.
 - e. 100 karnetów sprzedała najtańsza myjnia ręczna oferująca czyszczenie, a jeśli takowej nie ma – najtańsza ręczna.
15. Prowadzący wypłaci Wam Wasze przychody (cena karnetu razy ilość sprzedanych karnetów)
16. Po odbiorze przychodów obliczcie swoje koszty: Woda i środki myjące, Pensje, Koszty stałe (czynsz itp.). Oddajcie obliczoną sumę kosztów prowadzącemu.
17. Obliczcie swój zysk/stratę (przychody minus inwestycje opłacone na początku roku i koszty poniesione na końcu roku). Drużyna, która osiągnęła najwyższy zysk, wygrała grę, ale zwycięzcą jest też każdy zespół, który osiągnął zysk. Pamiętajcie że przy obliczaniu zysku/straty trzeba uwzględnić wszystkie koszty.

DRUGA RUNDA GRY

Informacja i regulamin dla osób grających 2 rundy

1. Druga runda jest kontynuacją pierwszej. Oznacza to, że jesteście właścicielami majątku, który nabyliście w poprzedniej rundzie – możecie z niego nadal skorzystać. Tak samo z gotówką pozostałą w kasie.
2. Wprowadza się giełdę używanego majątku. Możecie sprzedawać używany sprzęt/maszyny za 50% ceny nowego. Prowadzący odkupi od Was wszystko to, co zdecydujecie się sprzedać.
3. **Wprowadza się zmianę przepisów dot. wypłat pensji i opłat czynszowych. W tej rundzie płaci się je „z góry”, czyli na początku roku, przed złożeniem prowadzącemu ofert z cenami. Jednocześnie opłata czynszowa rośnie do poziomu 400 MILIOCENTÓW a pensja jednego pracownika – do 350 MILIOCENTÓW. Na koniec roku płaci się tylko za wodę.**
4. Według prawa Biznesowic, Wasza nieoprocentowana pożyczka z inkubatora przedsiębiorczości (otrzymaliście na początku gry 1000 MILIOCENTÓW) w drugiej rundzie zostaje zamieniona na kredyt bankowy. Jednak zanim inkubator przekaże Waszą pożyczkę do banku, możecie jej część lub całość oddać inkubatorowi. Jeżeli oddacie całość, problem kredytu Was nie dotyczy. Jeśli oddacie część, kredytem staje się tylko reszta pożyczki (np. gdy oddacie 600, na kredyt zamieniane jest tylko pozostałe 400). Pamiętajcie, by nie oddać za dużo – musi Wam starczyć na pensje i czynsz, oraz ew. inwestycje w maszyny.

BANKI

5. Na rynku są 3 banki udzielające kredytów (bankiem jest prowadzący grę). Sami decydujecie, do którego przechodzi Wasza pożyczka. Każdy bank ma określone zasady i opłaty kredytowe. Wybierając dany bank, akceptujecie jego warunki – nie podlegają one negocjacji. Po wyborze banku (jeszcze przed ustaleniem swoich cenników) należy swoją decyzję zgłosić prowadzącemu:
 - a. określić, ile z 1000 MILIOCENTÓW spłacacie (i zwrócić to prowadzącemu w gotówce),
 - b. zgłosić prowadzącemu, który bank wybieracie.
6. Oto oferta naszych banków:
 - a. **Bank Przedsiębiorczości** udziela kredytu o stopie procentowej 10% i dodatkowej opłacie prowizyjnej wynoszącej 50 MILIOCENTÓW niezależnie od kwoty kredytu.
 - b. **Bank Oszczędzania** ma oprocentowanie 20%, a opłata prowizyjna wynosi 0 MILIOCENTÓW.
 - c. **BANK PIENIĘŻNY** ma oprocentowanie 10%, a opłata prowizyjna wynosi 20 MILIOCENTÓW. Bank ten żąda jednak zabezpieczenia kredytu w postaci hipoteki na majątku (maszynach, których wycena jest równa kwocie jaką za nie zapłaciliście), a nadto ubezpieczenia wartości kredytu w części przekraczającej wartość zabezpieczenia hipotecznego. Koszt ubezpieczenia to 10% wartości tej części kredytu, która nie jest zabezpieczona hipoteką.

PRZYKŁAD: Wasz kredyt opiewa na kwotę 500 MILIOCENTÓW a jednocześnie posiadacie SuperMyjke, którą kupiliście za 200 MILIOCENTÓW. Innymi słowy możecie zabezpieczyć hipoteką 200 MILIOCENTÓW kredytu a pozostałe 300 MILIOCENTÓW kredytu musicie ubezpieczyć – czyli koszt ubezpieczenia to 10% od 300 MILIOCENTÓW.

UWAGA

Wszystkie banki udzielają kredytów wyłącznie na kwoty będące wielokrotnością 100 („okrągłe setki”).

INNE

7. Dalszy przebieg drugiej rundy jest identyczny jak pierwszej. Możecie na początku dokonać dowolnych inwestycji (nawet przebranżowić się – np. sprzedaliście system automatyczny a teraz kupicie sprzęt do ręcznego). Można też zatrudnić dodatkowych ludzi albo zwolnić obecnych pracowników.
8. Na koniec roku obliczcie i zapłaćcie prowadzącemu koszty od Waszego kredytu (wg. zasad banku, w którym macie kredyt). Odsetki i inne opłaty bankowe są częścią Waszych kosztów i pomniejszają Wasz zysk. Dodatkowo, na koniec gry trzeba też oddać sam kredyt (wartość pożyczki).