Online brief

# GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

## Sissejuhatus treeningusse

Vaata videot

# Sissejuhatus

Sa seisad unikaalse kogemuse lävel.

Nüüd oled sa üks neist juhtidest, kes langetavad igapäevaseid juhtimisotsuseid globaalselt tegutsevas ettevõttes.

**Sinu meeskond hakkab langetama otsuseid konkurentsitihedal turul.**

**Ühiselt arendate oskuseid ja kogemusi:**

- Strateegilises juhtimises
- Meeskonnatöös
- Otsuste langetamises

# Mida on vaja osalemiseks teada?


ALUSTAMINE: meeskonna moodustamine, ajakava, juhend 4

VÕISTLUS: meeskond, ettevõtte ajalugu, aruanded, otsused 11

JUHITAV ETTEVÕTE: ülevaade 23

Oluline lisainfo! 45

# Alustamiseks…

Sinu meeskonna ülesandeks on **juhtida ettevõtet**, analüüsida lähiajalugu ja koostada strateegia tulevasteks kvartaliteks: analüüsides seniseid tulemusi, tehes otsuseid kõigis ettevõtet puudutavates valdkondades, võttes arvesse konkurentide tegevust ja muutusi turul. Sinu eesmärk on saavutada parimad tulemused võrreldes konkurentidega.

**Tulemuse hindamise kriteeriumiks on ettevõtte investeeringute tasuvus (*Investment Performance*) iga perioodi lõpul ja loomulikult kogu võistluse lõpuks.**

Kui võistlus algab, on kõikidele meeskondadele kättesaadavad täpselt ühesugused aruanded ettevõtte tegevuse kohta viimasel viiel kvartalil.

## Meeskond ja organisatsioon

**Esimese sammuna korralda meeskonnasisene tööjaotus.**

Meeskonna töökorraldus hakkab suure tõenäosusega mõjutama tulevasi otsuseid ja nendest lähtuvaid tulemusi.

Nimetage ametisse tegevjuht ning jagage teiste meeskonnaliikmete vahel ära vastutusvaldkonnad: turundus / müük, tootmine, personalijuhtimine, finantsjuhtimine.

Meeskonnatöö on olulise tähtsusega kogu võistluse vältel.

Targalt moodustatud meeskond, mille liikmete oskusi ja kogemusi kasutatakse maksimaalselt, suudab suurema tõenäosusega saavutada paremaid tulemusi.

## Teise sammuna koosta ajakava.

Ajakava koostamine ja kooskõlastamine meeskonnaliikmetega on väga oluline. Otsused tuleb teha kindlateks tähtaegadeks, millest kinni pidamine on möödapääsmatu mitte ainult selle võistluse ajal vaid ka reaalse ettevõtte juhtimisel.

Planeerige kokkusaamised ja muud tähtajad aegsalt, sest oskuslik aja juhtimine on hädavajalik parimate tulemuste saavutamiseks.

## Kolmas samm on tutvuda juhendiga, mis on jagatud 4 osaks:

1. **SISSEJUHATUS**: kuidas kasutada juhendit.
2. **ÄRIKESKKOND**: majanduskeskkond, sündmused maailmas, turundus, tootmine, turustamine, personalijuhtimine, finantsjuhtimine.
3. **TEGEVUSARUANNE**: selgitused tegevusaruande lugemiseks ja mõistmiseks
4. **OTSUSTE TABEL**: selgitused otsuste tabeli täitmise kohta

Ettevõtte juhtimine on keeruline tegevus, mille edukas juhtimine vajab head ettevalmistust. Tutvu juhendiga, et oleks lihtsam mõista, kuidas sinu poolt juhitav ettevõte toimib, kuidas on seotud teiste meeskondade ettevõtetega; kuidas toimib simulatsioon ja mida sinu meeskond peab tegema.

## Simulatsioon on jagatud kvartaliteks.

Ettevõtte ajalugu

**Analüüsi ajalugu.**
**Koosta strateegia.**
**Valmista ette otsused.**
**Hinda otsuseid *vs*. strateegia.**

Ettevõtte viimase 5 kvartali tegevuse analüüs on olulise tähtsusega, See mõjutab kindlasti otsuseid tulevasteks kvartaliteks.

Analüüs

**Analüüsi taustainformatsiooni, ettevõtte senist tegevust, koosta strateegia.**

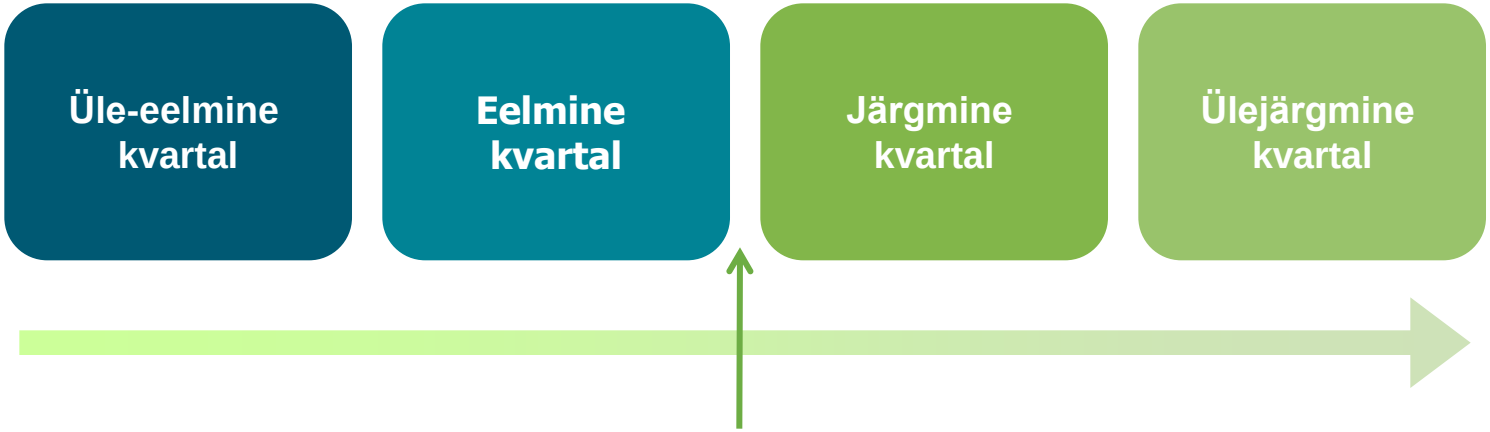
Otsuste tegemine

Andmete töötlemine
*(seda teeb simulatsioon)*

Tegevusaruanne
*(hiljemalt 24 h peale otsuste saatmise tähtaega)*

**5**

## Simulatsioon on jagatud kvartaliteks:




Otsuseid tehes, on oluline arvestada, et need langetatakse “kujutletaval ajahetkel” eelmise ja järgmise kvartali vahel. Pane tähele,
et osad otsustest hakkavad mõjuma alles ülejärgmisel kvartalil!

## Lühidalt:

1. **Moodusta meeskond**
   Nimeta meeskonna liider, kes on vastutav Global Management Challenge'it puudutava info edastamise eest meeskonnaliikmetele.

2. **Koosta ajakava**
   Pane tähele otsuste kinnitamise tähtaegu ja koosta ajakava neist lähtuvalt.

3. **Tutvu juhendiga**
   Küsimuste korral võta ühendust korraldajatega.

4. **Võistluse ülesehitus/ otsused/ kvartalid**
   Võistluse ülesehituse mõistmine on üks meeskonna edu aluseid.

# Võistlus

## Juhi…

**ETTEVÕTTE JUHTKOND**

Meeskonna liider

- **Turundus**
  - Reklaam
  - Tootearendus
  - Müük
  - Hinnakujundus
- **Tootmine**
  - Tootmine
  - Allhanked
  - Kvaliteet
  - Transport
  - Tooraine
  - Masinad
- **Personal**
  - Värbamine
  - Koolitus
  - Palgatingimused
  - Töötingimused
  - Tööaeg
- **Finants**
  - Dividendid
  - Laenud
  - Maksud
  - Kindlustus
  - Investeeringud
  - Aktsiatehingud

Loo juhtimisskeem, jaga ära vastutusvaldkonnad, määra kindlaks töömeetod ja otsustusprotsess. **Võid kasutada ülaltoodud skeemi või luua oma meeskonnale sobivaima.** Määrake kindlaks inimene, kes vastutab otsuste õigeaegse kinnitamise eest võistluskeskkonnas.

# Tegevusaruanne

**Tegevusaruanne sisaldab teavet, mida tuleb analüüsida enne otsuste tegemist. Aruanne on jagatud kuueks osaks. Rohkem infot aruande sisu kohta leiad juhendist.**

- Tegevusaruanne peegeldab otsuseid, mida sinu meeskond on langetanud.
- Tegevusaruanne sisaldab infot järgmiste näitajate kohta: tooraine, masinad, müügikanalid, personal, tooted, „ökoloogiline jalajälg“ , transport ja finantsnäitajad: bilanss, kasumiaruanne, halduskulud, rahavood, investeeringute tasuvus.
- Tegevusaruanne annab teavet ka konkurentide tegevuse kohta: hinnapoliitika, töötajate arv, agendid ja turustajad, turuosad, tarbijahinnang; kulutused, mis on tehtud reklaamile, tootearendusele, kodulehe arendamisele.

PLEASE CHECK …

# your decisions

for **2012 Q 1**

| **Advertising: (€'000)** | Corporate | Product 1 | Product 2 | Product 3 |
|---|---|---|---|---|
| Europe | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Nafta | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Internet | 30 | 30 | 30 | 30 |

| **Agents and distributors:** | Number needed | Support (€'000) | Commn. % |
|---|---|---|---|
| European agents | 2 | 13 | 13 |
| Nafta distributors | 3 | 13 | 13 |
| Internet distributor | | 11 | 11 |

| **Prices (€):** | | | |
|---|---|---|---|
| Europe | 360 | 610 | 850 |
| Nafta | 360 | 610 | 850 |
| Internet | 340 | 520 | 740 |

| **Operations:** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Materials to buy ('000) | Spot | 10 | 3mth | 0 | 6mth | 0 |
| Maintenance hours/machine | | 25 | Shift level | | | 2 |
| Number of ports operated | | 11 | Web-site development | | | 30 |

| **Quantities to deliver to:** | | | |
|---|---|---|---|
| European agents | 800 * | 375 | 250 |
| (Not in full Nafta distributors | 475 * | 250 | 175 |
| if starred) Internet distributor | 1150 * | 725 | 400 |

| **Personnel:** | | | |
|---|---|---|---|
| Assembly workers to recruit | 0 | Number to train | 0 |
| Hourly wage rate (€.c) | 10,00 | | |
| Management budget (€'000) | 115 | Staff training (days) | 0 |

| **Quality:** | | | |
|---|---|---|---|
| Take up product improvements | 0 | 0 | 0 |
| Product development (€'000) | 30 | 30 | 30 |
| Assembly times (minutes) | 115 | 165 | 325 |
| Premium materials (%) | 0 | 0 | 0 |

| **Finance:** | | | |
|---|---|---|---|
| Shares to issue/repurchase | 0 | Dividend (cents/share) | 0 |
| Term loans (€'000) | 0 | Term deposit (€'000) | 0 |
| Machines to buy | 0 | Machines to sell | 0 |
| Factory extension (sq. m.) | 0 | Insurance plan | 2 |

| **Subcontracting:** | | | |
|---|---|---|---|
| Components to order (units) | 0 | 0 | 0 |

| **Information:** | | | |
|---|---|---|---|
| Market shares | 1 | Corporate activity | 1 |

# Tegevusaruanne

## 2. osa

**PHYSICAL RESOURCES: Usage and availability**

| **Space:** | **Sq. m.** |
|---|---|
| Land owned | 9000 |
| Access/parking etc | 1800 |
| Unused land | 6300 |
| Factory size next quarter | 900 |
| Circulation and access | 225 |
| Machining operations | 175 |
| Assembly operations | 260 |
| Material and component stocks | 10 |
| Available space (overflow if negative) | 230 |

| **Machines:** | **Number** |
|---|---|
| Number decommissioned | 0 |
| Machines in use last quarter | 7 |
| Number bought and installed | 0 |
| Machines available for next quarter | 7 |
| | |
| Theoretical hours available | 7476 |
| Hours breakdown | 138 |
| Hours worked | 7217 |
| Hours planned maintenance | 37 |
| Average machine efficiency % | 82,4 |

| **Materials:** | |
|---|---|
| Opening stock available | 0 |
| Bought spot | 10000 |
| Bought default | 0 |
| Lost or destroyed | 0 |
| Used | 7844 |
| Closing stock | 2156 |
| For delivery next quarter: | |
| Bought last quarter | 0 |
| Bought quarter before last | 0 |
| For delivery quarter after next: | 0 |

| **Internet statistics:** | |
|---|---|
| Number of web-site ports operated | 11 |
| Number of visits to your web-site | 71988 |
| Estimated level of failed visits (%) | 2 |
| Number of internet service complaints | 100 |

**HUMAN RESOURCES:**

| **Production personnel:** | Assembly | Machining |
|---|---|---|
| At start of last quarter | 26 | 48 |
| Recruited | 0 | 8 |
| Trained | 0 | |
| Dismissed | 0 | 0 |
| Left | 0 | 8 |
| Available for next quarter | 26 | 48 |

| **Assembly workers:** | |
|---|---|
| Hours available | 14976 |
| Absenteeism/sickness (hours) | 251 |
| Hours worked | 13239 |
| | |
| Notice of strike weeks for next quarter | 0 |

| **Agents/distributors:** | **Europe** | **Nafta** | **Internet** |
|---|---|---|---|
| Active last quarter | 2 | 3 | 1 |
| Resigned | 0 | 0 | |
| Dismissed | 0 | 0 | 0 |
| Appointed | 0 | 0 | 0 |
| Active next quarter | 2 | 3 | 1 |

| **Transport:** | **Europe** | **Nafta** | **Internet** |
|---|---|---|---|
| Journey length (km) | 1434 | 500 | 300 |
| Number of loads | 6 | 4 | 9 |

| **Carbon footprint (CO2e):** | **Tonnes** |
|---|---|
| Factory heating and lighting | 8,55 |
| Energy used in production | 29,40 |
| Total primary CO2e | 37,95 |

| **PRODUCT DATA:** | Product 1 | Product 2 | Product 3 |
|---|---|---|---|
| **Quantities:** | | | |
| Scheduled | 2348 | 1350 | 825 |
| Produced | 2500 | 1394 | 852 |
| Rejected | 75 | 44 | 27 |
| Lost or destroyed | 77 ! | 0 | 0 |
| **Delivered to:** | | | |
| European agents | 774 | 375 | 250 |
| Nafta distributors | 460 | 250 | 175 |
| Internet distributor | 1114 | 725 | 400 |
| **Orders from:** | | | |
| Europe | 772 | 294 | 292 |
| Nafta | 618 | 266 | 245 |
| Internet | 1327 | 831 | 514 |
| **Sold to:** | | | |
| Europe | 772 | 322 | 250 |
| Nafta | 460 | 250 | 175 |
| Internet | 1114 | 725 | 400 |
| **Backlog of orders:** | | | |
| Europe | 0 | 0 | 63 |
| Nafta | 133 | 35 | 77 |
| **Warehouse stocks:** | | | |
| Europe | 202 | 53 | 0 |
| Nafta | 0 | 0 | 0 |
| Internet | 0 | 0 | 0 |
| **Guarantee services** | 95 | 47 | 31 |
| **Product improvements** | Minor | Major | Minor |
| **Product components:** | | | |
| Assembled last quarter | 0 | 0 | 0 |
| Ordered last quarter | 0 | 0 | 0 |
| Closing stock | 0 | 0 | 0 |
| Available for assembly | 0 | 0 | 0 |

# Tegevusaruanne

## 3. osa

**FINANCIAL STATEMENTS**

| ADMINISTRATIVE EXPENSES | € |
|---|---|
| Advertising | 360000 |
| Internet distributor | 126693 |
| Internet service provider | 42552 |
| Agents and distributors | 217399 |
| Sales office | 25621 |
| Guarantee servicing | 20500 |
| Product development | 90000 |
| Web-site development | 30000 |
| Personnel department | 8000 |
| Machine maintenance | 24150 |
| Purchasing and warehousing | 8294 |
| Business intelligence | 12500 |
| Credit control | 4468 |
| Insurance premiums | 8895 |
| Management salaries | 115000 |
| Other costs | 19518 |
| Total administrative expenses | 1113590 |
| **Accumulated taxable profit:** | |
| Profit/loss before tax | 204085 |
| Previous taxable profit/loss | 0 |
| Taxable profit/loss | 204085 |
| Insurance claimed | 27720 |
| Primary non-insured risk | 2541442 |

| INCOME STATEMENT | € |
|---|---|
| Sales revenue | 2215210 |
| Opening inventory values | 19000 |
| Components purchased | 0 |
| Materials purchased | 335460 |
| Machine running costs | 144659 |
| Machinists wages | 295924 |
| Assembly wages | 111836 |
| Quality control | 4746 |
| Hired transport | 58650 |
| Less closing inventory values | 90663 |
| Cost of sales | 879612 |
| Gross profit | 1335598 |
| Administrative expenses | 1113590 |
| Insurance receipts | 22638 |
| Depreciation | 40561 |
| Operating profit/loss | 204085 |
| Finance income | 0 |
| Finance expense | 0 |
| Profit/loss before tax | 204085 |
| Tax assessed | 0 |
| Profit/loss for the period | 204085 |
| Earnings per share (cents) | 5,10 |
| Dividends paid | 0 |
| Transferred to retained earnings | 204085 |
| Previous retained earnings | 1804894 |
| Retained earnings | 2008979 |

| BALANCE SHEET | € |
|---|---|
| **Non-current assets:** | |
| Land | 450000 |
| Buildings | 450000 |
| Machinery | 1581881 |
| Property, plant and equipment | 2481881 |
| **Current assets:** | |
| Product inventories | 27140 |
| Component inventories | 0 |
| Materials inventory | 63523 |
| Trade receivables | 995343 |
| Cash and cash equivalents | 3418537 |
| Current assets | 4504543 |
| Total assets | 6986424 |
| **Liabilities:** | |
| Tax due | 303121 |
| Trade payables | 674324 |
| Bank overdraft | 0 |
| Current liabilities | 977445 |
| Term loans | 0 |
| Net assets | 6008979 |
| **Equity:** | |
| Share capital | 4000000 |
| Share premium account | 0 |
| Retained earnings | 2008979 |
| Total equity | 6008979 |

| CASH FLOW STATEMENT | € |
|---|---|
| **Operating activities:** | |
| Trading receipts | 2271052 |
| Insurance receipts | 22638 |
| Trading payments | 2035021 |
| Tax paid | 0 |
| Net cash flow from operations | 258669 |
| **Investing activities:** | |
| Interest received | 0 |
| Asset sales | 0 |
| Assets purchased | 0 |
| Net cash flow from investing | 0 |
| **Financing activities:** | |
| Shares issued | 0 |
| Shares repurchased | 0 |
| Dividends paid | 0 |
| Additional loans | 0 |
| Interest paid | 0 |
| Net cash flow from financing | 0 |
| Net cash flow | 258669 |
| Previous cash balance | 3159868 |
| Cash balance | 3418537 |
| (including a term deposit of - | 0 ) |
| Overdraft limit for next quarter | 414000 |
| Borrowing power next quarter | 2620000 |

# Tegevusaruanne

## 4. osa

| ECONOMIC INTELLIGENCE | Europe | Nafta | Rest (of developed world) | |
|---|---|---|---|---|
| Gross domestic product (de-seasonalised) | 4191 | 4373 | 61 | |
| % Unemployment rate (de-seasonalised) | 7,2 | 5,0 | | |
| Balance of external trade | 1995 | 1976 | | |
| **Information about next quarter:** | | | | |
| Central Bank base rate (% p.a.) | 4,2 | 4,2 | Exchange rate in € per $ (USD) | 1,02 |
| Building cost (€ per square metre) | 500 | | | |
| Component cost (€ per unit) | Product 1 | Product 2 | Product 3 | |
| from ( no premium materials) | 115 | 175 | 272 | |
| to (100% premium materials) | 136 | 217 | 335 | |
| | Spot price | 3 month | 6 month | |
| Material prices ($ per '000 units) | 41198 | 40734 | 40119 | |

**BUSINESS REPORT:**

# Tegevusaruanne

## 5. osa

# Tegevusaruanne

## 6. osa

# Tegevusaruanne

## 7. osa

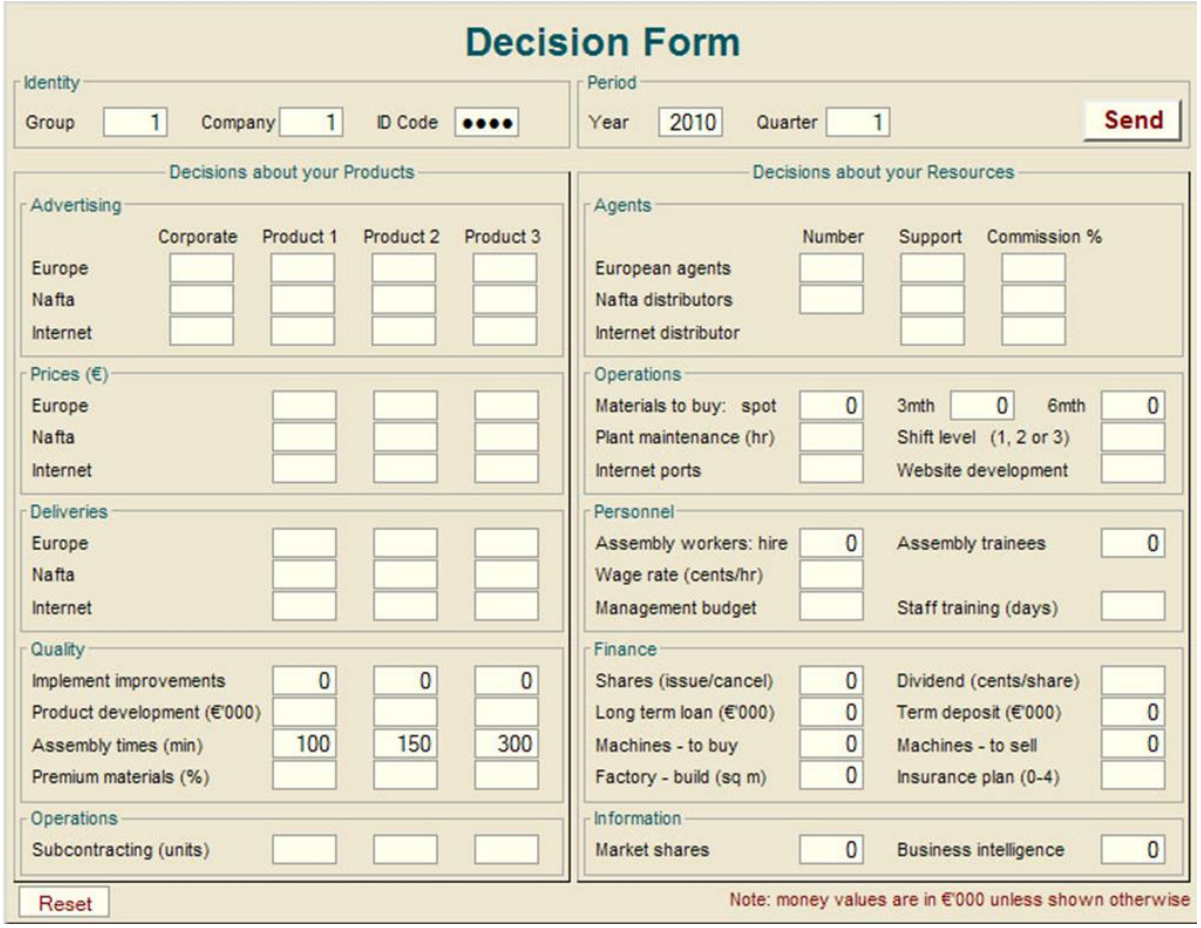
# Juhtimine…

# on otsuste tegemine

**Meeskonna poolt rakendatav strateegia kujuneb läbi 75 otsuse, mis puudutavad muuhulgas alljärgnevat:**

- Hind
- Reklaam
- Toodangu kvaliteet
- Tooearendus
- Tooraine tellimine
- Turustus-ja müügikanalid
- Tootmise planeerimine
- Finantsid

# Otsuste tabel



## Decision Form

**Identity**

Group 1 | Company 1 | ID Code ••••

**Period**

Year 2010 | Quarter 1 | Send

**Decisions about your Products**

**Advertising**

| | Corporate | Product 1 | Product 2 | Product 3 |
|---|---|---|---|---|
| Europe | | | | |
| Nafta | | | | |
| Internet | | | | |

**Prices (€)**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Europe | | | |
| Nafta | | | |
| Internet | | | |

**Deliveries**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Europe | | | |
| Nafta | | | |
| Internet | | | |

**Quality**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Implement improvements | 0 | 0 | 0 |
| Product development (€'000) | | | |
| Assembly times (min) | 100 | 150 | 300 |
| Premium materials (%) | | | |

**Operations**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Subcontracting (units) | | | |

**Decisions about your Resources**

**Agents**

| | Number | Support | Commission % |
|---|---|---|---|
| European agents | | | |
| Nafta distributors | | | |
| Internet distributor | | | |

**Operations**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Materials to buy: spot | 0 | 3mth | 0 | 6mth | 0 |
| Plant maintenance (hr) | | Shift level (1, 2 or 3) | | | |
| Internet ports | | Website development | | | |

**Personnel**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Assembly workers: hire | 0 | Assembly trainees | 0 |
| Wage rate (cents/hr) | | | |
| Management budget | | Staff training (days) | |

**Finance**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Shares (issue/cancel) | 0 | Dividend (cents/share) | |
| Long term loan (€'000) | 0 | Term deposit (€'000) | 0 |
| Machines - to buy | 0 | Machines - to sell | 0 |
| Factory - build (sq m) | 0 | Insurance plan (0-4) | |

**Information**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Market shares | 0 | Business intelligence | 0 |

Reset

Note: money values are in €'000 unless shown otherwise

## 75 otsust teha…

Veendu, et otsused on korrektselt ja õigeaegsel sisestatud ja kinnitatud.

Loe nõuandeid järgmisel lehel.

# Nõuanded

**Läbi otsuste, mis on formuleeritud otsuste lehel, kujundab iga meeskond oma ettevõttele strateegia. Siin mõned nõuanded:**

- Soovitame, et üks meeskonnaliikmetest täidab otsuste tabeli ja teine kontrollib otsused üle enne lõplikku kinnitamist.
- Kui oled otsuste lehe kinnitanud, palun välju keskkonnast ning sisene siis hetke pärast uuesti, et kontrollida, kas sinu saadetud tabel on kinnitatud.
- Otsuste tabelit võib täita osade kaupa, selle täitmiseks ei pea ootama tähtajani.
- Meeskonna liider ei pea olema see, kes tabelisse otsused sisestab, kuid vastutus korrektselt täidetud ja kinnitatud otsuste tabeli eest lasub meeskonna liidril.
- Küsimuste ja kahtluste korral palun otsi vastuseid juhendist või pöördu korraldajate poole.

**Selleks, et luua eeldused edukaks ettevõtte juhtimiseks, tuleb alustada juhendiga tutvumisest.**

Siin ülevaade olulisemast:

Ärikeskkond ---------- 19
Sündmused maailmas ---------- 20
Turundus ---------- 21
Tootmine ---------- 27
Personalijuhtimine ---------- 31
Finantsjuhtimine ---------- 34
Eesmärk ---------- 38

Ettevõte konkureerib turul teiste ettevõtetega, mis toodavad sarnaseid tooteid samas geograafilises piirkonnas.

Turg on jagatud kaheks geograafiliseks piirkonnaks- **euroturg (EL) ja dollariturg (NAFTA).**

Tarbijateni ülejäänud turgudel (ning osaliselt ka EL ja NAFTA turul) jõuab ettevõte Interneti vahendusel.

Muutused valuutakurssides mõjutavad ettevõtte konkurentsivõimet mõnedel turgudel. Internetis on käibel dollar.

# Sündmused maailmas

**Sündmused maailmas on seotud poliitikaga, majanduslike arengutega, sõdadega, keskkonnakatastroofidega jmt.**

**Sellised sündmused leiavad aset ootamatult, mis omakorda ei tähenda, et neid võistluse vältel kindlasti ette tuleb.**

**Loe hoolikalt tegevusaruannet.**

**Sündmused maailmas võivad mõjutada ettevõtte toimimist ja tulemusi.**

Info maailmasündmuste kohta ei pruugi olla alati sinu ettevõtte jaoks oluline.

**Turundusosakond vastutab nõudluse tekitamise ja toodete müügi eest.**

**Edukuse aluseks on turu ja konkurentide tegevuse analüüsimine, pika- ja lühiajaliste turundusplaanide koostamine ning koostöö teiste osakondadega, et samal ajal kindlustada müügi kasumlikkus ja ettevõtte rentaablus.**

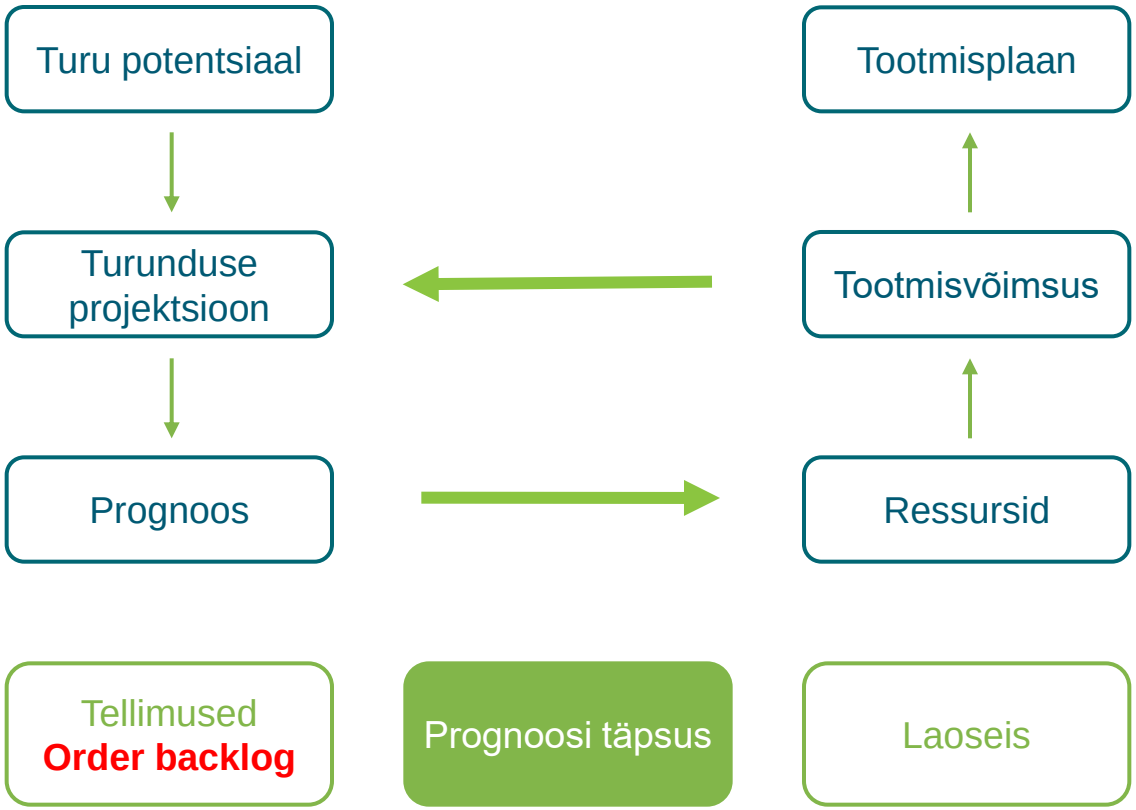
Uuri, mida teevad konkurendid: kuidas on kujundatud hinnapoliitika, missugused on turuosad, kui palju on konkurentidel töötajaid, missugust töötasu konkurendid maksavad jne. Kasuta kogu kättesaadavat informatsiooni.

Turundusotsused mõjutavad kogu ettevõtet.

**Turundusotsuste langetamiseks on sinu meeskonna kasutuses suur hulk informatsiooni. Osa sellest on tasuta, osa aga tuleb soovi korral osta. Otsuseid langetades, järgi ka juhendit ning pööra tähelepanu alljärgnevatele teemadele:**

- Hind
- Kvaliteet
- Teadus- ja arendustegevus (R&D)
- Reklaam
- Müük
- Nõudluse ja pakkumise suhe
- Turunduskulutused

## Konflikt : TURUNDUS / TOOTMINE



## TOOTED

Kuni 3 toodet

Otsusta mitut toodet soovid oma sortimendis hoida.

## TURUSTUSKANALID

Kuni 3 turgu

**EL** agendid

**NAFTA** turustajad

**E-kaubandus** turustajad

Otsusta mitmel turul ja mis kujul soovid opereerida.

## LÕPPTARBIJAD

Teavet tarbijahinnangu kohta saad soovi korral osta.

## Tellimuste prognoos

Toodete müümisel saab kasutada ernevaid müügikanaleid. Juhend annab nendest võimalustest hea üle-vaate.

**EL** agendid

- Hulk
- Vahendustasud
- Rahaline toetustegevus

**NAFTA** turustajad

- Hulk
- Vahendustasud
- Rahaline toetus-tegevus

**E-TURG**

- Arendamine
- Portide arv
- Vahendustasud
- Rahaline toetustegevus

## Reklaam

Juhendis on välja toodud mõned näitajad relaami mõju kohta erinevates piirkondades ja kanalites.

**Ettevõtte maine**
Pikaajaline

- Piirkonniti

**Tootereklaam**
Lühiajaline

- Piirkonniti
- Toodete kaupa

## Tootmine ja turustamine

**Tootmisosakond on vastutav toodete tootmise ja turustamise eest võimalikult efektiivsel moel, järgides samal ajal kvaliteedinõudeid, mis on kindlaks määratud ettevõtte turunduspoliitikaga.**

**Selle saavutamine nõuab tihedat koostööd turundus- ja personaliosakonnaga kindlustamaks vajamineva tööjõuressursi olemasolu ning saavutamaks õiget tasakaalu masinapargi võimaluste ja oodatava tulemuse vahel.**

Olulisimad otsused puudutavad tootmisplaani.

Paljud otsused selles valdkonnas hakkavad mõjuma alles järgmisel kvartalil.

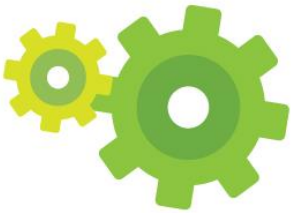
Ettevõtte juhtimiseelarve mõjutab suurel määral tootmisjuhtimise kvaliteeti.

**Tootmine ja turustamine sõltub turundusoskonna poolt tehtud prognoosist. Juhendi kohaselt "lõpetamata" tooteid ei eksisteeri ning tootmine ei ole kunagi limiteeritud toormaterjali puuduse tõttu. Materjali on alati võimalik juurde hankida nn. kiirturult - küll aga kõrgema hinnaga. Samuti on võimalik osta tootmist allhanke korras kas osaliselt või 100%.**

**Juhendis pööra tähelepanu neile teemadele:**

- Masinad
- Masinate hooldus
- Tootmispind
- Garantii ja kvaliteet
- Ökoloogiline jalajälg
- Transport ja ladustamine
- Toormaterjali hankimine ja ladustamine
- IT
- Tootmise juhtimine

## TÖÖTLUS



## MONTAAZH

**Toormaterjalid**

**Tooteosad**

**Valmistooted**

Kuni 3 vahetust

Üks vahetus, lisatunnid, limiteeritud töötajate arv

Võimalus osta premium materjale

Võimalus kasutada tööjõudu allhankena

Maksimaalne tootmiseks kasutatav töötundide arv on ära toodud tabelites.

Loe juhendist, mis võib mõjutada montaazhitöö kvaliteeti ning kuidas viimane mõjutab toodete kvaliteeti.

## Tootmine – tootmisele kuluv aeg

| | Toormaterjali ühikud | Tootmisaeg | Min.montaazhi aeg |
|---|---|---|---|
| **TOODE 1** | 1 | 60 min. | 100 min. |
| **TOODE 2** | 2 | 75 min. | 150 min. |
| **TOODE 3** | 3 | 120 min. | 300 min. |

Masinate hooldus ja vanus mõjutavad tootmisaega.
Loe juhendist, kuidas on montaazhitöö kvaliteet mõjutatud tööjõuressursist.

# ÖKOLOOGILINE JALAJÄLG

→ Koosneb energiahulgast, mida Sinu ettevõte tootmiseks kulutab*

- **Sul on võimalus tasakaalustada keskkonnale tehtavat kahju, ostes teenust heategevusorganisatsioonilt, mis istutab puid. Nende tegevuse toetamine aitab vähendada sinu ettevõtte poolt jäetud „ökoloogilist jalajälge“.**

- **Sul on võimalus soetada keskkonnasõbralikke toormaterjale.**

* soojus, valgus ja energia, mida kasutatakse tootmis- ja montaazhitööks

**Personalijuhi ülesanne on tagada, et ettevõttes oleks piisavalt töötajaid ning tööjõud oleks hästi motiveeritud ja tootlik.**

**Personalijuhtimine kätkeb endas tööturu seiret ja koostööd ettevõtte teiste osakondadega, et koostada prognoose töönõudluse kohta ning tagada personalijuhtimise eesmärkide täitumine.**

Haigestumine, väsimus, streigid jmt. mõjutavad ettevõtte kulubaasi. Konkurentsivõimelised palgad mõjutavad ettevõtte edukust.

**Koostöö personaliosakonna ja teiste ettevõtte osakondade vahel on väga oluline, et kindlustada nõuetele vastava töötajaskonna olemasolus ning pakkuda töötajaile parimaid võimalikke töötingimusi.**

**Juhendis tuleks pöörata tähelepanu järgmistele teemadele:**

- Tööturg
- Väljaõpe
- Töötasu ja - tingimused
- Juhtkonna motiveerimine

Stabiilsus vs. ebastabiilsus

**Keskm. palgad kvartalis**
**Ületunnid**
**Toodete kvaliteet**
**Koondamine**
**Väljaõpe**

- Värbamine
- Töölt puudumine
- Streik
- Tööjõu vähendamine

Sinu meeskonna otsused värbamise ja motiveerimise osas mõjutavad ettevõtte stabiilsust ja efektiivsust.

**Finantsosakond vastutab selle eest, et ettevõtte rahalisi vahendeid hallataks efektiivselt ning kooskõlas ettevõtte strateegiaga. Sellest tulenevad erinevad ülesanded ja vastutus:**

- Kasumlikkus
- Investeeringud ja laenud
- Ettevõtte põhivara haldamine
- Maksustamine ja dividendipoliitika

**Oluline on, et finantsosakond teeks tihedat koostööd juhtkonnaga, et maksimeerida ettevõtte investeeringute tasuvus, mille järgi hinnatakse ettevõtte tulemuslikkust.**

Laenud, varad ja kindlustus mõjutavad ettevõtte kulubaasi.
Loe hoolega juhendit, et mõista, kuidas on kulud seotud ettevõtte juhtimisega.

# Kõik meeskonnad juhivad oma ettevõtet eesmärgiga saavutada investeeringute kõrgeim tasuvus.

**See kriteerium  mõõdab algsete aktsionäride investeeringu tasuvust mitte ainult nende aktsiate* väärtusena võistluse lõpus, vaid ka pärast aktsiate Ostu või müügi võimaldamist , samuti dividendide saamist.**

* Sinu ettevõtte aktsiahinda mõjutavad mitmed faktorid, leiad selle kohta rohkem infot juhendist.

Haigestumine, tööõnnetused

Põhivara

Ladu: tooted ja materjalid

Kindlustus vähendab ootamatuid kulutusi, mis võivad mõjutada ettevõtte tulemuslikkust. Kuid kindlustus ei asenda juhtkonna poolt tagatud turvalist töökeskkonda.

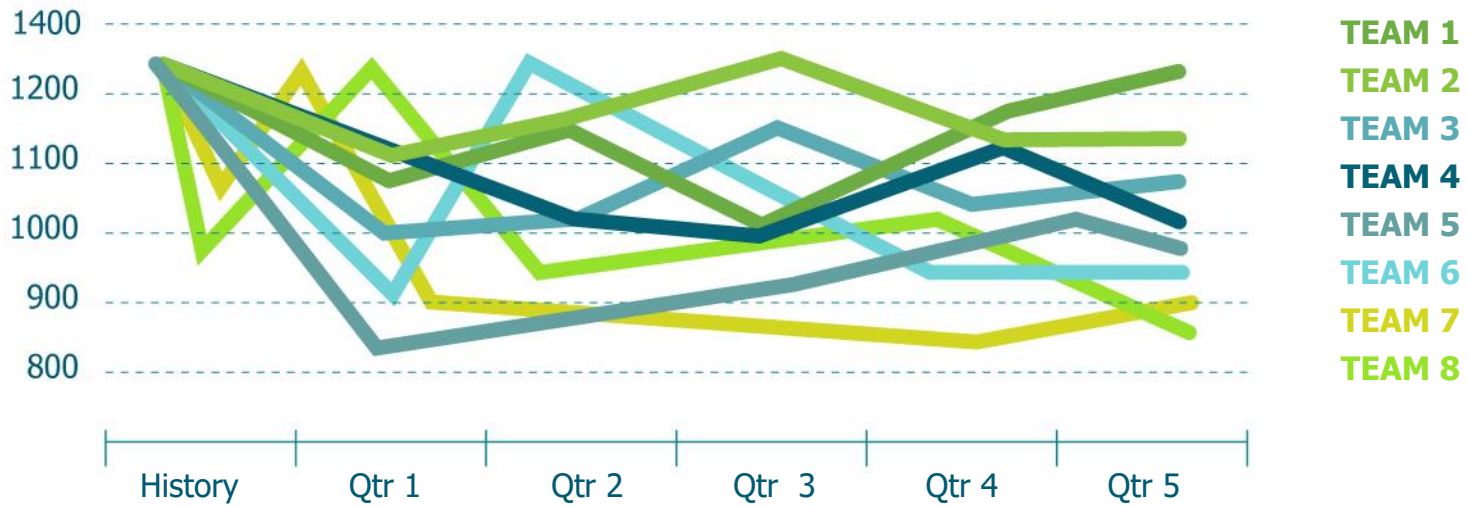
Arvelduskrediit

Tähtajalised laenud

Tagatiseta laenud

Jälgi nende näitajate muutumist, sest need mõjutavad aktsiahinda iga kvartali lõpus.

## Investeeringute tasuvus VIIMASE KVARTALI LÕPUKS




Ettevõtte tulemuslikkuse hindamise kriteeriumiks on investeeringute tasuvus.

## Otsused

Meeskonna liider on vastutav, et otsuste tabel kinnitatakse GMC võistluskeskkonnas hiljemalt kl. **16:00 ajakavas kindlaks määratud päeval.**

## Tegevusaruanne

Tegevusaruande leiate GMC võistluskeskkonnast hiljemalt **24h peale otsuste kinnitamise tähtaega.**

Sinu meeskonna poolt juhitud ettevõtte edukuse aluseks on põhjalik tutvumine

- Global Management Challenge’i juhendiga
- Ettevõtte senise tegevusega (ajalooga)

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE ®

Coca-Cola Hellenic
Passion for Excellence

CV KESKUS
KLIKKA END TÖÖLE

Äripäev

www.gmcestonia.ee

SIMPLIMO
GUERRILLA MARKETING AGENCY

SDG

Expresso

www.worldgmc.com www.sdg.pt gmc@sdg.pt