



JA TITAN

Arkusz decyzji dotyczącej wielkości produkcji

Strategia

Wypełnij kolumnę „Poprzedni kwartał” dla „Twojej firmy” i dla „Branży”. Po przedyskutowaniu strategii na ten kwartał wpisz ją do komputera i wydrukuj wyniki. Kiedy wszystkie firmy dostarczą swoje decyzje, wpisz wyniki swoje i branży do „Twoja firma” i „Branża”. Następnie porównaj rezultaty, by zobaczyć, jak zmiana wielkości produkcji wpłynęła na wielkość zamówień i wielkość sprzedaży.

Twoja firma			Branża		
	Poprzedni kwartał	Bieżący kwartał		Poprzedni kwartał	Bieżący kwartał
Cena			Przeciętna cena		
Zamówienia			Zamówienia		
Sprzedaż			Sprzedaż		
Produkcja			Produkcja		
Jednostkowy koszt produkcji			Przeciętny koszt produkcji		
Jednostkowy koszt całkowity			Przeciętny koszt całkowity		

Marża brutto to różnica między przychodami ze sprzedaży a bezpośrednimi kosztami produkcji. By wyrazić ją w procentach, podziel tę wielkość przez przychody ze sprzedaży.

Jeśli w poprzednim kwartale marża zysku była większa niż 35%, Twoja cena była prawdopodobnie na tyle wysoka, by pokryć wszystkie koszty produkcji. Jaka była Twoja marża brutto?

Twoja firma może zredukować jednostkowe koszty produkcji, pracując przy wykorzystaniu 80% możliwości produkcyjnych. Ile hologeneratorów mogłaby wyprodukować Twoja firma, gdyby wykorzystywała 80% zdolności produkcyjnych?

Poproś osobę odpowiedzialną za aktualizację wykresów, by zaprezentowała wykres dotyczący cen i wielkości zamówień. Czy z wykresów można odczytać jakieś zależności?

Decyzja

Przejrzyj Raport Branży za poprzedni kwartał.

Jakie decyzje odnośnie produkcji i cen podejmą Twoi konkurenci? Zanim cokolwiek postanowisz w związku z wielkością produkcji, sprawdź marżę zysku i zastanów się nad strategią cenową.

Zapisz decyzje Twojej firmy dotyczące ceny i wielkości produkcji:

Cena Wielkość produkcji

Analiza

Gdy wszystkie firmy dostarczą swoje kwartalne decyzje, wykorzystaj nowo powstały Raport Branży, by odpowiedzieć na następujące pytania:

Jaka była najwyższa cena w branży?

Jaka była najniższa cena w branży?

Poziom zapasów branży (zakreśl

zwiększył się zmniejszył się nie zmienił się

Poziom zapasów firmy (zakreśl

zwiększył się zmniejszył się nie zmienił się

W następnym kwartale Twoja firma powinna (zakreśl jedną decyzję dla ceny i dla produkcji):

zwiększyć cenę
zmniejszyć produkcję obniżyć cenę
zwiększyć produkcję nie zmieniać ceny
nie zmieniać produkcji

Dlaczego podjąłeś taką decyzję?