

图书基本信息

书名：<<SIYB创办和改善你的企业游戏教师手册>>

13位ISBN编号：9787504572592

10位ISBN编号：7504572594

出版时间：2008-11

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：国际劳工组织北京局 编

页数：44

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<SIYB创办和改善你的企业游戏教师手>>

### 内容概要

《SIYB创办和改善你的企业游戏教师手册》是国际劳工组织专门针对微小企业家培训的通用教材，能适用于不同的创业情况，教材可供未创办企业和已经创办企业的人使用。

为了配合教材的使用，国际劳工组织专家开发了一套游戏，由四个模块构成，使参加创业培训的学员在教师的指导下，在模拟的企业经营情景中通过游戏的方式应用并检验在培训课程中学到的知识

。《SIYB创办和改善你的企业游戏教师手册》供教师指导游戏和学员玩游戏使用。

书籍目录

1. 辅导SIYB游戏SIYB游戏的目的SIYB游戏的优点游戏模块概述课时分配如何使用本教师手册2. 辅导教师99作用你——辅导教师游戏前游戏中游戏结束注意事项3. 游戏中的人物和道具介绍标准帽原材料旅游帽技术市场：供给和需求购买力：发薪日对购买力的影响利用市场营销组合的四个要素来赢得顾客市场营销组合：四个要素（4Ps）李玉收购店储蓄和贷款银行张纲批发店诚信超市借钱人：把钱借给亲戚赊销货币现金盒“我们买了哪些东西”购物记录卡企业周期示意图组合记账表情景卡计时器质量控制骰子卡通图4. 游戏模块1：基本企业周期何时使用游戏模块1的目的游戏场景的设立向各组介绍游戏玩游戏讨论问题游戏的各种变化5. 游戏模块2：供给和需求何时使用游戏模块2的目的游戏场景的设立向各组介绍游戏玩游戏讨论问题游戏的各种变化6. 游戏模块3：赢得顾客7. 游戏模块4：应对多元化市场企业周期示意图SIYB游戏组合记账表

## 章节摘录

将学员分成三组：红组、蓝组和绿组。

在该模块中红组是零售商，只有蓝组和绿组生产旅游帽。

该地区有许多游客。

这些游客希望买一些纪念品带回家，这里以旅游帽来代表纪念品。

向学员演示如何制作旅游帽，让学员练习。

要强调重视质量的必要性，并说明质量不合格的帽子不会有人要。

制作帽子需要特殊技术。

这里的特殊技术是以一把剪刀和一张专用帽样来体现的。

制造商可以用50元的月租金来租用剪刀和帽样。

租金必须在该月的第一天支付。

为了经营各自的企业，每组有300元存款（资产），此外还会从银行得到贷款。

制造商得到300元贷款，而零售商得到1200元贷款。

制造商的还款额为375元，而零售商的还款额为1500元。

贷款必须在29日归还。

制造商可以向三个市场销售自己的产品。

他们可以卖给李玉收购店，但是李玉每周最多从每个制造商那里收购2顶旅游帽，而且质量必须合格。

。

李玉的收购价是每顶100元。

制造商还可以按照每顶110元的价格将产品卖给赊销市场。

最后，制造商还可以把产品卖给红组。

然而，双方必须就产品的质量、销售数量和价格等进行谈判。

红组根据市场需求向游客销售产品。

红组为了确定市场需求，要投资进行促销，并选择合适的地点来开办企业。

当然，产品和价格必须物美价廉。

首先来谈谈“地点”。

如果零售商在家开店，就不太可能吸引许多游客前来购买产品。

然而，如果零售商在背街开店，就能够吸引一些游客前来。

如果零售商在主街开店，就能够吸引更多的游客前来。

在赢得顾客指示图上演示如何通过合适的地点进行投资来增加对旅游帽的需求。

因此，在该模块的游戏开始之前，红组必须决定在哪里开店。

一旦做出决定，红组就要支付“背街”或“主街”粘贴片上显示的金额。

该笔费用在该月的第一天支付。

此外，红组还要在第一天支付100元的房租。

为了宣传自己的企业，红组可以运用打广告、延长营业时间、向游客提供送货服务等促销方法。

红组可以选择使用全部促销方法。

然而，红组必须为选择的每一种促销战略支付相应的费用。

要支付的金额显示在写有“打广告”“延长营业时间”“打包”等词的粘贴片上，这些粘贴片可以在游戏模块3的粘贴片包中找到。

在赢得顾客指示图上向学员演示如何通过促销的投资来增加游客对旅游帽的需求。

要说明广告费是按周支付，从红组决定打广告起开始。

如果红组在某一周决定不打广告，则红组在该周不需要支付广告费。

所有代表其他促销方式的粘贴片都是一次性付款，在红组决定采用该种促销方式时支付。

红组对选定的开店地点和促销方式的付款概不退还。

所有三家企业每周都要向员工支付50元工资，向自己支付100元薪金。

两家制造商都要在27日支付100元房租。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>