

MAN 590 – İŞLETME SİMÜLASYONU

TUTORIAL NOTLARI

TUTORIAL I

Bu tutorial oyunun arayüzünü tanıtmaya amaçlıdır. Mağaza açmayı, limandan mal getirerek o mağazaya eklemeyi ve gelir sağlamak için bu ürünlerin satışını içerir.

Tutorial'a ilk girişte;

Corporate Color: Şirket logonuzun rengidir. Bu rengi canlı bir renk olarak seçmeniz önerilir.

Corporate Logo: Şirketinizin logosudur.

Your Portrait: Simülasyonda seçeceğiniz portredir.

Corporation Name: Şirketinizin adıdır. Buraya öğrenci numaranızı yazmanız önerilir.

Your Name: Adınız ve soyadınızdır.

Start butonuna tıklayarak tutorial'a giriş yaptığınızda karşınıza yönlendirici metinler çıkacaktır. Bu metinlerde yazılana göre ilerlemelisiniz. Yanıp sönen 4 ikon size Mouse sol tuşuyla tıklamanız gereken yeri göstermektedir.

İlk olarak otomatik açılmış bir mağaza göreceksiniz. Mouse'u üzerine getirdiğinizde bunun bir 'Department Store' olduğunu göreceksiniz. My Department Store yazılı olacaktır. Burada Mouse sol tuşuna bir kez tıkladığınızda mağaza açılacaktır.

Açılan pencerede yanıp sönen 4 ikon arasındaki + simgesine tıklamanız istenmektedir. Mouse sol tuşu ile + simgesine tıklayın. Tıklamanın ardından yeni bir pencere ile karşılaşacaksınız. Burada 'All suppliers (tüm tedarikçiler)' butonuna tıklamanız istenmektedir. Tıkladıktan sonra burada bir liste açılacaktır. Açılan bu listeden 'Seaports (Liman)'u seçerek çift tıklamanız istenmektedir. Burada limanda bulunan ve mağazaya eklenebilecek ürünlerin listesi görülecektir. Ürünlerin fiyatı, taşıma maliyeti, arz ve talep durumları, kalitesi gibi bilgiler de burada yazmaktadır.

'Select (seç)' butonuna tıklayın ve devam edin.

Mağazanıza bir ürün eklemiş oldunuz (burada rasgele herhangi bir ürün seçilmiş olabilir bu normaldir). Burada ilk olarak önemli denilebilecek göstergeler arz ve talep göstergeleridir. Yanıp sönen 4 ikon arasındaki sarı bar ürünün arzını, turuncu bar ise ürünün talebini göstermektedir. Mağazalarda ürünün arz ve talebine dikkat edilmelidir. Talep (turuncu bar), arzdan (sarı bar) her zaman yüksek olmalıdır. Aksi takdirde bu ürün size zarar ettirecektir. Eğer sarı bar (arz) çok düşük, turuncu bar (talep) çok yüksek ise, bu o ürün için arz kıtlığı olduğu anlamına gelir. Bu üründen daha fazla üretilebilir ve satılabilir. Çünkü ürüne olan talep yüksektir.

Her bir mağazada satabileceğiniz ürün sayısı en fazla 4'tür. 4'ten fazla çeşit ürün satmak isterseniz ikinci bir mağaza açmanız gerekmektedir. Şimdi açık olan pencerede tekrar + butonuna tıklamanız istenmektedir. + butonuna tıkladıktan sonra açılan pencereden istediğiniz herhangi bir ürünü seçebilir ve mağazanıza ekleyebilirsiniz (tercihen ilk ürününüz ile aynı olmaması, farklı bir ürün seçmeniz önerilir). Eklemek istediğiniz ürüne çift tıklayarak doğrudan

mağazanıza bu ürünü satılmak üzere ekleyebilirsiniz. İşlemi tekrarlayarak mağazanıza toplamda 4 ürün ekleyerek mağazanızın tam kapasite çalışmasını sağlayabilirsiniz.

Mağazanıza 4 ürünü ekledikten sonra açık olan pencerenin dışında (şehir üstünde) herhangi bir noktaya sağ tıkladığınızda tutorial devam edecektir.

Simülasyonun kendine ait bir zaman dilimi vardır. Altta tarihi görebilirsiniz. Ayrıca simülasyonun hızını ayarlayabilirsiniz 1 en yavaş, 5 en hızlı olmak üzere 1'den 5'e kadar simülasyonun farklı hızları vardır (Sürekli 5'te ilerlemeniz önerilmez, zarar edebilirsiniz). 0'a bastığınızda ise simülasyon içerisindeki zaman durur, ilerleme olmaz.

Devam ettiğinizde sol altta mini map (küçük harita)'i açmak üzere yanıp sönen 4 ikonun arasına tıklayın. Ekranın sağ üst köşesinde 'mini map' açılacaktır. Mini map şehrin genel haritasını gösterir. Buradan şehri değiştirebilirsiniz (simülasyonda birden fazla şehir bulunmaktadır). Şehri değiştirmek için mini map üzerindeki şehir adının yanında bulunan sol veya sağ yön tuşlarına basabilirsiniz. Böylece diğer şehre geçmiş olursunuz.

Mini Map'in alt bölümünde çeşitli filtreleme araçları görürsünüz. Buradan şirketleri, kendi firmalarınızı, ürünleri görünecek şekilde filtreleyebilirsiniz (çok kritik bir kullanım alanı yoktur).

Devam ettiğinizde 'my firms (benim firmalarım)' filtresini göreceksiniz. Bu filtreyi seçtiğinizde logonuzun rengini şehir haritasında göreceksiniz ve mağazanızın şehirdeki yerini tespit edebileceksiniz.

Devam ettiğinizde ekranın alt kısmında 'cash (nakit)' ve 'profit (kâr)' bölümlerini göreceksiniz. Cash: Şirketinizin o anki nakit durumunu gösterir. Bu gösterge 0 veya negatif olduğunda şirketinizin nakdinin bittiği anlamına gelir ve ekrana uyarı çıkar. Böyle bir durumda ya bankadan kredi çekmeniz, ya da elinizdeki fabrika, mağaza, arsa, bina vb. mal varlıklarınızı veya şirketinizin hisse senedini satmanız ve şirkete tekrar nakit girişi sağlamanız gerekmektedir. Bu durum şirket sürekli olarak zarar ederse gerçekleşecektir. Bu nedenle eğer sürekli zarar ediyorsanız (yani profit sekmesi sürekli olarak kırmızı ve eksiye) simülasyonu durdurup sorunun nereden kaynaklandığını tespit ederek önlem almanız gerekmektedir.

Devam ettiğinizde tutorial size bir mağaza açmanın maliyetini gösterecektir. Yeni bir department store (büyük mağaza) inşa etmenin maliyeti 1 milyon \$ ve aylık sabit maliyeti 100 bin \$' dır.

Devam ettiğinizde şu anda şirketinizin nakit durumu mağaza açmak için yeterli düzeyde olduğundan sizden ikinci bir mağaza açmanız istenecektir. Bunun için ekranın sol üst köşesinde bulunan 'build (inşa)' bölümüne gelin ve Mouse ile bir kez tıklayın. Devamında sizden açılan pencerede 'retail store (perakende mağazası)'u seçmeniz istenecektir. Yine Mouse sol tuşu ile bir kez tıklayarak devam edin. Bu kez sizden department store seçeneğini seçmeniz istenecektir. Bir kez tıklayarak devam edin. Bunu seçtiğinizde ekranın sol üstünde arsa maliyetini (land cost) ve Customer traffic index (müşteri trafiği) bilgilerini içeren bir pencere çıkacaktır. Şehrin farklı bölgelerinde gezdiğinizde bu rakamların değiştiğini göreceksiniz. Mağaza açarken mümkün olduğunca 'customer traffic index' değeri yüksek olan yerleri tercih etmeniz tavsiye olunur. Örneğin Adana Ziyapaşa Bulvarı'nda traffic index 15 ise, Sarıçam'da bu rakam 9'a kadar düşebilir. Traffic index'in yüksek olması o bölgenin kalabalık olduğu, dolayısıyla o bölgede daha fazla satış yapabileceğiniz anlamına gelir. Doğal olarak Ziyapaşa'daki arsa maliyeti de Sarıçam'daki arsa maliyetinden yüksek olacaktır.

Mouse simgesinin ucunda sarı kare şekli görmeyiz buraya bu mağazayı kurabileceğiniz anlamına gelir. Bunu göremiyorsanız o bölgenin mağaza kurmak için uygun olmadığını gösterir. Ayrıca

mağazanızı evlerin üzerine kurmak isterseniz, o evlerin yıkımı için de ek bir maliyete katlanacaksınız demektir. Şimdilik Mouse sol tuşuna bir kez basarak (eğer Mouse simgesinin ucunda sarı kare görüyorsak) mağazanızı kurun. İlk mağazada olduğu gibi + simgesine tıklayarak bu mağazaya da ürünler eklenmelidir. Fakat tutorial yönlendirmeleri şu an için sadece ilerlemenizi isteyeceğinden ürün eklemelerini daha sonra yapabilirsiniz.

Devam ettiğinizde tutorial sizi sol altta bulunan i simgesine tıklamanız için yönlendirecektir. Bu simge 'information center (bilgi merkezi) penceresini açmanızı sağlayacaktır. Bu pencere oldukça önemlidir ve simülasyon boyunca sık sık kullanılacaktır. İ simgesine tıkladığınızda tutorial sizi 'goal report (hedef raporu)'u açmanız için yönlendirecektir. Tıkladığınızda tutorial'daki hedefinizi ve hedefinizdeki ilerleme durumunuzu göreceğiniz bir pencere açılacaktır. Şimdi ilerleyip ikinci mağazanıza ürünlerinizi ekleyebilirsiniz. Sağ altta açılan 'goals (hedefler) penceresini, pencerenin sağ üstündeki x simgesine tıklayarak kapatabilirsiniz. Bilgi merkezi (information center) penceresini kapatmak içinse şehir üzerinde herhangi bir yere sağ tıklayabilirsiniz.

İkinci mağazanızı bulun ve bu mağazaya + simgesine tıklayarak 4 ürün ekleyin. İlk mağazanıza eklediğiniz ürünlerden farklı ürünler olması tavsiye edilir. Ürün eklemek üzere + butonuna tıkladıktan sonra açılan ürün seçim penceresinde dilerseniz sağ üstte 'current city (bu şehir)' bölümüne tıklayarak 'all cities (bütün şehirler)' seçeneğini seçebilirsiniz. Böylece diğer şehirlerde üretilen ürünleri de görebilirsiniz ve o ürünleri de mağazanıza ekleyebilirsiniz. Bu işlemleri yaptıktan sonra 5'e basarak oyunu hızlandırabilirsiniz. Bunu yaptığınızda birkaç saniye sonra karşınıza hedefinize ulaştığınızda dair pencere otomatik olarak açılacaktır. Bu açılan pencerenin alt kısmında bulunan 'get the reward now (ödülü şimdi al)' seçeneğini tıklayıp hedefe ulaşma ödülünüzü mutlaka almalısınız. Bunu yaptıktan sonra karşınıza 'congratulations (tebrikler)' yazısı yazılı olan bir pencere açılacaktır. Mouse sol tuşuna bastığınızda skorunuzu görebilirsiniz. OK seçeneğine tıkladığınızda karşınıza çıkan pencerede 'Do you want to continue to stay in game?' (oyunda kalmaya devam etmek istiyor musunuz?) sorusu çıkacaktır. Buna yes (evet) seçeneğini seçerek simülasyona devam edebilirsiniz (bunu her tutorial için yapmalısınız).

TUTORIAL 2

Bu tutorial'da perakende yönetimini (retail management) konusunda daha detaylı göreceksiniz. Diğer şehirlerde de mağazalar açarak şirketinizi büyüteceksiniz. Ayrıca farklı türde mağazalar göreceksiniz.

Tutorial'ı başlattığınızda daha iyi bir perakende yöneticisi olmak için mağazalarınızı nasıl geliştirebileceğinizi ve kârlılığınızı nasıl artıracığınızı belirten bir yazı göreceksiniz. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayıp devam edin.

İlk olarak tutorial hedefiniz verilecektir. Bu tutorial için hedefiniz yıllık 50 milyon \$ gelir ve yıllık 5 milyon \$ kâr etmektir. Yeşil ok simgesine tıklayarak devam edin.

Devam ettiğinizde tutorial sizi ekranın sol üstündeki 'build' menüsüne yönlendirecektir. Buraya tıklayın ve menüyü açın. Devamında 'retail store' (perakende mağazası) seçeneğini seçin. Karşınıza çeşitli mağaza türleri çıkacaktır.

Department Store: Büyük mağaza (Carrefour, 5M Migros)

Supermarket (Groseri, Migros, Şok)

Convenience Store: B feler gibi düşünebilirsiniz. Sınırlı çeşitlilikte ürün satabilirsiniz, fakat yüksek fiyatlarla satabilirsiniz.

Discount Megastore: AVM Şeklinde düşünebileceğiniz mağazalardır. Birçok çeşit ürün satabileceğiniz bir mağazadır. (M1 AVM)

Drug Store: Eczane

Apparel Store: Kıyafet mağazası (Koton, Mavi gibi).

Automobile Outlet: Oto Galeri

Electronics Store: Elektronik Mağazası (Mediamarkt, Teknosa gibi)

Footwear Store: Ayakkabı, terlik mağazası (FLO gibi)

Jewelry and Watch Shop: Mücevher ve Kol saati mağazası

Leather Store: Deri  r nleri mağazası (Derimood gibi)

Computer store: Bilgisayar mağazası

Cosmetic Store: Kozmetik  r nleri mağazası (Gratis, Watsons gibi)

Furniture Store: Mobilya Mağazası (İstikbal, Bellona gibi)

Sports Store: Spor  r nleri mağazası (Decathlon gibi)

Toy Store: Oyuncak Mağazası (Toyyz Shop gibi).

Her mağazada belirli türde ürünler satabilirsiniz. Mağazaların  zerine geldiğinizde o mağazada hangi ürün sınıfından ürün satabileceğinizi gösterir. Discount Megastore, hemen hemen bütün ürün sınıflarından ürünleri satabileceğiniz en geniŐ kapsamlı mağazadır. ‘Specialty Store ( zel ürün mağazaları)’ belirli ürün sınıflarından ürünler satabileceğiniz mağazaların genel adıdır (apparel store-kıyafet mağazası, electronics store-elektronik mağazası gibi). Bu tür mağazalar açmak bazı durumlarda avantajlı olabilir. Örneğin gerçek hayatta kıyafet almak istediğimizde Carrefour gibi bir mağazada da kıyafet bulabiliriz ama tercihen genellikle özel olarak kıyafet mağazalarından almayı tercih ederiz. Burada dikkat edilmesi gereken nokta; ürettiğiniz ürün sınıfına uygun mağazayı açmaktır. Örneğin siz yatak üretiyorsanız bunu ‘furniture (mobilya)’ ürünleri satabileceğiniz bir mağazada satabilirsiniz. Ürettiğiniz yatağı drug store (eczane) veya apparel store (kıyafet mağazası)’da satamazsınız. Özel mağazalardaki bir diğer risk ise o mağazada satılabilecek ürün sınıfına giren ürünlerin piyasada üretilmiyor olmasıdır. Örneğin furniture store (mobilya mağazası)’da sadece mobilya ürünleri satabilirsiniz. Eğer piyasada mobilya ürünleri  retilmiyorsa bu mağazada satabileceğiniz ürün yoktur. Bu durumda zarar edersiniz,  nk  mağazada satılan ürün yoktur ve mağazanın sabit maliyetleri vardır.

İlerlediğinizde tutorial sizden discount megastore’u seçerek Şehirde bir mağaza açmanızı isteyecektir. Yine customer traffic index’in yüksek olduğu bir yer bularak mağazanızı açın.

Mağazanızı kurduğunuzda az önceki tutorial’dan farklı olarak bir mağazanın iç yapısını da göreceksiniz. Bu simülasyonda kurduğunuz herhangi bir fabrika, mağaza, çiftlik vb. içerisinde toplamda 9 birim vardır. Bu birimler, kurduğunuz yapının özelliğine göre farklı biçimlerde kullanılır. Örneğin Şu anda bir mağaza kurdunuz ve bu birimleri ‘Purchasing (satın alma)’ ve ‘Sales (satış)’ birimleri kurmak için kullanacaksınız.  nk  herhangi bir mağazada hazır üretilmiŐ ürün

satarken ihtiyacınız olan iki birim vardır: Satın alma birimi ve satış birimi. Yeşil ok'a basarak devam edin.

İlk olarak önceki tutorial'da olduğu gibi + ikonuna tıklayarak mağazanıza bir ürün eklemeniz istenmektedir. Açılan pencereden herhangi bir ürün seçip çift tıklayarak ürünü mağazanıza ekleyebilirsiniz. Ürünü eklediğinizde otomatik olarak kurulan purchasing (satın alma) ve sales (satış) birimlerini ve bu iki birimin aradaki kısa bir çizgi ile birbirine bağlı olduğunu göreceksiniz. Aradaki bağlantı oldukça önemlidir. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Satın alma birimi limandan malı satın alır ve deponuza ekler. Daha sonra bu ürünü satış birimine iletir ve buradan ürün satılır. Satın alma birimine (purchasing) bir kez sol tıkladığınızda burada çeşitli indikatörler göreceksiniz. Bu indikatörler size birim hakkında çeşitli bilgiler sunmaktadır.

İlk olarak mavi renkte görünen dikdörtgen o ürünün stok seviyesini gösterir. Bu gösterge artıp azalabilir. Fakat sürekli tam dolu görünüyorsa stok yığılması vardır ve bu bir sorun olduğunu gösterir. Eğer tamamen boşsa da ürünü satın alamadığınızı gösterir ve bu da ürünün artık piyasada bulunmadığını gösterir. Bu durumlarda müdahale etmeniz, gerekirse o birimde o ürün yerine başka bir ürün satmanız gerekir.

Devam ettiğinizde sarı ve turuncu barları göreceksiniz. Sarı bar arzı, turuncu bar talebi göstermektedir. Daha önceki tutorial'daki arz ve talep barları ile aynıdır. Kahverengi bar ise birimin verimliliğini gösterir. Bu bar ne kadar yüksekse birimin o kadar verimli çalıştığı anlamına gelir. Kahverengi bar tamamen boşsa birimin 0 kapasite ile çalıştığı anlamına gelir ki burada bir sorun var demektir. Müdahale edilmesi gerekir. Birimin adının yazdığı yerin (purchase) sağ tarafında o birimin seviyesini görürsünüz. Çalışanlara eğitim verdikçe birimin verimliliği artacak ve bu seviye yükselecektir. Çalışanlara eğitim vermek için ise 'training' barında belirli bir seviye seçebilirsiniz.

Yeşil ok'a basarak devam ettiğinizde tutorial sizi boş bir birime yönlendirecek ve purchasing ve sales birimlerini manuel olarak kurmanızı isteyecektir. Burada tutorial'ın yönlendirdiği boş birime Mouse sol tuşu ile çift tıklayın karşınıza bir pencere çıkacaktır. Açılan pencereden 'purchasing' birimini seçin. Tutorial sizi hemen yanındaki boş birime yönlendirecektir burada yine çift tıklayın ve bu kez sales birimini seçin. Bu birimi de kurduktan sonra tutorial sizi purchasing ve sales birimleri arasında bağlantı kurmaya yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikonun tam ortasına tıkladığınızda aradaki bağlantıyı kurabilirsiniz. Yeşil ok'a basın ve devam edin. Tutorial sizi bu kez purchasing birimine bir kere tıklamanız için yönlendirecektir. Tıkladığınızda ise bu kez link (bağlantı) ikonuna tıklamanız için yönlendirecektir. Bu yönlendirmeye göre ilerleyerek link ikonuna tıklayın. Ürün listesi penceresi açılacaktır, herhangi bir ürüne çift tıklayın ve mağazanıza ekleyin.

Ürünü mağazanıza eklediğinizde purchasing biriminden link ile eklediğiniz ürün otomatik olarak sales biriminde de görülecektir. Yani satın alma birimine eklediğiniz ürün satış biriminde de görünmeye başlayacaktır. İşte iki birimin birbirine bağlı olması bu açıdan önemlidir. Eğer bağlantı olmazsa purchasing birimine eklediğiniz ürün sadece o birimde kalacak, satış birimine aktarılamayacağından satış olmayacak ve stok birikmesine sebep olacaktır. Bu nedenle aradaki bağlantıya ve bağlantının doğruluğuna özellikle dikkat etmelisiniz.

Yeşil ok'a tıklayarak devam ettiğinizde yanıp sönen 4 ikon arasında bir renk göreceksiniz, bu herhangi bir renk olabilir. Şu anda bu rengi gri olarak görüyorsunuz. Gri olması bu ürünün limandan getirilen bir ürün olduğunu göstermektedir. Fakat dikkat ederseniz bu renk sizin şirket logonuzun renginden farklıdır. Bu şu anlama gelir: Bu ürünü siz üretmiyorsunuz başkasının

ürettiği ürünü satıyorsunuz. Bu durum özellikle çok fazla ürün üretir duruma geldiğinizde ve sizinle aynı ürünü üreten rakiplerinizi olduğunda mağazanızda kimin ürettiği ürünü sattığınızı görebilmeniz ve takip edebilmeniz açısından önemli olabilir. Yeşil ok'a basın ve devam edin.

Devam ettiğinizde ürüne dair fiyat bilgilerini görürsünüz. Üstteki fiyat ürünün fiyatı, alttaki fiyat ise taşıma maliyetini göstermektedir. İkisinin toplamı ise toplam maliyettir. Yeşil ok'a basarak devam ettiğinizde ürüne dair diğer detay bilgileri görürsünüz. Bunlardan birisi ürünün kalite (quality) seviyesi, diğeri ise marka (brand) bilinirliği seviyesidir. Kalitenin yüksek olması tüketicilere daha cazip gelebileceği anlamına gelir.

Marka (brand), özellikle lüks ürünlerde ve moda ürünlerinde tüketicilerin satın alma kararlarında oldukça belirleyici bir faktör olabilir. Örneğin tüketiciler kot pantolon almaya karar verdiklerinde ürünün kalitesinden daha çok markasına dikkat edebilirler.

Bir ürünün toplam kalitesi ise fiyatına (price), kalitesine (quality) ve marka rating'ine (brand rating) bağlıdır. Genel anlamda düşük fiyat, yüksek kalite ve yüksek marka rating'ine (marka bilinirliği) sahip ürünler toplam kalite olarak daha yüksek değere sahiptir. Yeşil ok'a basarak devam edin ve ister manuel olarak, isterseniz de + ikonuna basıp otomatik olarak mağazanıza farklı ürünler ekleyin. Mağazanızı her zaman tam kapasite kullanmanız önerilir. Mağazanızı tam kapasite doldurduktan sonra tutorial sizi i ikonuna (information center – bilgi merkezi) yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak bilgi merkezini açın.

Açılan pencerede kendi portrenizi ve simülasyon içindeki rakiplerinizin portrelerini görürsünüz. Ayrıca burada şirketlerin nakit durumlarını, yıllık gelirlerini ve yıllık kâr bilgilerini de görürsünüz. Bu corporate summary report (özet şirket raporu) olarak isimlendirilir. Bu bilgilerin yanında şirketlerin son 3 yıla ait faaliyet kârlarını grafiksel olarak da görebilirsiniz. Devam ettiğinizde şirket logonuz (corporation's logo) tıklamanız istenir. Tıklayıp devam edin. Tıkladığınızda daha detaylı biçimde şirket bilgilerini (corporate detail report) içeren bir pencere açılır. Burada şirkete dair detaylı bilgileri görürsünüz. Hisse fiyatı (stock price), piyasa değeri (market cap), hisse başına özsermaye (equity pers hare), fiyat kazanç (F/K) oranı (P/E Ratio), temettü getirisi (dividend yield), yıllık getiri (annual return) bilgilerini bu pencerede görebilirsiniz. Kâr grafiği (profit graph) ve hisse fiyat grafiği (stock price graph) de bu pencerede bulunmaktadır. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Devam ettiğinizde tutorial burada farklı şehirler de olduğunu ve bu şehirlerde de mağazalar açarak şirketinizi büyütebileceğinizi belirtir. Diğer şehirlere geçiş yapmak için ilk olarak tutorial sizi ekranın sol alt tarafında bulunan dünya simgesine tıklamanız için yönlendirecektir. Buraya tıkladığınızda simülasyonda o anda mevcut olan şehirlerin listesini ve bu şehirlerin nüfusunu gösteren bir pencere açılacaktır. Bu pencerenin sağ üst tarafında bulunan x simgesine tıklayıp bu pencereyi kapatabilirsiniz. Diğer şehre geçmenin ikinci bir yolu ise ekranınızın sağ üst bölümünde bulunan mini map'teki şehir adının yazılı olduğu bölümün yanındaki oklara tıklamaktır. Bu oklara tıkladığınızda şehrin değiştiğini ve diğer şehre geçiş yaptığınızı göreceksiniz. Yeşil ok'a basıp devam ettiğinizde tutorial size hedefinizi verecektir. Bu hedefe ulaşmak için diğer şehirlerde mağaza açarak ve mağaza sayınızı artırarak daha fazla ürün satarak kârınızı artırmalısınız. Bu şekilde mağaza sayınızı artırıp oyunu 5'e basarak hızlandırdığınızda tutorial hedefine ulaşmış olacaksınız. Hedeflerinize ulaştığınızda karşınıza otomatik olarak çıkan pencerenin alt bölümündeki 'Get the reward now (ödülü şimdi al) seçeneğine tıklayıp tutorial'ı tamamlamış olacaksınız. Açılan congratulations yazılı pencerede ok seçeneğini tıklayın ve yes seçeneğini seçerek tutorial'a devam edin (ilk tutorial sonunda olduğu gibi).

TUTORIAL 3

Bu tutorial'da kendi ürünlerinizi üretmeye başlayacaksınız. Fabrikanın nasıl kurulduğunu, üretimin nasıl yapıldığını bu tutorial'da göreceksiniz.

Önceki iki tutorial'da tedarikçiden malı nasıl alacağınızı ve daha sonra bu malı mağazanızda nasıl satacağınızı gördünüz. Bu tutorial'da kendi fabrikanızı kurarak kendi ürünlerinizi nasıl üreteceğinizi göreceksiniz. Yeşil ok'a basıp ilerleyin.

Tutorial ilk olarak size örnek olarak piyasada şu anda yüksek kalitede timber (kereste) olduğunu belirtecektir. Bu hammaddeyi kullanarak farklı ürünler üretebilirsiniz.

Devam ettiğinizde ekranınızın sol altında bulunan i ikonuna tıklayarak information center (bilgi merkezi)'i açmanız istenmektedir. Mouse sol tuşuna bir kez tıklayarak bu menüyü açın. Bilgi merkezini açtıktan sonra tutorial sizi burada manufacturer's guide (üreticinin rehberi) menüsünü açmak üzere yönlendirecektir. Tıklayarak bu menüyü açabilirsiniz. Üretici rehberini açtığınızda tutorial bu kez sizi Input (girdi) listesini açarak buradan timber (kereste)'i seçmenizi isteyecektir. Input butonuna tıklayın ve açılan listeden timber'ı seçin (liste açıldıktan sonra kısayol olarak t'ye basıp oradan alta inebilirsiniz). Listedен timber'ı seçtiğinizde otomatik olarak bu hammaddeyi kullanarak üretebileceğiniz ürün karşınıza çıkacaktır. Burada sadece timber kullanarak üretebileceğiniz bir ürün olarak yatak (bed) gösterilmektedir. 1 birim yatak üretmek için 120 lbs kereste kullanılmaktadır. Yatak üretiminde ürünün kalitesini etkileyen iki faktör vardır: Üretim teknolojisi ve hammadde kalitesi. Yatak için hammadde kalitesi %50 oranında ve üretim teknolojisi %50 oranında etkili olmaktadır. Yeşil ok'a basıp ilerlediğinizde ekrandaki timber kısmında more (daha fazla) seçeneğine tıklayarak, timber kullanarak daha farklı hangi ürünleri üretebileceğinizi görürsünüz. Örneğin timber ile cotton (pamuk) ve linen (keten) birleştirildiğinde bu üç hammadde kullanılarak sandalye üretebilirsiniz. Dikkat edilmesi gereken nokta, bu hammaddelerin piyasada bulunup bulunmadığıdır. Örneğin şu an piyasada timber bulunduğunu yanındaki tik işaretinden görebilirsiniz. Fakat sandalye üretmek için gerekli olan keten (linen) ve cotton (pamuk) piyasada bulunmamaktadır.

Sandalyenin kalitesi ise %40 üretim teknolojisinden, %60 oranında da hammadde kalitesinden etkilenmektedir. Burada pamuğun kalitesi %10, Kerestenin (timber) kalitesi %40 ve ketenin kalitesi %10 oranında etkilidir. İlerlediğinizde yine timber için more (daha fazla) butonuna tıklamanız istenecektir. Tıkladığınızda kereste kullanarak üretebileceğiniz farklı bir ürünü daha göreceksiniz. Örneğin keresteyi pamuk ve deri ile bir araya getirerek deri koltuk üretebilirsiniz. Bu aşamadan sonra şu anda açık olan pencere dışında herhangi bir yere sağ tıklamanız istenecektir. Tıkladığınızda tutorial yönlendirmeleri devam edecektir.

Devam ettiğinizde tutorial sizi ekranın sol üst köşesinde bulunan build (inşa) menüsüne yönlendirecektir. Bu menüye tıklayıp açılan listeden bu kez factory (fabrika) seçeneğini seçmeniz gerekmektedir. Fabrikanızı kurarken şehrin daha dışında yerleşim yerlerinin dışına doğru olan bölgelerde kurmanız önerilmektedir. Bu tür bölgelerde arsa maliyeti daha ucuz olmaktadır. Listedен factory seçeneğini seçtiğinizde farklı büyüklüklerde fabrikalar kurabileceğinizi göreceksiniz. Başlangıç aşamasında küçük (small) bir fabrika kurmanız yeterli olacaktır. Medium (orta) ve large (büyük) fabrikalar daha fazla kurulum maliyetine sahiptir. Bu nedenle ilk aşamada maliyeti de dikkate alarak küçük (small) bir fabrika kurmak yeterli olacaktır. Factory-Small seçeneğini seçip şehrin dışında boş arazilerde Mouse işaretinin ucunda sarı kareyi gördüğünüzde o alana fabrikayı kurabilirsiniz. Burada sol tıklayarak fabrikanızı kurabilirsiniz.

Fabrikada üretim yapmak için üç birime ihtiyacınız vardır: Purchasing (satın alma), Manufacturing (üretim) ve sales (satış). Dikkat edilmesi gereken nokta bu birimlerin buradaki sıralama ile kurulması ve mutlaka aradaki bağlantının kurulmasıdır.

Purchasing-Manufacturing-Sales

Devam ettiğinizde tutorial sizi bu birimleri kurmaya yönlendirecektir. Daha önceki tutorial'da olduğu gibi tutorial'ın yönlendirdiği boş birime çift tıklayarak purchasing birimini kurun. Devamında yine tutorial'ın yönlendirdiği boş birime çift tıklayarak Manufacturing birimini kurun. Son olarak da sales birimini aynı şekilde kurun. Daha sonra tutorial sizi aradaki bağlantıları kurmak için yönlendirecektir. Aradaki bağlantıları kurmak için yanıp sönen 4 ikonun ortasına bir kez tıklamanız yeterlidir. Purchasing birimini Manufacturing birimine ve Manufacturing birimini de Sales birimine bağladıktan sonra Tutorial sizden Purchasing birimine bir kez tıklamanızı isteyecektir. Tıklayın ve devam edin. Purchasing birimine bir kez tıkladığınızda bu kez sizi link (bağlantı) butonuna tıklamanız için yönlendirecektir. Link'e tıklayın ve açılan pencerede all products bölümünden timber'ı seçin. Timber'ı bulduktan sonra select(seç) seçeneğine tıklayın. Bu işlemi yaptıktan sonra göreceksiniz ki aradaki bağlantılar doğru biçimde kurulduğu için purchasing (satın alma) birimine eklenen timber (kereste), yatak üretimi için gerekli tek hammadde olduğu için otomatik olarak yatak üretimi başlayacaktır. Artık üretime geçtiniz ve ürettiğiniz yatak satışa hazır durumdadır.

Devam ettiğinizde tutorial, birimin detaylarını incelemek üzere sizi bu kez Manufacturing birimini seçmeniz için yönlendirecektir. Manufacturing birimine bir kez tıklayarak birimi seçebilir ve bu birime dair bilgileri görebilirsiniz. Daha öne belirtildiği gibi yatak kalitesini belirleyen hammadde kalitesi ve üretim teknolojisi kalitesidir. Burada şu anda üretmekte olduğunuz yatağın toplam kalitesini ve ulaşabileceği maksimum kalite seviyesini görebilirsiniz. Devam ettiğinizde raw material quality (hammadde kalitesi)'nin daha iyi hammadde satın alarak artırılabilirliğini, production technology (üretim teknolojisi)'nin ise R&D Centers (AR-GE merkezleri) kurarak geliştirilebileceğini göreceksiniz.

Yine devam ettiğinizde tutorial sizi artık üretime başladığınızı ve ürettiğiniz ürünleri satmak üzere bir mağaza açmanız için yönlendirecektir. Yeşil ok'a bastığınızda ekrandaki yazıda tutorial hedefinizi göreceksiniz. Bu tutorial için hedef, yıllık 30 milyon \$ kazanç ve yıllık 3 milyon \$ kâr etmeniz şeklindedir.

Tutorial yönlendirmeleri bittiğinde ekranınızda açık olan fabrika penceresinin dışında herhangi bir yere sağ tıklayın. Tutorial hedefi ekranın sağ altında görülecektir. Ürettiğiniz ürünü satıp kâra geçebilmek için bir mağaza açmalı ve ürününüzü o mağazaya eklemelisiniz. Bunu yapmak için ekranın sol üst bölümünde bulunan build (inşa) menüsünü açın ve bu sefer retail store (perakende mağazası)'u seçin. Burada dikkat etmeniz gereken ise bir önceki tutorial'da detaylarını gördüğümüz mağaza türleridir. Şu anda siz fabrika açtınız ve fabrikanızda yatak üretiyorsunuz. Yatak ürün sınıfı olarak mobilya ürünlerine (furniture) girmektedir. Bu nedenle açacağınız mağaza, furniture (mobilya) satmak için uygun bir mağaza olmalıdır. Bu simülasyonda furniture (mobilya) ürünleri satabileceğiniz mağaza türleri: Department store, Discount Megastore ve Furniture Store'dur. Bunlardan herhangi birini seçebilirsiniz. Mağazanızı kurarken bu kez şehrin içinde, yani kalabalık bölgelerde kurmalısınız. Mağazanızı kurarken customer traffic index'e bakabilirsiniz. Mouse simgesinin ucunda sarı kare gördüğünüzde oraya mağazayı kurabileceğiniz anlamına gelir. Mağazanızı bir kez tıklayarak bu şekilde kurduktan sonra açılan pencereden + ikonuna tıklayın. Yine açılan pencerede bu kez üst-orta bölümde bulunan all suppliers (tüm tedarikçiler) butonuna tıklayın ve kendi şirketinizi seçin. Ürettiğiniz

ürünlerin listesini bu şekilde görebilirsiniz. Şu anda sadece yatak ürettiğimiz için bir tek yatak görünecektir. Çift tıklayın ve mağazanıza yatağı ekleyin. Mağazanıza yatağı eklemiş oldunuz. Şu anda yatağı üretiliyor ve satıyorsunuz. İsterseniz mağazanıza kârınızı artırmak üzere 3 adet daha herhangi bir ürün ekleyebilirsiniz. Bunun için + simgesine tıklayın. Açılan pencerede yine üst-orta bölümde bulunan kendi şirketinizin seçili olduğu bölüme tıklayın ve all suppliers'ı seçin. Listedeki herhangi bir ürün seçip ekleyin. Bu şekilde 4 adet ürün ekledikten sonra 5'e basın ve simülasyonu hızlandırın. Birkaç saniye sonra ekranınıza tutorial'ı tamamladığınıza yani hedeflerinize ulaştığınıza dair bir pencere otomatik olarak açılacaktır. Açılan bu pencerede 'get the reward now' seçeneğini seçin ve devam edin.

TUTORIAL 4

Bu tutorial pazarlama stratejileri üzerindedir. Marka yönetimi, reklam, marka tanınırlığı konuları bu tutorial'da işlenmektedir.

Önceki tutorial'da üretimin nasıl yapıldığını ve kendi ürünlerimizi nasıl üretebileceğimizi gördük. Bu tutorial'da ise ürünlere reklam vermeyi ve marka yaratmayı göreceğiz. Simülasyon içerisinde rakiplerinizi, yani sizinle aynı ürünü üreten başka üreticiler de olacaktır. Rakiplerinizin önüne geçmek ve piyasayı domine edebilmek için reklama ve marka bilinirliğine önem vermeniz gerekmektedir. Bu her ürün için aynı seviyede olmasa da, bazı ürünlerde özellikle önemlidir. Yeşil ok'a basarak devam edin ve bunun nasıl yapılacağını inceleyelim.

Bir tüketici bir ürün almaya karar verdiğinde, ürünün fiyatına (price), kalitesine (quality) ve markasına (brand) bakar. Kaliteyi artırmak için ürünün üretiminde kullanılan hammaddenin kalitesinin artırılması ve o ürünün üretim teknolojisinin geliştirilmesi gerekir. Daha düşük bir fiyat ürünün piyasada daha çok rekabet edebilir olmasını sağlar. Fakat fiyat ayarlaması sınırlıdır, fiyat hiçbir zaman üretim maliyetinin altına düşmemelidir, aksi takdirde zarar etme durumu ortaya çıkacaktır. Marka (brand) ise, bir ürünü diğer ürünlerden ayıran ayırt edici bir isimdir. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Tutorial sizden yine sol alt bölümde bulunan i ikonuna tıklayarak information center'ı açmanızı isteyecektir. Tıklayarak devam edin. Bilgi merkezini (information center) açtıktan sonra bu kez product details (ürün detayları) penceresini açmanız istenecektir. Tıklayın ve devam edin.

Product details (ürün detayları) penceresini açtığınızda ise tutorial sizden search product tab (ürün arama butonu) butonuna tıklamanızı ve açılan listeden jeans'i (kot pantolon) seçmenizi isteyecektir. Kot pantolon örneği üzerinden ürün üretiminde nelere dikkat edilmesi gerektiğini inceleyeceğiz. Search product tab butonundan jeans'i seçtiğinizde ekranda ürüne dair bilgiler göreceksiniz.

Local: Bulduğumuz şehirde üretilen kot pantolonların fiyatlarını, kalitelerini ve marka bilinirliklerini,

Average: Simülasyonda bulunan bütün şehirlerdeki kot pantolonların fiyatlarını, kalitelerini ve marka bilinirliklerini,

Concern: Bir müşterinin kot pantolon alırken fiyata, kaliteye ve markaya ne ölçüde dikkat ettiğini gösterir. Örneğimizde kot pantolon için müşteriler bu ürünü satın almaya karar verdiklerinde kararlarında %27 oranında fiyat, %29 oranında kalite ve %44 oranında marka etkili olmaktadır.

Önemli bir nokta, eğer bir ürünün satın alma kararında marka önemli bir faktör ise, bu üründe marka bilinirliğine önem vermek gerekir ve bu nedenle de daha fazla reklam bütçesi ayırmak gerekir. Örneğimizde eğer siz kot pantolon üretmeye ve satmaya karar vermişseniz, bu ürün için bütçenizin izin verdiği ölçüde agresif bir reklam politikası izlemeniz gerekmektedir.

Diğer yandan, örneğin donmuş et (frozen meat) için tüketiciler markaya daha az önem verebilmekte, fiyata daha fazla önem verebilmektedir. Yani bir tüketici donmuş et almaya karar verdiğinde kararını etkileyen faktör önemli ölçüde fiyat olmaktadır. Bu nedenle eğer donmuş et üretip satmaya karar verirsiniz, fiyat rekabetine ağırlık vermeniz gerekebilir.

Genel anlamda bazı ürünler için ayrılan reklam bütçesi daha düşük olabilir, fakat bazı ürünler için daha fazla reklam bütçesi ayrılması gerekebilir. Bunun kararını verirken Information Center – Product Details penceresindeki ‘Concern (ilgi)’ bölümünde markanın tüketici kararını ne ölçüde etkilediğinin incelenmesi gerekmektedir. Markanın görece daha az önemli olduğu ürünlerde ise ürün kalitesine ve ürün fiyatına yönelik hamlelerle rekabet edilmesi gerekir.

Markanın önemli olduğu ürünlerde reklam bütçesini artırmak gerekir. Farklı ürünler farklı marka stratejileri gerektirir. Yeşil ok’a basarak devam ettiğinizde tutorial sizden bu kez search product tab’e tekrar tıklayarak bu kez listeden kamerayı seçmeniz istenmektedir.

Hangi ürünü üreteceğinize karar verirken dikkat etmeniz gereken bir diğer nokta ise ‘necessity index’tir (ihtiyaç endeksi). Bu endeks size o ürüne olan ihtiyacı gösterir. Örneğin kamera için bu %20’dir. Bunun anlamı şudur: Kamera kritik günlük bir ihtiyaç değildir, ekonomi durgunlukta (resesyon) iken bu ürüne olan talep düşebilir. Ekonomi kötüye giderken tüketiciler kamera almayı bırakabilir. Yeşil ok’a basarak devam ettiğinizde tutorial sizden yine ürün arama butonuna tıklayarak bu kez body lotion (vücut losyonu) ürününü seçmenizi isteyecektir. Vücut losyonu için ise ihtiyaç endeksi görüldüğü gibi %80 oranında ve oldukça yüksektir. Bakım ürünleri günlük ihtiyaç duyulan ürünler olduğundan, ekonomi kötüye de gitse her zaman alınacak, yani bu ürünlere olan talep her zaman canlı kalacaktır. Üreteceğiniz ürünü seçeceğiniz zaman ihtiyaç endeksi faktörünü dikkate alarak kararlarınızı buna göre verebilirsiniz.

Devam ettiğinizde tutorial sizi apparel (kıyafet) ürünleri üretmek için fabrika kurmaya yönlendirecektir. Kıyafet (apparel) ürünleri içerisinde 4 ürün bulunmaktadır: Blazer ceket, kot pantolon, deri ceket ve yün kazak. Hangi kıyafeti üreteceğinize karar vermeden önce üretici rehberini açarak gerekli hammaddelerin piyasada bulunup bulunmadığını kontrol etmelisiniz. Devam etmek için açık olan pencere dışında bir yere sağ tıklamalısınız.

Şimdi tutorial sizden bir fabrika kurmanızı isteyecektir. Önceki tutorial’dan hatırlayacağınız üzere, fabrikanızı şehrin dışındaki boş arazilerde kurmak, size maliyet avantajı sağlayacaktır. Yeşil ok’a basın. Ardından ekranınızın sol üstünde bulunan build menüsünü açarak buradan factory seçeneğini seçin. Uygun yeri bulduktan sonra fabrikanızı kurun.

Daha önceki tutorial’da fabrikanın içindeki birimleri manuel olarak kurmuştuk. Bu tutorial’da ise fabrikayı kurduktan sonra açılan pencerede + butonuna tıklayarak fabrikayı otomatik kurabiliriz. + ya tıkladığınızda manufacturer’s guide (üreticinin rehberi) penceresi otomatik olarak açılacak ve tutorial sizi set up factory (fabrikayı kur) butonuna tıklamanız için otomatik olarak yönlendirecektir. Tıklayın ve fabrikayı kurun. Birkaç saniye içerisinde fabrika kurulacak ve üretime başlayacaktır. Üretim başladıktan sonra tutorial sizi yönlendirmeye devam edecektir.

Şimdi marka stratejilerini inceleme zamanı. Reklama geçmeden önce hangi marka stratejisini seçeceğinize karar vermelisiniz. Marka stratejinizi seçebilmek için kısayol tuşu olarak D tuşuna

basın. Açılan pencerede sağ üstte bulunan brand'i (marka) seçmeniz için tutorial sizi yönlendirecektir. Açılan pencerede üç marka stratejisi olduğunu göreceksiniz:

-Corporate Brand: Ürettiğiniz tüm ürünler için tek bir marka kullanmaktır. Yani donmuş et de üretseniz, bilgisayar da üretseniz aynı marka ile ürettiğiniz anlamına gelir. Bu stratejinin avantajı, yeni bir ürün üretmeye başladığınızda, daha önce ürettiğiniz ürünlerden dolayı markanız bilinmektedir. Bu nedenle yeni üretmeye başladığınız bir ürün için de marka bilinirliği oluşmuş olacaktır. Fakat stratejinin dezavantajı, eğer herhangi bir ürününüzde sorun olursa, (rakiplere göre daha yüksek fiyatla satma, rakiplerin ürettiklerinden daha düşük kaliteli ürün satma) markanız bundan zarar göreceği için diğer ürünlerinize olan talep de düşebilir.

-Range Brand Strategy: Belirli bir ürün sınıfı için, o ürün sınıfına giren ürünleri aynı marka ile; fakat başka ürün sınıfına giren ürünleri ise farklı bir marka ile üretmektir. Örnek olarak; kıyafet ürünleri ürettiğinizi varsayalım. Blazer, deri ceket, kot pantolon ve yün kazak ürünleriniz aynı marka ile üretilir. Aynı zamanda ev aletleri de ürettiğinizi varsayalım. Buzdolabı, çamaşır makinesi ve klima aynı marka ile üretilir. Fakat, kıyafet ürünleriniz ve ev aletleri ürünleriniz farklı iki markadır.

Unique brand strategy: Bu strateji ise her ürününüzün ayrı bir marka ile üretilmesi anlamına gelir. Yani siz blazer ceketini ve kot pantolonu ürettiğinizde ikisi farklı markalar olarak üretilecektir. Bu stratejinin dezavantajı, her ürün için farklı bir marka olduğundan marka bilinirliğini sağlamak için hepsine ayrı ayrı bütçe ayrılması gerekmesidir. Bu da maliyeti artırıcı bir unsurdur. Avantajı ise herhangi bir ürününüzdeki sorun, diğer ürünlerinizi etkilemeyecektir, çünkü farklı markalarla üretilmektedir.

Tutorial sizden 'range brand strategy' seçmenizi isteyecektir. Tıkladığınızda karşınıza bir uyarı çıkacaktır. Marka stratejinizi değiştirmeye karar verdiğinizde daha önce marka bilinirliği için yaptığınız tüm çalışmalar sıfırlanacak, yani yeni bir marka oluşturuyor gibi olacaksınız. Bu nedenle marka stratejinizi değiştirme kararı verdiğinizde bunu uygulamanın hemen başında yapmanız önerilir. Çünkü marka bilinirliğiniz sıfırlanacak ve bunu tekrar oluşturmak size yüksek maliyetlere sebep olabilir. Devam ettiğinizde tutorial sizden bir mağaza açıp az önce ürettiğiniz blazer ceket ürününü satmanızı isteyecektir. Açık olan pencere dışında herhangi bir yere sağ tıklayıp devam edin. Yine aynı şekilde ekranın sol üst köşesinde bulunan build menüsünü açarak retail store'u seçin. Listedden apparel (kıyafet) ürünlerini satabileceğiniz bir mağazayı seçin. Bunlar: Department store, Discount Megastore ve Apparel Store'dur. Tercihen Apparel store seçilebilir. Şehrin içinde yani kalabalık bir bölgede kıyafet mağazanızı kurduktan sonra açılan pencerede + ikonuna tıklayın ve açılan pencerenin üst orta bölümündeki all suppliers sekmesinden kendi şirketinizi seçin. Blazer ceketini gördüğünüzde üstüne çift tıklayın ve mağazanıza ekleyin. Bu aşamadan sonra tutorial yönlendirmeleri devam edecektir.

Bu aşamadan sonra tutorial sizi mağazanızdaki ortadaki boş birime çift tıklayarak oraya bir advertising (reklam) birimi kurmanız için yönlendirecektir. Reklam birimini her zaman için mağazanızda bulunan 9 birimin tam ortasındaki birime kurmanız önerilir. Çünkü mağazanızda satılacak olan 4 farklı ürün için reklam vermek istediğinizde, sales (satış) birimlerini bu reklam birimine bağlamanız istenecektir. Tam ortadaki reklam birimi, bütün ürünlerin sales birimlerine bağlantı yapılabilecek bir konumda olacaktır. Çift tıklayın ve listeden advertising'i seçin.

Bu işlemi yaptıktan sonra tutorial sizi link butonuna basmanız için yönlendirecektir. Tıklayın ve devam edin. Tıkladığınızda reklam verebileceğiniz farklı medya kanalları göreceksiniz. Burada karar verirken medya kanalının rating points yani reytinginin yüksek olmasına ve advertising cost'un (reklam maliyeti) düşük olmasına dikkat edin. Yüksek reyting reklamın daha fazla tüketiciye ulaşmasını sağlayacaktır. Reklam maliyeti ise bu reklamın 1000 kez görülmesinin

maliyetidir. Reklam vereceğiniz medya kanalını seçtikten sonra çift tıklayarak devam edin. TV Station (TV kanalı), Radio Station (Radyo kanalı) ve Newspaper Publisher (Gazete) seçeneklerini göreceksiniz. Yüksek reytingli ve düşük maliyetli olanı seçin. Bu işlemi yaptığınızda tutorial sizi satış birimi ile reklam birimi arasında bağlantı kurmak için yönlendirecektir. Bu bağlantıyı kurmanız önemlidir. Aksi takdirde reklama para harcarsınız, fakat aktif olarak reklam vermemiş olursunuz. Bu nedenle sales (satış) birimi ile advertising (reklam) birimi arasındaki bağlantı oldukça önemlidir. Purchasing (satın alma) birimi ile reklam birimi arasında herhangi bir bağlantı kurmanıza gerek yoktur.

Bu işlemi yaptıktan sonra açık pencerenin sol tarafında reklam için aylık 100bin \$ harcadığınızı gösteren kırmızı bir bar göreceksiniz. Bu bar'ı sağa sola kaydırarak reklama harcadığınız bütçeyi artırabilir veya azaltabilirsiniz. Devam ettiğinizde tutorial sizi sales (satış) birimini seçmeniz için yönlendirecektir. Devamında marka bilinirliği seviyenizi göreceksiniz. Reklam vermeye devam ettikçe bu değer artacaktır.

Devam ettiğinizde ise tutorial sizi range brand strategy seçmeye yönlendirdiği için sizden apparel (kıyafet) ürün sınıfına giren diğer ürünleri de üretmeye yönlendirecektir. Bunu yapmak için yeni bir fabrika açmalısınız. Örneğin şu anda blazer ceket üretiyorsanız, yeni bir fabrika kurup jeans (kot pantolon) üretin. Yeni bir fabrika açıp farklı bir ürün üretmeye başladıktan ve bu ürünü mağazanıza ekleyip satmaya başladıktan sonra tutorial devam edecektir. Mağaza penceresi dışında herhangi bir yere sağ tıklayınve bu pencereyi kapatın. Ardından yeni fabrikayı kurmak için build menüsünden factory seçeneğini seçin. İkinci fabrikanızı, diğer fabrikanızın yanına kurabilirsiniz.

Fabrikayı kurduktan sonra açılan pencerede + butonuna tıklayın ve bu kez jeans'i seçin. Ardından set up factory butonuna tıklayın ve üretime başlayın. Üretim başladıktan sonra mağazanıza gidin ve ürettiğiniz yeni ürünü (jeans) mağazanıza ekleyerek satmaya başlayın. Jeans için mağazanızdaki satış birimini reklam birimine bağlamayı unutmayın.

Bu işlemleri yaptıktan sonra tutorial sizi tekrar D tuşuna basarak Corporate Details (şirket detayları) penceresini açmaya yönlendirecektir. İlgili pencereyi açtığınızda ise dominance (piyasadaki payınızı gösteren bölüm) butonuna tıklamanız istenecektir. Açtığınızda hangi ürün için piyasada kaçınıcı sırada olduğunuz (rank) ve Pazar payınızı göreceğiniz bir pencere açılacaktır. 1st olarak gördüğünüz ürünlerde piyasadaki en büyük payın size ait olduğu anlamına gelir. Devam ettiğinizde brand (marka) menüsünü açmanız istenecektir.

Brand Rating (Marka Reytingi), Brand Awareness (marka bilinirliği) ve brand loyalty (marka sadakati) toplamından oluşur. Reklam verdikçe marka bilinirliğiniz artacaktır. Kaliteli ürünler ürettikçe de marka sadakatınız yükselecektir. Marka bilinirliği tüketicilerin markayı bilme dereceleridir. Marka sadakati ise tüketicilerin o markaya gösterdikleri ilgidir. Marka sadakati yüksek ise tüketiciler sizin ürettiğiniz yeni ürünleri de satın alacaklardır.

Devam ettiğinizde tutorial hedefiniz görünecektir. Bu tutorial'da hedef, apparel (kıyafet) sektöründe piyasayı domine etmek ve yıllık 2 milyon \$ kâr etmektir. Apparel ürün sınıfında piyasayı domine edebilmeniz için o ürün sınıfına giren 4 ürünü de üretmeniz gerekmektedir. Hali hazırda blazer ceket ve kot pantolon üretiyorsunuz. O hâlde iki yeni fabrika daha kurup yün kazak ve deri ceket de üretmeniz ve bu ürünleri mağazanızda satmanız gerekmektedir.

TUTORIAL 5

Bu tutorial stock market (hisse senedi piyasası) ile ilgilidir. Bu tutorial'da şirketlerin temel finansal bilgilerini göreceğiz ve bunların ne amaçla kullanıldığını öğreneceksiniz. Ayrıca şirketinizin operasyonlarını büyütmek için ihtiyacınız olan fonları, hisse senedi ihracı yoluyla elde etmeyi de göreceksiniz.

Bu tutorial'da hisse senedi piyasasına girecek ve şirketinizin finansal ihtiyaçları için hisse senedi piyasasını nasıl kullanacağınızı öğreneceksiniz. Yeşil ok'a basın ve devam edin.

İlk olarak ekranın sol alt köşesinde bulunan i ikonuna tıklayarak information center'ı (bilgi merkezi) açın. Burada tutorial sizi stock exchange (hisse senedi piyasası) penceresini açmanız için yönlendirecektir. Tıklayın ve pencereyi açın.

Açılan pencerede üstte şirketlerin listesini göreceksiniz. Buradaki şirketler hisse senedi piyasasında listelenen şirketlerdir (Borsada işlem gören şirketler). En üstte kendi şirketinizi göreceksiniz. Burada diğer şirketlerin hisse senetlerini de satın alarak o şirketlere yatırım yapabileceksiniz. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Şirket adları listesinin altında (ekranın orta bölümünde) bir liste daha göreceksiniz. Bu ise sizin şirketinizin hisse senetlerini almış olan yatırımcıları yani şirketinizin hissedarlarını göstermektedir. Simülasyonda şirketinizin %50'si size ait ve kalan %50'si ise halka açık olarak diğer yatırımcılar tarafından satın alınmış olarak görünmektedir. Bunlar simülasyon tarafından belirlenmiş olan yapay zeka şirketlerdir. Gerçek isimler değildir.

Devam ettiğinizde tutorial sizi financial actions (finansal etkinlikler) penceresine yönlendirecektir. İşletmenizi büyütmek için bir miktar nakde ihtiyacınız vardır. Financial actions penceresinde şirketinizin hisse senedini satarak (halka arz ederek) şirketinize kaynak sağlama yolu gösterilecektir. Financial actions penceresini açın.

Pencereyi açtığınızda sağ üstte tutorial sizi Issue New Shares to Public (Piyasaya yeni hisse senedi ihraç et) sekmesine yönlendirmektedir. İlk olarak yeni hisse senetlerini hangi fiyattan halka arz edeceğinizi belirlemeniz gerekmektedir. Burada o anki hisse senedi fiyatından daha yüksek bir fiyattan yeni hisse halka arz edemeyeceğiniz şeklinde bir yazı görürsünüz. Fiyat için üst limit, şirketinizin o anki hisse senedi fiyatıdır. Bunun sebebi ise şirketinize yeni yatırımcılar çekebilmek için bu yeni yatırımcılara mevcut fiyattan daha düşük bir fiyat ile hisse senedi satmanız gerektirir. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Bir diğer ayarlama ise 'number of new shares' yani piyasaya kaç adet hisse senedi ihraç edeceğinizdir. Daha fazla hisse senedi ihraç ederseniz, doğal olarak şirketinize daha fazla kaynak sağlayabilirsiniz. Fakat, Siz şu an hisse senedi ihraç ederken kişisel olarak sahip olduğunuz %50 oranındaki şirket hisselerinizden satış yapmaktasınız. Bu nedenle ne kadar çok hisse senedi ihraç ederseniz, şirketteki sahiplik oranınız o kadar azalacaktır. Buna dikkat etmelisiniz, çünkü örneğin şirketteki hisse sahipliğiniz yani ortaklığınız %20 oranına düştüğünde, eğer başka bir yatırımcı sizin şirketinizde daha yüksek oranda ortaklığa sahipse (örneğin %30) sizi şirketten kovabilir. Bu durumda simülasyonda yapabileceğiniz bir şey yoktur. Bu nedenle piyasaya yeni hisse ihraç ederken çok fazla oranda hisse ihraç etmemeye dikkat etmelisiniz.

Issuing price (ihraç fiyatı) yanındaki + butonuna tıklayarak ihraç edeceğiniz hisse senedinin fiyatını; Number of new shares (ihraç edilecek hisse sayısı) yanındaki + butonuna tıklayarak da ihraç edeceğiniz hisse sayısını ayarlayabilirsiniz. Burada ihraç edebileceğiniz maksimum hisse senedi sayısını (maksimum number of shares that can be issued) ve piyasada mevcut olan hisse

senedi sayısını (number of shares in existence) da görebilirsiniz. Alt bölümde ise şu anki yeni hisse senedi ihracıyla şirketinize sağlanacak nakit miktarını (funds to be raised) ve bu yeni hisse ihracıyla ortaklığınızdaki azalma oranını (share dilution) görebilirsiniz. Issue now butonuna tıkladığınızda tutorial devam edecektir. Devam ettiğinizde tutorial sizden tekrar stock exchange penceresini açmanızı isteyecektir.

Az önce yapmış olduğunuz yeni hisse senedi ihracı nedeni ile şirketinizdeki sahiplik oranınızın %50'nin altına indiğini göreceksiniz. Stock exchange penceresinin orta bölümündeki şirket hissedarları listesinde bunu görebilirsiniz. Devam ettiğinizde 'who section' (kim) göreceksiniz. Burada kişisel hesabınız ve şirketinizin hesabı iki ayrı isim şeklinde listelenmektedir. İster kişisel hesabınızla kendi şirketinizin veya diğer şirketlerin hisselerinden satın alabilirsiniz, isterseniz de şirket hesabınızla bunu yapabilirsiniz. Burada kişisel hesabınızı veya şirket hesabınızı seçmeniz bu işlem için yeterlidir. Kişisel hesabınızda 1 milyon \$ bulunduğunu göreceksiniz. Kendi adınıza tıklayarak kişisel hesabınıza geçiş yapabilirsiniz. Bu listenin yanında ise buy (satın al) ve sell (sat) bölümlerini görebilirsiniz. Bu bölümü kullanarak tek seferde maksimum %5 oranında olmak üzere hisse senedi alışı veya satışı yapabilirsiniz. Bu işlemi yapmak için sırasıyla:

Pencerenin üstündeki listeden hangi şirketin hissesini almak istiyorsanız o şirketi seçersiniz.

Kişisel hesabınızla mı, yoksa şirketinizin hesabıyla mı işlem yapmak istediğinizi seçersiniz.

Satın almak veya satmak istediğiniz miktarı ayarlarsınız.

Buy (satın al) veya sell (sat) butonuna tıklarınız.

Tutorial sizi satın almaya yönlendirecektir. Buy butonuna tıkladığınızda kişisel hesabınızla satın alma yaparsınız. Şu anda rassal olarak kendi şirketiniz seçili olduğu için kişisel hesabınızdan kendi şirketinizin hisselerini almış oldunuz. Ekranda satın alma fiyatınız, toplam maliyetiniz ve bu satın alımdan dolayı hisse fiyatınızın yükseldiği yönünde bir yazı görürsünüz. OK diyerek bu pencereyi kapatabilirsiniz. Bu şekilde kişisel hesabınızdan şirketinizin hisse senedini aldığınız için şirketteki ortaklık oranınız tekrar %50 üzerine çıkacaktır. Devam ettiğinizde tutorial sizi örnek olarak pencerenin üst bölümündeki listeden diğer şirketi seçmenizi isteyecektir. Seçtiğinizde tutorial yönlendirmeleri devam edecektir. Burada ekranın sağ üst tarafında hisse senedine ait çeşitli bilgiler görmektesiniz. Bu bilgiler size şirketin finansal durumu hakkında da çeşitli bilgiler sağlamaktadır. Diğer şirketlerin hisse senedini satın alma kararını, yani diğer şirketlere yatırım yapma kararını buradaki bilgilere göre verebilirsiniz.

Stock Price: Hisse senedi fiyatı

Total Shares: O şirketin piyasada dolaşımda olan toplam hisse senedi sayısı

Market Cap: Şirketin piyasa değeri. Hisse fiyatı ile toplam hisse sayısının çarpılması ile bulunur.

Earnings Per Share: Hisse başına kazanç. Şirketin son bir yılda elde ettiği net kârın dolaşımdaki hisse senedi sayısına bölünmesi ile hesaplanır. Şirket, piyasaya yeni hisse senedi ihraç ettiğinde bu oran düşer, çünkü artık dolaşımda daha fazla hisse senedi vardır. Hisse başına kazanç arttığında, şirketinizin hisse senedinin fiyatı da artacaktır. Kısacası şirketiniz ne kadar yüksek kâr elde ederse, hisse senedi fiyatı da o kadar yükselecektir. Bu nedenle piyasaya ihraç ettiğiniz hisse senedinden sağladığınız nakdi, kârınızı artıracak şekilde değerlendirmelisiniz.

P/E Ratio: Price / Earnings yani Fiyat / Kazanç oranıdır. Hisse senedi fiyatının hisse başına kazançla bölünmesi ile hesaplanır. Bir hissenin kazancına göre ne kadar pahalı olduğunu gösteren önemli bir orandır. Bu oranın çok yüksek olması, şirketin, kazancına göre çok pahalı

olduğunu gösterir. Düşük olması ise şirketin kazancına göre ucuz fiyatlandığını gösterir. Genellikle bu oranın düşük olması tercih edilir. Fakat bu oranın yüksek olması, yatırımcıların bu şirketin gelecekte çok yüksek kazançlar elde etme potansiyeli olduğunu düşündüklerini, bu nedenle pahalı da olsa bu hisse senedini satın aldıklarını gösterir.

Bir başka oran ise kâr payı getirisidir (dividend yield). Şirketler her yıl elde ettikleri kârın belirli bir bölümünü ortaklarına kâr payı olarak dağıtırlar. Kâr payı getirisi ise hisse başına dağıtılan kâr payının hisse senedi fiyatına bölünmesi ile hesaplanır. Bu oranın yüksek olması, yatırımcının şirkete yatırdığı paranın geri dönüşünün daha yüksek oranda olduğunu gösterir.

Devam ettiğinizde tutorial sizden who bölümünden şirketinizin adını seçmenizi isteyecektir. Bu seçimi yaptıktan sonra şirketinizin hesabını kullanarak diğer şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapabilirsiniz. Buy (satın al) butonuna tıkladığınızda az önce bilgilerini incelediğiniz şirketin hisse senedinden %5 oranında satın almış olursunuz. Ekrana yine satın alma fiyatınız ve maliyetinizin yazılı olduğu bir pencere çıkacaktır. OK butonuna tıklayıp devam edebilirsiniz.

Şirketinizin hisse senedi fiyatı yükseldikçe, şirketinizin bilançosu da bu durumdan etkilenecektir.

Eğer şirketinizin hesabıyla başka bir şirketin hisselerinden %50'den fazla oranda satın alırsanız, o şirketin hakim ortağı siz olursunuz, çünkü sizden daha yüksek oranda hisseye sahip olabilecek biri olmaz. Bu durumda bu şekilde hakim ortağı olduğunuz şirketin adı da who bölümünde listelenmeye başlar.

Eğer şirketinizin hesabıyla diğer şirketin %75'inden fazlasına sahip olursanız, o şirketi kendi şirketinizle birleştirebilirsiniz (merger). Bunu yaptığınızda diğer şirket, sizin şirketinizin adı altında faaliyetlerine devam eder. Şirketi bünyenize dahil etmek (merger) şirketinizi büyütmenin yollarından biridir.

Diğer şirketlerin hisselerini satın almakla birlikte, şirketiniz kendi hisse senetlerini de geri satın alabilir. Buna geri alım denilmektedir. Bu şekilde geri alım yaptığınızda, piyasada dolaşımda olan hisse senedi sayısını azaltacağınız için, hisse başına kazancınız yükselecek ve hisse fiyatlarınız bu durumdan pozitif etkilenecektir.

Hisseleri geri satmak istediğinizde ise satmak istediğiniz hisse senedinin ait olduğu şirketi pencerenin üst bölümündeki listeden seçerek ardından sell (sat) butonuna basmanız yeterlidir. Eğer elinizde başka bir şirkete ait %5 oranında hisse senedi varsa ve hepsini tek seferde satmak istemiyorsanız, sell butonu yanındaki bölümden gerekli ayarlamayı yapabilirsiniz.

Pencerenin en üst kısmında ise şirketleri sektörlerine göre listeleyebileceğiniz bir bölüm bulunmaktadır. Eğer belirli bir sektörden şirketin hisse senedine yatırım yapmak istiyorsanız, bu filtreyi kullanabilirsiniz.

Stock exchange penceresinin en altındaki bölümde ise satın almış olduğunuz hisse senetlerinin performansını izleyebilirsiniz. Pencerenin sol alt bölümünde iste hisse senedi piyasasında bulunan şirketlere ait hisse senedi haberlerini (stock news) görebilirsiniz.

Devam ettiğinizde tutorial hedefinizi göreceksiniz. Bu tutorial'da hedefiniz şirketinizin hisse senedi fiyatını 100\$ yapmaktır. Bunu yapmak için ürün üretebilir, mağaza açarak başkalarının ürünlerini satabilir veya şirketinizin hesabından diğer şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapabilirsiniz. Yatırım yaptığınız şirketlerin hisse senedi fiyatı yükseldiğinde, bu, sizin şirketinizin hisse senedi fiyatına da yansıtacak ve şirketinizin hisse senedi fiyatı yükselecektir.

TUTORIAL 6

Bu tutorial tarımsal ürünler üretmek üzerinedir. Tarımsal ürünler, birçok ürünün üretiminde hammadde olarak kullanılabilmesi nedeni ile önemlidir. Tarımsal ürünler üreterek şirketinizin rekabet gücünü artırabilirsiniz.

Start diyerek tutorial'ı başlatın.

Bu tutorial'da kendi çiftliğinizi kurarak süper markette satmak üzere ürünler üreteceksiniz. Tarımsal ürünler üreterek süper markette sattığınız ürünlerin ham maddelerini de kendiniz üretmiş olacağınız için tedarik zincirini kontrol altına alabilecek ve şirketinizin kârlılığını artıracaksınız. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Bu oyunda bir çiftlik (farm) kurduğunuzda et, süt, yumurta, deri ve çeşitli bitkisel ürünler üretebilirsiniz. Bir çiftlik kurmak için ekranın sol üst köşesinde bulunan build (inşa) menüsünü açın (yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak) ve buradan farm (çiftlik) seçeneğini seçin. Tutorial sizden ilk olarak orta boyutta bir farm (çiftlik) kurmanızı isteyecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak farm-medium seçeneğini seçin. Fabrikada olduğu gibi çiftliklerinizi de şehrin dışına doğru kurmanız önerilir. Mouse simgesinin ucunda sarı kareyi gördüğünüz yerlere çiftliğinizi kurabilirsiniz. Sarı kareyi gördüğünüz yerde Mouse sol tuşu ile bir kez tıkladığınızda çiftliğinizi (farm) kurmuş olursunuz.

Açılan pencerede yine 9 adet boş birim göreceksiniz. Tutorial sizi ilk olarak canlı hayvan yetiştiriciliğine yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına çift tıklayarak açılan listede Livestock Raising (canlı hayvan yetiştirme) birimini yine çift tıklayarak kurun. Bu adımdan sonra tutorial sizi yanıp sönen 4 ikon arasına yönlendirecektir ve buradan raise livestock butonuna tıklamanızı isteyecektir. Bu buton size hangi hayvanı yetiştirmek istediğinizi seçebileceğiniz menüyü açmanızı sağlayacaktır. Tutorial sizden ilk olarak bu butona tıklayarak cattle (inek) seçeneğini seçmenizi isteyecektir. Bu işlemi yaptığınızda inek yetiştirmeye başlamış olacaksınız. Listedden cattle'ı seçerek select (seç) butonuna tıkladığınızda bu işlem tamamlanmış olacak ve tutorial devam edecektir.

İneği (cattle) yetiştirdikten sonra inekten hangi ürünü üreteceğinizi seçmeniz gerekmektedir. Bunun için de tutorial'ın yönlendirdiği boş birime çift tıklayarak bu kez livestock processing unit'i (canlı hayvan ürün işleme birimi) çift tıklayarak kurmanız gerekmektedir. Burada yine daha önce de olduğu gibi iki birim arasındaki bağlantıyı kurmak oldukça önemlidir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıkladığınızda iki birim arasındaki bağlantıyı kurmuş olursunuz. Bu işlemi de yaptıktan sonra inekten hangi ürünü üreteceğinizi seçmek üzere tutorial sizi bu kez livestock processing unit içinde select product (ürün seç) butonuna yönlendirecektir. Bu butona tıkladığınızda inekten üretebileceğiniz ürünleri görürsünüz. İnekten donmuş et (frozen beef), deri (leather) ve süt (milk) üretebilirsiniz. Tutorial sizden ilk olarak donmuş et (frozen beef) üretmenizi istemektedir. Listedden frozen beef'i (donmuş et) seçtiğinizde tutorial bu kez sizi bir diğer boş birime yönlendirerek bu kez sales (satış) birimi kurmanızı isteyecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına çift tıklayarak sales birimini seçin ve çift tıklayarak da bu birimi kurun. Daha sonra livestock processing unit birimini de sales birimine bağlamanız istenecektir. Bu bağlantıyı da mutlaka kurmanız gerekmektedir.

İnekten ayrıca deri (leather) ve süt (milk) de üretebilirsiniz. Fakat dikkat etmeniz gereken nokta şudur: Deri üretirseniz direkt olarak bir mağazada bu ürünü satamazsınız. Deriden üretilen ürünlere bakıp ayrıca bir fabrika kurarak deriden bir ürün üretmeniz gerekmektedir. Bunun listesine de sol alttaki i simgesine tıklayarak information center penceresinden manufacturer's

guide bölümünden input (girdi) olarak leather (deri) seçtiğinizde ulaşabilirsiniz. Süt üretmek istediğinizde de benzer durum geçerlidir. Süt ürettiğinizde bunu doğrudan markette satamazsınız. Öncelikle bir fabrika kurup sütü şişe süt olarak üretmeniz gerekmektedir. Bu şekilde markette bu ürünü satabilirsiniz.

Devam ettiğinizde tutorial size bu simülasyonda tarımsal ürünler de üretebileceğinizi belirtecektir. Tarımsal ürünler, yetiştirilmesi zaman alan ürünlerdir. Her bir ürünün ekim ve hasat zamanları vardır. Bu ürünlerin yetişmesini beklemek durumundasınız. Bu nedenle yetiştirmek istediğiniz ürünün ekim ve hasat aylarına bakabilirsiniz. Bunun için information center penceresinde (sol alttaki i ikonunu) farmer's guide (çiftçinin rehberi) bölümünü inceleyebilirsiniz. Ayrıca ekim istediğiniz bir ürünün yetişmesi yani hasat zamanının bir an önce gelmesini istiyorsanız 5'e basarak uygulamayı hızlandırabilir ve ürününüz yetiştikten sonra tekrar oyunu yavaşlatabilirsiniz (2 ve 3'e basarak oyunun normal hızda ilerlemesini sağlayabilirsiniz).

Devam ettiğinizde tutorial sizi farmer's guide penceresini açmak üzere yönlendirecektir. Bu pencereyi açtığınızda ise listeden cattle'ı (inek) seçmeniz istenecektir. Bu seçimi yaptığınızda inek yetiştirdiğinizde üretebileceğiniz ürünleri görebilirsiniz. Yine devam ettiğinizde tutorial sizi otomatik olarak manufacturer's guide penceresine yönlendirecektir. Sütü (milk) seçtiğinizde sütü kullanarak üretebileceğiniz ürünleri göreceksiniz. Örneğin sütü cam (glass) ile birleştirdiğinizde şişe süt üretebilirsiniz. Unutmayın ki sütü ancak cam şişe hâlinde satabilirsiniz. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıkladığınızda tutorial size sütü kullanarak daha farklı neler üretebileceğinizi gösterecektir. More (daha fazla) butonuna tıkladığınızda örneğin sütü kakao (cocoa) ile birleştirerek çikolata üretebileceğinizi göreceksiniz. Unutulmamalıdır ki bu ürünleri üretmek için fabrika kurmanız gerekmektedir. Yani sütü çiftlikte (farm), sütü kullanarak üreteceğiniz ürünleri ise fabrikada (factory) üretebilirsiniz. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Devam ettiğinizde yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak çiftliğinize (farm) geri dönebilirsiniz. Bir önceki firmanıza dönmek için her zaman bu ikonu kullanabilirsiniz. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıkladığınızda farm (çiftlik) penceresi otomatik olarak açılacak ve tutorial sizden + simgesine tıklayarak yeni bir ürün eklemenizi isteyecektir. Tıklayın ve devam edin.

Tıkladığınızda açılan pencereden örneğin kakao seçiliyken set up farm (çiftliği kur) dediğinizde otomatik olarak bu ürünün yetiştirilmesi için gereken birimler kurulacaktır. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayın. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Tutorial hedefiniz 20 adet ürün üretmek, yıllık 100 milyon gelir elde etmek ve yıllık 10 milyon kâr etmektir.

Tutorial'da bu şekilde ürünler üretip ürettiğiniz ürünleri mağaza açarak orada sattıkça hedefinize ulaşacaksınız.

Tarımsal ürünleri üretmeniz ve özellikle kullanmanız önerilmektedir. Çünkü hammaddesi bitmeyen ve tedarik zincirini tamamen kontrol edebildiğiniz ürünler tarımsal ürünlerdir. Ayrıca ürettiğiniz donmuş et gibi ürünler direkt olarak markette satılabildiği için hızlı kâr getirebilecek ürünlerdir. Uygulamalarda başlangıç aşamasında ilk olarak tarımsal ürünleri üretmeniz ve bunları hızlıca satmanız sizin için avantajlı olabilir.

TUTORIAL 7

Bu tutorial Araştırma ve Geliştirme (Research & Development – AR&GE) üzerinedir. Daha önce 3. Tutorial’da bir ürünün kalitesinin iki faktörden etkilendiğini görmüştük: hammadde kalitesi ve üretim teknolojisi. AR&GE ürünlerimizin üretim teknolojisini geliştirerek üretilen ürünlerin kalitesini artırmaktadır. Üretilen ürünlerin kalitesini artırmak, rekabet avantajı sağlayacaktır. Start diyerek tutorial’ı başlatın.

AR&GE yapabilmek için AR&GE merkezi kurulması gerekmektedir. Yeşil ok’a basarak devam edin.

Daha önce belirtildiği gibi ürün kalitesi iki faktöre göre belirlenmektedir: Şirketin üretim teknolojisi ve hammadde kalitesi. AR&GE yaparak ürünlerinizin üretim teknolojisini geliştirebilir ve ürünlerinizin kalitesini artırabilirsiniz. Yeşil ok’a basarak devam edin.

AR&GE’nin nasıl çalıştığını görmek için bu tutorial’da örnek ürün olarak klima üzerinden ilerleyeceğiz. Bunun için klima üretmek üzere bir fabrika kuracağız.

Bunu yapmadan önce ilk olarak klima üretmek için hangi hammaddelerin gerektiğini görmek üzere manufacturer’s guide penceresini açmamız gerekmektedir. Kısayol olarak F1 tuşuna basarak pencereyi açabilirsiniz.

Pencereyi açtığınızda tutorial sizi output (çıkıtı) butonuna tıklamanız ve açılan listeden air conditioner’ı (klima) seçmeniz için yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak output listesini açın ve listeden air conditioner’ı (klima) seçin. Listedden air conditioner’a (klima) çift tıklayarak seçebilirsiniz. Seçimi yaptığınızda bu kez yanıp sönen 4 ikon arasında klimanın kalitesinin %80 oranında üretim teknolojisi ile, %20 oranında ise hammadde kalitesi ile belirlendiğini göreceksiniz. Demek ki bu üründe üretim teknolojisi kaliteyi belirlemede daha önemlidir, bu nedenle hammadde kalitesine yönelik çok fazla bir müdahaleye gerek yoktur. Üretim teknolojisini geliştirmek için ise AR&GE yapmak gerekmektedir. Eğer siz bu simülasyonda klima üretmeye karar verirseniz, rekabet edebilmek için bu ürüne yönelik AR&GE de yapmalısınız.

Klima üretimi için iki hammadde gerekmektedir: electronic components (elektronik parçalar) ve steel (çelik).

AR&GE projelerinin tamamlanması belirli bir süre gerektirmektedir. Bu nedenle AR&GE yapmaya mümkün olduğunca erken başlamanız önerilmektedir. Devam ettiğinizde tutorial sizi build menüsüne yönlendirecektir. Kısayol olarak klavyeden B tuşuna basarak menüyü açabilirsiniz (veya ekranın sol üst bölümündeki build menüsü).

Bu menüyü açtığınızda tutorial sizden R&D center’ı (AR&GE merkezi) seçmenizi isteyecektir. Seçerek devam edebilirsiniz. AR&GE merkezini de fabrikalarda olduğu gibi şehrin dışında kurabilirsiniz. Açılan iki R&D center seçeneğinden herhangi birini seçebilirsiniz. Aralarında şekil dışında herhangi bir fark yoktur. Mouse (el ve parmak) simgesi ucunda sarı kareyi gördüğünüz yerde bir kez sol tıklayarak AR&GE merkezini kurabilirsiniz.

AR&GE merkezlerinde kurabileceğiniz tek bir birim vardır: R&D unit (AR&GE Birimi). Bir AR&GE merkezinde maksimum 9 adet birim vardır. Dilerseniz bu 9 birimi 9 ayrı ürünün AR&GE’si için kullanabilirsiniz. Dilerseniz 3 R&D Unit kurarak bunları birbirine bağlayarak bu üç birimde tek bir ürün için AR&GE yapabilirsiniz. Dilerseniz de 9 birimi birbirine bağlayarak 9 birimde tek bir ürün için AR&GE yapabilirsiniz. Burada karar verirken dikkate alacağınız faktör maliyet olmalıdır.

Örneğin bir AR&GE merkezinde 9 birimin tamamında tek bir ürün için AR&GE yaptığınızda, başka bir ürün için AR&GE yapmaya karar verdiğinizde yeni bir AR&GE merkezi kurmanız gerekecektir. Bu da ek maliyet demektir. Birden fazla birimde AR&GE yapmak ise performansı artırabilecektir.

Yeşil ok'a basarak devam edin. Tutorial sizi boş bir birime çift tıklayarak R&D unit (AR&GE birimi) kurmanız için yönlendirecektir. Bu tutorial sizi bir ürün için 3 AR&GE birimi kurarak bu birimleri birbirine bağlayarak 3 birimde tek bir ürün için AR&GE yapmanız için yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına çift tıklayarak listeden Product R&D birimine çift tıklayarak birimi kurun. Devam ettiğinizde tutorial bu kez yandaki boş birime çift tıklamanızı ve ikinci AR&GE birimini kurmanızı isteyecektir. İkinci birimi de aynı şekilde kurduktan sonra iki birim arasında bağlantı kurmanızı isteyecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak bağlantıyı da kurabilirsiniz. Yine devam ettiğinizde tutorial bu kez sizi yine boş bir birime yönlendirerek üçüncü AR&GE birimini kurmanızı isteyecektir. Yine yanıp sönen 4 ikon arasına çift tıklayarak açılan listeden Product R&D'yi seçerek ve yine aradaki bağlantıyı kurarak devam edin.

3 AR&GE birimi kurarak bu birimler arasında bağlantı kurduğunuzda ortada kalan birime tıklayarak bu birimi lider (leader) birimi seçebilirsiniz. Burada lider birimi seçerken ortadaki AR&GE birimine bir kez tıklamanız yeterlidir. Devam ettiğinizde tutorial sizi start R&D (AR&GE'yi başlat) butonuna tıklamanız için yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayın ve devam edin. Açılan listede AR&GE yapılabilecek birçok ürün göreceksiniz. Bu ürünlerden üretmek istedikleriniz için AR&GE yapabilirsiniz. Listedeki ayrıca current tech (mevcut teknoloji) bilgisini görebilirsiniz. Bu şu anda ürün için mevcut teknoloji seviyesini göstermektedir. Top Tech (en yüksek teknoloji) ise bu üründe AR&GE yaparak ulaşabileceğiniz maksimum teknoloji seviyesini göstermektedir. Top Tech seviyesi ilerledikçe değişebilir, yani daha yüksek bir teknoloji seviyesine de ulaşılabilir. Yeşil ok'a basarak devam edin ve listeden air conditioner'ı (klima) seçin. Çift tıklayarak seçebilirsiniz. Burada listeden klimayı seçtiğinizde karşınıza yeni bir liste açılacaktır. Açılacak listede ise AR&GE'nin ne kadar süreceğini (R&D duration) ve bu sürenin sonunda artırabileceğiniz teknoloji seviyesini (Expected Tech Advancement) görebilirsiniz. Örneğin seçtiğimiz ürün klima için 6 aylık bir AR&GE yaptığınızda teknoloji seviyenizi 4 birim daha artırabilirsiniz. Mevcut teknoloji seviyeniz 30 olduğuna göre, 6 aylık bir AR&GE sonucunda bu ürün için ulaşacağınız teknoloji seviyesi 34 olacaktır.

Burada kritik nokta şudur: 6 aylık bir AR&GE süreci bittiğinde yine devam ederek yeni bir 6 aylık süreç başlatabilirsiniz. Bu süreç kısa süreceğinden teknoloji seviyenizi sürekli olarak geliştirme fırsatınız olacaktır. Çok uzun süreci olan AR&GE (örneğin 10 yıl) size daha yüksek bir teknoloji seviyesine ulaşma fırsatı sunacaktır. Fakat süreç çok uzun süreceğinden bu süreçte rekabet avantajınız kaybolabilir.

Tutorial sizden 6 aylık AR&GE'yi seçmenizi isteyecektir. Çift tıklayarak 6 aylık (6 months) AR&GE'yi seçin. Yanıp sönen 4 ikon arasında bu kez mevcut teknoloji seviyenizi (original tech) (30) ve hedeflenen teknoloji seviyesini (target tech) (34) göreceksiniz. Ayrıca AR&GE sürecinin tamamlanmasına kalan süreyi de aynı şekilde buradan görebilirsiniz. Yeşil ok'a basarak devam edin.

AR&GE sürecinizin tamamlanmasını beklerken AR&GE yaptığınız ürün olan klima için bir fabrika kurarak üretime başlayabilirsiniz. Ekranda açık olan pencere dışında herhangi bir yere sağ tıklayarak devam edebilirsiniz. Tutorial klima üretimi için bir fabrika kurarak üretime başladığınızda devam edecektir.

Ekranın sol üst bölümünden build menüsünü açın, factory'i seçin ve bir şehrin dışında (AR&GE merkezinizin yanında olabilir) bir fabrika kurun. Fabrikayı kurduğunuzda açılan pencereden +

ikonuna tıklayın Açılan pencerede klima (Air conditioner) görünüyorsa doğrudan set up factory (fabrikayı kur) butonuna tıklayın. Eğer klimayı göremiyorsanız output butonundan air conditioner'ı bulun ve seçin. Klima fabrikasını kurduktan sonra tutorial sizden AR&GE sürecinizin tamamlanması için simülasyonu hızlandırmanızı isteyecektir. 5'e bastığınızda simülasyon hızlanacaktır.

Hızlandırmayı yaptığınızda, AR&GE süreci tamamlanacaktır. AR&GE süreci tamamlandığında ekranınızın sol alt bölümünde turuncu bir ünlem işareti görürsünüz. Bu işaret AR&GE sürecinizin tamamlandığını göstermektedir. Bu ünlem işaretine tıklayın ve ilgili pencereyi açın. Bu pencere size AR&GE sürecinizin tamamlandığını ve mevcut teknoloji seviyenizin 34'e (veya daha fazla da olabilir) ulaştığını belirtecektir. Bu pencerede go (devam et) seçeneğini seçtiğinizde tekrar bu ürün için 6 aylık bir AR&GE süreci başlatmış olursunuz. Bu ürünün üretildiği bütün fabrikalarınızda şu an yeni teknoloji seviyenize göre üretim yapılmaktadır. Yeşil ok'a basın ve devam edin.

Devam ettiğinizde bu kez tutorial sizi birimlerinizin verimliliğini artırmak üzere training'e (çalışan eğitimi) yönlendirecektir. Birimlerinizin verimliliğini artırmak üzere çalışanlarınıza eğitim vermek yine rekabet avantajı için önemlidir. Çalışanlarınıza eğitim vermeniz önerilir.

Birimin özelliğine göre çalışan eğitimi birimin üretkenliğini veya kapasitesini artırabilir. Örneğin;

AR&GE birimleri için çalışan eğitimi AR&GE verimliliğini artırır.

Üretim birimleri (manufacturing units) için çalışan eğitimi, çalışanların üretkenliğini ve verimliliğini artırır.

Çiftlikte yetiştirilen hayvanlar ve tarımsal ürünler için çalışan eğitimi, ürünlerin kalitesini ve üretim kapasitesini artırır.

Satın alma (purchasing) ve satış (sales) birimleri için çalışan eğitimi, birim çalışanlarının verimliliğini ve kapasitesini artırır.

Training (çalışan eğitimi) bar'ını fabrika, mağaza, çiftlik veya AR&GE merkezi penceresi açıkken birim kısmının sol tarafında altta Training olarak görebilirsiniz. Buradan çalışan eğitimi için belirli bir seviye seçerek çalışanlarınıza eğitim verebilirsiniz. Devam ettiğinizde çalışan eğitiminin detaylarını görmek üzere lider AR&GE birimine tıklamanız istenecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayın ve devam edin.

Bir AR&GE biriminde 12 adet çalışan bulunmaktadır. Birimdeki bütün çalışanların eğitimi tamamlandığında birimin tecrübe seviyesi yükselecektir. Çalışan eğitimi nakit azken maliyet unsuru olarak tehlikeli olabilir. Fakat eğer şirketinizde nakit sorunu yoksa burada çalışan eğitimini uygulayabilirsiniz. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Devam ettiğinizde tutorial sizi AR&GE Merkezindeki + ikonuna basmanız için yönlendirecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına tıklayarak devam edin. Daha sonra bu tutorial için hedefinizi göreceksiniz. Bu tutorial için hedefiniz, home appliances (ev aletleri – beyaz eşya) sektöründe piyasayı domine etmek ve yıllık en az 20 milyon kâr etmektir.

Bu simülasyonda Home appliances (ev aletleri) ürün sınıfında 3 adet ürün bulunmaktadır: Air conditioner (klima), refrigerator (buzdolabı) ve washing machine (çamaşır makinesi). Dolayısıyla bu ürün sınıfında piyasayı domine etmek için bu üç ürünü üretmeniz ve mağaza kurarak satmanız gerekmektedir. Ayrıca AR&GE merkezindeki boş birimleri de çamaşır makinesi ve buzdolabı için AR&GE yapmak üzere kullanabilirsiniz.

TUTORIAL 8

Şu ana kadarki tutorial'larda şirket yönetimi için gerekli olan temel fonksiyonları gördünüz. Şirketiniz büyüdüğünde şirketiniz için ana merkez (headquarter) kurmayı bu tutorial'da göreceksiniz. Bu tutorial'da göreceğimiz önemli diğer bir konu ise hammadde üretimi (maden, petrol vb.) konusudur.

Şirket ana merkezleri, bütün şirketlerinizi tek bir noktadan kontrol edebileceğiniz merkezlerdir. Burada kuracağınız çeşitli birimler, çeşitli konularda şirketinizin yönetimini tek bir merkezden yapmanızı sağlar.

B tuşuna basarak build menüsünü açın. Açılan listeden headquarters'ı (ana merkez) seçin. Eğer şirketiniz çok büyük değilse bu tür bir merkezi kurmanız önerilmez, çünkü maliyetlidir. Fakat şirketiniz çok büyümüşse, çok fazla sayıda fabrikanız, çiftliğiniz, mağazanız varsa böyle bir merkez kurarak, tüm şirketlerde geçerli olacak şekilde bu ana merkezden reklam bütçesini, çalışan eğitim seviyesini, kâr payı dağıtım oranını vb. belirleyebilirsiniz. Şirket ana merkezini (headquarters) seçtiğinizde karşınıza iki farklı şekilde ana merkez binası çıkacaktır. Aralarında şekil dışında herhangi bir fark yoktur. Herhangi birini seçebilirsiniz. Fakat, ana merkezinizi şehir merkezinde kurmanız önerilir. Headquarter (HQ – Ana merkez) kurduğunuzda yine karşınıza 9 birim çıkacaktır. Fakat burada kurduğunuz birimlerin arasında bağlantı kurmanıza gerek yoktur. Burada kurduğunuz birimler birbirinden bağımsız çalışırlar. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Devam ettiğinizde tutorial sizi boş bir birime yönlendirerek çift tıklamanızı ve burada Human Resources Department (İnsan Kaynakları Birimi) kurmanızı isteyecektir. Yanıp sönen 4 ikon arasına çift tıklayın, açılan pencereden Human Resources Department birimine çift tıklayarak bu birimi kurun. İnsan kaynakları birimini kurduğunuzda, simülasyondaki bütün fabrika, mağaza, AR&GE merkezleri ve çiftliklerinizdeki çalışanlarınız için bir eğitim düzeyi belirleyerek kontrolünü tek bir merkezden yapabilirsiniz. Bunu genel olarak ana merkez kurmakta olduğu gibi şirketiniz büyüdüğünde yapmanız önerilir. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Devam ettiğinizde şirket ana merkezinizde farklı birimler de kurabileceğiniz görülür. Örneğin Chief Marketing Officer (CMO – En üst seviye Pazarlama Yöneticisi) için bir birim kurarak bütün ürünleriniz için belirli bir reklam kampanyası yürütmesini sağlayabilirsiniz. Veya Chief Technical Officer (CTO – En üst seviye Teknik Yönetici) için bir birim kurarak ürünlerinizin AR&GE süreçlerini yürütmesini sağlayabilirsiniz. Chief Operating Officer (COO – En üst seviye faaliyet yöneticisi) birimi kurarak herhangi bir firmanızın başına atayabilirsiniz. Örneğin üretim (manufacturing) konusunda uzman bir yönetici atayarak fabrikalarınızdaki üretim süreçlerinizi yönetmesini sağlayabilirsiniz (örneğin bir hammadde bittiğinde otomatik olarak tekrar bağlantı yapar).

Siz bu simülasyonda kendi şirketinizde Chief Executive Officer (CEO) olarak atanmış durumdasınız. Dilerseniz bu ana merkezde kendinize ait bir ofis açabilirsiniz. Yeşil ok'a basarak devam edin. Açık olan pencere dışında herhangi bir yere sağ tıklayın. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Şimdi hammadde üretimi için kurmanız gereken maden şirketlerini göreceksiniz. Bu madenler üreteceğiniz ürünlerin hammaddeleri olduğundan önemlidir. Bu nedenle maden üretimi önemli avantajlar sağlayabilir. Örneğin piyasada timber olmaması nedeni ile yatak üretilemiyor olabilir. Bu durumda timber'ı siz üretirseniz ve bundan yatak üretirseniz, yatağın da tek üreticisi siz olacağınızdan, bu durum size avantaj sağlayacaktır. Burada dikkat etmeniz gereken nokta, hammaddelerin pahalı olduğu ve bu nedenle de uygulamanın başında değil; kâr ettikçe ve

şirketinizin nakit durumu iyileştikçe maden üretimine girişmenizdir. Yeşil ok'a basarak devam edin.

Devam ettiğinizde tutorial sizi ekranın sağ üst köşesinde bulunan mini map (mini harita) üzerinden resource (kaynak) modunu seçmenizi isteyecektir. Mini map üzerindeki çekiç simgesine tıklayarak resource moduna geçiş yapabilirsiniz. Bu modu seçtiğinizde mini map üzerinde harfler göreceksiniz. Bu harfler harita üzerindeki maden kaynaklarını göstermektedir. Örneğin;

A: Aluminum (Alüminyum)

S: Silica (Silikon)

C: Coal (Kömür)

G: Gold (Altın)

V: Silver (Gümüş)

M: Chemical Minerals (Kimyasal Mineraller)

I: Iron Ore (Demir Cevheri)

O: Oil (Petrol)

T: Timber (Kereste)

Maden üretimi yapmak istediğinizde build menüsünden mine'ı (maden) seçmeniz gerekmektedir. Önce mini map üzerinden üretmek istediğiniz madenin yerini tespit edip daha sonrasında build menüsünden maden fabrikasını kurabilirsiniz.

Build menüsünden Natural Resources Firm (Doğal Kaynaklar Şirketi) seçin.

Eğer kereste (timber) üretecekseniz: Logging Camp

Eğer petrol üretecekseniz: Oil Well

Eğer maden üretecekseniz: Mine

Seçmelisiniz. Bu üretim tesislerini istediğiniz yerde kuramazsınız. Bunun için mini map üzerinde öncelikle o hammaddenin bulunduğu bölgeyi bulmalısınız. Ardından build menüsünden natural resources firm seçip eğer madense mine'ı, kereste ise logging camp'i, petrolse de oil well'i seçmelisiniz. Örneğin mini map üzerinde resources modunu açtığınızda G harfini gördünüz. Eğer G harfi yeşilse kimse orada üretim yapmıyor demektir. Eğer G harfi kırmızı ise orada üretim yapan bir firma var demektir ve siz orada üretim yapamazsınız. G harfinin yeşil olduğunu varsayalım. G: Gold yani altın demektir. Siz mini map'te bu alanı bulduğunuzda önünüzdeki şehir haritasında da Gold şeklinde bir yazı göreceksiniz. İşte burada build menüsünde natural resources firm ve ardından mine'ı seçmelisiniz. Ardından şehir üzerinde gold yazısını bulduğunuz yere mouse'u getirin ve tıklayın. Altın üretimi için maden fabrikasını kurmuş olacaksınız. Kurduktan sonra açılan pencerede + ikonuna tıklayıp otomatik olarak birimleri kurabilirsiniz.

Eğer petrol üretmek isterseniz mini map üzerinde o (oil) harfini bulmanız gerekir. Veya kereste üretmek isterseniz mini map üzerinden T (timber) harfini bulmanız gerekir. Yeşil ok'a basarak devam edin. Tutorial'lar burada sonlanmaktadır. Bu tutorial için hedefiniz 1000 adet veya daha fazla çalışan, 1 milyar yıllık gelir ve 100 milyon kâr etmektir.

