Manual Business Game

O jogo se inicia com a montagem das equipes e, caso o tempo de aplicação seja reduzido, é possível montar equipes com mais de um participante por área. Entretanto, caso o tempo de aplicação seja maior, isso deve ser evitado, pois com equipes maiores a solução do problema tende a ser encontrada mais rapidamente e o jogo pode deixar de ser desafiador, parecendo trivial aos participantes. Depois de montadas as equipes, inicia-se a decisão de qual cenário se dará a partida. Poderão ser usados os cenários disponíveis nos anexos 2-d e 2-e ou novos cenários projetados pelo aplicador. Entretanto, é aconselhável que o mesmo faça algumas experiências com os modelos propostos e só então, depois de ter um completo entendimento dos objetivos e mecanismos do jogo, construa novos cenários. 44 Assim que estiver definido o cenário cabe ao aplicador transmitir as informações iniciais aos participantes. Deve ser feita uma leitura calma e clara de todos os fatores relevantes e caberá aos participantes escolher quais as informações são importantes e quais não são. A qualquer momento um participante pode solicitar uma informação, mas esta deverá ser transferida verbalmente e não por escrito. A atenção e a compreensão do problema fazem parte do desafio. Sugerimos a utilização de um tempo de rodada de 7 minutos, que será contabilizado da negociação com o Marketing até o retorno do chip ao Planejamento e então ao Árbitro, caso alguma empresa ainda não tenha finalizado sua operação no momento do término da rodada a rodada seguinte iniciará sem ela. Se a negociação com o Mercado já tenha sido feita e a equipe ainda estiver atrasada ela perde a possibilidade de negociar e fica como se não tivesse investido nenhum módulo de propaganda na rodada, por fim se uma empresa ficar retardatária um ciclo inteiro, ou seja, as demais equipes deram uma volta inteira antes da mesma alcançar o planejamento será incidido o custo fixo da fábrica como se a mesma tivesse ficado parada uma rodada.

O Início da Partida

O aplicador deverá definir as variações do mercado através das cartas Variação disponíveis nos anexos 3-a á 3-h, poderá ser definido através de sorteio ou aleatoriamente. Definidas as variações, o aplicador deverá solicitar que as equipes de Marketing escolham quantos módulos de Propaganda desejam usar e solicitar que o mesmo seja informado sigilosamente ao árbitro, sugerimos que seja usado o vértice do Chip de Transporte. Após o fechamento de todas as decisões o árbitro informará qual é a demanda disponível para cada uma das equipes, a ser definida pelo índice de “Apelo Comercial”. O índice “Apelo Comercial” será o principal meio de interação entre as equipes de uma mesma empresa, ele será composto das 3 principais variáveis de cada uma das equipes e será calculado da seguinte forma:

Uma imagem contendo Gráfico

Descrição gerada automaticamente

É essencial que as equipes não tomem ciência desta fórmula de imediato. Na apresentação inicial eles são informados sobre a relação do índice com os fatores, mas cabe a eles compreender o funcionamento do cálculo. Feito isso, se inicia a interação entre os setores, o aplicador deve estar disponível para responder dúvidas e deverá seguir interagindo com o Marketing das equipes. É importante ressaltar que o jogo ocorrerá de forma contínua, ou seja, a equipe toma a decisão e passa o chip diretamente para a equipe seguinte, recebendo quase que imediatamente um novo chip para atuação. O chip de transporte só poderá ser passado para a equipe seguinte quando um novo chip chegar a sua equipe. Ao final da rodada, o aplicador receberá os dados do planejamento e deverá dar entrada dos mesmos em sua planilha. É aconselhável que antes de iniciar a entrada dos dados o aplicador inicie a rodada seguinte e aproveite o tempo no qual os participantes tomam suas decisões para fazer as anotações.

A Reunião Semestral

Este evento é particularmente importante no jogo. Trata-se de uma carta Variação que permite aos jogadores se reunirem entre as áreas e então discutir eventuais estratégias. O planejamento terá sua primeira oportunidade de direcionar os demais participantes, assim como ajudá-los a identificar quais as medidas que poderão gerar maior lucratividade. Esta reunião pode ocorrer de diferentes maneiras de acordo com a formação do grupo. Caso as equipes sejam formadas apenas por 3 pessoas é possível que os Índice “Apelo Comercial” = Propaganda. (Custo) x (Preço) grupos efetuem uma reunião de no máximo 5 minutos e discutam os problemas, caso os grupos sejam maiores uma reunião tornaria o processo muito complexo, podendo ser um grande facilitador caso o grupo consiga se comunicar bem e resolver o problema rapidamente, ou um grande obstáculo caso o grupo não consiga chegar a um consenso. Cabe ao árbitro definir qual será o tempo de reunião das equipes e intervir caso ocorra alguma divergência grave.

O Feedback por escrito

Outra carta Variação muito importante, nela o planejamento poderá adicionar uma mensagem a ser passada junto com o chip de transporte na rodada seguinte, a mensagem deve ser curta e deve passar pelo árbitro para que seja verificada a pertinência da mesma

A Finalização da partida

O momento de encerrar a partida também é especialmente importante. Uma partida muito curta não permite que os participantes consigam resolver a questão e isso geraria uma sensação de frustração dando ao participante a impressão de que todo o aprendizado que teve foi inútil e por isso irrelevante. Por outro lado, uma partida muito longa tornaria a experiência tediosa aos participantes, fazendo com que os mesmos percam o interesse. O aplicador deve estar atento ao andamento do jogo, e encerrá-lo assim que todas as equipes tenham alcançado um nível de entendimento satisfatório. Assim, os participantes estarão animados por ter entendido o problema, mas não terão tido oportunidade de corrigi-lo totalmente, o que tornaria o exercício menos interessante