



## FMCG BIZNIS SIMULACIJA

- Vođenje FMCG kompanije: proizvodnja, distribucija, retail
- Godišnji pregovori i uticaj na P&L
- Category management, pregovori i finansije – sve u jednoj biznis simulaciji



### PROIZVODNJA



### DISTRIBUCIJA

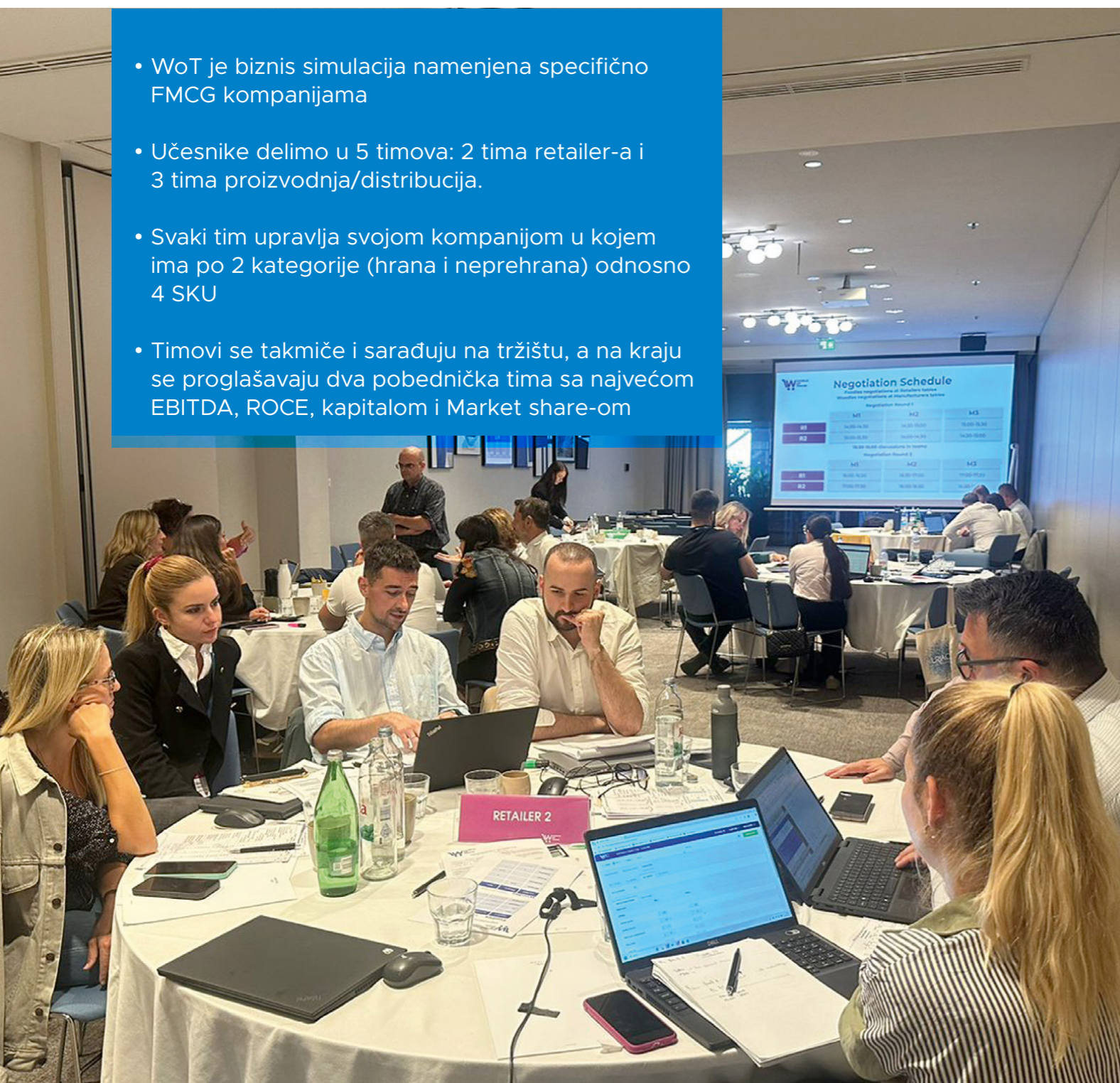


### RETAIL



## Šta je World of Trade simulacija?

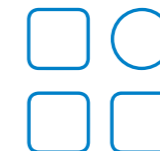
- WoT je biznis simulacija namenjena specifično FMCG kompanijama
- Učesnike delimo u 5 timova: 2 tima retailer-a i 3 tima proizvodnja/distribucija.
- Svaki tim upravlja svojom kompanijom u kojem ima po 2 kategorije (hrana i neprehrana) odnosno 4 SKU
- Timovi se takmiče i saraduju na tržištu, a na kraju se proglašavaju dva porednička tima sa najvećom EBITDA, ROCE, kapitalom i Market share-om



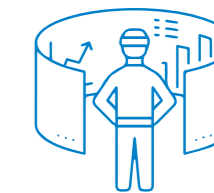
## Learning by doing - minimalno teorije, maksimalno prakse



**5 timova**  
2 retailera + 3 tima  
proizvodnja/distribucija



**2 FMCG kategorije**  
Prehrana i ne-prehrana



**Godišnji pregovori**  
3 godišnja pregovora  
x 2 retailera



**Pregovaranje uživo**  
između retailera i  
proizvodnje/distribucije



**Kompjuterska simulacija**  
ponašanja kupaca  
i potrošača

## Jedinstvena FMCG biznis simulacija za proizvodnju, distribuciju i retail

World of Trade je jedna od najsloženijih poslovnih simulacija na svetu. Koriste je vodeći FMCG proizvođači, distributeri i retaileri u više od 40 zemalja, a predstavlja jedinstven program razvoja menadžmenta koji proučava međusobnu interakciju između tri ključna učesnika na FMCG tržištu: proizvođača, distributera i retailera.

Praksa donošenja poslovnih odluka relevantna je za svakog zaposlenog u dinamičnom FMCG sektoru. Posebno se ceni sposobnost pregovaranja, donošenja odluka i jasno razumevanje odgovornosti i posledica koje te odluke nose.

Učesnici simulacije vode FMCG kompaniju. Razvijaju intuitivno razumevanje poslovanja, njegovih funkcionalnih elemenata i načina za postizanje snažne i profitabilne pozicije kroz uspostavljanje win-win saradnje.

World Of Trade postoji 30 godina i ovu obuku su prošle sve najveće svetske kompanije: Nestle, Mars, Unilever, Carefour, Wall Mart, itd.

### PROIZVODNJA



### DISTRIBUCIJA



### RETAIL



### PROIZVODNJA



### DISTRIBUCIJA



### RETAIL



## Kako izgleda World of Trade radionica?

Radionica traje minimalno 3 dana. Grupa je 15 do 25 učesnika.

- Na početku se učesnici dele u timove proizvođača, distributera i retailera
- Svaki tim dobija početne finansijske i tržišne izveštaje svoje kompanije
- Cilj svakog tima je da identifikuje najbolju strategiju kojom će njihova kompanija postati lider na tržištu
- Nakon svakog kruga analize, pregovora i donošenja odluka, timovi dobijaju rezultate i detaljan feedback o tome šta su uradili dobro, a šta pogrešno
- Jedna radionica obično obuhvata od 3-5 krugova.



## Šta mi World of Trade donosi?

- Vodite sopstvenu FMCG kompaniju
- Isprobavate se u ulozi proizvođača, distributera ili retailera
- Donosite ključne poslovne odluke i testirate različite strateške pristupe u okruženju bez rizika
- Dobijate trenutne rezultate i detaljnu analizu svojih odluka
- Doživljavate realne pregovore između trgovaca i proizvođača



## Ciljevi radionice:

- Razlikovanje strategija i taktika kroz različite prodajne kanale
- Dubinsko razumevanje pokretača poslovanja trgovinskih partnera
- Sposobnost kreiranja efektivnih strategija za izgradnju brenda
- Ovladavanje lojalnošću kupaca u prodavnici
- Analiza neefikasnosti u lancu snabdevanja i načini za njihovo otklanjanje
- Uvidi u ponašanje potrošača i kupaca
- Metode i alati za povećanje profitabilnosti marketinških i prodajnih aktivnosti



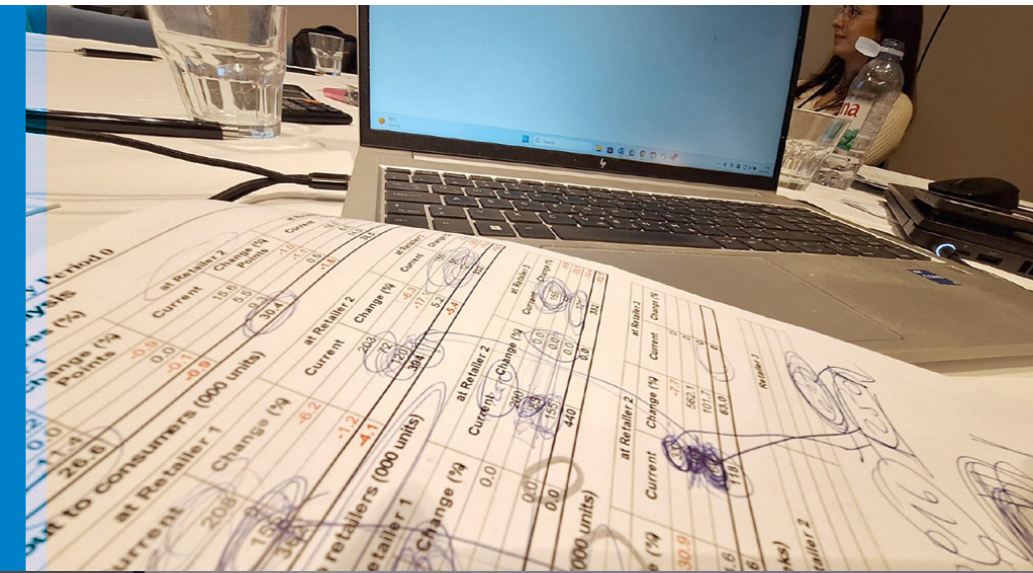
## Koje odluke donosim tokom simulacije?

### RETAILER

Strategija, profitabilnost i P&L	Private label	Zalihe	Nivo usluge u objektima
Planiranje tražnje	Pregovaranje sa dobavljačima	Upravljanje policama	Pricing
Analiza konkurencije	Category management	Promocije	

## Šta je rezultat nakon simulacije?

- Sagledavanje kompanije van funkcionalnih silosa
- Iskustvo sa druge strane stola za pregovaranje
- Korišćenje podataka za isplative odluke i pregovore
- Donošenje win-win strategija sa poslovnim partnerima



### PROIZVODNJA / DISTRIBUCIJA

Strategija, profitabilnost i P&L	Planiranje proizvodnje	Zalihe	Brend strategija
Planiranje tražnje	Pregovaranje sa kupcima	Upravljanje portfoliom proizvoda	R&D, novi brendovi
Analiza konkurencije	Category management	Trade marketing (davanja)	

## Šta sve obuhvataju pregovori?

- Narudžbine i popusti
- Promocije u objektima
- Prostor na policama
- Ulistavanje i asortiman
- Kooperativno oglašavanje
- Pozicije (gondole)
- Valute plaćanja
- Povrat

#### PROIZVODNJA



#### DISTRIBUCIJA



#### RETAIL



#### PROIZVODNJA



#### DISTRIBUCIJA



#### RETAIL



**BIZNIS SIMULACIJA**



---

**BIZNIS SIMULACIJA**  
**VOĐENJE FMCG KOMPANIJE:**  
**PROIZVODNJA, DISTRIBUCIJA, RETAIL**



Ustanička 189, 11050 Beograd  
+381 11 3047 126, +381 63 8500 991  
office@mcb.rs, www.mcb.rs



#mcbbeograd

[www.cfo-kongres.rs](http://www.cfo-kongres.rs)  
[www.sales-kongres.rs](http://www.sales-kongres.rs)  
[www.factory-kongres.rs](http://www.factory-kongres.rs)  
[www.hrm-kongres.rs](http://www.hrm-kongres.rs)  
[www.masterclass.rs](http://www.masterclass.rs)