



CANNED SEA TREASURES

Fayda Sağladığı Alanlar

- İşbirliği kültürü oluşturma
- Karar verme
- Değer yaratma stratejileri geliştirme
- Değer satma stratejileri geliştirme

Canned Sea Treasures

rakiplerinden farklı bir ürüne sahip olmayan firmaların fiyat rekabetine sıkışmış olduğu bir açılış ile başlar. Simülasyon balık konservesi satan ve kendi balıklarını da gemi filoları sayesinde avlayan firmaları konu alır.

Yeterli ARGE yatırımları olmadığı için bu firmalar ürünlerine üst segment müşterilerin alışveriş yaptığı kanallarda satamamaktadırlar. Rekabet ettikleri alt segmentte ise satışlarını arttırmak için fiyat kırmaya ve maliyetlerini azaltmak için de ölçeklerini büyütmeye çalışmaktadırlar. Ancak bu durum aşırı avlanmaya ve balık popülasyonunun azalmasına sebep olacak ve yeterli arzı sağlayamayan firmalar finansal açıdan zor durumda kalacaklardır.



Simülasyon içerisinde bu duruma düşmemek için önce değer yaratmak daha sonra da değer satmak gerçek hayatta olduğu gibi etkili bir çözüm olacaktır. Katılımcılar bunu sağlayabilmek için ise hem ürünlerini daha kaliteli hale getirmek için ARGE yapmanın gerekliliğini hem de bu stratejiyi seçtiklerinde düşük fiyat stratejisinin ARGE maliyetlerinden dolayı karsız olduğunu görecektirler. Stratejiyi başarıyla uygulayabilmek içinse üst segment müşterilerinin ürünlerin kalitesini anlamalarını sağlamak önem kazanacaktır.

