



Propria noastră gelaterie

Descrierea proiectului

În cadrul acestui proiect sunteți managerii Gelateriei **Gelato di Natura** din Piazza San Marco- din Venetia și va trebui să o gestionați cât mai bine. Pentru a face acest lucru aveți deja un set de date colectate anul trecut:

Anexa 1- Cantitatea de înghețată vândută în fiecare zi a anului trecut

Anexa 2 – Cheltuielile lunare de anul trecut

Pentru a deveni manageri veritabili trebuie să realizați împreună sarcinile următoare. Realizați o prezentare în Google Slides cât mai atractivă care să prezinte rezolvarea acestora.

Sarcini de lucru

A. Descoperiți împrejurimile și gelateria voastră

1. Faceți o scurtă prezentare a orașului VENETIA Aceasta poate include informații despre istorie, principalele atracții turistice sau informații inedite. (3-5 slide-uri)
2. Adăgați o captură foto din Google Street View cu gelateria voastră. Realizați un slide care să conțină această fotografie, adresa gelateriei și opțional alte informații legate de gelaterie.
3. Descoperă 3 gelaterii aflate la maxim 3 kilometri distanță față de a voastră. Puneți o captură foto din Google maps cu localizarea acestora. (1 slide)
4. Identificați pe hartă Gelateria *Gelateria Nico* (captură foto). S-a constatat că gelateria voastră are vânzări mai mari decât acestea. Detaliați un motiv pentru care

credeți că se întâmplă acest lucru, deși nu cunoașteți calitatea serviciilor oferite de concurență. (1 slide)

5. Cel mai vândut sortiment de înghețată în gelateria voastră este cel cremino. Care este rețeta acestui sortiment (1 slide) ?

B. Analizați situația de anul trecut

1. Care sunt cele trei luni în care s-a vândut cea mai multă înghețată? Dar cea mai puțină? Câte cupe de înghețată s-au vândut în fiecare dintre aceste luni știind că o cupă cântărește 50 de grame? (2 slide-uri)

* Pentru a calcula totalul lunar folosiți funcția SUM din excel. Adăugați captură foto în prezentare. (Tutorial: <https://www.youtube.com/watch?v=CjHQjyWzWd8>)

2. Știind că prețul mediu de vânzare a unei cupe este de 2,5 euro, care este suma încasată pe înghețată anul trecut? (Total venituri – 1 slide)

3. Care este profitul obținut de gelateria voastră anul trecut? Calculați profitul atât în euro, cât și în lei la cursul BNR din ultima zi a anului trecutcu două zecimale. (1 slide)

4. La finalul anului trebuie să plătiți statului impozit 16% din profit. Ce sumă trebuie plătită? (1 slide)

5. Explicați de ce cheltuielile cu salarii sunt mai mari în lunile Mai, Iunie, Iulie și August? (1 slide)

6. Realizați diagrame cu bare verticale și diagrame plăcintă care să prezinte situația lunară a încasărilor din vânzările de înghețată.

Diagramele trebuie realizate atât electronic (generate din Excel) cât și de mână, pe foaie, cu ajutorul compasului, raportorului, riglei și creionului. Pentru fiecare din variante căutați pe internet indicații despre cum se pot realiza. Încărcați în prezentare capturi foto cu toate diagramele în ambele variante. (3-5 slide-uri)

C. Planuri de viitor

1. Conform unui sondaj realizat printre clienți s-a constatat că 70% dintre aceștia sunt turiști. De ce credeți că se întâmplă acest lucru?

În aceste condiții care dintre următoarele metode de promovare și oferte le considerați cele mai potrivite pentru a atrage clienți? (2 slide-uri)

Metode de promovare	Publicitate online	Panouri publicitare în oraș	Fluturași împărțiți în apropierea gelateriei
---------------------	--------------------	-----------------------------	--

Ce părere aveți de oferta de mai jos?

La 5 înghețate de 3 cupe
primești una gratis*
*într-o săptămână

O considerați potrivită pentru această gelaterie? De ce? Dacă nu, dați exemplu de o ofertă potrivită. (2-3 slide-uri)

2. Conform unei cercetări realizate de o companie care se ocupă cu studiul comportamentului consumatorilor de produse se estimează că în cazul creșterii prețului unei cupe cu 0,5 euro, cantitatea vândută de înghețată ar scădea cu 20%. Calculați și argumentați cum s-ar modifica profitul companiei voastre dacă ați lua o astfel de decizie. (2-3 slide-uri)