

# 最新物流企业沙盘模拟实训报告总结(模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 物流企业沙盘模拟实训报告总结篇一

班 级：14工商管理2班 任 课 教 师：

杨

敏

小组成员：黄莹： 043420140109

朱颢颢：043420140115 何晓霖：043420140105

二〇一七年四月

一、实训时间：2017.3-2017.4

二、实训地点：学院机房101

三、实训角色

我们小组由三人组成，分三个角色，分别为□ceo(总经理)cso  
□营销总监□cfo□财务总监)。

本组成员：黄莹—ceo(总经理) 何晓霖—cso(营销总监) 朱  
颢颢—cfo(财务总监)

#### 四、实训目的：

erp是最前沿的企业管理模式,通过各模板之间数据的相互传递,把对企业的管理上升到系统。学校在我们大三时组织这次模拟实习,是希望通过模拟公司仿真环境,让我们熟悉公司的运作,身临竞争环境,直接参与公司的运作过程和生产流程,模拟生产经营决策,及时处理公司发生的经济业务等。

#### 五、实训过程：

这次实训中主要分为以下几个过程：1。提交广告费，争抢订单。2。根据订单生产和交货。3。生产规模的决策。4。市场拓展和产品研发。5。资金的运作。

1. 提交广告费用，抢订单以及竞拍会。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，总经理根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以营销总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，总经理根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由总经理、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，总经理根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类（超级手工线，自动线，租赁线，柔性线），以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未

来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，国际）和不同的产品p1p2p3p4p5以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款（长贷，短贷）、贴现，保证流动资金的持续。

六、实训心得和体会：为期四周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为辣条，秉着“团结一致，争创佳绩”的经营理验大胆决策和创新。我们公司的领导层有三名高层主要领导人。起先的初始年，在不时求助杨敏老师帮助的情况下，第一年我们主要是决定研发哪种产品以及下原料订单、市场开拓iso资格认证，没有进行贷款，我们的原始资金只有600万，所以在没有贷款的情况下没有购买厂房和设备，最后进入第二年前，投入了本地和区域的广告费用后，开始订单会，得到订单后订单会结束，计算并填好了财务报表开始了第二年的经营。但是在支付完原料入库，行政管理费用等之后资金很快就用光了，第二年我们进行了为期四年的长贷，租赁一个大厂房，以及四条超级手工线，准备生产p2并在交货期到期前提交了两笔订单产品，没有违约情况发生，在下完原料订单和支付一系列财务费用后进入订单会，取得区域和国内的两笔订单，订单以交货期较长的为主，以符合我们现有的设备的生产能力，接下来很快我们组完成了第二年财务报表的平衡。然后第三年的经营开始了，尽管r3r4的原料到货期和超级手工线的生产周期是两个季度，但并不影响我们订单交货的速度，投放广告费用参加订单会。到了第三年，我们决定扩大生产并进行了短贷，但是和预算的不一样，资金依然不足以支撑扩大

生产，导致我们浪费了一个季度。在下一个季度开始之前我们分析了失误的原因和下一步需要改进的地方。但由于我们谨慎决策，一直没有进行过股东注资，特别贷款，第三年结束后开始订单会以及竞拍会取得了订单。第四年开始，我们的小组排名为暂时第6，按时交货后接下来由于需要支付原料入库费用，贴现了已经提交产品但还未到账的的货款，再进行广告费用投放后进入订单会，但接下来由于操作失误仅获得了一笔小额订单，就进入了第5年，第5年由于考虑到只有一笔小额订单，还完了第一笔长贷和短贷后，又贷了第二笔长贷，同时进行扩大生产，生产p2和p5[]遗憾的是所选择的订单到账期较长，在支付完原料入库后将要进入下个季度时候，资金短缺，不得以贴现一些产品，尽管如此我们依然坚挺地度过并且顺利的生产，完工，投广告，进入第六年。最后，虽然我们没有取得好的成绩，但我们还是学到了很多东 西，我们觉得很开心的。

对我们组的评价以及总结：前期我们的职责不够明确，失误较多。后期：我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“团结一致，争创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了

解财务报告的各要素以及制作过程等，了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让客户赚钱等等这些都很重要。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。在这次实训中，我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。通过这次培训，我们在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我们知道了要经营一个企业是多么不容易。

经过了实训操作，对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样

才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我们对自己的表现还不是很满意，不仅因为我们在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，没有拿到更好更符合我们实际生产经营的订单，而且结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得我们的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

## 物流企业沙盘模拟实训报告总结篇二

在进行正式的考试之前，我们进行了为期两个星期的沙盘实训。我在小组中担任财务总监一职。由于初次接触沙盘，我们对此不是太了解，但我们有浓烈的兴趣想要去了解它。首先，我知道作为一名财务人员怎样参与到企业的事务中去，怎样记账，做预算。由于我们组的情况比较复杂，有买厂房，借贷款等。这让我有机会了解到各种情况下该如何记账。另外，我了解到编制财务预算并非财务总监一个人的事，它需要营销总监报告的费用数据，生产总监报告的生产费用数据，再加上我们自己计算财务费用和其他支出的数据，才能把公司经营的好。其次，我了解到资金对于企业的重要性。以前只在书中看到资金对于一个企业对于一个企业的重要，但并没有切身的体会到底有多重要。

第一年我们广告费投了5，由于我们自己没有什么经验，其它组的广告投的都很高。我们没能拿到好的单□p1的产品由余存。本年我们还研发了，进行了iso资格认证。卖了一条手工线，买了一条全自动生产p2□第一年结束时，我们小组得了72分，权益40，。在校个小组中排名还可以。这使我们更加的有信心。

第二年我们决定再买一条全自动生产p2□并且加大对p1的投

入。但是我们好像没有控制好费用，还有长期贷款每年的利息。陷入了危机，无奈之下，只能贴现来维持资金周转。幸好后来经过同心协力，终于使我们有了小小的盈利，我们都很兴奋。

第四年小组基本放弃了p1全力生产p2p3并在亚洲市场和区域市场上占据p3但资金短缺使得我们不能跟得上市场需求的发展。所以我们还是按生产能力适应订单。

第五年小组由于生产方面预测不准确，错失了一张p3的订单，虽然没有损失多少，但是乎没有对其它组做出应有的压力，最终我们完成了生产任务，并拿到了大量的现金。

第六年我们买了生产线和厂房，让我们的资金得到了充分的利用。在沙盘实训中，我担任财务总监。它是一项具有挑战性的角色。想要扮演好它，首先就要有一些关于财务方面的知识。于是我通过上网和其它渠道了解到了它的工作性质。财务总监的工作范围很难明确的界定，它既是ceo的得力助手，在日常业务中与ceo并肩作战，及时监督企业的运作状况，必要时给予企业一个合理的建议。

回想实训过程，从起初的手忙脚乱到后来的独自应付，我深刻地感受到财务总监与企业的相关性，理解到财务数据时对企业运营情况的总结和提炼。从专业角度分析，要想做好一名出色的财务总监，需要有极其扎实的理论知识与储备，对各项数据的分类及汇总极其敏感。做到果断，不犯迷糊不犯错误。毕竟，哪怕一点点的数据计算错误都会对最后的计算结果造成很大的影响。结束了“6”的经营。我们任然觉得意犹未尽，看着桌面上经历了“6”年拼搏之后企业的现状，我们突然有点不舍，也很感激我们能在这次学习的机会。这次实训让我学到了很多。

# 物流企业沙盘模拟实训报告总结篇三

综合楼509室

系统分数：第三年第一季度

（备注：以第三年的分数为准，无分数的写上破产时间。）

班级排名：第五名附实训图表：

一：根据本企业的资金的运作能力制定总体策略，按照市场地位，市场态势，市场需求等条件来分配客户订单，我们以稳中求发展的宗旨，建立办公地，配送点，分析产品的需求量，市场份额，制定产品的价格，作出合理的投标。

二：分析对手的市场走向，投标价格的变动和广告的投向，开发未知市场。建立商品的交易平台，选择合理的促销手段，加强品牌的建设力度，巩固商品的销售渠道，创建多样的销售渠道。

三：积极做好应对市场变化带来的有利和不利影响，调整总体的策略。

1、小组在比赛中的得与失：

得：经过竞赛，沙盘模拟终于结束了，在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的，市场竞争是激烈的，也是不可避免，这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作，同时通过沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由大家来共同完成，另外沙盘实训，概括了一个企业的运营情况，也同样让我看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。失：未能及时发现经营盈利带来的增值税的



问题，导致缴纳增值税的费用不足，说明我们还是不够细心。

2、如果再来一次，你们会做什么调整？：

更加时刻关注在经营的过程中带来的盈利和负债等的款项，细心经营每一步，做好各项的款项的登记和分析，做到稳中发展。

1、小组各成员对于这次合作的其他成员的评价：：能及时分析市场方向，很多我们想不到的细节她都能一一抓住，很细心关注库存，借贷个方面信息，鼓动整个团队积极应战而且执行后很有效果。特别是我们解决错误的时候她总能立刻觉察后帮助我们纠正，在关键时刻绝对是最好的执行者。

在比赛中能够以十分集中精神调动整个团队进行各项工作，也很有魄力，在投放媒体广告时，经常能放眼全场，结合失败的经验，把每一步投资尽力做到最好。虽然在第二年第一季度手误，导致我们下一季度破产，但是在整个过程，她的功劳还是很大的。时刻关注我们企业运营的各种评价和问题，及时给我们提供正确的信息并及时指出并帮我们改正。

他一直保持清醒的头脑，总能冷静思考，及时给我们提供正确的采购信息，帮助企业正常运营。

时刻关心企业的发展，能细心制定，分析商品价格，对企业的数都积极记录下来。具有非常敏锐的市场洞察力，是团队中不可或缺的人才。

2、本组最有贡献成员（两名）：

## **物流企业沙盘模拟实训报告总结篇四**

“天泰”公司是一家制造型企业。在公司创业及开始走向正规阶段，是以包括首席执行官、首席运营官、营销总监、生

产总监、技术总监、采购总监、财务总监及其助理、人力资源总监及其助理，商业间谍十二人为主体的公司。“天泰”公司寓意在“天天向上一路开泰”，旨在用创新的思维去探索，用睿智的眼光去展望公司的未来。总之，我们要精彩的活下去。此外，“天泰”公司的logo标志为两个并肩的t,寓意我们公司的领导层和员工团结合作，携手并肩，排除万难，走向幸福的生活。

我们开始公司制定的总战略是不研发c产品，直接研发r产品，到别人c产品出来的时候我们的r产品随后就出来了，我自己想着可以对他们研发c的公司产生冲击，然而在推演过程中我们才知道r产品并不是c产品的升级品，跟c产品之间并没有竞争关系，所以市场上所有的产品需求都同时增加了，我们公司研发的r产品并没有对c产品的需求产生冲击。再来说我们公司6年的具体情况：

第一年：我们打算投13m的广告抢到本地市场老大，然后把市场老大次年优先选单的特权卖给其他公司，因为我们要第二年准备r产品的生产线，为第三年r产品的推出做准备，结果没有想到还有公司投了15m□我们也就没有抢到市场老大，拿到了一个5个b的订单，因为抢本地市场老大这个目标没有达成，我们就想着改变战略，走勾践策略，因为我们的主打产品是r□第三年突然推出r应该可以扭转局势，所以我们第一年就贷了40m□研发了r□建了一条r的生产线。

第二年：这一年我们想着为第三年做准备，就贷了60m□又修建了2条r的生产线，还买了几个能生产r的原料，因为第二年第二季度r就研发成功了，我们第二年就可以投r的广告了。第二年我们不敢投太多□b投了3m□r投了1m,但是有一个公司他们也投了1mr产品的广告，他们的广告总数比我们多，我们错失了一个5个r的订单，我们b的订单也拿的不是很好，只能卖出3个b□所以第二年我们库存了7个b,5个r□我们的资金全

部压在了库存里面了。这一年，我们还研发了s产品。开拓了亚洲市场。

第三年：我们的状况不是很好，老师就只贷了40m给我们。我们买了原料，投了广告，就没剩多少了，今年我们采用分散式的投广告方法，每个市场都投r的广告和b的广告，最后拿到的订单还不错总销售额有97m□年末还了贷款，还有生产线的维护费，行政管理费等。今年我们还开拓了其他所有市场。因为我们有3条生产r的自动线，所以还有2个r的库存。

第四年：我们满怀信心，贷了60m的贷款。对开发成功的市场都投了r产品和b产品的广告，本地市场还投了r产品的广告，但是我们疏忽了iso认证，最后导致丢了3个r产品的单子，还丢了一个s的单子。而我们的产能却很足，最后积压了8个r□2个s□我们的资金又陷入了瘫痪，不过还好的是我们是第二年办的长贷，第五年才到期，不然我们这一年真的要倒闭了。这一年我们把r的自动线改成了s的自动线。认证了所有iso□

第五年：这一年我们要把库存快点卖出去，我们的s产品也研发成功并且还有一条自动生产线。我们这一年也是分散投广告，最后凭借s产品获得了不错的订单，总销售额127m□今年还了贷款及缴纳了各项费用。我们的资金又所剩无几。这一年老师给我们开会，要我们没获得市场老大的公司要抢一次市场老大。

第六年：我看书本上区域市场的s产品最多，而竞争最小的国际市场却没有s产品，所以我们决定抢区域市场老大，但是我们没有c产品，最后我们还是投了c产品，准备抢到订单卖给其他公司。这一年我们办了60m的贷款，买了原料，广告主要投在区域市场和国际市场。我们顺利拿到两个市场老大，因为国际市场就我们公司开发，所以国际市场我们投1m就能得市场老大，第五年结束后我们就应该想到这个问题的。第6

年的销售额不错，达到178m□

在这六年的推演中，我们公司的状况波折不断，我们感受到了处于波谷时的焦虑与痛苦，也品尝到了绝境重生的喜悦。

在天泰公司，我担任的职位是生产总监助理。负责辅助生产总监完成企业生产运营，包括厂房租用、买进、变卖，生产线构建、改造，生产产品种类选择以及生产过程监控等。在生产总监做出决策的时候，如果有自己的或是不同的观点应该予以提出，而在整个生产过程中也应该明确自己的职责，总监不在时帮助完成该完成的事项。

这是我对自己所担任职位的认识，但是，在整个沙盘演练的过程中，我大部分时间扮演的是一个聆听者，我也有思考，有自己的见解。可能因为性格方面的原因，成为了行动上的矮子。在这里向公司其他成员表示浓浓的歉意。

前阶段运营的时候，我并不怎么清楚市场的行情，比如哪种产品需求大，大部分商家在生产什么，这里我想给ceo的建议是就市场状况开会，让大家清楚一下情况，这样也好就各自的职责做出决策。我担心，是因为自己的不够开朗活跃导致自己对市场行情知悉甚少，便没有向他提出。后来ceo对分工的整顿，使我意识到要在生产方面下功夫了。翻书的时候找到了书里市场预测图表，了解到bcrs各产品在不同年份在各大市场上的大致单价和销量，就销量我算了一下大致的成本和原料，就单价我想算一算利润和以我们现在的能力能生产哪些产品。我便把这个建议告诉了同寝室的生产总监，她向我们的ceo提出来了，更值得高兴的是ceo采用了，也对书上提供的数据做了参考。这里我又看到了一个问题，书上的固然能给我们大致的样本来知晓市场运行趋势，但是记得一次老师不知道是有意为之还是怎么，透露了一些消息，也突然改变了一些做法，于是我觉得实际的还是要跟着变化中的市场走，因为它是不断有规律的运动着而不是想象中静止。市

场也因多变的因素变得复杂，竞争也趋向白热化，这时我认为情报员就该挺身而出了，搜集的情报是否属实及时以及是否能被ceo采纳成了至关重要的问题。

我的这点小成就如果没有ceo采用也是泡影了，这里感谢我们的ceo哦。有一次ceo峰会我参加了，杨老师开会的气氛有点严肃，但我很喜欢，在讲到投广告上，我注意到一个小技巧，假如别人投的是3m的广告，有两次选单机会，那么在众多的两次选单机会中机遇让给了投4m的公司，有人认为多投1m是浪费，其实不然。

虽然自己动手的表现不多，但从中学到的和以前没有思考过如今深入里思考了的还是很多的。

### （一）课堂收获

杨老师的课堂，严谨却不失幽默，也是我们每次位置坐的最前的，听课听的最专注的。老师将ppt与讲述结合起来，这样边听老师讲边看上面的内容，觉得很能调动我们的积极性。

最欣赏的是老师讲的案例，都让人受益匪浅。记忆犹新的有很多，比如苏格拉底教导弟子大麦穗的故事，告诉我们幸福应该是当前，要有准备做出选择，且要珍惜自己拥有的；比如沙漠里寻找水的小甲虫，聪明的运用了当地靠海的优势和自己的甲壳状身体找水喝；比如为了解决匮乏的土地资源，日本穿过大楼的高速公路；还有著名的迪拜旅游世界，让我难以置信人改造自然，改造生活的潜能是多么的巨大。很多这样的创新思维实例，真正的打开了我们的思维，引起了班里的思想风暴，原来我们班还有这么多思想不一般的同学呢。

### （二）实训收获

记得在实验室的第一次课上，我们齐聚在室内靠门位置的大桌旁，认识了那个看起来像小时候玩过的模型般样子的沙盘。

其实不然，通过在教师里杨老师的介绍，它该是一个演示市场上企业激烈竞争的规则战场。

在中国现有的企业中，大多数是安于现状，能平稳活下去不愿折腾的企业，而六个组中的“绿叶公司”便是对中国大多数企业现状的反映。是否可以根据它的运转分析出其中的原因呢，我想是可以的。一来中国人求安的心理因素，是他们容易满足于“温饱”的现状，二来中国人口大国的国情，中国的中小型企业很多，企业之间建立的纽扣关系使得动一发而动全身，另一点是中国高端技术缺乏以及对知识产权的法律不够完善等等，那么怎么在求稳的基础上腾飞就需要在产品研发和市场开拓上下功夫了。

而智尚公司是一个特例了，在他们ceo的总结中，我看出他们有一点做的很突出，就是扎实企业基础，因而中间没有出现巨额的资金周转困难，他们分工明确，每个人把自己的职责演化成了责任。加上他们很好的运用了书上的市场预测，计算出了大致的原料，贷款，这也为他们敢于大刀阔斧的打入市场加大了胜利的砝码。

另外，在企业运行艰难的时候，不能受别人的影响更加沮丧，而应该找出失误的原因，把危害降到最低，并寻找补救措施。可能我不是ceo才能坦然乐观的想到这些。

总的来说，我值得反思的是，我至始至终是个聆听者和思考者，没有具体的动手操作过，应该说这门实际操作的课很是难得，可自己又一次没有好好把握，我希望出社会之后，自己能锻炼一下自己的胆量和合作能力。

说到我们的杨老师，我很喜欢他的授课方式，尤其是他讲课非常风趣，时不时引起课堂上愉快的欢笑声，这样增加了课程的趣味，也提高了我们听课的注意力，使我们有动力去积极思考。我希望老师把这一点继续发扬光大。

时间匆匆如流水，转眼间，一起上过的课成了回味的记忆。在这期间，我们有太多的感慨。同时我会更加珍惜与老师同学一起度过的时光，毕业之后，这些将是宝贵的经历，值得去收藏，去留恋。

## 物流企业沙盘模拟实训报告总结篇五

基于erp沙盘模式的《基础会计》实训教学论文04-15这次漂亮的小编为您带来了企业erp沙盘模拟综合实训报告优秀4篇，在大家参照的同时，也可以分享一下本站给您最好的朋友。

实习时间：20\_\_年6月14日

实习地点□erp实验室

实习组人员□\_\_ceo\_\_生产总监\_\_采购总监\_\_销售总监\_\_财务总监\_\_

实习设备□erp实验设备工具□erp沙盘模拟对抗学员手册

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷，虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。

筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。



最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域、国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3，以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结：

对于这次的实习，erp系统给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的方向，并学以致用！

团队介绍

本次实习，主要是以分组来完成，因为erp本身就是一个团队运营的结果，erp沙盘模拟实训报告。但是，分组的数目也不宜过多。在我们一组主要有十五个人组成，包括：

ceo \_\_\_\_\_

采购总监： \_\_\_\_\_

采购总监助理： \_\_\_\_\_、 \_\_\_\_\_

运营总监： \_\_\_\_\_

运营总监助理： \_\_\_\_\_、 \_\_\_\_\_

营销总监： \_\_\_\_\_

营销总监助理： \_\_\_\_\_、 \_\_\_\_\_

财务总监：

财务总监助理： \_\_\_\_\_、 \_\_\_\_\_

间谍： \_\_\_\_\_、 \_\_\_\_\_

而我主要担任的职务主要是间谍工作，但是在工作期间，间谍的职务让我感觉到和营销总监的接触颇多，当然也可以说是一个营销助理。对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实习过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的！营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人瞩目的效果，并以此达到预期效果！所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持接触，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行；还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行；还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行；还

有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏！其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为泡面，这可算是一方面；还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自的角色和指责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

在erp沙盘模拟实训中，我们本组成员把团结看的比较中，我们各自发挥各自优势，一心一意求得稳步发展，保证稳打、稳扎、稳拿的心态认真面对，切实履行好自己的职责。在实习中我们原则上没有抱怨，只有责任；没有级别之分，只有管理和决策之别；没有多余言辞，只有心与心的信任！

所担任职位在模拟企业运营过程中的重要性分析（职责与能力）

我在模拟企业运营过程中主要担任的角色是间谍工作，在上面我说到，其实他是和营销总监有直接的联系，说是间谍不如说是营销助理！

职责

- 1、及时了解和分析市场状况及产品走向（以保证市场定位、产品投入和广告费的多少确保“投有所指”）。
- 2、了解竞争者发展状况，保证营销总监投取广告提供竞争者信息。
- 3、参与营销战略，在得到其他竞争者的前提下，确定及保证战略的有效实施。

4、进行市场分析，提供表格数据信息，以供营销总监做出决策！

## 能力

1、我在间谍职务上，可以充分发挥自己的信息优势，我有较好的人际关系，可以和其他人打出那个一片。

2、能够统筹全局，有长远眼光，可以保证企业长远发展。

3、我有交强的影响力，可以保证企业没有纠纷，保证团结发展。

4、有很好的分析能力，可以根据企业的运营状况和竞争者的有效信息做出决策。

在模拟企业运营中，所担任职务的成功之处与失败之处分析；

有时候自己总以为可以依据事情的现实状况很好的去决绝，以至于让每个都满意，可在erp沙盘模拟实训中让我感觉到事情并不是我想象的那么简单，有些事情做的时候总是在自己意料之外。

比如在实习期间，自己本可以做的很好，但是由于自己本身所带有的坏习惯致使企业蒙受损失，我认为这是的不改，因为自己知道，有很多地方完全可以克制，但是我发现做什么一旦融入，你的好的或者不好的都可以体现出来。在我看来，做事能够融入是好事，能融入但不可以克制，我想这才是的不改。

## 成功之处

1、能够很好的利用人际关系，掌握其他竞争者有效信息。

- 2、能够根据现实情况，及时做好处理及调节好人际关系，
- 3、能很好的做出市场预测，以至于保证企业的盈利化。
- 4、能够启发本组成员团结意识和协作意识，从而保证生产、研发等顺利进行。

### 失败之处

- 1没有很好的去配合团体工作，对一些同学的做法感到不满或者说看不惯，致使生产停止，浪费大量的时间。
- 2、没解决好管理职务问题，以至于自己充当了决策者。
- 3、有时候做事马虎，以以至于是决策者错误，导致错误决定。
- 4、没有很好的去遵循规则，以至于使企业蒙受损失。

### swot方法对所在模拟企业进行分析

其实在我们用erp系统模拟企业后，是我深深的感受到，做什么事到需要一个机遇，比如说在企业模拟选单的时候，一个订单可以使自己的企业实现预期并超过预期，从而达到利益化；但是一个订单如果选错，那后果将不可设想！在我们生活中，我们其实也需要机遇，需要分析自己的优势、劣势和面临的挑战。在我们做企业模拟同时也是如此！

### 优势、劣势、机遇、挑战

我们一组都能够做到尽心尽责，团结一心我认为这才是的优势。

我们每个人都是按照自己的特长选择职位，发挥了自己的长处。

我们能够制定出一个计划来实施，确定目标，并能够很好的完成。

资金完全买足生产。

不能很好根据要求去做，计算速度和正确率效率不高。

有时候不能做出正确的决策和长远发展。

组织能力较差，并且缺乏专业技能，对于erp系统缺少认识。

盲目生产，缺少创新。

还贷付息能力较大。

我们组一般比较重视投广告、选单、和确定市场投放方面。

尽量争取市场老大位置，以最少的广告费，换取的订单量。

指导老师的提醒。

在我们本组中，因为我们组的同学对erp系统的专业技能相对较弱。

其他组的发展能力和团体意识比较强，我们的竞争力相对较弱。

对于产品的研发和产品的生产缺少系统的认识。

还贷付息能力大小，直接决定着我们企业的成败。

波士顿矩阵对企业所生产产品定位及发展进行分析

经过erp沙盘模拟实训之后，我不仅对erp系统有了一个全新的认识，也对一个公司的流程有了全新的了解。在我看来，

公司的成败不在于人事关系，而在于你对市场和产品的定位，投放广告的多少，有直接的联系。只要市场占有率高，业务增长低，占取市场老大的机遇多就有机会使自己的企业壮大并得到稳步发展。以最少的资金获取的市场和利润，我认为这是每个企业的生存法则！

对于我们组来说，前三年基本属于“幼童”类型，当时由于资金的困乏，市场份额较小，需要借助贷款来实现转型，只有这样我们才能提高市场的份额，投入较高的广告费，吸取订单，以此扩大销售来转变生产类型！由于我利用贷款，资金流入相对较多，在加上我们有足够的广告费和生产能力，所以拿的订单也相对较多，为了提高我们的市场占有率和业务增长率，我们把战略放在了投放广告上边，争取市场老大位置，在第四年和第五年我们成功的完成了转型，由“幼童”转变成了“明星”。因为两年的积累我们占有较高的市场份额，业务的增长率也相对降低，在第六年的时间里，我们又一次的得到了成功的转型，由“明星”转变“金牛”。当然，六年的经营，也不是一帆风顺的，他花去了我们的大量的时间和精力来完成，六年后让我知道了erp是一种理念，也是一种思想。

对所在模拟企业的整体经营进行总体评价，并提出改进措施

### 总体评价与改进措施

经过六年的不懈努力，我们一组用自己的付出换来了相应的回报。在这六年的经营中，我们都曾笑过，也曾为此苦恼过，不管怎么样我们一路走过来了，我们凭的不是个人的优越，而是凭的我们集体力量，为此我感到欣慰！

在期间，我们真正有的其实只是一个赤裸裸的外壳，我在想如果运营第七年、第八年那有一个什么样结果，在我个人看来这并不乐观。所以我们欠缺不是最为基本的基础技能，而是一个实实在在的战略眼光，为满足长远发展的一长远计划。

当然，这可能使我们这一年代的大学生所固有的，对于这次的实习来说，我们虽然有了一定的基础技能和理论知识，但是如果真的我们在一家真正的公司上班，那么我们还能怎么做呢！

经过这次实习，我们的成绩是值得我们去欣慰的；我们的团结精神也是值得我们去注意的！

我们必须改变我们的一个战略眼光，不管做erp还是其他都要有一个长远的计划。

不管做什么事，都必须有条有序，很好的去组织协调，以保证工作顺利进行。

在模拟期间，我们不能以德报怨，我认为对待什么都要有一种平和的态度来面对，很好的去对待工作和同事。

在做事之前，我们必须提前了解有关资料，以保证事情的顺利进行。

理论的应用，经验的借鉴，我们不能老是局限于个人观点，学以致用我个人认为更重要。

创新在期间我想也尤为重要！

经过两次的实习总结，让我确实感受到了erp是一种思想、是一种理念！

短短一周的erp实训结束了，在这五天的实训里我们要模拟一个生产企业的运营，经过这次的实训我收获了很多。我发现一个公司如果要很好的经营，各部门之间的沟通和对公司未来一年的各个环节的预测很重要。我直接或间接的参与了整个公司的运作，比如：分析市场制定战略、营销策略、组织生产、财务管理等一系列的活动。在这其中学到了很多书本



知识没有的知识，开阔了眼界，也让我懂得经营一个企业也是很不容易的，并对自己在参加工作之前对于一个公司的运营有所了解，对自己以后工作实习有很大的帮助。

首先，老师把我们分成了六个小组，组成了六个公司，而我所在的公司是d公司。老师还给我们讲解了运营规则，还带领我们模拟了一年的运行。接着我们各小组按照老师的安排，开始讨论各成员在公司要模拟的职位。经过讨论后，我们按照各自意愿安排了职位，我担任的是生产总监。主要负责公司的产品生产、产品研发、以及厂房里的一些转产、生产线等等事情。然后就生产线的就总生产能力同销售总监交流，以便拿到适合企业生产的更好的单，还要就生产所需要的费用和财务总监沟通，报告我需要的费用情况，还要就产品的所需生产数量和采购总监沟通，以便采购总监做好购买材料的工作。经过一周的实训，我发现生产总监一定要做好对产品的产量预测，这样才能保证公司的良好运作。

通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，作为一个企业的，要顾大局，树立整体观念，准确了解市场的变化，争取的市场份额，还要加强专业知识的学习，提高自己的业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。这次实习，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

1、进行有效的市场调研，对市场进行分析，做出正确的决策

知己知彼百战不殆，市场是千变万化的，在企业经营过程中，可能会遇到各种风险，因此只有进行市场调查，对市场数据信息有充分的了解并加以分析和判断，才能做出正确的市场战略计划。

2、形成了一支优秀团结的管理团队

在erp沙盘模拟对抗中，我们会充分感受到团队协作精神的重要性，每个企业要做大做强，不是靠某一个人的努力，而是依靠团队的力量，依靠集体的智慧，任何一个成果的取得都是集体智慧的结晶。

### 3□

#### 提高了思考问题的严密性

在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润化，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，流动资金是否充足，另外还要考虑是否有足够的人员进行生产等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

#### 4、通过实际的生产和动手操作，锻炼了自己、提高了能力和思考问题的严密性

在做每一笔业务的时候，我们都进行了认真的分析和讨论，为实现公司盈利，我们首先考虑是否有能力完成市场订单，是否有能力完成认证研发产品，流动资金是否充足，是否进行贷款等等，在做生产计划的时候，不仅要考虑到自己，而且还要顾及到其他各个部门在做计划时所遇到的困难，这就要求我们树立全局观念，全面仔细的考虑问题，这些都需要正确的决策和严密的思考。事实证明我们的决策是正确的，在后几年的生产中，我们渐渐实现了盈利，我们的各个想法在这上面也得到了实践了有效的锻炼。

虽然在这次实训的运作中我们公司在第四年的时候破产了，但是我们并没有气馁，我们还是一直在坚持，坚持着第五年的运作，希望能够挽回一点点公司的亏损，并且我们也开始

看见了转机。尽管我们公司没有很成功的运营，但是我认为因为公司破产我们学到了更多，因为我们会发现很多公司运营的漏洞，这是运营的很好的公司所没有发现的小细节，也能发现我们经常在那里出现纰漏。我觉得只有失败过才能更好的成功，因为在失败的过程中我们学到的更多。模拟实训虽然已经结束了，留给我们思考的问题还有很多，在今后的学习与工作中，要汲取本次实训获得的宝贵经验，不断丰富和完善自己理论知识的同时，更多地参与实践，走好人生的营销之路！在市场的残酷与企业的经营风险面前，是轻言放弃还是坚持到底，这不仅是一个企业可能面临的问题，更是人生中会不断出现的抉择问题。

维持三天的erp沙盘模拟实训结束了，虽然这一次的实训时间很短暂，但是我收获很多，感悟颇深。erp沙盘模拟实训可以说是一个锻炼我们实践能力、创新能力、责任心、激发潜能的一个实战操作项目。

erp也就是企业资源计划，显而易见，资源计划就是我们实训的重点。老师将我们分为六组，我们是第一组，由六个成员组成。首先，老师为我们讲解了整个企业沙盘模拟的过程，需要的角色以及各个角色的工作职责。紧接着我们进行了角色安排，主要有ceo、营销总监、财务总监、生产总监、采购总监等几个角色。而我担任了生产总监这一职位。

我的工作内容主要是协助ceo进行厂房、生产线的购置；安排生产计划，确定各种产品的生产能力；组织生产；年终资产清算，计提折旧，计算生产线净值等。同时，我需要和采购总监进行配合，订单该下多少主要看生产多少产品。再者，我还需要积极配合营销总监。营销总监负责的是市场预测，需要研发、生产哪些产品，需要开拓哪些市场，这对企业来说至关重要，对我的工作也有一定的指导。

在熟知了角色的职责及游戏规则后，我们小组进行了深入的

探讨。要想获得成功，必须要有充足的准备。我们需要考虑的事情有很多，比如ceo要规划经营的六年中，每一年的工作计划。因为我们不能只把眼光放在短期的利益上，而是要考虑长远的发展。与此同时，营销经理要去分析市场的需求、前景，研发产品、开拓市场；生产总监要去计划着生产那些产品，怎样生产，才能使企业以较低的成本去获得更高的利润；采购总监要去思考该怎样下订单采购原材料，才能既完成需求量，又不会有太大的库存量；而财务总监则掌握了企业的命脉。因此我们就这一问题进行了一节课的深究。

在整个实训过程中，我的感悟有这六个方面。

第一，市场调研。我们需要研究各个市场的需求以及各产品发展的趋势，才能使我们的产品适应市场需求，达到供求关系的平衡。市场分析对企业能否盈利关系重大。

第二，生产线的布置非常重要。我们在布置生产线时，需要考虑不同生产线的购买金额、建好的时间以及产能。我们在第一年就布置了四条全自动生产线。虽然我们清楚全自动建好的时间要比半自动，手工来得长，但是全自动的生产周期短，建好以后我们的生产能力就会比布置手工线的来得快，从而产品完工入库的周期就短。只要我们争取足够的订单，利润也就跟着上来了。

第三，采购订单要下好。我们知道生产p2的原材料是r2和r3，而r3从下订单到入库需要两个周期，这也就需要采购总监去计算下订单的数量能否赶得上生产的进度。我们在经营的前期中，没有重视到这一点，由于原材料在途导致原材料不足，不能满足生产，因此出现了生产线闲置期。也使得我们没能在约定期限内完成订单。不仅没有达到预期的计划，而且还要交付违约金，得不偿失。

第四，新产品的研发、iso认证、其他区域开发。这是我们在这一次实训中的不足之处。我们的原计划当中只生产p1、p2、

没有认识到p3□p4在经营后期的市场，因而在后期我们争取到的订单也只能是p1□p2□同样的□iso认证与开拓其他市场上也犯了相同的错误。

第五，资金问题。股东给予我们的创业资金有七千万。我们还需要申请贷款才能够更好地经营。由于在贷款上缺乏前瞻性，而订单的账期又很长，导致我们在经营的后几年中，出现了需要贴现才能保证有足够的流动资金继续经营的情况。

第六，广告投入。这也是各企业非常关心的一个问题。因为它直接关系到第二年的订单。我们组还算比较成功，有了争取订单的优先权，我们才能接到比较好的订单。

这一次的实训，虽然最后我们以失败告终。可是我觉得正是这失败才让我对erp沙盘模拟实训有了更深的思考。我们有着该有的热情，我们有着该有的团队精神，我们积极地投入到这一次的实训当中，认真对待这个过程，在我看来是比成功更加重要的。互动性地学习更能够激发我们的潜能，我觉得这对于我们工商管理系的学生们，有着重要意义。在此，也感谢老师耐心地指导，使我们更好地了解这个实训的过程、目的和意义。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2());