

2023年新商战沙盘实训经营计划书 ERP 沙盘模拟实训总结报告(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

新商战沙盘实训经营计划书篇一

20xx.5.31-20xx.6.10

学院机房4409 南京化工职业技术学院

我们小组由四人组成，分四个角色，分别为ceo(总经理) coo(运营总监) cso(营销总监) cfo(财务总监)。

本组成员：王雪曼ceo(总经理) 顾津铭coo(运营总监) 邹良丹cso(营销总监) 铁昌为cfo(财务总监)

本人角色分配：营销总监cso

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。学校在我们大二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。我在实训模拟中担任cso的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

在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。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，运营总监根据生产线的数量，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，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监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。这个步骤主要是由运营总监、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，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，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，世界)和不同的产品(p1□p2□p3□p4)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、高利贷，保证流动资金的持续。

为期两周的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。

新商战沙盘实训经营计划书篇二

实习类别_____

学

院_____

专

业_____

班

级_____

姓名、学号_____、_____

指导教师_____

实习单位名称 _____ 地

点 _____

实习日期自

****年**月**日至

****年**月**日止

沙盘模拟实训报告

二、实训心得.....

错误！未定义书签。

一、实训过程

第一年是每个公司的建设年，每个公司拥有600万元的启动资金，为了更快的在前期完成资金的原始积累，我们小组决定大力投入资金建设生产线，我们组购入一个大厂房，并且建设了四条生产线，分别是两条自动线与两条柔性线，两条自动线生产p1，一条柔性线生产p1，另一条生产p4，所以我们组开发了p1与p4，并且第一年开发了所有市场，研发了iso9000认证。在广告投入方面，我们小组分析了生产线的预计产出，决定投本地市场的p1产品与本地市场的p4产品，总计35w，显而易见我们在第一年必须要贷款才能完成投入，所以我们分四次借入短期贷款，分别是309w，209w，209w，209w，在后六年的实践中，我们发现第一年的借款金额有很大的决策失误，因为借入了过多短期贷款，导致我们所有者权益变少，从而无法借入足够的长期贷款来进行偿还短期贷款，导致我们小组最后的资金链断裂。

到了第二年，由于所有者权益的下降，我们小组只能贷到为期五年的264万元的长期贷款。第二年我们还要对两条柔性线进行一个季度的投入才能建成，并且将所有生产线投入生产，这样才能完成我们在这年拿到的p1与p4订单，分别是6个p1与2个p4，但是由于每个季度的短期贷款产生的债务，我们公司面临这一个巨大的问题，那就是现金流的断裂，情况严重到我们组生产的资金都拿不出来，以至于我们决定只完成一

个p1的订单，违约一个p4的订单，然后通过将应收账款进行贴现处理来获得资金偿还债务与每年的管理费和维护费用。从这一年开始，我们公司进入了凛冬时代，艰难的处境是我们公司随时面临这破产的危机。第二年我们公司只开拓了国内市场，研发iso9000投入了10w元的p4产品的广告费。由于之前的决策失误我们支付了39w的贴息费用与51w的违约金。

第三年的一个好消息是我们拿到了一个竞单，但是我们已经偿还不起每个季度初的短期贷款的本息了，所以从第三年第一季度开始，我们公司的资金链已经断裂了，于是第三年老师给我们追加了800w资本金，分别是第一季度的600w与第三季度的200w有了这笔投资，我们公司总算可以正常的运营了，我们开始正常生产p1与p4

到了第四年，因为所有者权益的增加，我们借入600w长贷用于扩大生产规模，我们又租了一个大厂房，并且购入四条生产线，分别是两条自动线与两条柔性线。经过我们的讨论，我们小组决定只生产p4产品，将p4产业做大做强。到底2季度，我们贴现出了500w的应收账款，用于还短期贷款与生产线的建设。第三季度我们又贴现405w应收账款用于同样的事情，导致我们支付了贴息总共91w在拥有了大量资金后，我们开始开拓国际与亚洲市场，并研发iso14000认证。第四年底，我们为了拿到更多的p4订单，于是在本地、区域、国内三个市场每个投入12w的p4产品广告费。

第五年继续正常生产与完成订单，我们已经有足够的钱交利息与租金了，所以我们在第五年完成的三个p4订单，应收账款都不贴现。我们投入了50w元的广告费，为了使我们能抢到足够的p4订单。我们在第五年还抢到一个竞单，能使我们公司能获得更大的利润。第五年结束，我们的所有者权益已经达到了559w元。

第六年是最后一年，我们组观察了一下还剩下4个p4产品在库中，还有原材料的运输状况，于是我们就只采购正好的能完成订单的原材料。我们将所有原材料进行生产，完成了4个订单，分别是3个p4□3个p4□1个p4□2个p4□完成订单后，我们支付了管理费、租金、维护费用、各种贷款的利息。最终我们在第六年的所有者权益达到了590w元。最终我们公司还是在有追加资本的情况下存活了下来。

新商战沙盘实训经营计划书篇三

——学习王军恒沙盘模拟课程感想

等。

企业名称：融众国际集团

担任职务□ ceo

为期两天的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。我们公司的名称为融众国际集团，秉着“科技引领，思行合一”的经营理念大胆决策与创新。企业口号为“齐心协力，争创佳绩”。我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的总裁□ceo□□曾璐伟担任营销总监□coo□□何润文担任生产总监□cmo□□王珏和丁楠担任财务总监□cfo□□其中王珏负责出纳，丁楠负责会计职务，杨泽涵担任公司的研发总监兼企划部情报分析员。

起先的初始年在沙盘师王军恒老师的带领下，前两个季度我们主要是熟悉市场规则与经营流程，后两个季度由ceo带领队

员按流程操作。我的职责从此开始，在经过了两个季度的谨慎的试探性的经营，我们完成了季度的经营任务。然后我就开始做财务报表，很快我们组以第一的速度完成的财务报表的平衡，当我送给老师时，我很激动很愉悦，因为这是我第一次在实务中计算报表。经管老师的合格审查，我们组获得老师奖励的100万。

然后第一年的经营开始了，首先为难我们的就是年初广告费投入的决策。我和营销总监仔细分析了市场前景预测之后填好了广告费投入表。拿到订单以后就独立的开始经营。顺利的生产，完工，交订单，第一年很平淡。在年末，我提出了长贷计划，小组一直同意，然后贷款1个亿。可最大的失误就是我没有利用这些钱去购买厂房，生产线固定资产，而放在那儿，白白的交了10m的利息。从而导致一年末所有者权益急剧下降，排在倒数第二。

晚上回来我久久的睡不着，想着这次的失误，想这该怎么弥补。第二天早上我6点醒来还是想着公司的经营，睡不着，索性就起来写了一篇第一年经营小结。然后在第二年开始之前我分析了我们失误的原因和下一步需要改进的地方。由于我们谨慎决策，连续获得了很好的成绩，第二年我们净利润为0（其他小组均为负值），在小组排名第一，以后几年均盈利，所有者权益一直上升，在小组中连续三年排第一。但是第五年和第六年广告投入不合理，订单不够，最终以176m的所有者权益排名第三。到最后我们的产能很大，有三个厂房，8条生产线，主打的是crystal和ruby产品，并且第一个完成了长贷的还款。

我们组面对这个结果不满意，但是对我们的经营业绩都相当欣赏。我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：

- 1、. 由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。

2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。

3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。

4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。

5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。

6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场 and sapphire 产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文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。做研发和企划的杨泽涵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“齐心协力，共创佳绩”，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！

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。

新商战沙盘实训经营计划书篇四

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个

模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过

程;是一个把知道的变成做到的过;是一个团队一起做到的过程;也是大家互相了解的过程;是发现员工潜能的好机会,是一个优秀员工展示的过程;是自己做案例,自己案例教育自己,互动学习提高的过程。

最后,我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评,2天的受训时间很短,但受益匪浅!谢谢大家!

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营,我真的明白了许许多多。不夸张地说,这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课,我深深的体会到一个企业团结合作,冷静沉着是多么的重要了。试想,如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话,最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说,单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍,我清楚的了解到,其他公司相对于我们公司差的真的好多,截止到第四年年底,其他五家公司没有一家研发出p4产品的,亚洲市场开发出来的也只有两家,国际市场仍是仅有我们一家iso14000资格在第四年也只有我们公司有,其他公司快一点的,在第五年里也打不开国际市场,因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说,如果我们公司有足够的资金的话,我们的战绩一定会改写。不过,可惜的是啊,到第四年我们公司就举步维艰了,借了40000000万高利贷不说,抢来的订单数量也是少之又少。当然,这跟我们没钱打广告有直接关系,如此恶性循环,使我们公司每走一步都难上加难。说真的,我们真的很后悔没有听老师的建议,我们当时只看到了眼前的利益,没有高价买其他公司卖给我们的产品,也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下落的那么快。现在说什么都晚了,到第六年,我们公司连剩的订单都没捡到,天不助我们啊,我们只能无奈的宣告破产了。

说真的,在宣告破产的时候,我们都很不甘心,多希望再从

来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再重来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，环宇集团的商业间谍——鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自己“创建”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的角色是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们现在所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相

对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的情况下，又要考虑账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个角色时的心得：

- 1、作为一个集体，团队一定要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一直都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一起为我们的企业设谋划策，积极应战。

- 2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后

要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的情况下，大多数企业都投入了大量的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到一定程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的情况下，投资新生产线，研发产品等，由于不同设备、产品的投资期限不同，因而需要准确安排各项目的投资时间和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的情况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要加工费，企业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分

注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订单的时间安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共提供了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需考虑开发后四个市场；另外，实验中还需我们选择投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3□p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的考虑是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项开发时间的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时间分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一直专供本地市场，其后在第三年开始，我们就可以根据市场需求，在开发的市场中进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是考虑到两项资格认证所需投资时间分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就可以顺应市场的需求下选择订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的□cfo需要从整个企业的角度考虑问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要考虑申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

通过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营情况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

新商战沙盘实训经营计划书篇五

我们是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，两周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。

不管是在实训过程中还是实训结束，我都深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。不管你是企业的总裁还是财务总监、采购总监、营销总监、生产总监，每一步的决策和计划都要全方面的考虑，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做的后果只会使企业陷入困境甚至破产。在做每一个决定的时候，我们要全方面的进行详细的分析与计算，任何一个细节没有考虑周全就可能导致全局的困境。对于我们这些还没有走出校园的人来说，的确是一件充满挑战和困难的事情。开始的时候，每个人都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产，正式上机操作的时候又是困难重重，由于经营规则理解的不透彻，很多时候会出现错误，到后来，每一步的操作都要确认好几遍才放心。实践和理论相差还是很大的，我们这些习惯啃书本的学生要想适应社会还需要更多的磨练与实践。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。

有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有开

发市场就不可能拿到订单。总的来说，第一次的上机是惨不忍睹的结局，但是我们从其中明白了很多步骤的操作规定，这也为我们接下来的训练带来了不小的帮助，在以后的几天中有的组出现了我们第一天的情况，可是正式经营已经开始了，他们只能自认倒霉了。

在第二次上机前，我们有一天的时间讨论策略，由于有了第一天上机时的经验，我们对接下来的经营制定了详细的计划。我们小组的成员聚在一起，商讨贷款的额度，生产线的建设，产品的开发与市场的开拓，每一项的工作被我们具体的分析到位，并列出了前两年的经营表格，清晰的表明在每一季度需要干的事情。第二次上机的时候，由于我们的事先准备，我们很快就完成了第一年的经营，沾沾自喜的我们马上被一个残酷的事实击倒了，由于我们的权益只剩下29m□我们在第二年中将无法得到长期贷款和短期贷款。我们开始精打细算，试图从每一个步骤省下钱来，在第二年的经营中，我们拼尽全力，不惜放弃一些产品的开发，放弃更多的利益实施应收账款的贴现。在这个时候，很多的组都出现了更为严重的事情，权益为0，面临破产，在不得已的情况下，老师给每一个小组追加了资金，才使很多组不至于破产。在我们战战兢兢的经营完第二年的时候，我们惊奇的发现，即使老师不给我们追加资金，我们还是能继续经营的，而且第三年我们还有更多的应收账款可以到帐，这师我们着实高兴了一回。

在接下来的经营中，我们同样遇到了很多的情况，但总的来说，我们小组的情况还算不错，虽然老师一再追加资金才使我们生存下来，但是我们小组还是以200多分的成绩位列第一。其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，也许你很聪明，也许你很有能力，但是在面对残酷的市场竞争时，一个人的力量是绝对不够的，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的学分而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件的支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。