

最新企业沙盘经营模拟实训报告 企业ERP沙盘模拟综合实训报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业沙盘经营模拟实训报告篇一

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，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

署目的效果，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础的基础技能，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，以保证工作进行顺利。

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());

企业沙盘经营模拟实训报告篇二

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，对企业的数数据都积极记录下来。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）：

企业沙盘经营模拟实训报告篇三

一、实习小组成员

组别：第13组

角色

姓名

班级

学号

ceo

韦编辽

会134

财务总监

邓道

会134

130995

财务总监

李宇婷

会134

130993

财务总监

周思琪

会132

131133

销售与市场

总监

宋冰

会134

130947

生产总监

翟艺婷

会134

130994

采购总监

孙嘉璘

会134

131001

研发总监

杜璇

会134

131005

信息总监

石超

会134

130988

二、第13组模拟经营决策的总体思路

在首轮刚开始时，我们还不太了解规则，所以在第一轮时只有粗略定制了前几年的经营计划，其中包括：根据初始年的状态计算所需要的流动资金，通过短期借款来支持公司的资金运转，然后购买适量的原材料，开拓市场和生产产品。

到了第二轮，我们吸取了前一轮的经验，全组成员都奔着第一的目标前进。

第一年：经过与组员的讨论，前阶段主导b□c产品，可以盈利较多。后期b产品在本地市场的需求量和价格都不高，在国际市场中虽然需求量高，但是价格不高，利润非常小，而c产品在本地市场有较好的前景□r产品在国际市场的需求量及价格都较高。在与销售总监以及其他总监考量讨论后，决定第一年主打b产品，后期主导c□r产品。然后c产品是b产品的技术改进版，技术优势会带来一定的增长，所以我们先研发一年，等第二年再生产。同时要研发r产品，它的研发周期较长，第三年才能生产。在生产策略上我们决定第一年将租下中厂房，建设两条全自动线，为第二年c产品的生产做准备，一条柔性线根据实情调度生产。因为国际市场的开拓需要四年的时间，所以在第一年就要进行国际市场的开拓投资。

第二年：主要生产c产品，将一条手工线换为全自动线，并空

出一条手工生产线，将之改造为全自动线用于生产c产品，满足新引进的订单需求。倘若资金周转不过来，可以考虑借长期贷款80m以弥补资金不足。然后主力研发r产品同时研发s产品，继续开拓市场，因为第三年我们要拿下大量r订单，为实现我们的盈利打下更加牢固的基础。

第三年：继续保持生产线以及产品、国际市场开发的投入，主打c产品和r产品，研发s产品，并将最后一条手工线换成全自动线，并开发国际市场。此时，我们用半自动线生产b产品，两条全自动线生产r产品，中厂房里一条线生产s产品，其余的生产c产品。

第四年：逐渐放弃b和c产品利润较少，仅用两条生产线生产，后期适当放弃。然后在第四年中s产品研发成功，国内已开放，让c和r产品守国内市场，大批订货，实现一定的销售量以增加现金流量。在选订单时选第四期交货，应付账款到账周期较短的订单，并视情况考虑拉盟友一起瓜分市场。

第五年：以s产品进军国际市场，同时响应游戏规则，尽可能增加综合发展潜力系数，然后要还长期贷款并支付利息，把产品集中在两个区域。

三、企业模拟经营的主要内容分析

第一轮

第一年：第一次经营公司难免会有一些战略决策上的失误。首先出现的难题就是，因为刚刚接触系统，对系统操作不了解的原因，我们错过了年初的长期贷款的机会。一开始公司拥有的资金是40m在多方面的考虑及讨论后，决定采用短期贷款的方式增加公司的流动资金，避免高额利息。我们计划在第一年第一季进行短期贷款40m考虑到铺设多条生产线可以保证一定的生产量，所以租用了中厂房。但担心流动资金

不足，所以先建两条自动线分别生产b□c产品，以获利较多，于是决定研发产品□b□c□开拓本地市场，投资iso9000□这样在第一年内就可以取得b□c产品的生产资格，完成本地市场的开拓，生产线也可以投入生产。

第二年：第二年年初，我们并没有在广告投放上投入过多的资金，只要保证不是最后选单就可以，所以在本地市场的b□c各投入2m□于是接下了两个订单并及时交货。应收账款总额为25m□会在第三年入账。年初需连本带息的还清第一年的短期贷款42m□然后会出现流动资金不足，所以申请了3年的长期贷款80m□每年利息8m□为了在第三年有足够的产品销售，增加收入，在资金足够的情况下，新建了2条自动线并且开拓了区域市场。

第三年：第三年年初就遇到了棘手的问题——资金不足。前期的预算没有做好导致到了第三年年初时，公司的库存现金仅为3m□然而应收账款还未进账，如不进行贷款，没有现金可以购进原材料以及进行产品的生产，那么生产线必须停产一个季度。于是决定再进行长期贷款30m□年限是4年。到最后老师告诉我们明天开始新一轮，所以第一轮模拟结束。

第二轮：

第一年：吸取第一轮的经验，这次在一开始的时候，我们进行了前两年的预算，考虑了产品的研发，市场种类的开发等。在第一年年初我们仅拥有一个大厂房，三条手工线和一条半自动线。然后我们租用的是中产房，先购进两条全自动线，然后也研制产品为c产品和r产品。前阶段主导b□c产品，所以在第一年我们主要生产b产品，同时我们在研发新产品、采购原材料、开拓市场、投资iso等方面投入了大量的资金，为的是在后期扩大市场和提高生产力。

第二年：第二年年初，我们并没有在本地市场的b□c产品投入

广告费。这一年我们在第一期变卖了一条手工线并买入了一条柔性线，在第四期变卖两条手工生产线又买入了一条柔性线和一条全自动线这是一个错误的决策。然后这一年我们主要生产b产品和c产品，完成了订单销售额61m□成本21m,毛利只有40m□并在第四季度生产了r产品。由于流动资金不足，我们还借了80m的长期负债，可是我们在本该盈利的状态下当年净利润还是-9，没有达到应有的盈利状态。

第三年：这一年我们按原计划主打c产品和r产品，同时转产一条柔性线生产s产品。在完成了8个c产品和3个r产品的销售后，我们订单销售额达到了170m□成本37m,毛利133m□减去投入的转产费、产品研发和行政管理费等综合管理费用后，我们还交了12m的所得税，最后净利润达到71m□我们分析一下，觉得我们的优势在于生产线设备先进，研发开发较全面。然而也存在劣势：负债较多，资金短缺，单位产品成本也高。总的来说市场景气与我们合理的经营策略，我们实现了盈利。

第四年：这一年我们面临行业金融危机，超乎了我们的意料。对此我的建议是最大限投广告费，争取拿到最优订单，尽可能的满足生产线生产，有最优生产便有最优收入。但行业萧条，产品成本较高，每位组员都十分珍惜团队的经营成果，故而分歧较大，因为受到现金不足的限制最终我们的广告费没有竞争成功，在我们的讨论下，过高的竞拍价并不能实现盈利，所以我们只投入5m的广告费获得了两个订单，卖出了2个r产品实现7m的盈利。然后短期借款也到期了，加上利息，我们一共偿还42m的短贷及利息，加上其他费用的投入，我们第四年所有者权益只有61m了。

第五年：这一年还受着金融风暴的影响，我们并没有足够多的现金跟其他组争抢优质订单，所以我们只拿到了一个订单，卖出了两个s产品，得到21m的收入减去10m成本，盈利11m□然后库存商品还有很多，而又无法销售，所以我们决定变卖

未投入生产的10m原材料，扣去应缴的费用，净利润为-32m

1. 模拟经营的最终结果

由于金融市场不稳定，库存商品无法销售，我们资金短缺，全线停止生产，公司固定资产合计109m，存货117m，实现净利润为-32。

最终年的财务报表情况

在现金流量表中我们收入总计33m,支出总计256m

资产负债表中流动资产合计117m,,固定资产合计109m,负债197m所有者权益合计29m，资产总计226m

综合管理费用合计21m,损益表中实现收入21m,减去成本、综合费用及所得税等，实现净利润-32m

综合发展潜力系数为280。

2、每年经营的大事及结果分析

第一年固定资产投资过多，结果是生产线设备先进，研究开发较全面，却导致了资金短缺。资金短缺会影响企业接下来的生产发展，所以往后的几年我们需要通过借款来弥补资金的空缺。

第二年我们借了80m长期借款，这样我们就有了足够的资金周转，可以继续生产与基本生产设备的建设。

第三年没有很好地把握转产的时机，导致了转产时或已转产成功，我们的原材料不足，空一期不能生产，这样导致了资源的浪费，虽然我们盈利了，却也加剧了我们的负债比重。

第四年爆发金融危机，订单数很少，由于优质订单的竞拍价很高，需要投入较高的广告费，而我们的现金不足，这导致了我们的产成品的堆积，让我们失去了竞争的优势。

第五年还是以金融危机为背景，我们只卖出两个s产品，资金无法回笼，导致我们生产线的停产加上其他费用的支出和到期需要偿还的借款，我们造成净利润为-32。

四、企业模拟经营中遇到的问题及解决方法

1、登记账本后进行结算，发现资产负债表的账算不平衡。

2、资金不足，导致无法竞争订单。

解决办法：通过计算算出每一年的前期预算，然后决定进行短期借款还是长期借款，如果企业在第一年的第一季度短贷，则要在第二年的第一季度还本付息如果所有者权益允许，则还可续借短贷，但要支付利息企业要充分利用短贷的灵活性，根据企业资金的需要，分期短贷，这样可以减轻企业的还款压力。

3、原材料的采购量。原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，但如果采购的原材料不足，那也会直接的就影响到了生产，由于最后一年金融风暴，抢不到优质的订单，所以只能变卖多余的原材料。

解决办法：原材料的采购需提前下达采购订单而只要下了订单，都必须入库所以采购经理和运营总监一定要根据ceo的决策提前预算出每季度每种材料下订单的个数及入库产品的种类和个数，避免较大的出入而造成巨大损失。

五、小组总结

在两周的财务管理沙盘模拟实习中，我们分工明确，互相协作。各位成员都踊跃发表了自己对企业如何运营的独到看法，让我不禁为企业的发展看到了希望，一个企业的各个管理成员都是从自己职位出发思考谋求企业的发展的，这点尤其值得欣慰。但是我们还是存在许多问题，比如没有充分去了解分析市场、产品，分析对手，去看对方的盘面，产品库存，生产线，市场开发等状况，估计他们的主打市场及产品，也没能对于企业所产生的费用估算清楚，导致了一些错误决策，从而使后几年的发展很被动。而财务总监没能熟知规则或是遗忘了某些专业知识导致了记账时发生错误，然后账算不平，最终我们小组重新复盘计算得以解决。

不过此次沙盘模拟实训中却充分体会到了团结协作的重要性。从制定企业年度生产经营计划到建设厂房生产线，然后采购原材料上线生产经营再到产品销售收货款。每个环节都需要各个岗位之间的协调配合。经过此次沙盘模拟实训，增强了我们之间的团队协作意识，提高了我们对自身工作岗位的责任心，加强了我们对企业生产经营管理的全面了解。这对我们以后更好的适应企业生产经营管理，更好地适应社会具有重要作用。

六、个人总结

我作为ceo的任务主要是制定企业战略和目标，主持公司的日常业务活动，负责公司运营，合理分配资金，负责企业项目投融资计划，对公司的一切重大经营运作事项进行决策。从财务管理沙盘模拟实习中我学到了决策对企业的影响，尤其是ceo的决策，深深关联着企业的发展，影响着企业的前进方向和脚步。任何一个决策都会关联到企业下一步的发展，因此不能随意做出，而应该综合考虑各方面的因素，比较各种选择的利弊。同时要提前做好预算，合理分配利用资源，特别是资金方面，一旦短缺将很难补上。

这次沙盘模拟实习使我身临其境，真正感受到市场竞争的精

彩与残酷以及我们的团队中的每个成员凝聚与奉献，也非常感谢我的八个队友，让我明白了在规划一个活动、一次经营中，缜密的心思、严谨的步骤、合作默契的团队、大胆小心的操作有多么重要。今后我会更加努力，朝着既定的目标去奋斗，为成功走向社会做好准备。

企业沙盘经营模拟实训报告篇四

“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生产能力能生产哪些产品。我便把这个建议告诉了同寝室的生总，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。

企业沙盘经营模拟实训报告篇五

姓名□xxx

学号□xxx

实训地点□xxx

实训时间□xxx

实训项目：企业沙盘模拟

实训老师□xxx

我们专业的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短一周，但是好像真实的经营了企业五年。虽然在最后一节课上我们在第三年就经营不下去了，但是这次的实训依然让我们受益匪浅啊！

“沙盘竞赛”是一种集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能竞赛。老师把同学们分成了6组，每组5人。

首先，老师为我们介绍了“沙盘模拟”的一些规则，同时还用沙盘模拟经营了一年给我们观看。然后老师让我们5人组成的团队进入ceo盘面模拟企业的经营。

进入盘面，所有人都站在一个起跑线上开始了一场激烈的竞争。第一年只有p1产品和本地市场，所以关键在广告的数额。

规则，生产p2分数也会高。同时我们发现p3的市场也不错，故我们准备研发p2和p3产品。

若要在生产产品的时候同时研发产品，而且要想提高产量和获取更高的利润。我们必须换生产线，这所有的一切都需要大量的资金，所以我们必须要贷款。贷款分为三种：短期贷款、长期贷款。高利贷。开始的几天我们一直没有贷款，直到有一次我们因为资金不足经营不下去了，然后我们短期贷款才活了过来。

在经营过程中，下原料订单也要很谨慎，我们必须保证不能让生产线空着。如果同时生产几种产品，我们必须根据订单的产量算好各种原料各需要多少。有一次我们因为原料没算好，不小心算多了，就导致我们资金不足而无法经营。

我在我们小组中负责计算。开始的第一年，计算不算复杂，后来随着产品的增多和生产线的转变，计算的工作就越来越烦。常常总是顾前不顾后。记得有一次，就是因为没有算准产量，从而导致我们没有按时完成订单的产量，故我们付了一大笔的违约金。本以为无法经营下去了，老师让我们贴献才“死而复生”。后来又因为不知道下一年要把违约的订单补上去而又欠了更多的违约金，最后还是无法经营下去。

验。通过实战模拟，帮助同学们学习制定以市场为导向的业

务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用。

同时，沙盘模拟最需要的还是团队合作精神。这两周里我们几个人互相合作，遇到了难题，我们便会一起去分析问题然后去解决问题。经营成功了，我们一起高兴；经营失败了，我没一起寻找原因。每次做完，我都感觉我们几个好像真的一起经营了六年一样。

我认为，“沙盘模拟”就像下棋一样，“一着不慎满盘皆输”啊。我们每走一步就要想下一步怎么走，每一步都要算好了再走。总之，沙盘模拟只是虚拟企业经营，但是我们最后却没有经营好，我想我们身上肯定有很多的不足。从现在开始，我就要去寻找和弥补我的不足。只有这样，我们才能在现实生活中的企业经营中存活下来。