创业运营仿真心得

19063140 郑凯心 PA03 财务总监

这学期选修了创业运营仿真这门课程，通过沙盘模拟对抗，有得有失，让我受益匪浅。

这学期有幸选修了《创业运营仿真》课程，不仅从此门课程学习到了企业财务、营销、生产、供应等方面的知识，体会到企业生产经营博弈性对抗的不确定性，还遇到了对企业经营有自己思考的同学们。大家相互分工、讨论，提出自己的设想，为我们这个企业的发展提供了许多可能性，并在团队中做出自己的贡献。虽然团队配合中难免会对企业发展方向、进入市场、抢单数量及生产线布置产生的摩擦和不愉快，但在彼此及时的协调下，成功化解矛盾，选择最优方案，使企业能够健康的长期发展，从而取得最后的成功。就企业经营的结果而言，我们这个团队是很满意的。它也许不算成功，但包含着团队成员的努力与付出。对我们而言，创业沙盘实训提供了一个虚拟的企业平台，让我们在摸索中不断学习，整个实训过程是意义非凡的。

总经理从一开始就设定公司发展的总方针即：长贷为主，短贷为辅。要求坚持稳中求胜，清空库存，原料到库即清的策略。除了此以外，企业更坚持诚信经营，从而获得更好的发展动力和资源市场。在实训开始前，团队对老师所给的融资规则、市场配置、厂房生产线等各种信息作出了大概的规划。确定首先进入本地市场，继而发展区域市场、国内市场。对于选择生产的产品以及其市场的变化，队友们坚持长远目光，看到产品发展的可能性，以此布置生产线。在第一年里，团队制定出五年的规划，主打P2和P4产品，提前占领P2市场，前期以自动线为主，能够快速生产产品。第一年长贷1140万租大厂房，建完2条自动线，生产产品P2。同时第四季度开始研发P4，预计第二年开始生产P4。年末开发市场，并进行ISO认证。

在第二年里，考虑到研发P4产品的其他公司很多，且前期利润并不高，决定改为以P2、P3为主。第二年着手研发P3，暂停P4研发。第二季度投资一条自动线，节省年末10万维修费。前三季度所有产品均已卖出，但获得的收益没有超过支出。

在第三年里，主打P3产品，追加投资一条生产线。年末清空库存，达到收支平衡。

在第四年里，转产一条生产线，用于P3的生产。减少P2的投入，着眼于P3市场， 通过竞单得到几个高质量订单，转亏为盈。

在第五年中，通过投入高额广告费，抢得最优订单，保持盈利。

在模拟的整个过程中，作为产品原料的供应，需要实时了解到我们产品的生产情况，原料的到库时间，生产产品所需要的原料总数，然后制定一张详细的供应表，并需要对产品生产的改变及时作出原料采购方案上的改变，做到没有原料的库存，降低生产成本！

作为总经理，就是团队的核心、风向标，整个企业的经营方向、目标都由我来制定，在制定好的战略和短期计划中引导财务、采购、生产、销售通力合作，并每年进行数据分析，听取组员意见，根据市场变化制定策略，协调各部门完成目标。每年还需要确定投资方向，建设厂房、生产线，如何配置生产线，调整企业经营，带领企业发展壮大。

各部门都能很好配合总经理的工作，并对企业发展提出许多建设性意见，从而推动企业长期健康的生产和经营。就像企业的发展不会从头到尾的一帆风顺，团队合作也不可能一直其乐融融。虽然有过争执和不快，但在沟通和交流后都能够做到相互的尊重和理解。就团队合作中，队员学习到：企业经营是依靠人来进行，而人需要一个团队来协调并制定企业的发展。如果团队协调不好，那么企业必然难以维持长久，轻易便可分崩离析。团队合作中不仅要干好分内的工作，更要有为团队发展贡献的热情。当企业有一个积极谋划，极高热情的团队时，它的核心力量便会不断发展，推动企业在竞争激烈的市场上长久站立。