企业管理沙盘模拟总结报告

专业：计算机学院 班级：计算机大类7班 学号：180021101119

姓名：杨长洪 组别：D组 角色：财务助理

一．沙盘模拟运营总体分析

在第三到第四周企业管理沙盘模拟的实操中，我担任的职位是财务助理，第一天上午老师是先给我们讲解了沙盘的规则以及一些操作，并且耐心地耐心的讲解了游戏的规则，并且按照当天的情况，为我们分成了六个小组。在熟悉了每个职位应该做的事情之后，小组内部就按照各自的喜好，分配职务。因为是第一次接触企业经营的沙盘模拟软件，所以老师带我们一起经营了一年，以便让我们熟悉流程。在第二周正式刷盘操作开始，我们组很积极的展开了我们的讨论，规划了我们前两年经营策略，构建长远的[企业经营战略](https://wenwen.sogou.com/s/?w=%E4%BC%81%E4%B8%9A%E7%BB%8F%E8%90%A5%E6%88%98%E7%95%A5&ch=ww.xqy.chain" \t "https://wenwen.sogou.com/z/_blank)思维模式。

原本以为企业战略仅仅是一个企业的领导者制定的企业发展方向。而通过这次的实训，让我懂得一个企业的经营战略以及其战略思维是应该建立在全体组织成员的意识和行动上的，就是要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，一个企业建立企业的战略是一个相当重要的问题，是要有远见要对企业的未来有规划，不可只看当期的发展，要对企业持续发展和长期利益进行深刻的考虑，否则是很容易导致难以经营甚至破产。可是我们小组在第一年就犯了一个错误：我们并没有在自己权益高的时候向银行贷款，于是并没有拿出很多的资金投入广告费，争抢市场老大。这样的操作也导致我们第一年拿到的订单非常少，获得P1产品的最少订单，对市场的掌控处于被动地位，导致前第一年商品大量积压，[资金周转](https://wenwen.sogou.com/s/?w=%E8%B5%84%E9%87%91%E5%91%A8%E8%BD%AC&ch=ww.xqy.chain" \t "https://wenwen.sogou.com/z/_blank)困难，使企业在生产线投资、产品开发和市场开拓等方面受到制约。我们并没有借钱，就去研发P2和P3产品，结果别的组都在赚钱而我们组不仅没有赚钱，还花出了很多本金，导致第二年我们企业的权益下降了很多导致第二年我们需要用钱的时候借不到钱反观隔壁组，权益不降反升，导致我们后悔莫及。在以后的几年里，我们正确的分析市场状况，在广告费用的投入上，也吸取了第一年的教训，正确的利用有限的资金，取得有竞争力的市场份额。虽然在经营的后几年中，我们获得了不少利润，但我们最终的综合评分不是第一，也算是小小的遗憾吧，不过[我们在学习](https://wenwen.sogou.com/s/?w=%E6%88%91%E4%BB%AC%E5%9C%A8%E5%AD%A6%E4%B9%A0&ch=ww.xqy.chain" \t "https://wenwen.sogou.com/z/_blank)和实践中，积累了很多知识，假如进行后续的经营，我们会比现在做得更好。

1. 实验过程及实际执行

第一年：受到实际情况的限制，我们没有其他市场的准入证，其它产品也在第一年暂时研发不出来，我们只能把广告重点放在本地P1产品上。但因为对市场了解的不够透彻，我们投入的广告费用偏低，没能取得P1产品的[标王](https://wenwen.sogou.com/s/?w=%E6%A0%87%E7%8E%8B&ch=ww.xqy.chain" \t "https://wenwen.sogou.com/z/_blank)，且拿到了最少的P1产品订单，导致P1产品大量库存，没能为后面几年打下一个良好的现金流基础。同时，我们研发P2、P3产品并且计划开发一条全自动生产线。但有限的现金流最终让我们也无法成功研制出P3。

第二年：基于去年P1产品大量积压的原因，我们把广告重点放在本地市场P1产品上，争取得到有竞争力的P1产品订单。同时我们也为P2产品本地订单投了广告，希望获得一定数量的订单。但由于公司的权益下跌严重，导致我们无法借足够的贷款，又是亏本的一年。

第三年：我们预测P1产品在本地市场有下滑趋势，但仍占有大量份额，P2、P3产品在第三年在本地及国内市场占较重比例，由于我们在前两年累积了大量的P1，于是我们广告重点放在本地市场P1产品，和国内市场P,2产品。并继续投资开拓亚洲市场，投资生产线，增大企业产的生产能力。在我们的努力下，企业慢慢走向正轨。

第四年：该年P1产品在本地市场依然有较大份额，P2和P3产品在国内市场也有较大份额，可是因为前几年资金的利用不是很好，我们广告费用有限，我们的P2产品没能在本地市场上取得较好的[市场地位](https://wenwen.sogou.com/s/?w=%E5%B8%82%E5%9C%BA%E5%9C%B0%E4%BD%8D&ch=ww.xqy.chain" \t "https://wenwen.sogou.com/z/_blank)，但是我们今年的权益变高了一点点，我们就利用这个机会贷款开发市场，并且研制出P3.

第五年：我们认为P1产品已经在本地市场上淡出，P2,3产品有较大的市场份额，但P1产品尚有市场，由于我们是P1的市场老大，于是就重点把广告投到P3，2产品的两个市场，成为了在前几年的基础上，我们有了闲置的资金开发市场，缴纳贷款。

第六年：经营到了尾声，我们尽可能加大广告费用，拿到更多订单，生产产品，为未来留下来存货假如给我们更多的时间，我们一定能把我们的企业经营的更好。

1. 沙盘模拟实验中需要考虑的因素

企业进行设备投资时需要考虑以下因素：

1、市场上对各种产品的需求状况；

2、企业目前的产能；

3、新产品的研发过程；

4、设备

5、投资分析；

6、新设备

7、用于生产何种产品？资金来源以及安装地点。

8、设备

9、上线的具体时间及所需物料储备

三、沙盘模拟实验收获：

这两天的实训看似很短却是很长。长的是每一年亦或是每个季度，我们7个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有两天的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。沙盘模拟实训使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。从这次的沙盘模拟实训中我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。