

初创企业沙盘模拟报告(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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

初创企业沙盘模拟报告篇一

本周末我们结束了沙盘模拟实习，这次的实习让我受益良多。在整个过程中，我们不仅模拟真实公司的整个业务流程，还包括与外部企业的交流。这让我们在学会把专业理论知识与实践相结合的同时更学会了与人交际的各种技能。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，更让我清楚地认识到团队作战的优势。不同于以往的浑水摸鱼，这次实验让我们每个人都能够参与进来，每个人都有自己要负责的任务。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，于是大家都觉得自己有了一份责任。我们将在未来模拟经营的六年中与其他八组展开激烈竞争。

在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些；关注竞争对手，加强与各个公司之间的联系，积极了解对手发展动向，并根据其发展情况制定并执行相应的对策；为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中的知名度，对产品进行iso资格体系认证；进行swot分析，制定工作目标和工作计划，降低生产成本，提高劳动生产率和工作效率；注意公司各部门的协调，加强公司各个部门的沟通和交流，定期了解员工生产和生活动向，促进公司人员的团结与和谐。

在刚开始的经营中我们都比较谨慎，每个决策的做出都经过了小组成员认真的考虑和讨论，通过对以上问题的思考，我们对产品和市场都有了一定的了解，考虑到我们的现有资金以及借贷额度，经过分析，我们决定在前两年生产p1□p2的时候并进行p3□p4产品的研发，并且开发区域、国内市场，获取iso9000资格体系的认证，新建两条柔性生产线和一条全自动生产线，购买小厂房。在第三年新建一条全自动生产线，扩大生产规模。

第一年我们通过银行借贷了800万，进行了区域市场、国内以及亚洲市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间进入市场并占取p1或p2的市场份额。我们购买了一个小厂房，新建了一条柔性生产线以及一条全自动生产线，并在第一年末订购原材料，使其能在第二年年初入库，不影响第二年生产，同时不占用资金和库存。

第二年，我们获得了国内市场的准入资格，开始进军国内市场，

新建了一条柔性生产线以促进生产。经营主要工作重点是在进行p3□p4的研发□iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造。第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，年末结算时我们已经处于盈利状态。虽然盈利金额很少，但在有订单的第一年取得如此成效，大家还是很开心的。

第三年我们开发的亚洲市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证p4产品仍旧处于研发期，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政吃紧的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，因此也没有争取到理想的市场订单，经过分析，我们在这一年也决定减少对p1产品的生产，同时新建了一条全自动生产线，把原有的部分生产线转产，以方便明年p4产品的生产。

第四年，我们开始了p4产品的生产。在经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，而只能在资金紧张的情况下，向银行申请短期贷款，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，到了年末，经过财物的计算，我们也实现了很好的盈利，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。

在前四年的经营中，我们总体处于不断上升的情况下，盈利金额不断增加，这让我们对未来充满了信心。通过对员工生产和生活动向的了解，经过一段时间的磨合与沟通，各个部门之间的配合也越来越协调，我们的团队也达到了空前的团结与和谐。

第五年，因为p3□p4产品价格的不断上升以及市场的成熟，我们决定主打p3□p4产品，又由于全自动生产线转产的费用以及转产周期的存在，我们决定继续生产p2产品，这也证明了我们之前的决策是正确的。在这一年我们拿到了较多的产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快。

第六年，是很关键的一年，也是我们模拟经营的最后一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了很好的业绩，实现了公司预期发展的目标。

在最后的业绩计算后，我们组取得了第二的成绩，这与我们组每个人的努力是分不开的。在每年的年初，我们都对上年的经营状况进行简单的总结和概括，以发现经营过程中的缺点和不足，同时加强了对其他各个企业经营状况的分析，积极了解对手动向。在这六年的经营当中，我们取得了一定

的成绩，实现了暂时的盈利。六年的经营结束，我们学习到了很多，对各种业务也都有了很深的理解和体会。

通过老师对我们大家的点评，我们明白自己的'缺陷，那就是还是有点保守。在这次的经营中，我们对生产线没有进行很多的更新，市场的开拓也只是局限于区域、国内和亚洲市场，至于本地和国际市场，我们都没有进行拓展，就连新生产线的投入也很少，这样虽然公司实现了盈利，但是从长远来说这是不合理的，因为如果一直这样发展下去，我们的竞争力会丧失很多，公司在市场上的经济实力也不能和其他公司相比，结果只能导致经营的中断和企业的破产。

初创企业沙盘模拟报告篇二

本企业目标：成为市场老大，使股东权益最大化，并且不断增加公司的营业绩效。

本企业战略：开始两年进行公司的硬件设施改建，开发本地及区域市场，获取iso资格认证，并且不断提高所占市场份额。接下来的两年根据公司的实际情况扩大生产，开发亚洲市场，研发新产品，并且扩大在区域市场和亚洲市场的份额。最后两年开始增加产能，争取在最后两年里赢得更大的利润。

本公司经营业绩：在前两年里，由于我们的一切行动基本上都没能及时按计划进行，所以公司在前两年结束后获得市场倒数的地位；然而公司在第三年开始后出现公司的资金出现危机，公司的所有者权益不断下降，最低时只有二十多m。最后两年里，公司所有人开始总结错误，并且更改计划，使我们开始大刀阔斧开始改革，才使公司重新发展起来，所有者权益开始回升，这才使我们公司的业绩有所回升，如果时间再久点，也许我们的公司会有更好的发展。当然这可以是个冷笑话，但如果真的给我们机会，我想我们会弥补失误，下次做的出色些。

我在6年里的企业资源计划：我作为生产总监，主管生产方面的事务，第0年：本公司拥有一个a厂房，3条手工线，一条p1半自动生产线。第1年：建一条p1半全自动生产线。第2年：租借c厂房并同时建一条p1半自动和另一条p3全自动生产线。租c厂房，扩大生产，及时为公司供货。第3年：报废剩下的手工生产线，和未能发挥出作用的厂房，并保留一条柔性生产线。第4年：保证银行的欠款及时归还，保证信用。第5年：开始在市场回收成品并转卖以获得利润，保证资金流转。第6年：最后一年为公司做好最终工作。

对公司的贡献：做出生产计划，及时更新了生产线，并且保证了生产进度，及时生产出了所需产品。为公司在市场竞争中及时供货和产品更新起到了作用。

所造成的损失：前两年由于对生产的不熟悉，导致在细节上出现了错误，影响了公司的正常运转。第一年由于粗心错误导致决定直接生产p3产品，虽然在p3市场上起步不晚，但影响了公司的整体效益，造成了公司的额外损失。且前几年计划不精密，也并未做出详细的生产计划，导致第三年生产出现停顿。第四年以后，公司开始提前计划营销数量，以满足每年的需求目标。之后每年都做出了详细的生产计划，才保证了生产。

个人总结

首先感谢常丹老师带我们经历了这样一堂精彩的实践课！

学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

到信息对公司发展的巨大作用。想要做出正确的决策，也就

得提前预测和了解了市场的详细信息，有了信息才能帮我们做出正确的判断。

通过两天的培训学习和沙盘实际操作，我对企业管理、项目运作以及成本方面有了一个新的认识。首先一个项目是否能成功运作要有一个协作的作战团队为基础，每个人各司其职、相互配合；其次，作为一个小组的成员，在积极配合中，应当全力协助公司及办事处主任在月初制定切合实际的费用预算，并对每个阶段的管理费用支出都统筹安排，在一面植入费用环比考核的月度指标的前提下，提倡办事处树立节能、节约风尚，自减节约，大力推行费用比拼，激发每一位员工的自主性和能动性；同时，还应该把好财务关，哪些费用可以支持，哪些费用不可以支出，哪些费用只有申请批复后方可支出；避免出现管理费用超额支出的失误和纰漏；第三，深入基层、调查研究，结合市场物价水平，提高地市办事处管理费用预测的准确性，保证办事处高效、正常的运转。

- 1、以最少的广告费的投入获得最多的市场订单
- 2、我们在经营生产的过程中怎样生产、生产什么、研发什么
- 3、进行新市场的开拓，通过了解对市场需求和价格的分析，具体搞清楚开拓什么样的市场
- 4、生产线的在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些
- 6、为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中

通过本次实习，使我们了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现、哲学思维的运用、个性能力的渗透、共赢理念的培养、诚信原则的坚持和职业定位的思考等，全面提高学生发现问题、分析问题、解决问

题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

erp沙盘模拟对抗训练将企业经营决策的理论和方法与实际模拟操作结合在一起，融合角色扮演、案例分析和专家诊断，使企业学员在参与中学习，在游戏般的操作中感受到完整的决策体验，进而使学员深刻地体会到“决策”在企业经营成败中的关键作用，以及企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

在激烈的市场竞争和内外环境的压力下，企业若要达到预期的市场占有率和预期的经济效益，提高企业的应变能力和竞争能力，就必须做出正确的市场决策，因此也可以说企业经营决策是企业存在和发展的前提和根本。

因此总结如下：

有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承担得起风险是才有犯错的机会。

其次，一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。这就是攘外必先安内。

再次，商场是无情的。任何事情是不会按我们希望的那样发展的。必须抛弃那些主观的自我感觉良好或过分估计市场前景良好。重视客观情况，这是做一切事的基础。没有客观的调查和理性分析为基础，为了追求短期利益和规避风险而做出的决策是不能适应长期发展的。

现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。虽然在第一天中我们连账都做不明白，但我们的进步很大。而且经过了磨合后，能够做好自己的工作。共同探讨很多问题，我觉得这是我最大的收获。

这次沙盘模拟让我真正体会到了一个企业要想做好是多么的不易。这只是一次简单的模拟，真正的竞争比这残酷多了。而且我也明白了要想真正经营好一个企业需要许多优良的品质，我知道我们离他很远，但我们要不断完善自己，努力向他靠近，因为我们最终都要走上自己的工作岗位，为美好的明天而奋斗！

初创企业沙盘模拟报告篇三

1.1 实训目的

这次实训使我们了解企业与企业的组织架构；了解企业的运营过程，身临其境地进行操作，真正体会一个企业所面临市场竞争的挑战与考验，深刻体会担任企业角色的工作和任务，

以及承担经营的风险与责任。练习团队之间的沟通能力及合作能力，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。

1.2 实训要求

(1)、按老师的要求以四人一组的形式分好组，分别担任总裁、财务总监、运营总监、销售总监。

(2)、遵守实训的纪律要求，积极参与实训，不迟到不早退，因有事不能正常参与实训的须向老师请假。

1.3 本人承担的主要工作

cfo主要负责财务核算避免出现资金短缺导致的破产等

二、实训内容综合分析

2.1 实训过程中发现或遇到的主要问题

这次实训我担一开始我们并不熟悉操作，像一开始的广告投入没有把握好，导致没有抢到好单；只局限于开发p2市场与抢占p2市场，忽略随着市场的. 往后发展□p2市场的价格过低，不能产生较高的收益使得公司继续发展；没有合理运用签约量多的原材料单可以延期原材料付款这一规则，使得资金周转太小，公司得不到较大的发展等等，最终导致公司提前破产。最终经过前几次的失败经验，终于研究出来一套合理的发展套路。

2.2 解决问题所采用的策略路线

p1p3组合策略的路线

该策略的基本思路是：不走大众化路线，一开始就做p3,先入为

主,可能获得良好的发展。但该策略有一定的风险,就是第二年、第三年p3的订单数量比较少。

如果同时有几个竞争对手采取此策略,p3的竞争会非常激烈,而生产p2的企业反而会获得良好的发展。

1. 产品研发策略:第一年第1季度就开始研发p3□不研发p2和p4□如果前三年发展得非常好,可考虑研发p4,在第五、六年生产p4产品,分散风险。

2. 生产线买卖策略。第一年在等生产线上的p1生产出来就卖掉手工线,第一年就可以买到2条全自动生产线。第一年第4季度卖手工线。第二年第1季度买1条全自动生产p3□我们并不考虑在b□c厂房建立生产线,因为在第三年属于最艰难时期,资金会出现紧缺,建立生产线要花费很多资金,厂房也要收取租金。

3. 广告策略□p1产品第一二年需要投入较高的广告,因为前一年我们需要抢到好的p1单子以获得较多的资金发展我的p3产品;第三年则可以逐渐放弃p1市场□p1第三年本地、区域、国内各投放1m的广告。第二年p3产品投入4m以下的广告;如果同时有几家竞争,则后面再增加广告投入。此外,广告投放考虑各市场的订单量、订单的价格等因素。

4. 市场开发□iso认证。由于相对而言只生产p3的风险要大一些,所以开发区域、亚洲、国际市场,一开始开发区域与亚洲,由于国内市场相对于区域和亚洲还有国际要逊色些,所以放弃开发,还有个好处就是可以抢先抢占了亚洲市场。但考虑到p3的国际市场到第六年才有p3订单,所以国际市场的开发可以晚一年开始,以保持权益。同样,iso9000认证也可以从第二年才开始认证。

三、实训小结

3.1 问题与探索

通过一个星期的沙盘实训，我们运营的公司从一开始的茫然探索慢慢坚持了下来。我们总结了一下：首先对于订单的争抢和市场的占有来讲，第一年第一季度是很重要的一各阶段，因为这一阶段的效益会影响你第二季度的运营，万事开头难，在大家普遍打起价格战的时候，第一季度的亏损是在所难免的，如何降低自己的亏损非常重要。亏损主要方面，是订单价格，这个为了赢得订单，这项亏损在所难难免。

在这次沙盘中各公司的决策与操作尤为重要，一些小小的细节操作没做好就将影响整个季度的运营，甚至影响这个公司的走向，所以说态度决定一切，细节决定成败！

3.2 收获与体会

通过这次实训，我们培养了团队精神，现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。

沙盘让我们初识了企业的经营管理，诸如权益、贷款、生产、广告等一系列环节，让我们深切的感觉到经营一个企业的艰辛；让我们学会了与人合作，懂得了团队的艺术；让我们一次次从顺境走到绝处，一次次又齐心走出绝境，一步步成长，成熟。

沙盘实训的意义显然已经超脱了它的本身，不仅仅体现了它的意义，还有它带给我们沙盘以外的东西，锻炼了一批人。这次实训的主角们是我们亲爱的同学，学到的不仅是沙盘，还有对于未来我们就业、创业有利的一种技能，是宝贵的财富。

初创企业沙盘模拟报告篇四

学院：物流学院

班级：连锁1109

组长：王秀平 组员：杨胜位

赵守芳

刘 润

目录

1、物流企业经营订单竞标模拟实训.....	3
2、货物入库与分拣模拟实训.....	4
3、货物运输与配送模拟实训.....	5
4、物流企业经营资金管理实训.....	6

一、实训目的

在分析市场、制定战略、营销策划、财务管理等一系列活动中，参悟了科学的管理规律，培养团队合作精神，全面提升管理能力。同时也对物流企业资源的管理过程有了一个实际的体验。

- 1、培养严谨周密的思维方式及整体运营的全局观。
- 2、增强团队合作和协调能力。
- 3、提高战略分析规划能力与决策能力。

4、培养运输与配送管理能力。

5、培养和提升仓储与库存管理能力。

6、客户服务与订单处理管理能力。7. 培养财务管理与成本控制能力。

二、实训内容

1、物流企业经营订单竞标模拟实训

1.1制定投标计划

根据市场预测情况，每个季度企业要决定计划投标的城市，只有设立办事处（购买或租赁办公室）的城市才能选择制定投标计划。每选择投标一个城市，需要支付1m的竞标费用。

（1）用鼠标单击任务清单中的“选择投标城市”按钮，（2）进入选择投标城市窗口，单击“市场预测”进行市场分析 备注：

投标计划范围：只能是已经在该城市设立办事处的城市。投标计划的作用：确定这个季度该公司将参加公开竞标的城市。投标计划的收费：一个城市计划1m□

预测：是对所有开发了的城市本季度的货运预测。操作：再要制定投标计划的城市选择上，提交即完成。限制：一个季度只能制定一个投标计划。

1.2参加订单竞标

企业可以通过两种方式获取订单，一是通过竞标获得，或者直接进行合同续

约。第一年第一次获取订单，只能通过竞标方式获取。

1.2.1 合同续签

物流企业与托运公司的前期合作建立了良好的合作关系，可以进行合同续约，不需要公开招标。若一家托运公司与多家物流企业合作，则物流企业与该托运公司关系值(关系值为物流公司为托运公司运输的订单数)最高者获得合同续约。若关系值相同，则看信誉度，若信誉度仍相同，则比较建立合作关系的先后顺序。企业信誉度计算规则为。企业为该托运公司每运输1张订单，信誉度加1，每违约1张订单，信誉度减2。

1.2.2 公开招标

根据订单的参考运费价格，各企业进行投标，价格最低者中标。投标运费价格上限不能超过参考运价的30%，相同投标价的，看企业总信誉度，若企业总信誉度也相同，看上个季度营业额，若上个季度营业额也相同，则谁先提交的投标方案，谁优先选单。

(1) 单击任务清单中的“参加订单竞标”按钮。(2) 首先进行续约订单选择，选择后直接签约。

(3) 续约订单签约结束后，可以参加招标大厅的公开竞标，用鼠标点击选择对应的订单，单击“制定计划”所选择的订单会放到投标方案区，进行投标。

(4) 投标方案制定好后，选择并提交。

(5) 提交以后，投标结果会在右侧的投标结果区显示出来。

2、货物入库与分拣模拟实训

2.1 货物入库

派车提回货物后可以先入库，方便货物分拣，进行运输调度。只有在设有仓库的城市，才可以进行入库操作，入库前可以对订单进行拆分，方便货物分拣、装车。

(1) 单击任务清单中的“货物入库”按钮。(2) 选择要入库的城市。

(3) 选择要入库的订单，点击入库。(4) 选择要入库的仓库分区，点击选择。

其他功能说明：右击出现菜单，选择操作，添加分区必须选中要添加分区的仓库，删除分区必须满足一个仓库有一个以上的分区，重命名是对选中的仓库或分区进行重命名。

(5) 添加分区或重命名时。

2.2 货物分拣

为了方便货物管理和装车配货，可以对货物进行分拣。2.2.1 调拨

同一个城市不同仓库之间的货物可以相互调拨，同一个仓库不同分区之间的货物也可以相互调拨，只要保证被拨入的仓库库存空间足够使用即可。

2.2.2 分拣

同一个仓库不同分区之间的库存订单可以相互调动。2.2.3 合并

同一分区内的订单可以进行合并。

(1) 单击任务清单中的“货物分拣”按钮。(2) 点击左边选择要分拣的城市。

(3) 选择要分拣的订单，然后点击“分拣”。

(4) 选择要调拨的订单，然后点击“调拨”，调拨是同城仓库之间的订单操作。

(5) 右击出现菜单，选择操作，添加分区必须选中要添加分区的仓库，删除分区必须满足一个仓库有一个以上的分区，重命名是对选中的仓库或分区进行从命名。

3、货物运输与配送模拟实训

3.1 运输调度

通过对货物进行分拣，可以制定装车计划，根据装车计划进行运输工具调度，进行装车。

只能调度同一城市的运输工具进行装车。根据不同的运输工具确定运输费用。

(1) 单击任务清单中的“运输调度”按钮，弹出窗口。(2) 在左边选中要调度的城市。

(3) 在待调度库存区选择要制定装配的订单，点击“配货计划”。(4) 在装车计划配货区选择要装车的订单，点击“制定装车计划”。(5) 在货物装载区选择要计划装车的车辆，点击“装车”完成。

3.2 选择路线发车

在最左边选择要发车的车辆进行路线选择，在地图上按行驶的顺序进行路线选择，首先选择出发城市周边的路线，然后根据提示顺序选择，直到选到提示目的城市。

按钮才能离开城市，不管是已经有路径了的还是刚增加路径的车辆，没有路线或路径行驶完成的运输工具不能发车。

(1) 单击任务清单中的“选路线发车”按钮，弹出窗口

(2) 在左边选择车次，注意观察右边的城市

(3) 在左边选择车次，注意观察右边的城市

4、物流企业经营资金管理实训

4.1 经营数据分析

点击“经营分析”下的“经营数据统计”，可以查看所有小组的得分及经营情况。

4.2 市场预测分析

点击“经营分析”下的“市场预测分析”，可以查看不同城市、不同时间各市场的需求情况。

4.3 市场占有率分析

点击“经营分析”下的“市场占有率分析”，可以查看不同组的市场占有率情况。

4.4 直接成本分析

点击“经营分析”下的“直接成本分析”，可以查看直接成本效益分析与成本分摊分析。

4.5 设备费用分析

点击“经营分析”下的“设备费用分析”，可以查看各组维修租赁费用效益分析与成本分摊分析。

4.6 行政管理费用分析

点击“经营分析”下的“行政管理费用分析”，可以查看各组行政管理费用效益分析与成本分摊分析。

4.7利息贴现费用分析

点击“经营分析”下的“利息贴现费用分析”，可以查看各组利息与贴现效益分析与成本分摊分析。

4.8广告效益分析

点击“经营分析”下的“广告效益分析”，可以查看各组按年统计的广告效益

分析。

选择“汇总分析”点击“分析”按钮可以查看汇总后的广告效益分析。

4.9品牌建设分析

点击“经营分析”下的“品牌建设分析”，可以查看各组市场品牌投入效益分析与成本分摊分析。

4.10成长力分析

点击“经营分析”下的“成长力分析”，可以查看各组销售成长率、各组利润成长率分析与各组权益成长率分析。

4.11收益力分析

点击“经营分析”下的“收益力分析”，可以查看各组销售净利率趋势分析、各组资产报酬率[roa]分析与各组权益报酬[roe]收益趋势分析。

4.12 安定力分析

点击“经营分析”下的“安定力分析”，可以查看各组速动比率趋势分析、流动比率趋势分析、固定资产长期适配率分析与资产负债率分析。

4.13 活动力分析

点击“经营分析”下的“活动力分析”，可以查看各组应收帐款周转率分析、总资产周转率分析与固定资产周转率分析。

4.14 人均销售及利润分析

点击“经营分析”下的“人均销售及利润分析”，可以查看各组人均利润趋势分析人均销售收入趋势分析。

4.15 盈利分析

点击“经营分析”下的“盈利分析”，可以查看各组盈利（税前）分析与各组总成本汇总分析。

4.16 杜邦分析

点击“经营分析”下的“杜邦分析”，可以选择小组、年份，点击“分析”按钮进行查看各组杜邦分析情况。

4.17 驾驶舱

点击“经营分析”下的“驾驶舱”，点击“分析”按钮可以查看各组各年销售趋势，人均利润趋势及累计销售成本分析。

4.18 现金流量表

点击“经营数据”下的“现金流量表”，点击“刷新”可以查看各组的现金流量表。

4.19 财务报表汇总

点击“经营数据”下的“财务报表汇总”，选择需要查看的年份，可以查看各

组的损益表与资产负债表。

三、实训效果

刚开始的时候，因为各方面不够熟练，我们配合得不是很好，所以出现了一些错误：（1）入库分仓原则不懂。货物入库时没有按运输线路安排及装车计划分好仓，导致后面装车的时候带来不必要的麻烦；（2）配车时没有充分考虑运输工具的用途。如，有很多的货物，提货时要用大车提才比较划算，但是配车时却较多的配用火车等不可用于提货的运输工具，而只租用小型、中型汽车或又另租提货的大型货车，从而导致装卸费和租赁费增加，以及较大的资源浪费；（3）由于对各类交通工具的各类费不够熟悉，盲目选择运输工具。如，单看租赁价就决定所选运输工具，因为飞机的租赁价比其他的运输工具都低，所以较远的货物我大都选择航空运输，但是航运的燃油费很高，是其他运输工具的10倍，公司的燃油费支出在运输成本上占很大的比例；（4）线路选择不是最优，导致燃油费增加，如果交货时交货期限已过，要交罚金。经过多次操作之后，我对这有了一定的了解和熟练，到后面这些错误基本上都能减少，甚至能做得很好，很快。

入库分仓时，我们会将装在同一辆车或同一条线路上的货物放在同一个仓库内，这样就不会装错车，同时也节省了时间，提高了装车的效率；选择运输工具时，我们会先计算对比哪一种配车及租赁方案较为节约费用，并且可以充分使用所租赁的运输工具，如，将较远且在同一条铁路线上的较大货物装在同一辆火车上；如果货物较多，就要考虑提货时车辆的安排及利用，也就是提完货后，先前用于提货的大卡能够运输较近的或公路运输更划算的货物。这样考虑及选择能为我

们的公司节省很多成本，减少不必要的浪费，同时增加公司收入。

四、评估及建议

通过这次实训，收获了很多东西。在这个团队中我是首席执行官（总裁），我的工作主要负责系统的操作、资金的运筹、制定战略、市场的开拓等一系列的工作。物流沙盘模拟实训拓展了我所需物流的知识体系，也提升了我的管理能力技能和智力。成功的物流企业一定有着明确的企业战略管理，包括运输的调度、市场的开拓、竞争管理及资金运作管理等。从最初的战略制定到最后的战略目标达成分析，经过几年的模拟经历迷茫、挫折、竞争、探索，我们学会了用战略的眼光看待物流企业的业务和经营，保证业务与战略目标的一致，在未来的工作中更多的获取战略性的成功而非机会性成功；学会如何分析市场、关注竞争对手、把握市场需求、制定战略、定位目标市场，最终达成物流企业战略目标：学会物流企业的运输调度，掌握资产负债表跟利润表的结构并且能够以最佳的方式筹资，控制运输成本，提高资金的使用率。

行，否则就会出现操作的失误和运输调度的错误，影响货物的到达时间和周期时间，导致货物延期到达，造成运输成本的提高。

物流沙盘模拟实训具有很强的参与性、互动性、实战性、竞争性、体验性。针对教学中存在的问题，物流模拟运营沙盘，以直观、形象的教学手段，运用“情景模拟、角色扮演实验教学”方法，调动了我们的学习兴趣，激发参与热情，从以“教”为中心转向以“学”为中心。将运输管理课程核心内容加以提炼，复杂理论高度概括，通过模拟运营活动，帮助我们深刻领会运输管理课程的基本原理，掌握相关技能，有效地解决了运输管理课程教学中的一系列难题。并且让我们明白做物流最重要的是熟悉交通线路，注重各个环节的操作，要有责任心，要有良好的团队合作精神，能够吃苦耐劳，服从管理，能承

受较大工作压力。财务状况的分析，市场的调研，总体管理能力的重要性。

这次实训，学习到了很多知识，也明白一些管理理念：

1、重视人才及团队精神。通过erp沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

2、市场调研。所谓“知己知彼，百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息（市场需求、生产能力、原材料、现金流等）有了充分的了解，并加以分析（利润表、资产负债表等财务报表）和判断后，才能做出适当的战略计划（广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等）。

3、工作总结。对于营销人员来说，工作总结是重要的，应加以重视，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。

4、个人能力。建议：

（1）实训时间不是很充足，不能很好地一次性完成；

（2）虽然分工比较明确，但操作不是很流畅，有些步骤会出现错位；（3）实训的主要目的不是特别明确，和本专业的联系性所占的百分比是否很高，对本专业以后的发展有何前景性。总之，这次的物流沙盘模拟实训使我们从感性飞跃到理性，在整个过程中我全面深刻理解战略管理、市场预测、现金流预测与财务管理的含义及全面经营管理的重要性；物流沙盘模拟实训全面提高了我们的决策能力、沟通能力和企业经营管理能力和经验，提高了我们的长期规划能力，使我们进一步理解了决策对企业的影响力；加强我们与其他各职能

中心之间的沟通技能能力，理解并且学会培养团队协作效应，从而提高了我们的经营管理经营。这次的物流沙盘模拟实训让我们受益匪浅！

初创企业沙盘模拟报告篇五

产能力规划、企业物料需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

erp沙盘模拟试验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。短短的两天学习，我们遇到企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的知识去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施，极大地激发了我们学习的热情，提高了学习效率，并切身体验到团队协作的重要性。

通过两天的学习，我们的erp模拟试验终于顺利的完成，虽然只有短短的两天时间，却让我们体验了一个企业正常的运作过程，获得了很多知识，作为小组的营销总监，我们开拓了区域市场、国内市场、亚洲市场，获得p2□p3产品资格，拥有iso9000和iso14000的认证；并且在区域市场一直保持龙头老大的地位。广告投入都取得良好的效益，供需平衡，在最后获得小组第三的优秀成绩。

但是因为第一次实际接触erp□以前了解的这方面知识并不太多，以至我们每个人留下了不少的遗憾。就拿我来说吧，作为小组的营销总监，一开始对生产能力了解不清楚，在第三年的时候抢了一张加急!!!的4p1单，但是我们在第一季度只有3个p1可以提供，导致我们在年末被罚款700万。后来资金周转困难，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。但我们并没有坐以待毙，通过和小组各个成员商议，变卖了我们的两条普通生产线并向银行取得长期贷款，甚至原材料的采购也使用赊购的方式，最终我们获得了正常运作所需要的现金。在以后的几年里，我们正确的分析市场状况，在抢单的时候上也吸取了第三年的教训，在下广告和抢单前与生产做好沟通，在经营的后几年中，我们获得了不少利润，并在最后综合评比中获得第三名的成绩。我们在学习和实践中，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。

在沙盘模拟过程中我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现p1和p2产品在本地市场，区域市场和国内市场这三个市场都有不错的发展前景。

于是我们就决定在前两年生产p1的同时开发p2并且开发区域市场与

iso9000考虑到其他企业可能会对亚洲、国内和国际市场及p3产品更有兴趣。而我们把目光放在p2产品在区域市场的销售情况。首先其p2产品在本地市场与区域市场价格较高，需求较为稳定，我们就决定走产品单一化这一条战略来实现我们企业的最大利润。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p2的市场份额。但是我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的抢单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了p1产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有5个单位的p1产品库存。亏损较为严重。希望能在下一年能拿到更多的订单。

第二年的经营主要工作重点是在进行p2的研发和生产以及生产线的投资改造。第2年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，期间并卖出一条手工生产线，换成一条半自动化生产线，以提高生产率，为第二年的p1市场占有率与第三年p2的生产率作保障。由于当时p1产品库存很多，所以p1产品生产量不需要很多。虽然在可以生产p2产品之后还可以继续进行p1产品的销售，但这p1产品并不是我企业的核心产品，故p1生产量日益减少，直到p2产品市场成熟后退出市场，今后两年可p1可以进行低生产低销售。

第三年我们开发的区域市场可以进入了，但因为抢了一张加急!!!的4p1单，但是我们在第一季度只有3个p1可以提供，导致我们在年末被罚款700万。而正因为这样我们第三依旧亏损。

第4年，在第3年的惨痛教训下，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度。因为上一年的p2产品市场较好，加上生产规模的加大，我们把重点放在p2市场，并停止对p1产品的生产。把全部p1产品库存量全部销售。年末清算后，发现财务还是处于亏损状态，值得安慰的是其亏损日趋降低。在区域市场保持p2产品第一市场占有率。

对于现金流量管理，我们有一期短期贷款，及两期长期贷款。短期贷款相对而言利息较高，当时只考虑对于现金流量不够而进行短期贷款，期待下一年的盈利以偿还本与息。

在对p3产品的研发问题上发生了争议。运营部门认为产品的升级是发展所需，只有更好的产品，才能有更多的顾客；而市场部门认为其他有较多的企业在研发p3产品，且市场占有率具有绝对的优势。最后，我们决定放弃对p3产品的研发。

第5年，因为iso9000和iso14000的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了之前的决策是正确的。

在拿到大量p2产品订单后，我们抓紧了对p2产品的生产，采购、生产、销售等环节依次正常运行。并偿还了一期的短期贷款与一期的长期贷款。

在订单优势下，生产积极配合销售，使得我们在本期有较高的盈利，第一次尝到了前期投入的回报。继固定资产上升后，又增加了流动资产。它巩固了我企业p2产品在本地市场与区域市场的地位，也为本企业的名誉打下了基础。

第6年，在上一年积极市场响应下，我们继续走之前的战略之路。在这一年，我们是依旧是区域市场p2产品的领导者。我企业如愿得到大批p2产品订单。我企业利润继续以高增长率增长。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。虽然在这次试验中，我只是一名营销总监，但我也深刻的认识到，想成为一名成功的cmo要有整体观念。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高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独树一帜。

最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。