# 企业沙盘模拟实训报告3000字 企业沙盘模拟实训报告财务总监(四篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-10-16

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!企业沙盘模拟实训报告3000字 企业沙盘模拟实训报告财务总监篇一姓名：黄伟琼学号：201...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**企业沙盘模拟实训报告3000字 企业沙盘模拟实训报告财务总监篇一**

姓名：黄伟琼

学号：20102309019

班级：10工商企业管理

指导老师：刘灿亮

企业沙盘模拟对抗是一种体验性的互动学习，企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，每个学生都参与企业的模拟运营。通过六天的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。在模拟企业的主要运作工程中，我了解和认识企业复杂多变的生存环境，熟悉企业的业务流程等。在实训中，老师把我们分成10个小组，小组成员各有各的职位，熟悉不同内务，但相互间又彼此相联系，由于这是以小组为单位组成的模拟企业，大家各司其职，所以成员之间的沟通十分必要的，因此在互动中团队的沟通是很重要的。

在这之前，我对沙盘的理解是一无所知的，经老师对规则的一番讲解后才有所了解，经过紧张的六日沙盘模拟对抗比赛，使我从中受益匪浅。沙盘模拟8个的生产运营情况，3月21号开始正式比赛，大家的热情都很高涨，在比赛前几天的模拟中，也许是大家对规则不了解很多小组都出现了资金断流、广告投入太大，对竞争对手不了解等问题导致在前四年内破产，有得甚至撑不过第二年。在比赛前的几天的演练中，在几次“八年”经营中混的“如鱼得水”，一直能保持在前三名。但在这成功的背后是犯过错误的，在经营过程中我们出现过在年末关帐后发现下一年交了税后没资金投广告，最后只有通过订单转让方式来拿订单，由于拿到的订单少，那一年的经营处于停滞不前状态，甚至是亏本的。但好在下一年里我们扭转了局势，得以继续经营下去。

本以为有了前车之鉴以及对企业运作的整个流程的熟练，我们在真正比赛的那一天会平稳的发展下去，哪知同样的错误还是发生了，新错误、旧错误一并犯。第一年我们投的广告费高，却高不过对手，却也不比别的低，所以拿不到很好的单子，以至于后面资金周转不灵，产品积压。第二年又出现贴状况，同时增加生产线及市场拓展过快，导致所有者权益急速下降，由于我们的疏忽，年末忘了贷款还下一年的借款，所以造成了只有一百万投广告的局面，错误一箩筐，所以第三年我们小组濒临破产。但我们并没有放弃，相信我们能赶上去的。但在接下来的第四、第五年里，我们还是亏损，所有者权益差不多接近负数。那时我们心都凉了，大家陷入沉思中，心想：难道就这样放弃？最后在我们的ceo与大家讨

论分析下，力求不破产，尽力而为达到问心无悔。在我们精心部署、力挽狂澜下，第六年有所起色，于是我们小组战战兢兢的过了剩下的两年。

“八年”抗战，痛并快乐着，却也给我们留下美好的回忆，在八年经营过程中，我们碰到了一个有一个接踵而来的困难，然而在大家同心协力下把困难一一征服。在这经营过程中有许多东西让我感触颇深。通过本次的实训是我对企业的运作有了一个更深刻的认识和理解，我深刻的体会到企业的运作流程，采购，生产，营销，财务，环环相扣，息息相关，任何一步都不能错。

1、团队合作、沟通非常重要。就像比赛过程中某个小组出现专权现象，不听取小组成员的看法，导致小组屡次破产；最后经过沟通协调，取得了很好效果。所以一个人无论有多能干，但却始终不能样样做得到、做得好。而领导者更重要的是要协调部门、下属之间的工作，同时要充分调动团队的积极性，团队之间要互相沟通、信任。

2、要汲取经验教训，在教训中学习。人无完人，金无足赤，孰能无过呢？只要我们主动去处理好、改正，避免下次再犯类似错误，同时要勇于接受，勇于承担所犯错误，不能逃避、推卸责任。那些年模拟经营中的那些痛苦的教训和失败我们可深切且具体体会过。

3、经营过程中要根据市场的需求，调整生产线，提高生产效率。但不可盲目增加生产线，保持正常生产状态下有足够的资金周转经营，如果一味提高生产效率，盲目生产而忽视市场需求，导致资金周转不灵，产品积压，都有可能使企业面临破产的隐患。

4、要注重产品研发，市场的开拓。对于一个刚成立不久的企业来说，产品的研发及市场的开拓是非常关键的，首先我们要分析市场，确定目标市场，并去开发研究自己的产品，产品的研发及市场开拓要领先，迅速占领市场。如果许多企业同时让某一产品进入市场，不然很容易出现扎堆现象，这时企业的品产竞争会更大。因此，我们要根据市场不同的需求，领先开发不同的产品，以至于能满足消费者的需求，迅速占领新的市场。

这次实训让我受益匪浅，让我了解到实践的重要性，也让我感受到一个企业

经营的实际状况，打开了视野，增长了不少知识，相信将会多以后我走进社会有很大的帮助。其次，其中让我了解到团队的重要，只有成员之间相互协作中，才能使企业在长远的未来发展下去。

**企业沙盘模拟实训报告3000字 企业沙盘模拟实训报告财务总监篇二**

物流企业经营物流沙盘实训报告

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

一、实训目的...................................3

二、实训内容...................................3

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

三、实训效果...................................8

四、评估及建议.................................8

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从命名。

（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。

操作方式。在地图上选择路线，按ctr l键增加路线，按shift键是减少选择的路线。选择完以后，单击保存，保存后发车。注意:所有车辆必须点击发车

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)在地图上选择行驶路径，以所在城市为起点，逐个选择行驶路径(5)保存路径(6)发车

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，收获了多东西。在这个团队中我是首席执行官（总裁），我的工作是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。

这次实训使我体会到团队合作是不容忽视的。虽然仅仅一个4个人的团队，但让我深刻体会到了合作、团结与沟通的重要性。正如管理学中说的，组织机构很重要，我们要每一步都按照制定好的计划进行，整个流程才会有条不素的顺利的进

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“知此知彼，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！

**企业沙盘模拟实训报告3000字 企业沙盘模拟实训报告财务总监篇三**

企业沙盘模拟实训报告 为期两天的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短两天，但是好像真实的经营了企业七年。虽然在最后一节课上我们努力之后没能拿到第一，但是对于这次的实习，沙盘实训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的方向，并学以致用！

一、实训目的与要求 在实训模拟中学习和认识erp沙盘及其在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程。通过模拟企业经营运作全过程，直探经营本质，要求学生根据现代企业管理知识对企业经营和未来市场环境变化，分别做出发展战略、生产、产品研发、营销等方面的决策，提高学生的综合知识的理解、掌握和运用能力，为学生将来选择就业岗位提供一定基本知识。

二、实训内容

“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。我们给我们组取名为 ‘pop star’ 我所在的组成员有：ceo：xxx、cfo：xxx、coo：xxx、cmo：xxx、研发总监：xxx。

首先，老师为我们介绍了“沙盘竞争”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4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beryl产品和本地市场，所以关键在广告的数额。

在投广告的过程中，我们为了求稳，不敢冒险，所以投了4到5个广告，但是订单不是很多，但是我们的产量远大于订单量。故我们在第一年并没有获利多少。同时，我们根据市场预测和分析发现，crystal在近几年有很大的市场需求,beryl前几年的需求虽需求很大,但利润不大, crystal在近几年有很大的市场需求,且利润可观。而且根据得分规则，生产crystal分数也会高。同时我们发现ruby的市场也不错，故我们准备研发crystal和ruby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、民间融资。开始的几天我们一直都有贷款，可是都不敢放开的去贷，导致一开始我们小组的竞争力和生产力拼不过其他小组。直到期间经营困难了，我们小组的各个成员去其他小组间谍了几次之后才发现我们除了投资风险很谨慎以外还有应付账款这一项目没有使用。在后来的几年后我们小组就放手经营公司了：首先，我们把厂房卖了改为租用，为了空出现金来买设备，然而等到我们小组在3~4年后有足够的流动资金了我们再把厂房买回来。其次，拥有了很多的生产线之后我们的生产力已经具有很强的竞争力了，我们就在第二.三年主要生产crystal，附带生产ruby。在第四年之后，根据市场行情，我们小组逐渐把生产力移到了ruby上，这样决策之后我们小组在第四年获得ruby的生产第一。其后几年我们公司路线平稳，最终我们小组的所有者权

益荣获第二名。商场如战场，商战中有激烈的竞争，在商场上是没有情分可讲的。只能够靠自己，凭自己的努力与实力去战胜对手。

三、实训总结erp沙盘模拟实训，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、销售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。

做完按照以旧规则的6年运行操作后，接着进行的是严格按照全国规则操作的比赛，这一次的比赛一定程度上纠正了先前的操作错误，在6年的操作中，我们组从来没有出现过违规的操作，也没有什么大的失误，各个成员的对自己的职责工作也相当熟悉。特别是正ceo的正确决策还有营销总监拿的订单相当好，这对我们组最后得分和所有者权益都获得全班第一名有相当重要的影响。

由于开始大家都理解错贷款的规则，很多组都开始面临危机了，所以我们组也就谨慎起来。我们第1年首先合理地规划了所有者权益的问题，然后在产品研发，市场开拓费用等方面也都做出相应的控制，使得我们能在第2年顺利地刚好借到80m长贷。第1年和别的企业不同的地方，主要是厂房的利用，我们利用资金只租了一个小厂房，建满了4条线，2条柔性生产线，2条自动线。而且考虑到为了减少第6年的还贷支出，我们第1年只贷了40的长贷, 在前3年中我们都是主打crystal、ruby产品。这使得我们能顺利地过渡到p4产品的出现！在第3年末，我们拥有两条全自动生产线，两条柔性生产线。在本地市场中，由全自动的crystal转ruby产品，在前3年中都是有4条线没变，然后我们在第3年的第3季开始了p4的研发。并且开发产品我们只开了crystal、ruby，节省开支，没开发beryl。经过合理规划后，我们在第3年的时候开始了p4的研发，并且在第4年的时候租了大厂房，顺利地在5年初开始生产p4产品。第4年原材料少下订单，为了能够按时交货，我们要进行紧急采购，由此而多花费了4m。市场方面，我们没有盲目地全面投资，放弃了最后一个国际市场。并且在第4年的时候很好的利用了柔性生产线的灵活性，抢到了亚洲市场的老大地位。广告费投入方面，我们都是很认真的研究了市场的走势，然后投放广告，使得我们的广告投入和收入非常的合理。特别是在第6年里，由于一些小组的经营不善破产了，使得我们拿单更加容易，拿了共256m的高额订单，共有16个p4。所谓是前所未有的高额！这是我们比较成功计算后得到的结果, 我们的经营策略是走高科技路线。

在生产线方面，除了刚开始的4条线，我们在第4年又上了2条全自动线，在第5年再加1条全自动线，最后共7条线，其中生产p4的又4条线，这样就使我们的高科技经营策略得以实现。

这几年企业运行得还是比较顺利的。在公布成绩时，我们组在班里的所有者权益和分数是最高的。我们组本次比赛的经营策略是走高科技路线，风险很高，收益也很高。所以，一不小心的话，我们也还很有可能面临着危机。但是高科技路线最终被证明是可行的，它有利于更快地提高我们组的所有者权益。

通过本次严格按照全国规则比赛的沙盘实训，我深刻理解了团队协作精神的重要性；同时，在erp实训的整个过程中，我对人生的感悟颇深：在市场的残酷与企业经营风险面前，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，更是在人生中不断需要抉择的问题，经营自己的一生与经营一个企业具有一定的相通性。本次沙盘实训相当有意义，希望对以后的学习和工作有一定的帮助！

**企业沙盘模拟实训报告3000字 企业沙盘模拟实训报告财务总监篇四**

企业沙盘模拟实训报告

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。

在投广告的过程中，我们为了求稳，不敢冒险，所以投了4到5个广告，但是订单不是很多，但是我们的产量远大于订单量。故我们在第一年并没有获利多少。同时，我们根据市场预测和分析发现，p2

在近几年有很大的市场需求,p1前几年的需求虽需求很大,但利润不大,p2在近几年有很大的市场需求,且利润可观。而且根据得分

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，老师让我们貼献才“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。

通过一周的模拟经营，我们已经大致了解了企业经营的一般运作流程。用沙盘模拟残酷激烈的市场竞争，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使同学们获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找