

最新幼儿沙盘实训报告(通用6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

幼儿沙盘实训报告篇一

通过这一学期的学习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解，所谓erp是英文enterpriseresourceplanning(企业资源计划)的简写。它是一个以管理会计为核心的信息系统，识别和规划企业资源，从而获取客户订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。它是从mrp(物料资源计划)发展而来的新一代集成化管理信息系统，它扩展了mrp的功能，其核心思想是供应链管理，它跳出了传统企业边界，从供应链范围去优化企业的资源，是基于网络经济时代的新一代信息系统。它对于改善企业业务流程、提高企业核心竞争力的作用是显而易见的。它的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低。沙盘即是使用平面或立体模型模拟真实情况，使人对所关注的问题了然于胸，从而运筹帷幄，制订决策。“erp沙盘模拟”中的“沙盘”就是将erp中涉及到的一些概念具体化，实际化，并由参与的人员进行“角色扮演”模拟运营。在沙盘之上，企业的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等指标清晰直观。

二erp沙盘模拟练习过程与经验

首先我们经过了手工沙盘的模拟练习对erp有了初步的了解，然后在电子沙盘演练过程中更是充分体会到了erp独特的魅力。手工沙盘相对来说还是比较容易的，不像电子沙盘每一步都要经过提前的准确预算，否则出问题是不可悔改的，可能会出现一步错满盘皆输的局面，更加的谨慎小心，也充分体现

了组员的素质及团队的配合。手工沙盘在工程中还是比较轻松随意的，老师先带领我们玩了一年，懂得了流程，接下来的五年我们在摸索中总结经验，当中也会有投机取巧的地方。但在电子沙盘工程中，你没有作弊的机会，每步都要争分夺秒，精准无误。在经过了手工、电子沙盘的练习，我也学到了很多知识，感到很精彩。

我在我们组里面担任的是采购总监的职务。通过练习对采购方面有了一些认识。采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序。erp也是如此，这是我在练习中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，准确的预计出所需要的原材料，既要保证生产又不能使原材料积压，减少了流动资金的数量，合理的利用每一笔钱，做好每一笔投资。这些都是环环相扣的，除了营销。ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

参加了这么长时间的练习，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，如果是单一产品还可以搞清楚，如果ceo说我们这次做复合产品，就是开p1、p2产品，或者开p3、p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，

自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

的商誉。财务总监一定要做好小组的账目，使我们能更好的了解到小组的现金以及所有者权益的状况，针对小组的情况预计小组的生产线的更新，产品研发以及市场的开拓同时也要保证我们的资金能够维持小组的正常的运转。要注意小组的债务状况，资金的使用，尽量使小组在一年的还款的压力不要太大。

三、erp沙盘模拟感想

我们在具体的操作的时候有不少值得表扬的地方，我们在每一年的年初都会进行一次简单的预算，大致的计算我们这一年的流动资金，在资金不足的情况下我们会提前想好办法帮助小组渡过难关。而且我们在讨论的时候气氛很活跃，大家都能够发表自己的想法，最后再经过讨论确定好最有利于小组发展的方案。大家都能各司其职，但也同时兼顾到别的组员的情况，使得进程能够尽量的加快，为下一年的预算挤出较多的时间。但是我们也出现了一些失误，使得我们在经营到第三年末的时候出现了一些不好的情况。首先，我们虽然做了一定的预算，但是目光不够长远，没有考虑到公司以后主要的发展方向；其次，在生产线的更新上，我们虽然有很好的生产能力，但却不能充分的利用，过早的投入柔性生产线既占用了我们大量的资金又增加了折旧的金额从而减少了我们的所有者权益。好像每次第三年都是一个坎儿，只要挺过往后就会逆转，不得不说我们做的营销总监能力很强，总能出其不意。

在我们的练习赛中组间交易被我们发挥的淋漓尽致，当小组中出现剩余或短缺时，组间交易就会火热的开始。每个小组都会有自己的间谍，这个很有意思，大家都充分发挥智慧获取相应的情报，这对小组的发展也起到作用。在手工、电子

沙盘模拟中，我们小组都获得了第一名，这是我们共同努力的结果。

通过此次的erp沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及在中市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！

幼儿沙盘实训报告篇二

1. 首先，在此次的沙盘模拟培训中带给了我们更多的创业意识和能力，众所周知，创业是很有风险的，所以在我们的练习中，最多出现的就是“钱不够花”。这也反映出一个问题，我们的理财意识还不够，在沙盘演练课程中，前几年亏损是很正常的，而绝对也不会不亏损，所以一定不要想着一开始就要多拿订单，多生产，多挣钱，那将适得其反，资金断流才是创业的最大风险，这点跟现实生活中是完全一样的。

2. 其次，从此次培训中我意识到，凡事“预则立，不预则废”，无论是企业实务，还是沙盘模拟，业务流程多不可逆，无预算的决策都会带来各种各样的遗憾，所以预算都会得到许多人的重视。

(1) 资金的预算，对创业资金，如何花费，是前两年尤为重要的。厂房是租还是买；生产线是建中低端的手工线、半自动线，还是直接建中高端的全自动或柔性线，决定何时开始生产、何时开始研发的要素；区域、国内、亚洲和国际市场的开发是否都要在第一年开始□iso认证最早什么时候投入；

原材料采购也需要花钱；开始新的生产还需要花费人工费；还要花的行政管理费；每条生产线每年的维护费；每年还要缴贷款的利息，钱是花的很快的。在开始一两年没有多少销售利润的情况下，如何省着花钱是需要特别注意的。一般营销总监和生产总监都喜欢“冒进”，而财务总监又需要“保守”一些，这样团队的协作也很重要。

（2）生产线投资的预算，建什么样的生产线？要考虑到厂房的投资已经很昂贵，那么建生产线就不要建那种产能太低的，而要建产能较高的，生产线本身的投资又比较大，这是一种矛盾。因为厂房可买可租，但生产线必须买，相比加分，买生产线会比较值。

（3）贷款的预算，资金周转的最大杀手是前期的贷款到期了需要还本，有时候，又会因为贷款额度的原因，赶不上以贷还贷，这种状况下破产来的是非常的轻而易举。

（4）拿销售订单的预算，打广告要看未来的订单容量和竞争对手的拿单趋势，花钱打了广告，到拿订单的时候又不是什么订单都能拿的，有多少订单都能拿的，到底拿多少订单，要看自己的产能，不仅要看当下已有生产线的产能，还要看是否当年可以投资新的生产线。

（5）下原料订单的预算，下原料订单是为了下一季度的生产用料，因为规则要求，原材料入库必须提前一个季度下原料采购订单。在下原料订单时，要看下季度再投完成的生产线的用料、下季度完工入库后可上线生产的生产线用料、下季度新建的立马就能生产的生产线的用料。还要看生产各种产品的用料多少。

（6）打广告的预算，要拿单，必须打广告；要重点做某个产品，就得重点在该产品上投广告，该产品可以在已开发完成的本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场上分别来投，还要看个各市场的订单总量预测，多打可多拿一轮订单。另外，

如果已是市场老大，打广告用少一些即可。打广告是个非常花钱的地方，如果财务资金不充裕，打广告就得要精打细算。

总之，无论对于新手、还是老手，创业都是非常的不容易。不要一心想着挣钱，结果钱还没挣到，就赔个倾家荡产，血本无归，提前破产了。沙盘模拟也需要参与者真正把那创业基金当做自己的钱，赔了就是自己的。沙盘经营失败，就是你的创业失败，就是你的能力没被认可，还需要一遍又一遍的继续努力。

第三、培训讲师的知识水平、表达技巧、调动学习兴趣以及提问启发的能力也赢得了大家的赞同，培训的内容和设计形式生动，模拟真实、引人入胜，不是单纯的讲授或加几个案例或演练，而是完全采取实战方式，来模拟企业的运营。让我们在企业的运营中，逐步学会使用“损益表”和“资产负债表”，学会分摊成本、制作预算、做现金流预测。在一次次竞争的成功或失败中总结经验，学习更多的财务知，更主要的是学习利用这些财务工具使自己的投资和决策更理性化，更能为企业创造价值。

此次培训和真实环境很相似，所以反映出问题很多，我从中体会到方方面面的感受，小到财务知识，中到市场竞争，大到企业生存，都有很深刻的体验。企业在运营中更要加强管理，不能有心态，一定要遵循规律。要着眼于为企业创造价值正确决策，避免企业经营风险。

幼儿沙盘实训报告篇三

在3月15日至19日，学校安排我们实训，实训项目是手工沙盘和电子沙盘的模拟实训。其中实训的内容大概有：体会了解现代企业运作、经营过程；认知市场、产品的定位财务管理的内容及经营核算等。通过实训，我感受到每个企业都必须有明慧的人才，学会了很多别人学不到的东西，认知企业经营人的辛苦。同时，这次实训我做为ceo[]体会最深，也挺满意

自己的表现，另外，通过实训，认识到现代企业以销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实训过程，初步了解财务报告的各要素，以及制作过程等。

企业名称：融众国际集团

担任职务□ ceo

为期两天的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。

首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为融众国际集团， 秉着“科技引领，思行合一”的经营理念大胆决策与创新。企业口号为“齐心协力，争创佳绩”。我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的总裁(ceo)□曾璐伟担任营销总监(coo)□何润文担任生产总监(cmo)□王珏和丁楠担任财务总监(cfo)□其中王珏负责出纳，丁楠负责会计职务，杨泽涵担任公司的研发总监兼企划部情报分析员。

起先的初始年在沙盘师王军恒老师的带领下，前两个季度我们主要是熟悉市场规则与经营流程，后两个季度由ceo带领队员按流程操作。我的职责从此开始，在经过了两个季度的谨慎的试探性的经营，我们完成了季度的经营任务。然后我就开始做财务报表，很快我们组以第一的速度完成的财务报表的平衡，当我送给老师时，我很激动很愉悦，因为这是我第一次在实务中计算报表。经管老师的合格审查，我们组获得老师奖励的100万。

然后第一年的经营开始了，首先为难我们的就是年初广告费投入的决策。我和营销总监仔细分析了市场前景预测之后填好了广告费投入表。拿到订单以后就独立的开始经营。顺利

的生产，完工，交订单，第一年很平淡。在年末，我提出了长贷计划，小组一直同意，然后贷款1个亿。可最大的失误就是我没有利用这些钱去购买厂房，生产线固定资产，而放在那儿，白白的交了10m的利息。从而导致一年末所有者权益急剧下降，排在倒数第二。

晚上回来我久久的睡不着，想着这次的失误，想这该怎么弥补。第二天早上我6点醒来还是想着公司的经营，睡不着，索性就起来写了一篇第一年经营小结。然后在第二年开始之前我分析了我们失误的原因和下一步需要改进的地方。由于我们谨慎决策，连续获得了很好的成绩，第二年我们净利润为0(其他小组均为负值)，在小组排名第一，以后几年均盈利，所有者权益一直上升，在小组中连续三年排第一。但是第五年和第六年广告投入不合理，订单不够，最终以176m的所有者权益排名第三。到最后我们的产能很大，有三个厂房，8条生产线，主打的是crystal和ruby产品，并且第一个完成了长贷的还款。

我们组面对这个结果不满意，但是对我们的经营业绩都相当欣赏。我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：
1、. 由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。
2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。
3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。
4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。
5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。
6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场 and sapphire 产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工

作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的杨泽涵也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

幼儿沙盘实训报告篇四

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最大，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。只有最大限度地生产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：

幼儿沙盘实训报告篇五

在这次的erp沙盘模拟中，一共有六个小组，我们的小组是c组，小组成员有六名，每个人都分别担任不同的角色，这次模拟的目的就是为了让我们的掌握企业的运作过程，以及团队合作的重要性。既然是模拟一个公司的运营，我们就要把它当成自己的公司去认真的对待它，通过的团队的合作，经营好我们的公司。而且这次erp模拟一共有六个团队，每一家企业的竞争都是很激烈的，只有通过大家的协作和努力，我们才可以将公司经营的更好，在与其他团队的竞争中表现的更加出色。

经营目标：对企业的资源进行合理的优化使用，协调企业的各个管理部门，开展企业的业务活动，提高企业的核心竞争力，获得最好的经济效益。我们坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会为客户提供优质产品与优质的服务，我相信我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，实现公司与客户的双赢。

2角色及就职宣言

2.1担任角色

在erp沙盘模拟中，一共有六个角色，分别是ceo（首席执行官）、cfo（财务总监）、营销总监、生产经理、采购经理和财务助理。在我们的团队中，通过大家的推选，我很荣幸担任的是c组的ceo。在模拟过程中，我负责公司总体规划和决策，在经营的每一年决定公司今年的发展方向，比如说市场的开拓、产品的研发、iso的认证、厂房的购买、生产线的购买以及贷款情况等。除此之外，还负责各个部门之间的沟通，通过各个部门的情况决定公司的运营，做出正确的决策。

2.2就职宣言

ceo是一个公司的指导员，对公司的发展方向和团队的协调起重要作用，在公司遇到问题时，ceo要能够带领团队成员冷静思考，想办法解决问题，要能够调动大家的积极性，让大家都投入到公司的建设中。在运营过程中，ceo所需要做的事情是最少的，但是他的责任却是很重的，在经营过程中，ceo必须做好每一个决策，一点小的决策失误都会导致公司的运营不当，这点充分体现了管理上的重要性，要做好c组的ceo，我还需要学习很多方面的知识。虽然我还缺乏很多专业上的知识，但是既然我担任了这个职位，我就会尽自己最大的努力去完成自己的任务，和我的团队成员们共同经营好我们的公司，我相信，在我们团队成员的支持和帮助下，我会成为一

个出色的ceo而且我们也一定能够在六家企业的竞争中做出很好的成绩。

3对经营的规划的再思考

3.1产品研发规划

在模拟过程中，老师设定的产品种类一共有四种，分别是p1、p2、p3、p4而且每个产品在不同市场所占的份额和价格都是不同的，这就要求在产品研发时需要考虑到市场的因素。很显然，研发的产品种类越多，越有利于在争夺市场老大时占据主动权，但是考虑到p3和p4产品投入市场的要求以及开发成本，我们小组在第一年只开发了p2产品，推迟了p3和p4产品的研发，但是后来又因为资金的短缺，我们又放弃了p4产品的研发，事实证明这个决策是正确的，在后期，虽然p4产品价格很高，但是它的生产成本很大，而且需求量也不是很多，所以我们后期主要生产p2、p3这样可以为我们赚取很高的利润。

3.2市场开发规划

和国际市场的开发，但是事与愿违，在模拟过程中，我们随着经营中问题的出现，导致我们后来连国内市场都没有开发成功，这个造成了我们后期的开发步伐缓慢，对我们的经营造成了很大的损失。后来经过大家的讨论，我们决定集中精力在本地和区域市场下足工夫，有付出就有回报，我们也争取到了本地市场的领导者的地位。

3.3生产线投资规划

老师最初设定的生产线是每个企业三条手工线和一条半自动线，每个小组的初始设定都是一样的。生产线包括手工、半自动、全自动和柔性四种，每种生产都有特定的安装周期、安装费用、转产周期和转产费用，所以当企业具体操作时，

需要根据生产线的特点，具体情况具体对待，企业应当购买什么生产线、什么时候购买都需要经过仔细的思考。我们一开始的打算是逐渐增加生产线，最后全部购买全自动生产线，这样的话可以很大幅度的提高企业的生产能力，为后期订单的争取提供保障，但是由于经营过程中出现的很多问题，致使资金的利用率降低，导致我们后期并没有很好的添置生产线，而且由于生产能力的不足，在后期为了适应我们的生产能力，我们不得不放弃很多订单，让我们受到了很大的亏损。可以说，生产线的投资决策关乎一个企业的生死存亡。

3.4 iso认证开发规划

iso认证包括iso9000和iso14000认证。在大家争取订单时，要是想争取到具有iso条件的产品订单，企业就必须具有iso开发认证。iso9000和iso14000具有不同的开发特点，所以在开发时要考虑到开发的资金、开发时间等问题。我们在第一年就开发了iso9000资格认证，为的是能够选的更多的订单，但是我们并没有开发iso14000。实践证明这是个正确的选择，在之后的订单选择中iso14000并没有发挥很大的作用，而且要是开发的话，会花费很多资金在iso14000的开发上，会给企业的运营增加很大的压力。

4 改进工作的思路

4.1 公司工作情况

起始年是由老师带领我们完成的，主要是为了帮助我们了解erp的运营流程和规则，在起始年，每个小组的原始条件都是相同的，为的是让我们在一个公平公正的环境下进行竞争。

第一年：我们投了7的广告费给p1。因为是第一次进行广告投放，还没有什么经验，所以第一年也没争得本地市场的领导者，只能取得不太好的订单。我们还研发了p2产品和p3产品，

但由于没有经验，将注意力都集中在了财务算账方面，只开通了区域市场，忽视了国内市场的开拓，致使后来在订单上选择的劣势，也没制定好企业未来几年的经营决策。

第二年：我们投入了14的广告费，在广告费的投入上，虽然总额很大，但是我们没有很好的分析产品市场，导致广告费的浪费，没有很好的利用它。而且花费了大量的资金去研发p3产品，也增加了半自动生产线和iso9000资格认证。但是由于广告费的投入过高，导致贷款80，最后在第二年我们严重亏损，公司面临破产。

第三年：我们没有花费资金去开拓国内市场，因为资金的严重短缺，还面临偿还1个亿的贷款情况，所以没有决定再在生产线上投入过多的资金，还是保持原来的生产能力，导致后来生产能力的低下。但是在第三年，虽然我们投入了11的广告费，但是为了偿还贷款，我们必须拿下大订单，因此冒险花了一笔高广告费，成功拿下大订单，成为了本地市场老大，在订单的选择上占据了优势，也因此成功偿还了所有的贷款，这一年里，我们没有进行贷款，并且权益开始呈上升趋势。

第四年：经过前三年的教训，这一年我们在广告费的投入上则显得比较合适，没有投入过高的广告费用，只投入了5的广告费，而且，由于我们是本地市场的领导者，所以在选择订单上占有优势，但是由于生产线太少，选择的订单只能勉强符合我们的生产能力，也因此失去了本地市场领导者的地位。但是从财务报表来看，我们公司的权益总体上还是呈上升趋势的，这也是比较鼓舞人心的。

第五年：这是很关键的一年，在这一年，我们除了自己按订单生产产品之

外，还和其他小组进行了产品的买卖，也体会到了公司之间合作的重要性。凭借着前四年在广告投放分析和生产能力预测上的经验，这一年我们根据现有的生产能力，合理的选择

了订单，交付的订单取得了一定的经济效益，而且夺回了本地市场老大的头衔，权益也继续回升，但是还未开始盈利，而且也进行了短期贷款。

在第六年：这是课程要求的最后一年，但是也是很艰难的一年，虽然是本地市场老大，但是我们由于之前资金的严重缺乏，没有进行新的生产线的开发与购买，所以并不能选择很好的订单，所以到了年末，仍然呈现微弱的亏损，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，虽然在订单上没有占据优势，但是我组很聪明按照订单生产，没有浪费原材料，正好将产品都卖完了。

4.2改进思路

做什么事情都会遇到各种各样的问题，在erp经营中也是一样，在模拟过程中，会遇到这样和那样的问题，在我看来，遇到问题是好的，正因为遇到了问题，才会想办法去解决它，这样吸取到的经验和教训才是更深刻的。下面是我们遇到的问题和改进思路。

首先，在市场开拓方面，企业要是想有长远的发展，就必须考虑到未来产品市场的发展趋势，我们在这次实践中，只有本地市场和区域市场，而其它的企业却甚至开发到了国际市场，很大程度上增加了他们的市场竞争力，我们也应该根据产品的销售趋势，适当的多开发些市场，以增加自己的核心竞争力，产品有了，没有市场也是万万不行的。

其次，在生产线的购买上，可以说是我们致命的失误，在经营过程中，我们没有很好的使用资金去购买生产线，到了最后一年，我们还只是拥有三条手工和两条半自动生产线，可见生产能力严重不足，没有产品，企业就很难的经营下去。而其他的两个小组则值得我们去学习，他们到了最后一年已经全部都是全自动生产线了，我们则显得比较弱势一些，可见，要充分的调用资金去添置生产线。

幼儿沙盘实训报告篇六

- 1、企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。
- 2、在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。
- 3、市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。
- 4、学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。
- 5、团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。
- 6、在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。
- 7、也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。