

2023年沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结(优秀10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇一

在此次的erp沙盘模拟中我所在的团队是d组，在团队中我担任生产总监，七次的课程我们总共进行了六年的模拟企业运营，生产部进行了六年的运行工作，下面我将就此次我生产总监的工作进行以下总结。

一、工作职责

- 1、参与制订公司年度总预算和季度预算调整。
 - 2、按工作程序做好与物流、营销、财务系统的横向联系，并及时对系统间争议提出界定要求。
 - 3、组织实施生产，并监督、检查生产过程中质量体系的运行。
 - 4、组织新技术、新工艺、新设备的应用推广。
 - 5、综合平衡年度生产任务，制定下达月度生产计划，做到均衡生产。
 - 6、负责重要生产设备的采购计划。
- ### 二、工作主要内容及成果

(一) 制定生产计划，协助物流总监制定采购计划。

每一年的订单量是不一定的，要做到有足够的产能提供给每一张订单，最基本的就是做好该年度的生产计划，大概能有多大的产能，这样能够为销售总监的广告投入以及订单选择提供依据。而每季度的产能又是物流总监下采购原材料订单的依据。（二）与财务主管做好财务资金的流动。

生产总监在更新生产，生产产品，采购机器设备，铺设生产线，购买及租用厂房的过程中都会有费用的支出，这时候需要与财务总监做好严密的资金流动记录。

（三）根据产能与需求的变动，做出生产规模所需机器设备的采购计划。

十条生产线（手工线四条、半自动线两条、全自动线三条、柔性线一条）。

（四）填写好每年的运行记录表格。

三、生产总监小结

慎保守的发展战略，所以我们的发展速度较为缓慢。

其次，我们小组在运营第三年的盈利过后，由于在第四年度，出现了一点差错导致再一次的亏损，甚至连亏两年，直到最后一年度又追了回来。个中缘由我们小组一直在反思，是由于不细心还是决策的失误，但无论什么样的失败我们都没有被打倒。作为生产总监我也省视了一下我所负责的部分，最终没能得出结果，这是我作为生产总监的一大失误。

再次，就我所负责的产品研发和iso认证，我认为并没有很好的和市场接轨，我们小组只开展的iso9000的认证另外一个认证还来不及开展，因为错过了最好开展的时机，以至于我们不能的到哪一个市场，产品研发也是，我们只研发出了p1□p2□p3□直接放弃了p4的研发。

最后，作为我们小组的生产总监直接与财务总监、采购总监、销售总监相接触，我们一直相互合作，保持信息的相互畅通，以更精密的预算开展决策。CEO则以统筹兼顾的眼光为我们的组披荆斩棘，这一切都使得我们这次的实习更加成功。

四、实习小结

首先，我们小组的工作完成是非产高质量的，我们经历了大起大落，成绩虽然不是最优秀的，但我们付出了很多的努力，在这次的课程中，我们拥有最团结的团队，最认真的队友，最谨慎的决策、最积极的配合。

其次，在实习中我深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。在这次的实习中我们小组采取了稳健的发展策略，步步稳扎稳打，虽然后期来不及壮大，但我相信如果能给我们更多的时间我们的企业将会发展的更好，因为我们企业在后期已经呈现上升趋势。

再次，沙盘模拟实习的目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。而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。

最后，此次的模拟实习让我们学习到了很多，无论是理论还是实际操作，无论是思维还是行动，都让我们更早的了解到了即将面对的职场生活，我相信，这一次的历练会为我们的以后提供很多的帮助。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇二

本人角色分配：生产总监

erp是最前沿的企业管理模式, 通过各模板之间数据的相互传递, 把对企业的管理上升到系统。学校在我们大二时组织这次模拟实习, 是希望通过模拟公司仿真环境, 让我们熟悉公司的运作, 身临竞争环境, 直接参与公司的运作过程和生产流程, 模拟生产经营决策, 及时处理公司发生的经济业务等。我在实训模拟中担任生产总监的角色, 我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

在这次实训中主要分为以下几个过程:

1. 提交广告费, 争抢订单。
2. 根据订单生产和交货。
3. 生产规模的决策。
4. 市场拓展和产品研发。
5. 资金的运作。

在模拟经营的几年当中, 我们从中总结了很多经验教训。第一次模拟经营的第一年, 是我们经营最惨淡的一年, 广告单只拿了两张, 由于是第一年, 对于生产线方面很不成熟, 使用了大量的租赁线, 并且生产了很多p2产品造成了产品积压, 没有研发p4产品导致第二年无法生产该产品, 生产线方面也没有做任何变动。有些该追加的工程, 忘了追加费用, 导致我们很多地方与其他组比较, 我们的差距可以达到一年。

第二年, 我们吸取上年的经验教训, 在产品研发认证和市场开拓方面做了相

应改进, 研发了p4产品为下年生产做了充分准备。今年我们接单还是很少, 由于我的计算失误, 导致我们组的原材料没

有供应上，停工了较长时间。并且借了600万长期贷款。

第三年，在广告费以及市场的占领方面有较大优势。去年充足的库存商品p2保证了今年p3产品的生产。但本年广告费投的不够理智，造成非常大的浪费。

第四年，由于每年过高的租赁线费用及年初的长贷利息，我们公司资不抵债，最后由老师融资500万，得以继续经营下去。

第二次模拟经营，有了上一次模拟经营的经营，我们总结了自己组存在的问题，并且将每年的预算做出来以后才进行的。第一年，我们没有向上一次一样租用一中一小厂房，而是只租用了一个中厂房。并且我们也吸取了上一次的教训，没有使用租赁线，而是将手工线和自动线结合使用。研发了p1和p2产品，并且开发了本地及区域市场。

第二年，我们总结了上一次的教训，没有过多的投入广告费用，在第二年年年初我们研发了p3产品，并且开发了国内市场及两个iso认证。

第三年，我们组开始面临资金运转问题，总结了上次的经验，我们使用了用短期贷款还短期贷款的战略，追加了国内和两个iso认证。生产了大量的p3产品。

第四年，由于我们组开发了两个iso认证，而大多数的单都需要iso认证，所以我们组用了最少的广告费抢到了最多的单。拉开了与其他组的差距。

使我们组在该产品的竞争中丧失了机会。

第六年，利用广告费拿了三张单，但由于原料供应不上，买了高价原料保持了产品的正常生产。由于去年年末没有剩余的库存商品，但生产线上还有，下一季开始就能产出，今年所有者权益进一步增加，利润有所增加，整体局面较好。

最后一年，产能估算不够精确，在将定单全部交清后，生产线从第三季开始闲置。厂房为租入，归还后无固定资产。负债全部还清，总体经营平稳。

模拟的第三次，有了第二次模拟经营，我们总结了自己组存在的问题，并且还是将每年的预算做出来以后才进行的。并且将每个步骤检查了以后才会进行下一步的运营。

第一年，我们统一认为租用小厂房，使用三条生产线能够保证我们组的正常生产运作。也吸取了第一次的教训，仍然没有使用租赁线，继续使用手工线和自动线。研发了p2和p3产品，并且开发了本地及区域市场。

第二年，有了前两次的经验，没有过多的投入广告费用，将两个市场的广告费用控制在了25万以内，并且追加研发了p3产品。

第三年，资金开始运转困难，不能够支付年初的厂房租用费及三条生产线的折旧及原材料的费用。面对这种情况我们还是使用了用短期贷款还短期贷款的战略，开始开拓国内市场和研发两个iso认证。生产了大量的p3产品，开始研发了p4产品。

第四年，我们组追加开发了两个iso认证及p4产品的研发，和开拓国内市场，由于其他组也研发了两个iso认证，我们没有了上一次的優勢。

第五年，接了三张单，使得应收账款增加，将短期借款偿还了一部分。第六年，拿了三张单，用应收账款将短期负债还清。

最后一年，广告投入不合理，订单不够，最终所有者权益排名第五。虽然我们沒有取得好的成绩，但我们还是学到了很多東西，我们组都觉得很高兴。

我所担任的是生产总监的职务，对于产能的评估预测以及监管和生产过程有着不可或缺的责任。生产总监既是生产计划的制定者也是决策者，有时也是生产过程的监督者，其职责是通过计划组织和控制等手段为企业资源实行优化配置。该职务必须熟知生产线的安装和生产周期，维护费折旧费，各种产品的结构，产品的研发周期和费用。作为生产总监首先要和营销总监沟通，对本季生产的产品动向有一个大致的把握。然后就是产能的估算，之后再与财务总监沟通，将生产预算做清楚。算好原料订单和原材料入库，在操作方面不能出现错误，否则会对报表的编制产生影响。我们组在学习阶段的经营情况是一年比一年好，在起初两年我在对整个操作流程以及盘面规则都不是很熟悉的情况下，没有发挥好生产总监的职能，在经营的初期效果不是很理想。随着学习的深入以及对整个流程的了解，在随后几年里渐渐能够发挥最用，在产能的估算渐渐有了经验，很多东西运用起来也是得心应手了。作为生产总监来说，不能说自己百分百的成功了，但自己觉得还是合格的。

经过了几天的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇三

摘要：通过erp沙盘模拟实验，我们在分析市场、制定战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，了解企业资源计划的全程，参悟科学的管理规律，树立“在资源有限的情况下，合理组织生产，力求达到利润最大，成本最低”的理念，全面提升我们的管理能力和综合素质。同时，帮助我们理解有关财务概念、理论和方法，熟悉企业财务管理的全过程，认识现金流控制的重要性和融资决策的必要性。

关键字□erp沙盘模拟，战略，资金，生产，销售，成本

一、 实验目的

本次erp沙盘模拟是在一个已经经营了三年的生产型企业的基础上，模拟该企业未来六年的生产经营，把企业运营所处的内部环境抽象为一系列的规则，由受训者组成六个相互竞争的模拟企业，通过受训者的岗位分工、职位定义、沟通协作，使受训者在分析市场、制定战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，了解沙盘初始状态，熟悉背景企业的现金、应收账款与设备价值，厂房、生产线与物料价值，以及企业目前的财务状况和经营成果；理解销售订单、原材料采购、产品销售、生产、库存等物流管理的相互协调，以及产销排程、成本控制、合理开支等概念和方法；理解现金流控制的重要性，熟悉企业财务管理的全过程；了解erp在企业中的实际运用。

由于erp沙盘模拟是融合理论和实践于一体、集角色扮演与岗位体验于一身的思路，使受训者在参与、体验中完成从知识到技能的转化。一方面erp沙盘模拟克服专业壁垒对学习者的发展空间和思维的禁锢，对企业经营管理的全方位展现，通过学习，使受训者拓宽知识体系，提升管理技能，树立战略管理、营销管理、生产管理、财务管理、人力资源管理、信息管理的理念，提高商业决策敏感度，提升决策能力及其长期规划能力。另一方面，也是本次沙盘模拟的根本目的，使受训者的全面提高综合素质，树立共赢意识、全局观念，体会团队协作的重要性，保持诚信，职业定位，感悟人生。

二、 实验原理

本实验完全模拟一个真实的竞争市场，将多个企业的经营置于市场之中，在市场中完全按社会实际通过沙盘经营企业。实验以采购、生产、销售等业务流程为连接线，将采购部、生产部、工商局等各个部门的各个职能岗位有机的链接在一起，以系统性的经济业务深化筹资、投资、分配以及生产运

作与资本运作等理论与实践的全面结合。

三、 实验基本步骤

(一) 确定团队成员的职能定位。(二) 接手企业经营教学年。

(三) 编写六年生产经营计划书，制定经营战略，编写销售计划、财务预

算、生产计划、采购计划、(四) 开始正式经营。

(五) 第六年经营完毕后做出总结，并分析结果。

四、 实验基本内容

(一) 新管理团队组建和磨合

公司新管理团队有5人组成，总经理陈李萍，营销总监_，财务总监杨文苑，采购总监王景，生产总监_海。新管理团队经过初期组建、短期磨合、逐渐形成团队默契，完全进入协作状态。

(二) 编制经营计划书

在外部市场评估和公司内部条件分析的基础上，针对原管理层在生产经营中存在的问题，我们制定了六年内的经营战略，包括总体目标、市场选择、产品选择、竞争处理、资金营运等方面，编制了六年经营计划书，包括销售计划、生产计划、采购计划、财务预算等方面。

总体战略——成为市场领导者。

第1-2年：向本地市场提供**b**产品。

第3-4年：重点向国内市场提供**c**产品和**r**产品，辅之以向本地

市场b产品和r产品。

在第1年二季度变卖第一条手工生产线，并投资一条柔性生产线。该柔性线在第2年二季度安装完工后生产b产品，在三季度转产生r产品，在四季度转产生c产品，在第4年四季度转产生b产品。由于柔性线的转产的便捷和成本低，我公司将之作为调节各产品产量的工具。

六年的生产和销售计划如下：

（三） 正式经营过程

在六年的模拟经营中，我们主要按照经营计划书中确定的经营战略、经营方向、生产线安排等进行生产、销售、管理。但由于外部市场环境的变化、市场竞争对手的变化和内部生产外部销售不平等因素，我们在不改变公司战略和经营方向的基础上，对公司的生产和销售情况作出调整，并适时改变广告费的投入情况。如在第三年和第四年，由于市场竞争激烈，而我公司由于广告费投入较少，得到的市场订单较少，产品销量不高，出现产销失衡，库存产品过剩情况，针对这一情况，我公司适时作出广告费投入的调整，在第五年和第六年中加大广告费投入，抢占国际市场，增大销售量，使产销平衡，调整库存情况。

六年的年生产销售情况如下：

五、 实验结果和分析

（一） 实验结果

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇四

本次沙盘演练分为手工沙盘和机操沙盘两种类型。在为期一周的学习中，我深深体会到“合作”对一个企业发展的重要

作用。激烈的商战马上开始！

我们是第三小组，十名成员，细分为六个部门：ceo王雪瑞；cfo宋姗姗，助理刘芳娟、马真真；coo贾俊杰，助理张双双；cpo张倩；cmo徐正梅；cio王晶晶。我们每一个人都积极的参与其中，所以这种分工与合作在手工沙盘演练中表现得也就最为突出。

在这“四年”的经营中，我们在最初仅决定开发了ruby一种产品，且一直纠结在财务上，导致在最后欲开发现产品或开拓新的市场时，已难以完成新产品的开发。其实，最难的环节不是运作，最艰巨的任务不是运作，最辛苦的工作也不是运作，而是财务结算。在最初两年里的结算还算顺利，但是后两年中资产负债表越来越难持平。本来运作可能只有一二十分钟，可是结算有时候半小时也搞不定，这大大减慢了我企业的发展速度（或者说试验进度）。由于是第一次操作，在最初的两年里我企业均处于亏损状态，但日趋缓和。在第四年末，我们净收益虽然达到三百多万，但是关键原因还在于我们为了高收益、“高曲线”挽救我企业而滑稽的采取了适时地变卖厂房和尚为先进的生产线。真有点“曲线救国”的韵味了。

此环节还有一点“失误”——在第二年度中由于本企业生产经营状况良好，老师奖励我企业三十万元，但是由于不知道详情，会计人员也不知道该怎样记资产负债表，所以我们将这笔钱“私藏”了起来，这也导致最后一年我企业资产负债表严重的不平。由此，我更加意识到，徒有良好的运作是不够的，财务管理是支撑企业发展壮大的支撑和重要环节。

至此转战机操沙盘演练。在这个环节我们是第六组，在这个环节中，鉴于手工沙盘实验的经验，我在最初就计算好最快的新产品投入市场的比率，在新的ceo接管前打下了良好的基础。接下来，最重要的角色、最严峻的责任都集中在了新ceo

张倩□cpo宋姗姗□cfo徐正梅三个人身上，这种空间和职责的局限性也出现了，导致其他团队成员就无法参与进来，自然导致合作精神的缺失和最佳的市场进入及占有机会。

再加上新企业高管很难听进去其他成员的意见，导致私人专断性较强，团队成员流失，从长远上来说，风险较大，企业缺失活力，不利于企业的长远发展。这在我企业前两年的经营中表现最为明显，直接导致企业开支大，网点分布不合理，企业目标方向与实际投入不成比例，忽视了新产品的推广与市场最大占有量的关系。虽然我企业对新产品的研发和投入相对其他企业来说先进了一步，也在最初比其他企业先占领市场，但是份额小，新旧产品着重方向错误。比如说在中老年产品推出的时候□ceo为了节约成本，在华东一个市场上仅投放了两个销售网点，而青少年却增加到了十一个网点。正因为此，我企业才晚于大字企业占领市场的速度及比例。

还好最后好像ceo也意识到了这一点，稍微改变了一下我企业的配置比例，这也是在第七年市场上仅剩我企业和大字企业pk的重要原因所在吧。倘若我企业高管在最初就接受团队成员的意见，也许在第二年度我企业在市场上的占有率已无人能及。换句话说，由于缺乏团队精神，对企业以后的市场拓展是极为不利的。

总之，无团队的企业就是一盘散沙，合作才是企业长远发展的硬道理。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇五

erp沙盘模拟实训是集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让我们在游戏中体验完整的企业经营过程，感悟正确的营销思路和管理理念。可以增

强我们的团队意识，良好的团队协作能力，创新能力和主观能动性。让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。

维持两天的erp沙盘模拟终于结束了！在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的：竞争是激烈的，需要企业知己知彼，在竞争中寻求合作。同时，通过erp沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性。每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。本次erp沙盘实训虽然只有短短两天，但是还是好像经历了7年。

课程的开始，就是起始年，我们是在老师的带领下恢复了沙盘，这样一来的目的是让我们先熟悉沙盘的运营过程，这一年里，全部企业的运营情况基本一样。

第1年，各企业由ceo主持进行独立操作。我们在企业运行之前就已经分配好了各自的工作。但由于各成员对规则的不熟悉或者是过于紧张等问题，在操作的过程中运营的很糟糕，头脑一片混乱，原计划不能顺利进行。只好在操作中重新制定新的决策。

因为初次接触沙盘，我们规则混乱，我们组的资产负债表又不平，导致账实不符。后来在老师协助下，我们又重新运营了一遍，终于平了资产负债表。

在第2年里，一方面，我们吸取了上年的教训，我作为营销总监，细心地和ceo探讨该投多少的广告费，下了订单，运营前就详细决策好生产运行计划，精确计算每个季度原材料采购订货的数量。这一年我们虽然拿的订单也不怎么多，但是能做到广告费合理投放，也算是一个小小的成功。另一方面，我们注重研发产品p2□也注重其他市场准入的开拓，同时拿到iso9000认证。虽然今年我们还是亏损，但是前景相当的可

观，希望在下一年得出更好的成绩！

第3年，尽管说是有前两年的经验，但是我觉得大家对规则的理解还是不够熟悉的。在操作过程中，大家依然有点混乱，作为营销总监我应该及时了解对方企业的运营情况和新产品和市场开拓情况，而由于对自己企业过分自信，广告投得不够合理，导致我们的iso9000在本地市场上投放的浪费。有一点可喜的是，从这一年末起，我小组的所有权益开始回升，往后的几年也没再出现下跌。

第4年，大家对操作的规则也比较熟悉了，各成员对自己的职责工作也是比较清楚的。整年操作起来比较顺利。今年的广告费投入相对去年来说也是比较少的，但这不意味着我们会失掉订单，因为我们去年p2已在某些市场占据了市场老大地位。这年中，为了能接更多的订单，为了下年就进入的新市场，我们小组租一个小厂房，在这里面建造一条全自动生产线，这样加起来就一共有5条生产线，分别是生产p1和p2□并且对市场的开放进行投入最后的投入。

第5年，我们组又进一步适当增加广告费的投入，这一年共拿到5个订单，销售额一共96m□本年我们应该是最安逸的一年，没有建造新的生产线款，没有开放新产品与新市场，长期债款没到期，也没有还金与借款。但同时也是我们对自己公司运营状况的过分自信，导致往后出现了一些危机。

在第6年里，由于大家对沙盘运行规则都熟悉了，操作起来还是比较顺利的。今年大家操作都不错。由于上年的安逸，给了一个很大机会让其他小组向我们发起猛烈的追赶。为了保住我们小组的地位，我们必须继续加大生产。幸亏我的所有者权益挺好的，在我们还了长期债款厚，还可以借挺多的钱，而且还抵押了厂房，有了这一大笔钱，我们又租了一个中厂房，小厂房就不租了，把小厂房里的生产线搬到中厂房里去（间接导致该生产线停工一个季度），同时再新建造两条全自动生产线，让我们公司的生产线扩大都7条，从而大大的提

高我们小组的今年后两个季度和下年生产量。

努力的结果。通过这次erp沙盘实训，我深深地体会到团体力量的重要性，沙盘不单单只是一个人玩的，它需要组里每个成员的努力，需要一种团体的精神。

回首我们经历过的那“7年”的艰辛路程，在企业的整个运作过程中离不开营销部门的精确预算、筹资、填制报表；离不开营销部门对市场的开发、广告的预算投入、订单的选取；离不开生产部门的准确运转；也离不开供应部门的供应原料；更离不开的是ceo与所有成员的合作精神与创新精神。有了大家的共同努力，才有了我们组现在的优异成绩。沙盘模拟试训系统地将一个企业的整个经营过程和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从年度计划、预算、采购、生产、销售等都由我们共同完成。使我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我们以后走出校园走向社会打下了坚实的基础。

经过7个年度的模拟对抗，从实训中认识erp在企业运营中的重要性，在试训中了解真实企业的运营过程和每一个生产和销售过程，身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场面，竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在试训过程中领悟企业经营管理的核心，了解erp对企业管理的解决之道。

erp实习给了我们施展才能的平台，教会了我们如何正确的做事以及做什么事是正确的。在这里我不仅深切地感受到经营环境的复杂性和多变性。决策的科学性与灵活性。经营管理的整体性、协同性和有效性，认识体验到企业经营管理活动过程和主要业务流程及其相互之间的关联关系，促进到知识的整合与融会贯通，真切地感受到成功与失败，体验到竞争意识，团队精神，职业素养的意义。企业运作模拟实习可以

提高我们的综合素质，培养提高学生的动手能力，解决实际问题的能力，沟通能力和协调能力，使我积累间接的工作经验，为毕业后的实际工作打下坚实的基础。

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！

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇六

2021年6月17日，我们开始了erp沙盘模拟实训。我们是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的收获比任何时刻都要多。

首次接触erp沙盘，一切对于我们来说都是很陌生，首先我们进行了小组分配，我们小组总共有9个人，分别担任总裁（1人）、财务总监（2人）、市场总监（2人）、生产总监（2人）、采购总监（2人）的职务，在我们小组里，我担任了采购总监一职。在老师的指导下，我们用一天的时间完成了一个三年的生产计划，并逐步了解了erp的生产经营过程。第二天，我们就正式开始了我们的这次的erp沙盘模拟，我们的年限是6年，启动资金8000万元在前五年里我们组共创建了一个大厂房，四条生产线，其中一条柔性生产线，两条全自动生产线和一条半自动生产线，在第六年，为了尽快完成生产，我们组又开了一个小产房，和两条手动的生产线；在六年的时间里，我们组生产了p1□p2□p3产品；在开拓市场方面我们组发展了本地，国内，区域，亚洲市场；在认证方面我们认证了iso9000和iso14000□由于担心贷款额度的不足，我们组

就没有研发p4产品和开发国际市场。最后我们e组获得的权益最高，但评价一个企业的好坏并不只是看权益的高低，还有很多方面是值得考察的，这是最后老师在做总结时，我才知道的。

提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个沙盘模拟中至关重要的一步，俗话说：万事开头难。首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

市场的拓展，和产品的研发。分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，国际)和不同的产品(p1□p2,p3,p4)做出不同的资金投入。但不建议只选择一种产品或一个市场进行大额投资。

资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷、贴现)，保证流动资金不会断流。

在整个过程中我担任的是采购总监，主要负责原材料及其生产设备的采购，包括采购什么材料，采购多少，什么时候进行采购。在接到生产总监的生产计划之后要及时的计算好所需的所有原材料，根据原材料的采购原则，确定什么时候应该购买什么材料。还要和财务主管进行沟通财务状况，决定一次购买多少。

在整个过程中，采购总监是一个非常重要的职务，而且还一定得做好，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，假如采购的原材料不足，那直接的

就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单，这个时候就得高价从其他商家购买产品，或者买不到产品的情况下就得给订单支付违约金，给别人支付了违约金之后还得继续向别人提供产品，这样的损失可不是一个小数目。还要和首席执行官进行讨论下一年度的生产计划情况，为下一年的开始生产做好充分的原料准备，例如r1和r2是立即就可以进行加工生产的，r3和r4的经过一个期的运输才可以投入生产。所以采购总监既得保证当年的正常生产也得保障下一年度的生产。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇七

- (1) 跟随企业经营的进行，监督ceo的日常业务登记活动；
- (2) 支付企业的各项费用，并及时地核对帐目；
- (3) 审核企业新项目投资的可性；
- (4) 对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持；
- (5) 规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标；
- (6) 年终做出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表；
- (7) 对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

作为财务总监融资渠道的选择应用是至关重要的，要灵活运用银行提供的长短贷款。这就要求提前根据ceo的计划作出预算，选择合适的时间来进行贷款。企业要充分利用短贷的灵活性，根据企业资金的需要，分期短贷，这样可以减轻企业的还款压力。

由于缺乏经验和不够细心，在当cfo的两年中出现了不少失误：由于思想开放，一直认为钱不是问题，导致没有阻止营销总监投高额的广告费，造成了损失。如果沙盘实验让我们重来一次的话，我们应该用一种战略的眼光去看待业务的决策和运营，我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策。另外各个成员还要各尽其责，熟悉规则，把不必要的失误降到最低。

在沙盘模拟训练中，不管你犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，但是你得到的收获会比那些走得一帆风顺得企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。

通过这个实验我最深刻的感受就是：“凡事预则立，不预则废。”“知己知彼方能百战百胜”。企业与企业间应该持有双赢的态度来合作竞争，而不是恶性竞争。不能总是以“我”出发，而应该多站在对方的角度，分析对方的情况，以理服人，这样合作才会顺利。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们出现重大决策失误时，当我们企业与企业间竞争时，也让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

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，加强了同学之间的沟通与理解，体验到了团队协作精神。亲身体验了一个制造型企业管理的完整流程——包括：物流、资金流和信息流的协同，理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。我们把平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力，发展了思维，得到了锻炼，为自己将来就业增加了一个法码。

沙盘实验中我不仅学到了一个企业的经营不但要考虑各方面

的问题，例如：分析市场，营销策划，资金周转，生产组织等。而且必须做好正确的决策，注意新产品的研发等，才能使企业稳定长存！另外，我也学到了，无论做什么事，都要以认真的态度去对待，做事的时候要细腻！

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇八

现代企业经营管理需要企业树立创新管理意识，迎接激烈的市场竞争环境。21世纪的高科技和知识经济必将推动全球经济一体化，我国正处在企业改革的重要时期，建立完善的企业经营管理体制有利于融入全球化，加强现代企业的竞争力。本文从企业经营管理理念创新的必要性出发，研究了当前企业经营管理观念创新的主要方式，综合阐述了新经济时代企业未来发展的趋势以及应对挑战和机遇的方式。

经营管理；观念创新；现代经济

近几年，全球经济发展速度加快，并且新经济更替旧经济的速度不断加快，企业需要创新理念，寻求融合发展，融入到全球化的大趋势中。依据*企业联合会、*企业家协会在全国开展的对上千家企业的调查显示，超过半数的企业认为目前经营最难的问题在于准确把握市场的变化趋势。由此带来了关于企业经营管理理念创新的问题研究。现代企业为了维持企业生命力，需要快速拓展生存和发展空间，创新发展思路，在全世界范围内布局和配置好资源及生产要素，由此对现代企业的经营管理提出了更高的要求。

2. 人本管理观念。企业的发展始终离不开人才，现代经济产业结构的转变，生产技术的调整升级，以及科技的快速发展，都对人才提出了越来越高的要求。只有具备高素质技能和知识体系的人才能够支撑企业未来的经营管理。人本管理观念就是要企业重视知识复合型人才的挖掘和培养，思考如何吸引人才留住人才，发挥各个岗位上人才的潜能，调动他们的积极性和创造性。同时为了有效控制人才流失的问题，应当

培养人才与企业共同成长，只有在被认可的企业文化之下，才能够提高人才与企业的共识和亲和度，在体现人才自身价值的基础上施展拳脚，以适应现代市场发展环境，为员工创造发展机会，更要让人才共享企业获取的部分利益，才能够把劳动资本化，促进人才与企业长远发展融为一体。传统经济认为人是抽象的劳动者，与其他生产要素一样处在被支配的地位，但是，不同阶段对人的管理具有不同的要求，尤其是现代经济发展生产方式的转变、市场需求的转变以及技术条件的改变等都对企业经营管理人性化提出了新的要求。人本管理观念就是要企业在生产经营中注重对人性的关怀和释放，除了员工人才之外，也应当与消费者建立个人化的联系，从而实现消费者信息档案管理的数据化，促进企业的市场营销，灵活生产经营手段，以知识和信息化为核心的结构体系在企业生产经营管理中更强调团队文化和人们的参与精神，因此人本管理在现代经济活动中的地位逐步增强，企业的发展从某种程度上讲也是企业人性的发展。

3. 战略管理观念。战略管理的创新是企业经营管理创新的核心内容，战略管理从宏观趋势角度入手，各企业较量的就是对市场环境的预判和对未来业务发展制定的方针和资源分配再分配的决策。企业战略制定是否妥当关系到其完成工作是事半功倍还是事倍功半，如果企业生产产品能够适应市场发展的未来需求，那么总趋势上企业能够保持长久的持续经营能力和生命力，微观上能够控制市场范围，赢得市场份额。企业战略管理需要从各方面入手，包括企业的方针政策、管理体制、人才策略、内部控制、财务策略以及管理组织创新等。战略管理从各个角度推进企业管理技术和方法的创新，观念的创新带动企业在激烈的市场竞争中快速处理，实现信息化建设，改进经营者管理者对人才的的选拔调用方式。目前我国处在经济转轨的时期，企业面临国际竞争力减弱，产品出口竞争力减弱等问题，因此企业在改革转轨期间必然受到经济全球化战略的影响，企业竞争能力的提高部分来自于国外分设机构的价值增值，因此实施全球化战略是国大型企业实现快速成长的必然选择，在经营管理战略上的创新应当

站在全球化的角度对企业的经营环境、业绩、竞争力、核心技术等要素进行综合分析，从而依据自身具体情况提出适应企业长远发展的战略方向和战略部署措施。

总而言之，在新经济发展背景下，现代企业的发展需要创新，创新才是现代企业发展的核心和重要驱动力，在激烈的国内外竞争市场中，企业首先需要创新经营管理理念，从知识管理、人本管理以及战略管理等不同层面做出全方位的思考，尤其是在创新思考中找到企业自身在市场上的定位，坚持发展自我优势，不断突破，融入到全球化知识经济发展的大环境中，发展核心竞争力，改变传统思考方式和经营方式，将企业创新管理理念转化为具有价值的无形资产。尤其是企业管理者应当在管理经营中做出多元化思考，深入研究未来世界经济发展趋势，研究现代企业管理办法，通过信息化知识化手段提高对未来市场环境预判的准确性，令企业能够持续保有核心竞争力。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇九

在很早之前因为助班的缘故就接触到了erp对其运作更是有了一定的了解，所以当年初看到这门课程时毫不犹豫就报了。而前期对erp的了解让我在d组这个临时成立的团队中ceo的职位，带领团队去操作erp在为期两个星期的时间里，对erp以及团队协作有了更加深刻的理解，学习过程中受益匪浅。

在这过程中ceo主要的职责是控制企业6个年度的运作步骤，制定年度规划，战略规划，协助团队其他成员完成其工作等。为了在各组中脱颖而出，打好良好的基础，所以在起始年时候我就强调组员要熟悉erp规则，并认真跟着老师进行起始年运作。由于不是第一次接触到erp沙盘模拟对抗赛，所以在制定战略规划的时候就结合销售总监的市场分析，明确做到产品专业化，市场多元化，尤其是在前期竞争激烈时确保产能足够的同时研发其他产品。销售总监发现，在erp运作过程

中p3产品价格几乎是最高而且市场量都很大，经过内部简单的讨论，确定我们公司的战略目标是专注p3产品，逐步改善产量，开拓新市场。

第一年，因为对市场预测的失误，没有完全意识到市场老大的重要性，在第一年的订货会的时候仅投入5m的广告费，拿到不是很理想的订单，造成产能过剩，也不能及时回笼资金，严重影响p3产品的研发以及区域市场的开发。

第二年，上年将近结束时居于目前产能完全可以生产足够的产品的考虑，资金也完全可以购买原料，支付财务费用等费用，在财务总监张琪钰的建议下我们第一年末并没有考虑贷款，快速完成财务报表。但是第二年始开年度会议时错误估计资金预算，决定投产一条半自动线，导致资金不够采购原材料，进而导致三条手工线依次停产，权益大幅度下降。当时也没有意识到可以进行短期贷款进行持续生产的问题，原先计划研发p3产品也被迫推迟到第二年的第三季度才开始研发。所幸上一年p1产品存在剩余，可以满足本年度的订单需求，但是在一定程度上落后于其他组。

第三年，吃一长一智，在第二年末时采购总监与生产总监计算出下一年可以生产的产品，需要采购的原材料，销售总监分析市场产品需求，计算如何以最小的广告费拿到最合适的订单，财务总监结合销售总监的分析，采购和生产总监的计算结果，做好市场预算，决定进行5年的贷款才可以继续产品研发及市场开拓。功夫不负有心人，在第三年度运作的时候，我们组每一季度的结算和预算相差无几，并及时交上第一笔p3订单，不过由于过于专注p3产品但这一年p3产品的需求量不大，亚洲市场暂未开拓成功，未能形成竞争优势，反而e组先对p2产品进行研发，在这一年只拿p2订单，无人与其竞争，第一个组开始反亏为盈，凭借着p2产品的销售量成为本地市场、区域市场的老大。这在一定程度上给予我们组造成一定的压力。第四年，经过考虑后决定第四年后会是p3产品

的天下，可以先生产p3产品储存起来避免可以多拿订单而交不了货的难题。于此同时，在第三年末的时候考虑随着p3产品的研发和区域市场的开拓，后几年市场对iso9000以及iso14000的要求增加，决定对其投入研发。另外因为r3原料需要两个季度才可以到货，需要采购总监及生产总监共同合作，及时下订单，入库原材料，保证生产线源源不断。相应的这在一定程度上加大了采购总监和生产总监的工作量，这时我及时协助采购总监及时采购原材料，做到原材料零浪费，按计划不断生产p3产品。在第四年第二季度的销售总监指出，由于目前我们只有三条手工线和两条半自动线，按照目前的产能来看，我们在每一年仅可以生产出5个p3产品，而市场需求远远大于此，为了让利益最大化，我们决定投产一条全自动线，并于年末贷款以满足下一年的广告费以及生产费用。

第五年，果然，第五年p3需求大量增加，由于其他组对p3产品需求的估计错误，p3产能不够，让我们从中我们拿到了四张p3订单，依次在第一季度，第二季度以及第四季度完成交货，不过在生产过程中我们也因为资金紧缺问题进行两次短期贷款，最后一季度发现我们虽然这一年还有剩余资金，可是完全不够下一年三个市场的广告费以及采购原料费用支出，而所销售的p3产品应收款最快得等到下一年初才可以入账回笼，迫于无奈只能将应收款折现。这时老师也指出我们发展过程中的一个很重要的问题，产能不足：三条手工线，两条半自动线，一条全自动线。因为按照我们的发展模式来看，完全由能力进行生产线改装或扩大产房，不过很可惜已经运行到第五年了。第六年，这一年是最关键的一年也是竞争激烈的一年，因为新折现的资金完全足够用于生产，考虑到即使拿到最小的订单也能够支付即将到来的短期贷款，并获得盈利，我们并没有过多担心资金链断链等问题，甚至为了结束年结束以后，假设企业继续运营，我们在第三季度、第四季度还是下r3原材料订单避免结束年结束以后企业会处于停产状态。最终，我们以第二名156分取得此次erp沙盘对抗赛

的好成绩。

回想在整个企业运营过程，团队协作起很大的重要。作为一名ceo需要不仅是erp方面的'知识，更重要的是将团队的力量发挥出来，综合考虑从采购原料到生产，再到市场分析及销售，还有资金需求，在这其中缺一不可。这些不同的职位在一个企业发挥着不同的作用，他们发挥的作用息息相关，环环相扣。很幸运我所在这样的一个团队，财务总监努力做好每一次财务预算，采购及生产总监及时采购原料保持生产线不断，销售总监认真分析市场及时将产品销售出去，这也是我们组能够每次都第一个提交报表的重要原因之一。

在整个erp学习过程中，我明白了作为一名管理者要具有战略意识，管理者的决策很大程度上决定了公司的方向与目标，特别是看到a组因为ceo的错误决策而导致破产后更明白自身肩负的责任重大了。除此之外，还有管理者的能力相当重要，企业是面对市场发展的，在erp学习过程中，每一年的市场需求都是不一样的，不要求管理者对每个环节都了如指掌，精通，但是必须对企业运作过程的每个环节要有一定的了解，这样才能更好的决策，我想这也是我们工商管理专业的学生需要学习很多不同专业性知识的原因之一。

沙盘计划方案 ERP沙盘模拟总结篇十

一是成立谷脚镇农村道路交通管理所（以下简称交管所），明确张津铭同志为所长，负责协调推进各项工作，田明同志为副所长，张鹏同志负责办公室日常联络工作。各村成立农村道路交通管理站（以下简称交管站），由村支两委主要干部任站长、副站长，交管站上报养护队伍信息，并由交管所形*员台帐，形成了分管领导亲自抓、所和站工作具体有人抓的工作机制。二是制定管养工作制度，印发《谷脚镇农村公路养护与管理工作方案》、《谷脚镇农村公路养护与管理巡查制度》、《谷脚镇乡村公路管理与养护目标考核办法》等制

度共计40余份，各项管养工作落实到站、到人，细化农村公路管养工作，明确各项工作责任。三是严格按照交通运输局标准，上墙公示镇交管所、村（社区）交管站的各项工作职责，保障公众监督监察权力，加强交管所、站公信力。

利用召开会议、编发短信、发放宣传单、村广播等形式，开展道路法律法规宣传工作，重点对破坏路产路权的案例、公路管养的重要性等进行经常性宣传，并动员全镇人民参与公路管理养护工作，提高广大干群积极性，增强爱路护路意识。由镇交管所所长主持各一次，组织进行公路管养工作指导，总结出优秀的工作做法，指出现有工作不足，各村公路管养工作更加高效、安全、规范。

镇交管所干部、养护管理员每天坚持上路巡查，随机抽取全镇1条公路作为巡查对象，按照属地化管理原则，立即通知责任村（社区）养护队与管养人员，限时整改到位，并将整改情况纳入年终考核。20xx年交管所、站共巡查出问题100余个，其中保洁绿化项目主要为路面存在垃圾、沙石、渣土等问题，巡查出该问题共计40次；公路桥涵交安设施项目主要为交通标牌倾斜、不清晰等问题，巡查出该问题共计40次；施工作业规范项目主要为作业时未设置警示标志，巡查出该问题共计20次；路产保护项目主要为公路用地范围内堆放农作物、摆摊设点等问题，巡查出该问题共计44次。

谷脚镇农村公路管养工作实行“四个优先”，即工作优先部署、人员优先配备、经费优先保障、困难优先解决，并将农村公路管养考核工作与城乡环境综合治理工作有机结合，明确考核方式、考核标准、资金等问题，做实、做优我镇农村公路管养各项工作。

20xx年，我镇农村公路管养工作取得了初步成效，但还存在不少问题。客观上讲，今年降雨量大且降雨时间长，增加了工作难度；主观上看，极少数村对农村公路管养工作不够重视，对养护人员管理不严，对养护路段管理不到位，业务知

识不过硬等，这些问题需在20xx年的工作中加以纠正。好我乡农村公路管理养护工作，以实际成果惠及全镇广大人民群众。