

企业模拟经营沙盘心得体会 企业经营沙盘模拟总结报告(优秀5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

企业模拟经营沙盘心得体会篇一

以下是小编为大家整理的xxxxx的文章，希望能够帮助到大家哦！

xx年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。

其中要考虑很多东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。

在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。

在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。

起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静

下心来,仔细阅读发下来的相关资料,问题便能迎刃而解!

erp实训开始,我们是分6人一小组,其中ceo1名,财务总监1名,财务助理1名,采购主管1名,营销主管1名,负责生产运营1名。

当我被推选为担当ceo一职时,我其实有点担心。

作为一名ceo不仅要对公司上下所有的事务承担起责任,特别是在公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。

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,还有着同学给予的一份信任,于是就有了一点压力。

在经营过程中,我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。

这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题,在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定:未能及早开发新产品、投资生产线的改造,广告费用投资偏重失调甚至空投,等等。

结果接手企业后连续两年亏损,第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步,濒临破产。

不过在出现问题后,我们都有好好的思考我们亏损的原因:刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算,致使带来了一些不必要的开支。

润,同时进行合理数量贷款,这才扭转了资金周转不足的问题,开始改变了这个企业的运营情况,由以前的连年亏损变为盈利。

在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。

成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。

虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。

我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。

我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。

我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。

营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。

任何一步都不能出差错。

熟悉了各个模块的过程。

生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。

主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。

还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，

以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。

总的来说,工作既是程序性十分强的,而又可以从中发现很多乐趣的。

通过这次实训,不仅培养了我的实际动手能力,增加了实际的操作经验,缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定,还是信誉的建立,或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了两天,但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。

实训是每一个学生必须拥有的一段经历,它使我们在实践中了解社会,让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里,我着实受益匪浅。

为期三天的企业沙盘模拟结束了,各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。

在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中,各个公司都各有经历、各有收获。

在这三天中,我担任的职务是财务助理,我们公司的7位成员充分合作,各尽所能,合力完成了艰辛的为期5年的经营任务,体会到了企业经营中的复杂与艰辛。

我们公司的经营业绩并不理想,但恰恰是因为不理想,所以我们比别人感受得更多、体会得更多。

也正因为这不理想,所以我必须总结出教训,总结出经验,希望能借此发现自己的不足,及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。

但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。

在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。

因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。

到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法

不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。

最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二:经营总结与感受:

(1)好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。

但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。

例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

(2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。

所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

(3)团队合作精神

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。

一个良好的团队能完善企业的经营管理。

本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关

注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

三、对企业沙盘模拟的思考：

学生学生提供了一个实战的平台。

在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。

2015年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。

合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。

但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。

各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程

部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。

各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。

企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。

在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。

负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。

在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。

了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的.作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。

但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。

还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。

年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。

因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务。

ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□

主要是各部门总监明确本部门的年度任务。

接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。

不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。

问题接二连三的出现。

各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。

因为不懂，所以比其他组慢。

只有一个产品，一个市场。

作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。

只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。

市场部总监还没有行动开发区域市场。

我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。

在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。

这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。

有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品多少、成品多少、生产线的生产能力等。

其他部门继续自己的工作。

因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。

可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。

进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。

我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。

在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。

这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。

冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。

公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。

上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。

上网查询有关资料准备上课用。

也了解到了更多物流方面的情况。

说实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。

公司的经营状况也处于稳定期。

不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。

书到用时方恨少。

第六年。

最后一年度。

上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。

各部门的工作进入最后阶段。

忙着收账、查账、交货、卖生产线等。

实现零库存。

不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

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。

企业模拟经营沙盘心得体会篇二

从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详

细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。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，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，

我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

企业模拟经营沙盘心得体会篇三

第一段：引言（200字）

企业沙盘经营管理是一种以模拟方式来进行企业管理实践的方法。通过在沙盘上模拟企业经营活动，可以帮助管理者更好地理解企业运营过程中的各种变数。在实践中，我深切感受到沙盘经营管理的独特魅力，不仅为我们提供了一个真实的模拟环境，还使我们能够在风险可控的基础上进行经营决策的尝试。在这篇文章中，我将分享一下我在企业沙盘经营管理过程中的心得体会。

第二段：实践与体会（200字）

在实施企业沙盘经营管理过程中，我意识到制定明确的战略目标是成功的关键。通过分析市场趋势和竞争对手，我们为企业设立了明确的目标，并制定了相应的战略规划。这让我更好地理解了战略目标对企业发展的重要性，同时也认识到在制定目标的过程中需要考虑外部环境因素的不确定性。

第三段：团队协作与决策（200字）

在沙盘经营管理中，团队协作和决策是至关重要的。我们组建了一个跨部门合作的团队，每个人都有各自的角色和职责。通过团队间的讨论和决策，我们能够更好地理解不同部门之

间的协调合作，同时也能够更加客观地评估每个决策的利弊。这个过程中，我体会到团队协作的重要性，并学会了更好地倾听和尊重他人的意见。

第四段：风险管理与危机应对（200字）

在实施企业沙盘经营管理的过程中，我领悟到风险管理和危机应对的重要性。在沙盘模拟中，我们可能面临各种挑战和困难，例如供应链中断、质量问题等。通过及时识别和评估风险，并制定相应的危机应对和应急预案，我们能够更好地应对和降低潜在的风险。通过这个过程，我明白了风险意识和危机应对能力对于企业的发展至关重要。

第五段：总结与启示（200字）

通过参与企业沙盘经营管理，我不仅学到了很多专业知识，而且提高了自己的管理能力。在这个模拟的环境中，我可以接触到各种情况和挑战，并学会了如何制定合适的决策。同时，沙盘经营管理使我深刻认识到团队协作、风险管理和危机应对的重要性。通过这些体会和认识，我将更加注重团队协作，提升自己的风险意识，提前做好危机预案。这将对我的职业生涯和个人发展产生积极的影响。

总结：

通过参与企业沙盘经营管理，我深刻体会到了沙盘经营管理的重要性和独特魅力。它不仅为我们提供了一个真实模拟的环境，而且通过实践让我们更好地学习和理解企业经营活动，提升了我们的实践能力和管理能力。在未来的职业生涯中，我将会将企业沙盘经营管理的经验应用到实际的业务中，以更好地实施管理活动，推动企业健康发展。

企业模拟经营沙盘心得体会篇四

企业沙盘经营管理是一种模拟真实企业经营情况的培训工具，通过参与者在沙盘中模拟各种经营决策和应对挑战的过程，培养管理者的决策能力和团队合作精神。在参与企业沙盘经营管理的过程中，我从中获得了许多宝贵的经验和体会。

第二段：训练思维

企业沙盘经营管理训练了我的思维方式和决策能力。在模拟经营中，我不仅仅需要考虑利润和销售额，还需要考虑供应链、员工满意度、市场变化等因素。这些因素相互交织，影响着企业的整体运营状况。通过这种综合性的思维训练，我学会了从更全面的角度思考问题，制定决策并预估可能的后果。这种思维训练对于现实生活和实际工作中的决策制定具有极大的帮助。

第三段：培养团队合作

在企业沙盘经营管理中，团队合作是至关重要的。模拟经营的过程中，我发现只有团队协作才能使企业在竞争激烈的市场中生存下去。团队成员需要相互协作、互相信任，并共同努力达到共同的目标。通过与队友合作，我学会了如何有效地分配工作、合理利用资源和发挥团队成员的优势。这些团队合作的经验对于我在未来的职业生涯中，特别是领导团队时，具有重要的意义。

第四段：应对挑战和压力

企业沙盘经营管理模拟了真实企业中可能面临的挑战和压力。在沙盘经营中，面对各种突发情况和市场波动，我们需要迅速做出决策，并应对可能的后果。这种模拟的压力让我更清楚地认识到在真实的工作环境中需要具备的决策能力和应对能力。通过在安全的模拟环境下体验压力，我能够更好地应

对现实中的挑战，并在压力下保持冷静和专注。

第五段：总结与展望

通过参与企业沙盘经营管理，我得到了宝贵的人生经验。这种模拟让我对企业经营管理的方方面面有了更深入的了解，并培养了我现实生活和职业生涯中所需的重要技能。我相信，这些经验和体会会在我未来的职业生涯中发挥重要的作用，使我成为一个更出色的管理者。

通过企业沙盘经营管理的模拟，我学会了综合思考问题、制定决策，培养了团队合作精神，以及应对挑战和压力的能力。这些经验将伴随我一生，并对我未来的职业发展产生积极的影响。我将继续学习和实践，不断完善自己的管理能力，成为一个具有战略眼光和领导才能的优秀管理者。企业沙盘经营管理是我职业生涯中宝贵的一课，我会将其中的智慧运用到实际工作中，为自己的团队和企业取得更大的成功。

企业模拟经营沙盘心得体会篇五

为期一周的erp沙盘模拟很快就结束了，由原来的懵懂求教到现在的得心应手，我们从中受益匪浅，令我们感到欣慰的是，不论最后的分数是高是低，我们都始终是9个组中的第一，这完全归功于组员们的齐心协力和默契配合。而我，有幸成为了d组的ceo，虽然犯下了不少的错误，但都得到了组员们的谅解！起初，只有我一个人兴致勃勃地介绍erp知识，他们并不能提起100%的精神经营这家公司，这让我着实擦了一把汗，于是，与组员们做好沟通，让他们打起精神成为了我这个ceo的工作重点。但是我心里清楚，沟通是次要的，要他们有成就感才是重中之重。于是，我决定要赢得大家的信赖，努力经营，在初期熟悉软件阶段取得成绩。不出乎我的意料，在之前做了充分准备工作的情况下，我们d组顺理成章的得到了最高分。这个结果，出乎组员们的意料，他们更有信心去经

营好这家公司，在强大的精神信念的支撑下，我们开始了新一轮的经营。采购、生产、销售环环相扣，一着不慎满盘皆输，但我们缜密计划、一丝不苟，终于取得了更好的成绩！就在我们愁眉苦脸的寻找合适的竞争对手时，生产能力强大的a组，资金充裕的i组和广告投入合理的c组自然而然的成为了我们取得胜利最具压力的团队。而我们，仅有三条全自动和一条半自动，资金只能靠短贷维持，产品仅p1□p2□市场也只有本地、区域和国内，但最终，以我们的生产总监独特的广告策略和出其不意的生产组合挺到了最后，随着c组和i组的破产，最终以108分取得了9组中的第一。这次经营，我发现各组的实力正在飞速提高，如果仅以不变应万变，很难甚至根本不可能继续延续我们的冠军梦。作为一个ceo□制定一个好的战略是一个公司经营的根本，所以为了让组员们不失望，更为了寻找一个好的经营策略，回去以后我冥思苦想，寝食难安，经过慎重考虑，我决定在产品上走专业化道路，在市场上走多元化道路。在新的一轮开始之前，我给组员们开一个会分配了任务，必须实现的经营目标。经过小组五位成员对市场预测的透彻而准确的分析，我们的实施过程如下：

生产总监，第一年开始研发p2□p3□并对一条手工生产线改造；第二年停止p1的生产，尽量将所有产品卖出去，并转产p2□以p2主打所有市场，继续研发p3和改造生产线，有意识地将p3的生产纳入总体生产战略规划；第四年随着p3的成功转产和生产能力的日益强大，开始全面放弃p1□p2□用p3开阔亚洲冲向国际成为一种必然的趋势。这是相当成功的战略，各组的商业间谍看在眼里疼在心上，明明知道我们企业的动向却不知从何入手对我们组实施有效的打击，眼睁睁地看着我们将一笔笔财富装进腰包。采购总监，依据生产总监的转产和生产计划，准确地计算出r1r2r3的需求量并提前一个季度采购，以避免因材料延迟而违约的情况出现。两次转产也大大增加了我们采购总监的工作量，为了跟上工作进度，更为了团对的荣誉，采购总监主动加大了工作力度，事实证明，采购把任务做的相当出色。

市场总监，在上一次的经营下来后，对广告策略的运用更加娴熟，第一年以13m万的广告费拿下了9组中最好也是最大的单子(这使我们第一年年仅赔了1m)后来每一年的费用都在7m-9m之间，所得的单子却相当不错，广告效益一直是前三。市场方面，从第一年便开发所有市场，这为我们p3的销售方面取得了绝对优势，因为只有一个组开发了国际市场，那就是我们。

财务总监，做好了每一笔资金的流入与支出，并对资金的需求与缺口做了详细的预测与分析，折旧费用、产品研发费用、生产线改造费用、市场开拓费用等等复杂而烦琐的工作，对财务的专业知识和心理素质是极大的考验。以短贷增加现金流，以长贷增加固定资产，从没有贴现或贷高利贷的情况出现。每次还贷和年末是财务最紧张的时候，但一个优秀的财务总监总能在关键的时刻发挥作用，当企业最危难的时候，财务都能给我们吃下一颗定心丸。