

沙盘模拟企业经营的意义 企业模拟沙盘 经营总结(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

沙盘模拟企业经营的意义篇一

掌握企业供应、生产、销售各经营环节的决策及分析方法，综合运用企业管理知识，分析企业经营状况和经营业绩，了解企业从决策到经营的过程，感悟科学的经营思路和管理理念。掌握模拟系统的操作，领悟企业经营技巧。

CSO营销总监

开拓市场，稳定企业现有市场；积极开拓新市场，预测市场制定销售计划。合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户单。沟通生产部门按时交货，监督货款的回收。

经过维持两周的企业经营沙盘模拟实训，使我对该系统有了很好的认识 and 了解，并且能够顺利地操作。在小组里，我担当的是CSO营销总监的角色，负责开拓市场，预测市场并且制定销售计划。合理投放好每期的广告，根据企业的生产能力争取获得匹配的客户订单，沟通生产部门按时交货并且监督货款的回收。

虽然这个职位不能像CEO那样可以在企业发挥总揽全局的作用，但是该岗位在企业的地位同样相当的重要。作为一个营销总监，必须管理好企业的广告投放工作、订单获取、交货、市场预测与开发等工作。在企业有限的财力状况下CSO营销总监就得拟定一个与企业实际能力相符合并且具有市场竞争力

的广告投放策略，争取以最少的广告费投入获取最优的订单。每次投放广告之前，营销总监选定目标市场，尽可能降低违约几率，为企业节省资金，维持公司的良好运转。

作为一个CSO营销总监，我必须清楚地知道订单卡地基本资料，明确“加急”与“非加急”订单卡地交货区别。明确知道延期交货违约金扣取的相关规定，了解如何才能得到标有“ISO9000”“ISO14000”订单卡片以及该卡片的投资时间和成本等一系列营销规则。

沙盘模拟企业经营的意义篇二

在进行正式的考试之前，我们进行了为期两个星期的沙盘实训。我在小组中担任财务总监一职。由于初次接触沙盘，我们对此不是太了解，但我们有浓烈的兴趣想要去了解它。首先，我知道作为一名财务人员怎样参与到企业的事务中去，怎样记账，做预算。由于我们组的情况比较复杂，有买厂房，借贷款等。这让我有机会了解到各种情况下该如何记账。另外，我了解到编制财务预算并非财务总监一个人的事，它需要营销总监报告的费用数据，生产总监报告的生产费用数据，再加上我们自己计算财务费用和其他支出的数据，才能把公司经营的好。其次，我了解到资金对于企业的重要性。以前只在书中看到资金对于一个企业对于一个企业的重要，但并没有切身的体会到底有多重要。

第一年我们广告费投了5，由于我们自己没有什么经验，其它组的广告投的都很高。我们没能拿到好的单，P1的产品由余存。本年我们还研发了，进行了ISO资格认证。卖了一条手工线，买了一条全自动生产P2。第一年结束时，我们小组得了72分，权益40。在校个小组中排名还可以。这使我们更加的有信心。

第二年我们决定再买一条全自动生产P2并且加大对P1的投入。但是我们好像没有控制好费用，还有长期贷款每年的利

息。陷入了危机，无奈之下，只能贴现来维持资金周转。幸好后来经过同心协力，终于使我们有了小小的盈利，我们都很兴奋。

第四年小组基本放弃了p1全力生产p2p3并在亚洲市场和区域市场上占据p3但资金短缺使得我们不能跟得上市场需求的发展。所以我们还是按生产能力适应订单。

第五年小组由于生产方面预测不准确，错失了一张p3的订单，虽然没有损失多少，但是乎没有对其它组做出应有的压力，最终我们完成了生产任务，并拿到了大量的现金。

第六年我们买了生产线和厂房，让我们的资金得到了充分的利用。在沙盘实训中，我担任财务总监。它是一项具有挑战性的角色。想要扮演好它，首先就要有一些关于财务方面的知识。于是我通过上网和其它渠道了解到了它的工作性质。财务总监的工作范围很难明确的界定，它既是ceo的得力助手，在日常业务中与ceo并肩作战，及时监督企业的运作状况，必要时给予企业一个合理的建议。

回想实训过程，从起初的手忙脚乱到后来的独自应付，我深刻地感受到财务总监与企业的相关性，理解到财务数据时对企业运营情况的总结和提炼。从专业角度分析，要想做好一名出色的财务总监，需要有极其扎实的理论知识与储备，对各项数据的分类及汇总极其敏感。做到果断，不犯迷糊不犯错误。毕竟，哪怕一点点的数据计算错误都会对最后的计算结果造成很大的影响。结束了“6”的经营。我们任然觉得意犹未尽，看着桌面上经历了“6”年拼搏之后企业的现状，我们突然有点不舍，也很感激我们能在这次学习的机会。这次实训让我学到了很多。

沙盘模拟企业经营的意义篇三

通过了一天的学习，我对项目管理沙盘有了理论性的理解和一定的操作能力。通过项目管理沙盘的模拟我了解了项目执行中的各个部门的作用以及项目管理的重要性。

首先，我用已经学到的知识对项目管理沙盘做一个简单的理论介绍：项目管理沙盘是指借用直观的沙盘教具让项目负责人与项目的主要参与者在项目执行与开采过程当中懂得人才开发、沟通管理、决策能力、更好的创新理解项目运作流程的沙盘模拟形式。由于现代项目管理更趋向于从建设到投产到营销的全过程，因此需要突破传统的项目管理概念，通过模拟管理和经营的全流程，来拓宽项目管理视角，增强以市场为导向的项目决策意识。项目管理沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境，提高项目组成员投入程度，让学员提前进入项目状态。参与者通过对项目经营的盘点与总结，反思决策成败，解析得失，梳理管理思路，暴露自身误区，并通过多次调整与改进的练习，切实提高综合管理素质。

要对一个进行模拟管理和经营，项目管理沙盘就需要包含很多内容。因为沙盘是模拟的经营过程，所以模拟出的结果可能会和现实有很大出入。高层领导在项目的实施阶段有些觉得项目超过他们的预期，有些则觉得很失望，没有准确的反映业务流程；项目对核心成员的核心素质的要求不能被满足；兼职的项目成员提出“工作量过大”影响其本职工作，等问题都是很可能发生的。所以项目管理沙盘帮助参与者需要提前体验并把握问题：

一、理解何谓“项目”和“项目管理”？

二、理解项目的特征；

三、优秀的项目团队的构成和设计；

四、影响团队有效运行的障碍分析；

- 五、项目可行性分析；
- 六、把握项目生命周期；
- 七、风险识别（风险分析）、确定风险优先级；
- 八、风险监控与缓解策略、应急计划的调用；
- 九、制定成本计划要考虑的因素；
- 十、项目控制；
- 十一、项目团队决策；
- 十二、项目调整和总结评估。

对于项目管理沙盘的理论知识有了一定的掌握之后，我们小组就开始对项目管理沙盘进行操作了。我们小组分工是非常明确的，每个人都严格完成着自己“岗位”的工作。但是，在刚开始进行模拟的时候，我们小组也有些疑惑，在老师刚开始竞标的时候，我们还糊里糊涂的竞了一个标。但是这决不影响我们的模拟，我们先讨论出了项目的计划，虽然花了点时间，我们却一致认为是非常必要的，我们计划了一下投资的资金、广告的资金等等。在下午的操作中我们小组明显对沙盘有了更深的理解，运用起来也熟悉了很多。对沙盘的操作控制几乎没什么问题了，我们很高兴学习了这么多。最后我们项目的实现结果很好，我们看到这一结果，觉得这一天的时间非常的值得。这一经历让我了解到学习的重要性，当然通过沙盘的模拟，更让我了解到团队合作的重要性，仅仅是一个小小的沙盘模拟，就需要我们小组的成员都尽自己的力量，相信团队合作的精神对于一个企业来说更是有着举足轻重的地位。

我在小组中担当的职位是采购部经理，虽然不像总经理，财

物经理有这么多的事，我也需要做好自己的本分工作才能使模拟正常的进行。每次当组员通知我去采购某某材料的时候我都会第一时间到辅导老师那里去采购“材料”。公司的采购部一般有以下几个职责：

一、经营商品品类的确定和调整，主导分店商品陈列规划；

二、商品采购的统一执行和管理，包括商品引进及淘汰，有关进货条件费用手续的谈判；

三、供应商协调处理事项；

四、各项商品促销活动的组织执行；

五、分店专柜招商，包括招商条件的确定、招商谈判、招商合同签订及专柜客户的管理；

六、在公司经营目标责任下，完成公司下达的各项经营管理指标。

而对于一个采购部经理来说需要做的事情就更多了，平时有日常的工作管理，需要落实采购员工作职责，对采购员的工作进行监督和检查，确保采购工作的顺利开展。对于采购的合同和物品，要审核采购员所签合同是否符合要求，确认供应商。还要审核单品是否调价，并进行确认。除了每日的工作，每周要根据销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便进行供应商的筛选、单品调整。根据每月公司各部门上报的月采购计划、仓库报送的库存量及在途物资数量编织当期的采购计划，并核算出所需资金。采购的备用资金按月计划合理使用，并做到按月结算。还要做好部门的绩效考核，每月上报考核结果，按月进行工作总结做好下个月的计划，并在月末前三天上交下月的工作计划。

沙盘模拟企业经营的意义篇四

一、实习小组成员

组别：第13组

角色

姓名

班级

学号

ceo

韦编辽

会134

财务总监

邓道

会134

130995

财务总监

李宇婷

会134

130993

财务总监

周思琪

会132

131133

销售与市场

总监

宋冰

会134

130947

生产总监

翟艺婷

会134

130994

采购总监

孙嘉璘

会134

131001

研发总监

杜璇

会134

131005

信息总监

石超

会134

130988

二、第13组模拟经营决策的总体思路

在首轮刚开始时，我们还不太了解规则，所以在第一轮时只有粗略定制了前几年的经营计划，其中包括：根据初始年的状态计算所需要的流动资金，通过短期借款来支持公司的资金运转，然后购买适量的原材料，开拓市场和生产产品。

到了第二轮，我们吸取了前一轮的经验，全组成员都奔着第一的目标前进。

第一年：经过与组员的讨论，前阶段主导**b**□**c**产品，可以盈利较多。后期**b**产品在本地市场的需求量和价格都不高，在国际市场中虽然需求量高，但是价格不高，利润非常小，而**c**产品在本地市场有较好的前景□**r**产品在国际市场的需求量及价格都较高。在与销售总监以及其他总监考量讨论后，决定第一年主打**b**产品，后期主导**c**□**r**产品。然后**c**产品是**b**产品的技术改进版，技术优势会带来一定的增长，所以我们先研发一年，等第二年再生产。同时要研发**r**产品，它的研发周期较长，第三年才能生产。在生产策略上我们决定第一年将租下中厂房，建设两条全自动线，为第二年**c**产品的生产做准备，一条柔性

线根据实情调度生产。因为国际市场的开拓需要四年的时间，所以在第一年就要进行国际市场的开拓投资。

第二年：主要生产c产品，将一条手工线换为全自动线，并空出一条手工生产线，将之改造为全自动线用于生产c产品，满足新引进的订单需求。倘若资金周转不过来，可以考虑借长期贷款80m以弥补资金不足。然后主力研发r产品同时研发s产品，继续开拓市场，因为第三年我们要拿下大量r订单，为实现我们的盈利打下更加牢固的基础。

第三年：继续保持生产线以及产品、国际市场开发的投入，主打c产品和r产品，研发s产品，并将最后一条手工线换成全自动线，并开发国际市场。此时，我们用半自动线生产b产品，两条全自动线生产r产品，中厂房里一条线生产s产品，其余的生产c产品。

第四年：逐渐放弃b和c产品利润较少，仅用两条生产线生产，后期适当放弃。然后在第四年中s产品研发成功，国内已开放，让c和r产品守国内市场，大批订货，实现一定的销售量以增加现金流量。在选订单时选第四期交货，应付账款到账周期较短的订单，并视情况考虑拉盟友一起瓜分市场。

第五年：以s产品进军国际市场，同时响应游戏规则，尽可能增加综合发展潜力系数，然后要还长期贷款并支付利息，把产品集中在两个区域。

三、企业模拟经营的主要内容分析

第一轮

第一年：第一次经营公司难免会有一些战略决策上的失误。首先出现的难题就是，因为刚刚接触系统，对系统操作不了解的原因，我们错过了年初的长期贷款的机会。一开始公司

拥有的资金是40m。在多方面的考虑及讨论后，决定采用短期贷款的方式增加公司的流动资金，避免高额利息。我们计划在第一年第一季进行短期贷款40m。考虑到铺设多条生产线可以保证一定的生产量，所以租用了中厂房。但担心流动资金不足，所以先建两条自动线分别生产b、c产品，以获利较多，于是决定研发产品b、c开拓本地市场，投资iso9000。这样在第一年内就可以取得b、c产品的生产资格，完成本地市场的开拓，生产线也可以投入生产。

第二年：第二年年初，我们并没有在广告投放上投入过多的资金，只要保证不是最后选单就可以，所以在本地市场的b、c各投入2m。于是接下了两个订单并及时交货。应收账款总额为25m。会在第三年入账。年初需连本带息的还清第一年的短期贷款42m。然后会出现流动资金不足，所以申请了3年的长期贷款80m。每年利息8m。为了在第三年有足够的产品销售，增加收入，在资金足够的情况下，新建了2条自动线并且开拓了区域市场。

第三年：第三年年初就遇到了棘手的问题——资金不足。前期的预算没有做好导致到了第三年年初时，公司的库存现金仅为3m。然而应收账款还未进账，如不进行贷款，没有现金可以购进原材料以及进行产品的生产，那么生产线必须停产一个季度。于是决定再进行长期贷款30m。年限是4年。到最后老师告诉我们明天开始新一轮，所以第一轮模拟结束。

第二轮：

第一年：吸取第一轮的经验，这次在一开始的时候，我们进行了前两年的预算，考虑了产品的研发，市场种类的开发等。在第一年年初我们仅拥有一个大厂房，三条手工线和一条半自动线。然后我们租用的是中产房，先购进两条全自动线，然后也研制产品为c产品和r产品。前阶段主导b、c产品，所以在第一年我们主要生产b产品，同时我们在研发新产品、采购

原材料、开拓市场、投资iso等方面投入了大量的资金，为的是在后期扩大市场和提高生产力。

第二年：第二年年初，我们并没有在本地市场的b□c产品投入广告费。这一年我们在第一期变卖了一条手工线并买入了一条柔性线，在第四期变卖两条手工生产线又买入了一条柔性线和一条全自动线这是一个错误的决策。然后这一年我们主要生产b产品和c产品，完成了订单销售额61m□成本21m,毛利只有40m□并在第四季度生产了r产品。由于流动资金不足，我们还借了80m的长期负债，可是我们在本该盈利的状态下当年净利润还是-9，没有达到应有的盈利状态。

第三年：这一年我们按原计划主打c产品和r产品，同时转产一条柔性线生产s产品。在完成了8个c产品和3个r产品的销售后，我们订单销售额达到了170m□成本37m,毛利133m□减去投入的转产费、产品研发和行政管理费等综合管理费用后，我们还交了12m的所得税，最后净利润达到71m□我们分析了一下，觉得我们的优势在于生产线设备先进，研发开发较全面。然而也存在劣势：负债较多，资金短缺，单位产品成本也高。总的来说市场景气与我们合理的经营策略，我们实现了盈利。

第四年：这一年我们面临行业金融危机，超乎了我们的意料。对此我的建议是最大限投广告费，争取拿到最优订单，尽可能的满足生产线生产，有最优生产便有最优收入。但行业萧条，产品成本较高，每位组员都十分珍惜团队的经营成果，故而分歧较大，因为受到现金不足的限制最终我们的广告费没有竞争成功，在我们的讨论下，过高的竞拍价并不能实现盈利，所以我们只投入5m的广告费获得了两个订单，卖出了2个r产品实现7m的盈利。然后短期借款也到期了，加上利息，我们一共偿还42m的短贷及利息，加上其他费用的投入，我们第四年所有者权益只有61m了。

第五年：这一年还受着金融风暴的影响，我们并没有足够多的现金跟其他组争抢优质订单，所以我们只拿到了一个订单，卖出了两个s产品，得到21m的收入减去10m成本，盈利11m□然后库存商品还有很多，而又无法销售，所以我们决定变卖未投入生产的10m原材料，扣去应缴的费用，净利润为-32m□

1. 模拟经营的最终结果

由于金融市场不稳定，库存商品无法销售，我们资金短缺，全线停止生产，公司固定资产合计109m□存货117m□实现净利润为-32。

最终年的财务报表情况

在现金流量表中我们收入总计33m,支出总计256m□

资产负债表中流动资产合计117m,,固定资产合计109m,负债197m所有者权益合计29m□资产总计226m□

综合管理费用合计21m,损益表中实现收入21m,减去成本、综合费用及所得税等，实现净利润-32m□

综合发展潜力系数为280。

2、每年经营的大事及结果分析

第一年固定资产投资过多，结果是生产线设备先进，研究开发较全面，却导致了资金短缺。资金短缺会影响企业接下来的生产发展，所以往后的几年我们需要通过借款来弥补资金的空缺。

第二年我们借了80m长期借款，这样我们就有了足够的资金周转，可以继续生产与基本生产设备的建设。

第三年没有很好地把握转产的时机，导致了转产时或已转产成功，我们的原材料不足，空一期不能生产，这样导致了资源的浪费，虽然我们盈利了，却也加剧了我们的负债比重。

第四年爆发金融危机，订单数很少，由于优质订单的竞拍价很高，需要投入较高的广告费，而我们的现金不足，这导致了我们的产成品的堆积，让我们失去了竞争的优势。

第五年还是以金融危机为背景，我们只卖出两个s产品，资金无法回笼，导致我们生产线的停产加上其他费用的支出和到期需要偿还的借款，我们造成净利润为-32。

四、企业模拟经营中遇到的问题及解决方法

1、登记账本后进行结算，发现资产负债表的账算不平衡。

2、资金不足，导致无法竞争订单。

解决办法：通过计算算出每一年的前期预算，然后决定进行短期借款还是长期借款，如果企业在第一年的第一季度短贷，则要在第二年的第一季度还本付息如果所有者权益允许，则还可续借短贷，但要支付利息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。

3、原材料的采购量。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，但如果采购的原材料不足，那也会直接的就影响到了生产，由于最后一年金融风暴，抢不到优质的订单，所以只能变卖多余的原材料。

解决办法：原材料的采购需提前下达采购订单而只要下了订单，都必须入库所以采购经理和运营总监一定要根据ceo的决策提前预算出每季度每种材料下订单的个数及入库产品的种

类和个数，避免较大的出入而造成巨大损失。

五、小组总结

在两周的财务管理沙盘模拟实习中，我们分工明确，互相协作。各位成员都踊跃发表了自己对企业如何运营的独到看法，让我不禁为企业的发展看到了希望，一个企业的各个管理成员都是从自己职位出发思考谋求企业的发展的，这点尤其值得欣慰。但是我们还是存在许多问题，比如没有充分去了解分析市场、产品，分析对手，去看对方的盘面，产品库存，生产线，市场开发等状况，估计他们的主打市场及产品，也没能对于企业所产生的费用估算清楚，导致了一些错误决策，从而使后几年的发展很被动。而财务总监没能熟知规则或是遗忘了某些专业知识导致了记账时发生错误，然后账算不平，最终我们小组重新复盘计算得以解决。

不过此次沙盘模拟实训中却充分体会到了团结协作的重要性。从制定企业年度生产经营计划到建设厂房生产线，然后采购原材料上线生产经营再到产品销售收货款。每个环节都需要各个岗位之间的协调配合。经过此次沙盘模拟实训，增强了我们之间的团队协作意识，提高了我们对自身工作岗位的责任心，加强了我们对企业生产经营管理的全面了解。这对我们以后更好的适应企业生产经营管理，更好地适应社会具有重要作用。

六、个人总结

我作为ceo的任务主要是制定企业战略和目标，主持公司的日常业务活动，负责公司运营，合理分配资金，负责企业项目投融资计划，对公司的一切重大经营运作事项进行决策。从财务管理沙盘模拟实习中我学到了决策对企业的影响，尤其是ceo的决策，深深关联着企业的发展，影响着企业的前进方向和脚步。任何一个决策都会关联到企业下一步的发展，因此不能随意做出，而应该综合考虑各方面的因素，比较各种

选择的利弊。同时要提前做好预算，合理分配利用资源，特别是资金方面，一旦短缺将很难补上。

这次沙盘模拟实习使我身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷以及我们的团队中的每个成员凝聚与奉献，也非常感谢我的八个队友，让我明白了在规划一个活动、一次经营中，缜密的心思、严谨的步骤、合作默契的团队、大胆小心的操作有多么重要。今后我会更加努力，朝着既定的目标去奋斗，为成功走向社会做好准备。

沙盘模拟企业经营的意义篇五

虽然沙盘实训是经管人必经的锻炼，事先做好了准备但是分组之后的我还是非常紧张，我心里还是很期待自己这个名叫第二组的第二组可以拿到第一的。所以从朱老师给我们讲解到自己试着操作，我一直都是手心冒汗的，脑力各种各样的灵感，怎样投放广告才合理，怎样实行应急措施，甚至怎样开扩市场，怎样换生产线都想了，自己职能的不是自己职能的都想了个遍。

说实在，做到销售总监那会我心里还是挺踏实的，因为似乎是最轻松的，只要接订单和做好广告就好了，回忆起刚分组那会决定职能，5个成员都是平日里基本没咋说过话的，因为我们事先忘记要分好组，所以临时凑在一起，那么自然大家都不客气，都想做简单轻松的职位，最痛苦的莫过于要记账要算账的财务总监了，大家争得没办法，就非常公平的用猜拳的方式决定了谁胜出就有权决定自己的职位，最后落败的显然是要当财务总监的。想起我们雅芳最后输了那一脸悲戚，不由得佩服她每每最后关头都能平帐。

第一天一个上午都在说规则，还有怎么操作，虽然手上有操作指南，但是还是更愿意跟着老师走，我们这一帮菜鸟，一直在中午到了吃饭时间还没有正式开始，于是我和ceo还有市场总监一起吃饭商量对策，我们一直在饭堂自己给自己开会

到一点多，最后决定放弃市场cystal[]第一年用brayl市场撑着大局，然后着手占领ruby市场，当人家还在争cystal市场我们已经事先占领了ruby市场。

下午游戏开始，这样实施开来，一切都非常顺利，但是一开始我们投放ruby市场的广告费过高，我们一心想占领ruby市场，却没想到大家都没那么觉悟，一共才2个小组投ruby市场，而我们比他们投入的广告费用足足多了8m[]为此我感到懊恼不已，才发现这个职位不容易做啊。组员们都总结教训，力保不花冤枉钱。但是经验不足的我们帐总是不平，其他组都相继出现了这种现象，最终在第一天下午6点半的时候，原先进行到第三年的我们又重新回到第一年，游戏重新开始。

在这个时候，我们的ceo和我们组员商量后，决定来个田忌赛马，延续之前，依旧决定放弃市场cystal[]第一年用brayl市场撑着大局，然后着手占领ruby市场，当人家还在争cystal市场我们已经事先占领了ruby市场，但是，在第二年，我们要着手进入sapphire市场，因为sapphire的研发时间需要4年，而5年开始，它在四个市场上的份额都得到体现，而且它的价格很贵，可以帮我们决定胜利地位。

没想到，新一轮开始后，我们过得异常困难，因为决策需要前期大量投入资金，所以导致我们第三年开始资金一度开始断裂，幸好我们撑住了，迎来第五年的转机，虽然第五年我们的账目开始改观，但是也由于我一时贪心多拿了单，导致做不完，结果要到别的组买，其实就是要一个ruby还她们两个，双倍的价格啊，失误之后我们总结了经验，但是在第七年，也就是最好一年，我们还是犯了这个错误，为了不延时交货，我们又向别的组用双倍的制作成本买了两个ruby[]这样一算，我们在这些意外开销一共用了16m[]但是幸好的是，别的组也给我们营业外收入的机会，这个就相抵了。

第五年结束的时候，我们开始盈利了，小组的成员们都很激

动，这标志着我们决策开始胜利了，因为这时候，其他组都还是亏损状态。

第六年，当其他组还在为brayl□cystal和ruby市场挣扎的时候，我们率先拿下了sapphire□那会我们已经有2条柔性的生产线，3条ruby全自动生产线，1条sapphire的全自动生产线，我们已经放弃了brayl市场，占领ruby市场还有sapphire□那一年，我依稀记得我们接了将近2亿元的订单。

第七年，我们一共接了11张订单。9张ruby和两张sapphire□一共3个多亿，我们都笑称终于发财了，因为我们沙盘上那代表钱的灰色小圆圈一叠又一叠。

最后计分我们以800多分远远抛离了400多分的第二名，那时候我首先想到的是，决策真的很重要，尤其战略性的决策还有发展方向的决策，很多小组都是目光太短浅了，导致最后破产，第一小组甚至两度要银行注资，想到这里，我非常荣幸我在一个好团队，虽然我们有过冲突，但是在强大的ceo李飞的带领下，我们一路过关砍将，取得最后胜利，有时候也不免感叹，陌生的队友会更有火花，因为不在彼此的圈子里，没有忌讳那么多，该争论的争论，该辩解的辩解。

真的非常高兴能参加这次沙盘实训，因为实在是受益匪浅，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。有时候不免感叹书中得来方觉浅，这样一实操真的是明白通透很多，也知道运营一个公司的不易。在这个模拟的公司里面，经营期限为7年。在这七年的时间真的是沧海桑田，从最低潮到反胜，也说明贵在坚持，不要因为一时的失利而否决自己的决策，不到最后一刻都不知道谁是赢家。