

沙盘模拟运营战略规划 沙盘模拟心得体会 (通用9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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

沙盘模拟运营战略规划篇一

学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

这次沙盘模拟学到很多。首先，企业是以消费者的需求为根据来生产产品的。所以对什么时候老产品该下线，什么时候新产品该上线，都是需要准确把握时机和提前准备的。老产品下线晚了会造成企业库存积压，产品卖不出去，企业亏损。还占用大量资金，造成企业没有资金投入到新产品的研发和推广中。错失竞争机会，落后与竞争对手。最可怕的是由此引起的恶性循环，没有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承担得起风险是才有犯错的机会。

其次，一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，

以整体利益为主，达成一致。这就是攘外必先安内。

再次，商场是无情的。任何事情是不会按我们希望的那样发展的。必须抛弃那些主观的自我感觉良好或过分估计市场前景良好。重视客观情况，这是做一切事的基础。没有客观的调查和理性分析为基础，为了追求短期利益和规避风险而做出的决策是不能适应长期发展的。假使没有竞争对手会使用恶意手段将你驱逐出局，但无视客观条件（产品生命周期、顾客需求量、竞争对手战略....）你肯定子己出局。

现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。

最后谈一下领导者的问题，虽然管理学界一直在淡化具有人格魅力的领导对一个优秀公司的作用，但这种作用是显而易见的。尤其在企业初创起，这样的人更是中流砥柱。因为很多决策都需要他一个人去做。理想中的领导者应该是理性且充满激情，果敢又不怕犯错误，寓兴趣于事业，不断超越自我。更是一个优秀的布道者，将他的理念不厌其烦地传达给公司的每一个人。在基于市场客观情况的理性分析后，做出的决策后就要大力推行下去，不畏任何艰难和质疑，抵抗，用尽一切方法确保决策达至每个人。最重要的是绝不轻易改变。

很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。虽然在第一天中我们连账都做不明白，但我们的进步很大。而且经过了磨合后，能够做好自己的工作。共同探讨很多问题，我觉得这是我最大的收获。

沙盘模拟运营战略规划篇二

在现代社会中，财务管理对于企业的发展至关重要。作为一

名学生，学习财务知识是必不可少的。在学习过程中，我们常常会通过沙盘模拟财务来锻炼自己。本文将分享我在沙盘模拟财务中的心得体会。

第二段：了解财务基础知识

在进行沙盘模拟财务之前，了解财务基础知识是非常重要的。在这个环节中，我主要学习了资产负债表、利润表和现金流量表等重要财务报表的编制和分析方法。通过掌握这些基础知识，我能更好地理解企业的财务状况，并做出准确的财务决策。

第三段：识别风险并制定策略

在沙盘模拟财务中，我们扮演企业的财务经理，需要面对各种风险和挑战。通过模拟运营企业，我学会了识别风险并制定相应的策略。例如，当企业面临销售不振的风险时，我会采取更积极的销售策略来提高企业销售额。通过不断地调整和改进，我成功地应对了许多风险，并为企业带来了较好的财务表现。

第四段：学习团队合作与协调

沙盘模拟财务不仅是个人的学习，更是团队合作与协调的过程。在模拟中，我们需要与团队成员密切合作，共同制定财务策略和决策。通过团队合作，我深刻体会到了团队的力量和合作带来的效果。在团队中，每个成员都能发挥自己的长处，互相协作，最终达到更好的结果。

第五段：总结与展望

通过参与沙盘模拟财务，我深刻认识到财务管理的重要性，并提升了自己在财务领域的能力。在未来，我将更加努力地学习和实践，不断提升自己的财务技能。同时，我也希望能

将所学应用到实际的工作中，为企业的发展做出更大的贡献。

总结：通过参与沙盘模拟财务，我不仅提高了自己的财务管理能力，还学会了识别风险、团队合作与协调等重要的技能。这些经验将对我未来在财务领域的发展产生积极的影响。我相信，通过不断地学习和实践，我将成为一名出色的财务经理。

沙盘模拟运营战略规划篇三

从动态角度，整个房地产沙盘推演过程呈现了现实房地产开发经营中关键的三种流：土地价值流、资金流和信息流。土地价值流包括竞买土地、土地储备、土地规划设计、房屋施工建造、商品房，房屋销售等；资金流包括银行贷款、现金、综合费用、资金使用、销售回款等；信息流包括开发环境信息、土地信息、规划信息、融资信息、品牌信息、建造信息、竞争信息、市场信息等。整个运营过程就是对这三种流的统筹和掌控过程。

沙盘模拟运营战略规划篇四

沙盘模拟是一种通过虚拟经营环境来模拟企业财务经营的方法，通过参与沙盘模拟，我深刻地体会到了财务管理的重要性和技巧。在这篇文章中，我将分享我在参与沙盘模拟过程中所得到的财务心得和体会。

第一段：沙盘模拟财务的重要性

沙盘模拟财务是一种实践财务管理知识的有效方式。通过沙盘模拟，我们可以真实地体验到财务管理的各个方面，如资金规划、成本控制、投资决策等等。这对于我们学习和掌握财务知识是非常有帮助的。

第二段：资金规划的重要性

在沙盘模拟中，我深刻地认识到了资金规划的重要性。资金是企业运行的血液，合理的资金规划可以帮助企业更好地运作。在模拟中，我学会了如何制定合理的预算，合理分配资金，以及如何通过有效的财务管理手段来控制资金的流动。

第三段：成本控制的技巧

在模拟中，我也学到了成本控制的技巧。成本是企业运营中不可忽视的一部分，合理有效地控制成本可以提高企业的盈利能力。在模拟中，我学会了如何对成本进行分类和核算，以及如何通过优化生产和采购等手段来控制成本。这些技巧对于实际工作中的成本控制非常有指导意义。

第四段：投资决策的风险管理

沙盘模拟也让我明白了投资决策的风险管理的重要性。在模拟中，我学会了如何评估投资项目的风险和收益，如何进行风险控制和分散投资，以及如何利用财务工具来规避投资风险。这些知识和技巧对于日后的投资决策非常有帮助。

第五段：沙盘模拟对个人成长的影响

通过参与沙盘模拟，我不仅对财务管理的各个方面有了更深刻的了解，同时也培养了自己的团队合作和问题解决能力。在模拟中，我需要与团队成员紧密合作，共同制定财务策略和解决问题。这对于加强团队意识和提高个人能力都有很大的促进作用。

总结：

通过参与沙盘模拟，我深刻体会到了财务管理的重要性和技巧。资金规划和成本控制是企业财务管理中不可忽视的部分，而投资决策的风险管理也是重要的一环。通过沙盘模拟，我不仅学到了财务管理的知识和技巧，同时也培养了自己的团

队合作和问题解决能力。沙盘模拟是一种非常有效的学习财务管理的方式，我相信通过不断地实践和探索，我将能够在财务管理领域取得更好的成果。

沙盘模拟运营战略规划篇五

铁路运输作为经济运行的重要部分，是社会发展的不可或缺的一环。为了提高学生对铁路运输的实际认识和深入了解，我们进行了铁路沙盘模拟体验，此次模拟的体验让我受益颇多，下面我将从五个方面来谈一下我的心得体会。

一、意识到铁路的重要性

在进行铁路沙盘模拟的时候，我们需要考虑到各种各样的因素，如货物种类、装卸过程以及运输线路等等。在这个过程中，我逐渐认识到铁路在货运方面的重要性，整个运输过程需要铁路的作用来让运输更加顺畅、效率更高。因此，学生应该重视铁路运输有重要性，铁路的发展离不开我们每个人的关注和支持。

二、了解货物装卸的细节

在铁路沙盘模拟中，我们还需要安排货物的装卸。装卸要求和方式各不相同，虽然只是模拟，但仍能让我们更加深入了解货物装卸的细节。比如车厢的方向是要优先考虑的，因为搬运员在操作时需要以自己的身体为基准计算，而逆着方向的话会造成误差。另外，不同的货物装卸方式也是各异的，有些货物需要进行分开装卸。这些细节让我领悟到，货物运输的过程中不能马虎。

三、了解中间环节的影响

在铁路沙盘模拟中，我们还需规划好货物的运输路线。但在规划路线的时候，还要关注一些隐形的环节，比如中间的换

乘环节和货物的储存。换乘地点与线路的选择也决定了运输的成本。运输线路一定要避开一些风险较高的区域，保障铁路与货物的安全，同时货物的储存也需要慎重考虑，不同的储存方式对货物的运输也会有不同的影响。因此，需要在实际操作过程中，充分了解这些隐形环节对于运输效益的影响。

四、作为团队学习的体验

铁路沙盘模拟是一个团队学习的过程，我们需要互相协作。在模拟过程中，每个人都要承担不同的职责，唯有扮演好这个角色才能让铁路运输顺畅。在团队中互相配合协作可以让整个团队更加顺畅。学生不仅要在自己的角色上做好贡献，还要通过交流互相学习，这样才能获得完成任务的成功。

五、培养自身的责任感

铁路沙盘模拟不仅是对知识的认识和应用，更是对责任和团队意识的考验。我们在模拟时，需要按照流程按步骤进行，如发现有什么好建议可以积极提出。我们要承担好自己的责任和义务，不断提高自身的责任意识，这样才能体验到每个铁路工作者都需要承担的责任和义务。

铁路沙盘模拟是一次非常有收获的体验，让我在经历中学到很多关于铁路货运的知识、业务和技巧，同时也切实体验到了这些理论知识的实际应用和重要性。希望以后这样的活动还能多多举办，让学生走出教室，更好的了解和认识铁路这一重要产业。

沙盘模拟运营战略规划篇六

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这

一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

当然在ceo的总带领下，我们大家都各归其位，有条不紊的运行着，在营销这一块，在选择订单的时候，也有讲究，要分析该产品价格化不划算，还要考虑资金回笼等各方面问题。总体下来，除了第三年iso9000忘了投广告费用之外，其他的广告投放都做得比较到位，不盲目的去追随人家认定的市场，我们没有去争市场老大，但是我们做得很稳，我们首先考虑我们不能留有库存商品，在保证价格划算的情况下，尽量不出现库存。在第一年和第二年运行时，如果能把手工生产线及时变卖或处理掉，我们的生产能力将更强大，当然利润与收益也是成正比的。

在短短的三天沙盘模拟实训里，确实挺辛苦也挺累，但是让我们学到了好多好多，包括个人各方面思维的考验，一个团队的协作能力，包括分析企业内外形势等各方面。

首先ceo周玉龙同志确实做到了全揽大局的作用，在运营出现故障的时候，他总会不骄不躁的让我们重新开始，或者重新规划我们的运营方向，他除了和财务总监邓金兰核对账目之外，还负责了其他各部门的一些安排事项，真正起到了引领f组前进的作用。

作为营销总监的我，在广告投放以及市场开发，资格认证这一块做到了有的放矢，但是其中由于本人的疏忽，没有在第一年的时候给iso9000投放广告费用，在这一点上面很是抱歉，从这一个小事中，让我懂得千万不要忽视小细节。在财务预算不出现差错的情况下，每年的广告投放还是挺顺利的。在选择市场上面，由间谍收集的其他各组广告投放市场情况，再来分析我组的市场选择情况，最后第六年的广告投放更是以100万的资金，拿回了不错的订单，保证了20几个p3产品以及十几个p2产品都能够顺利售出，这在一定程度上反映了我们组规划的完善性，其中多少不足的地方，相信如果还有下一次，一定能够做的更好。最后就我们组取得的成绩，我并不是感到很意外，相反我觉得我们这个临时组合极富战斗力。

财务总监凭借她的耐心与细心以及不骄不躁的性格，把我们组的报表顺利完成，很值得敬佩。生产总监和供应总监都能回归自己的本职工作当中，真正起到了企业运营所需要的人员。我们组的间谍确实也起到了偷窥他组情报的作用，包括他组的生产能力，市场开发，以及广告投放等各方面的消息，也是我们f组不错的一员。

最后总的感受就是，一个企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生

亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

erp沙盘模拟实训总结企业沙盘模拟实训总结

沙盘模拟运营战略规划篇七

沙盘模拟是一种模拟真实情景的工具，在铁路管理领域中应用广泛。最近，作为一名铁路管理人员，我参加了一次铁路沙盘模拟活动。这样的活动是为了帮助我们更好地了解铁路管理决策的影响、加深我们对铁路建设实际工作的理解和培养团队协作能力等目的。

第二段：铁路沙盘模拟带来的挑战和收获

铁路沙盘模拟活动的过程非常有趣和紧张。在活动中，我扮演着一个铁路管理人员，需要制定运输计划、解决问题、协调调度等任务。模拟过程中，我不仅要独自思考解决问题的方案，还需要与其他成员讨论，合作完成任务。这样的过程对我来说有很大的挑战。但是，在团队协作中，我也学到了很多知识和经验。这样的模拟过程带来的是深刻的教育和收获。

第三段：沙盘模拟中需要注意的问题

沙盘模拟活动在模拟过程中使用了一些工具和方法。在活动中，我也发现这些工具需要注意的问题。例如，在运输计划中考虑到趋势变化对调度的影响，如何解决突发事件等问题。这些细节需要我们在沙盘模拟活动中注意和学习。

第四段：沙盘模拟对我的启示

沙盘模拟活动教会了我很多东西。首先，我更加深入地理解

了铁路运输的面临的问题和复杂性。其次，通过与其他人的合作，我受到了启发和鼓励，学会了更多有效的解决问题的方法。最后，沙盘模拟带给了我思考未来工作路径的机会，并为我的职业发展指出了方向。

第五段：结论

铁路沙盘模拟活动是一场实践探索过程，我在不断探索中学到了很多。我深深地感受到，通过不断地提供这样的教育工具，我们可以不断进步和改善。沙盘模拟和实践操作不仅增加了我们从学术学习中可能无法获得的知识，而且激发了我们自由协作和创作的能力。对于工作，我也更有自信，能够更高效地面对工作中的棘手问题。

沙盘模拟运营战略规划篇八

随着科技的发展和对现实模拟的需求增加，越来越多的沙盘模拟应用于各行各业中。作为交通行业的从业者，我有幸参与了铁路沙盘模拟。在这个过程中，我获得了很多宝贵的经验和感悟。下面是我的心得体会。

第一段：沙盘模拟的意义和过程

沙盘模拟是指在准确模拟某一系统的基础上进行模拟，进而寻求最优的运行方案。在铁路沙盘模拟中，我们通过模拟线路、运力、车辆和运行组织情况等因素，来研究不同的调度方案对列车运行效率的影响，寻求最优解。整个过程要求团队成员之间高度协作，用专业的知识和数据分析能力来提出方案和模拟结果。模拟结果越准确，调度方案的制定就越科学合理。

第二段：沙盘模拟的作用和优点

铁路沙盘模拟的作用非常重要。通过沙盘模拟，我们可以更

好地理解铁路系统的运行机制及其相关问题，并且能提供科学的决策支持。在具体运用上，模拟也可以用于预测列车的运行情况，优化列车调度和运行安排，提高运行效率，降低运行成本等。与此同时，它还有许多优点：能够减少安全事故的发生，提高调度员的工作效率，有效缓解维修压力，提高列车的可靠性和稳定性等等。

第三段：沙盘模拟的团队作战

铁路沙盘模拟不是一个人可以完成的，而是需要整个团队的合作。在沙盘模拟的过程中，各个成员之间要密切合作，进行有效的沟通，共同推进。需要保证团队成员的专业性和个人素质，因为每个人都担任不同的角色。调度员必须要牢牢掌握各个站点所发生的事件和技术参数，以便进行快速而准确的反应，而数据分析员则需要按照规定的方法对列车运行情况进行分析，为其他成员提供重要的数据支持。因此，沙盘模拟是一个相当团队合作的过程。

第四段：沙盘模拟中的风险和挑战

沙盘模拟团队在进行铁路调度仿真的过程中，也存在一定的风险和挑战。例如，数据缺乏、环境问题、调度方案问题等都可能影响结果的准确性和实用性。因此，在制定方案和进行模拟时，团队成员必须面对这些挑战，超越沟通困难和数据不准确等问题。同时，还要依靠集思广益的方法，整合沙盘模拟的全部资源和优势，提供全面、有力的方案。

第五段：总结和展望

通过这次铁路沙盘模拟的体验，我意识到该技术在铁路交通领域具有广泛的应用前景和潜力。毫无疑问，未来铁路交通将会更加智能化和科技化。沙盘模拟为我们带来了前所未有的模拟环境，可以让我们在实际操作中掌握这些技术。同时，这次经验也向我们证明了，团队作战对于达成预期目标。宏

大的计划和范围至关重要。我们相信，铁路交通的技术创新和节能减排的目标会在未来变得更加明显，各项创新和实践都是必要的，对铁路行业的改进和发展都十分重要。

沙盘模拟运营战略规划篇九

这学期我们开设了erp沙盘模拟这门实践操作性很强的课程，由于小组人员分配不均，我们组只有四个人，一身兼二职的任务自然落在了我身上。但是在实际操作中，由于人员力量实在单薄，所以我们的实际分工并不是很明确，基本都是大家一起算，一起商量，在这个过程中我真的收获了很多。

首先老师带领我们熟悉了一遍沙盘模拟的流程，又讲了些需要注意的问题，就让我们练习摆盘面。在摆盘面的过程中，我们从错误百出到熟练迅速，掌握了许多摆盘面的要领。之后老师又让我们登陆了电子模拟系统，进行电脑操作。我们总共进行了两次模拟，第一次因为对流程不熟悉，计算不准确，很快就破产了。第二次由于积累了经验，仔细研究了方案，我们一直进行的很顺利，打了个漂亮仗。通过这次实训，我对自己的心得总结如下：

1. 提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1□p2□p3□p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 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、高利贷，保证流动资金的持续。

生产一次次购买加急材料，同样造成了不小的浪费。但是这次做的好的方面就是我们组在生产的货物上计算的很细，到最后就剩下一个成品了，而且在广告方面这回也投放的较精准了，在每一个方面投放一个或两个广告就会拿回我们理想的订单。不足是在最后就将p1产品全部转产了，浪费了一种产品，花了不小的投资，在后期竞争几乎没有竞争的情况下，我们应该保留p1继续创造价值。电子沙盘财务问题都是电脑自动生成的，这样不仅减少了我们算账的时间，还加大了准确率，为我们也是提供了很多好处的。总的说在电子沙盘的6年经营中我们组是盈利的。

在这次erp课程中，我了解了市场的重要性，要随时观察市场，把握市场，分析市场，为整个企业的发展提供基础，在训练中分析市场，抢广告订单是重要的一步，是企业经营下去的重要保障，有了订单才会为企业带来利润。其次，开拓市场也是至关重要的，为了企业良好而长久的运营，根据企业其他部门的报告及市场预测，提前准备哪一期开始开拓市场及

进行相关认证，如iso9000和iso14000[]这些开始看起来不是很重要，但是到后期没有这些基础的保障，企业是无法进行下去的，后期大量的产品需要认证，而且有了认证后价格也会相对提高，这些对企业也是非常重要的，合理的开拓这些就会显得很重要。作为cfo的自己，从最开始填报表的错误摆出到渐渐的准确无误。我认识到及时准确的填写报表对整个erp的规划至关重要。

通过这次实训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。更重要的是我深刻体会到[]erp沙盘是一个团队合作的游戏，光有一个人是不够的，要每个人分工合理但也要合作愉快，在相互的探讨分析中得出好的结论。这就是erp的魅力所在。