

2023年企业模拟沙盘总结 企业沙盘模拟 总结报告(通用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业模拟沙盘总结篇一

本周末我们结束了沙盘模拟实习，这次的实习让我受益良多。在整个过程中，我们不仅模拟真实公司的整个业务流程，还包括与外部企业的交流。这让我们在学会把专业理论知识与实践相结合的同时更学会了与人交际的各种技能。通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，更让我清楚地认识到团队作战的优势。不同于以往的浑水摸鱼，这次实验让我们每个人都能够参与进来，每个人都有自己要负责的任务。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，于是大家都觉得自己有了一份责任。我们将在未来模拟经营的六年中与其他八组展开激烈竞争。

在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些；关注竞争对手，加强与各个公司之间的联系，积极了解对手发展动向，并根据其发展情况制定并执行相应的对策；为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中的知名度，对产品进行iso资格体系认证；进行swot分析，制定工作目标和工作计划，降低生产成本，提高劳动生产率和工作效率；注意公司各部门的协调，加强公司各个部门的沟通和交流，定期了解员工生产和生活动向，促进公司人员的团结与和谐。

在刚开始的经营中我们都比较谨慎，每个决策的做出都经过

了小组成员认真的考虑和讨论，通过对以上问题的思考，我们对产品和市场都有了一定的了解，考虑到我们的现有资金以及借贷额度，经过分析，我们决定在前两年生产p1□p2的时候并进行p3□p4产品的研发，并且开发区域、国内市场，获取iso9000资格体系的认证，新建两条柔性生产线和一条全自动生产线，购买小厂房。在第三年新建一条全自动生产线，扩大生产规模。

第一年我们通过银行借贷了800万，进行了区域市场、国内以及亚洲市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间进入市场并占取p1或p2的市场份额。我们购买了一个小厂房，新建了一条柔性生产线以及一条全自动生产线，并在第一年末订购原材料，使其能在第二年年初入库，不影响第二年生产，同时不占用资金和库存。

第二年，我们获得了国内市场的准入资格，开始进军国内市场，

新建了一条柔性生产线以促进生产。经营主要工作重点是在进行p3□p4的研发□iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造。第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，年末结算时我们已经处于盈利状态。虽然盈利金额很少，但在有订单的第一年取得如此成效，大家还是很开心的。

第三年我们开发的亚洲市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证p4产品仍旧处于研发期，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政吃紧的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，因此也没有争取到理想的市场订单，经过分析，我们在这一年也决定减少对p1产品的生产，同时新建了一条全自动生产线，把原有的部分生产线转产，以方便明年p4产品的生产。

第四年，我们开始了p4产品的生产。在经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，而只能在资金紧张的情况下，向银行申请短期贷款，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，到了年末，经过财物的计算，我们也实现了很好的盈利，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。

的了解，经过一段时间的磨合与沟通，各个部门之间的配合也越来越协调，我们的团队也达到了空前的团结与和谐。

第五年，因为p3□p4产品价格的不断上升以及市场的成熟，我们决定主打p3□p4产品，又由于全自动生产线转产的费用以及转产周期的存在，我们决定继续生产p2产品，这也证明了我们之前的决策是正确的。在这一年我们拿到了较多的产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快。

第六年，是很关键的一年，也是我们模拟经营的最后一年，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，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了很好的业绩，实现了公司预期发展的目标。

在最后的业绩计算后，我们组取得了第二的成绩，这与我们组每个人的努力是分不开的。在每年的年初，我们都对上年的经营状况进行简单的总结和概括，以发现经营过程中的缺点和不足，同时加强了对其他各个企业经营状况的分析，积极了解对手动向。在这六年的经营当中，我们取得了一定的成绩，实现了暂时的盈利。六年的经营结束，我们学习到了很多，对各种业务也都有了很深的理解和体会。

通过老师对我们大家的点评，我们明白自己的缺陷，那就是还是有点保守。在这次的经营中，我们对生产线没有进行很多的更新，市场的开拓也只是局限于区域、国内和亚洲市场，至于本地和国际市场，我们都没有进行拓展，就连新生产线的投入也很少，这样虽然公司实现了盈利，但是从长远来说这是不合理的，因为如果一直这样发展下去，我们的竞争力会丧失很多，公司在市场上的经济实力也不能和其他公司相比，结果只能导致经营的中断和企业的破产。

1经过两天的学习与实践，我认识到erp沙盘模拟实验是一种理论与实践紧密结合的课程，涉及企业整体战略、企业产品研发、企业设备投资改.....

企业模拟沙盘总结篇二

产能力规划、企业物料需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

erp沙盘模拟试验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。短短的两天学习，我们遇到企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的知识去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施，极大地激发了我们学习的热情，提高了学习效率，并切身体验到团队协作的重要性。

通过两天的学习，我们的erp模拟试验终于顺利的完成，虽然只有短短的两天时间，却让我们体验了一个企业正常的运作过程，获得了很多知识，作为小组的营销总监，我们开拓了区域市场、国内市场、亚洲市场，获得p2□p3产品资格，拥有iso9000和iso14000的认证；并且在区域市场一直保持龙头

老大的地位。广告投入都取得良好的效益，供需平衡，在最后获得小组第三的优秀成绩。

但是因为第一次实际接触erp以前了解的这方面知识并不太多，以至我们每个人留下了不少的遗憾。就拿我来说吧，作为小组的营销总监，一开始对生产能力了解不清楚，在第三年的时候抢了一张加急!!!的4p1单，但是我们在第一季度只有3个p1可以提供，导致我们在年末被罚款700万。后来资金周转困难，使企业在生产线投资、产品开发和市场开拓等方面受到制约。但我们并没有坐以待毙，通过和小组各个成员商议，变卖了我们的两条普通生产线并向银行取得长期贷款，甚至原材料的采购也使用赊购的方式，最终我们获得了正常运作所需要的现金。在以后的几年里，我们正确的分析市场状况，在抢单的时候上也吸取了第三年的教训，在下广告和抢单前与生产做好沟通，在经营的后几年中，我们获得了不少利润，并在最后综合评比中获得第三名的成绩。我们在学习和实践中，积累了很多知识，假如进行后续的经营，我们会比现在做得更好。

在沙盘模拟过程中我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现p1和p2产品在本地市场，区域市场和国内市场这三个市场都有不错的发展前景。

于是我们就决定在前两年生产p1的同时开发p2并且开发区域市场与

iso9000考虑到其他企业可能会对亚洲、国内和国际市场及p3产品更有兴趣。而我们把目光放在p2产品在区域市场的销售情况。首先其p2产品在本地市场与区域市场价格较高，需求较为稳定，我们就决定走产品单一化这一条战略来实现我们企业的最大利润。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证

申请，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p2的市场份额。但是我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的抢单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了p1产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有5个单位的p1产品库存。亏损较为严重。希望能在下一年能拿到更多的订单。

第二年的经营主要工作重点是在进行p2的研发和生产以及生产线的投资改造。第2年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，期间并卖出一条手工生产线，换成一条半自动化生产线，以提高生产率，为第二年的p1市场占有率与第三年p2的生产率作保障。由于当时p1产品库存很多，所以p1产品生产量不需要很多。虽然在可以生产p2产品之后还可以继续进行p1产品的销售，但这p1产品并不是我企业的核心产品，故p1生产量日益减少，直到p2产品市场成熟后退出市场，今后两年可p1可以进行低生产低销售。

第三年我们开发的区域市场可以进入了，但因为抢了一张加急!!!的4p1单，但是我们在第一季度只有3个p1可以提供，导致我们在年末被罚款700万。而正因为这样我们第三依旧亏损。

第4年，在第3年的惨痛教训下，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度。因为上一年的p2产品市场较好，加上生产规模的加大，我们把重点放在p2市场，并停止对p1产品的生产。把全部p1产品库存量全部销售。年末清算后，发现财务还是处于亏损状态，值得安慰的是其亏损日趋降低。在区域市场保持p2产品第一市场占有率。

对于现金流量管理，我们有一期短期贷款，及两期长期贷款。短期贷款相对而言利息较高，当时只考虑对于现金流量不够

而进行短期贷款，期待下一年的盈利以偿还本与息。

在对p3产品的研发问题上发生了争议。运营部门认为产品的升级是发展所需，只有更好的产品，才能有更多的顾客；而市场部门认为其他有较多的企业在研发p3产品，且市场占有率具有绝对的优势。最后，我们决定放弃对p3产品的研发。

第5年，因为iso9000和iso14000的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了之前的决策是正确的。

在拿到大量p2产品订单后，我们抓紧了对p2产品的生产，采购、生产、销售等环节依次正常运行。并偿还了一期的短期贷款与一期的长期贷款。

在订单优势下，生产积极配合销售，使得我们在本期有较高的盈利，第一次尝到了前期投入的回报。继固定资产上升后，又增加了流动资产。它巩固了我企业p2产品在本地市场与区域市场的地位，也为本企业的名誉打下了基础。

第6年，在上一年积极市场响应下，我们继续走之前的战略之路。在这一年，我们是依旧是区域市场p2产品的领导者。我企业如愿得到大批p2产品订单。我企业利润继续以高增长率增长。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。虽然在这次试验中，我只是一名营销总监，但我也深刻的认识到，想成为一名成功的cmo要有整体观念。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。

最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

企业模拟沙盘总结篇三

本企业目标：成为市场老大，使股东权益最大化，并且不断增加公司的营业绩效。

本企业战略：开始两年进行公司的硬件设施改建，开发本地及区域市场，获取iso资格认证，并且不断提高所占市场份额。接下来的两年根据公司的实际情况扩大生产，开发亚洲市场，研发新产品，并且扩大在区域市场和亚洲市场的份额。最后两年开始增加产能，争取在最后两年里赢得更大的利润。

本公司经营业绩：在前两年里，由于我们的一切行动基本上都没能及时按计划进行，所以公司在前两年结束后获得市场倒数的地位；然而公司在第三年开始后出现公司的资金出现危机，公司的所有者权益不断下降，最低时只有二十多m。最后两年里，公司所有人开始总结错误，并且更改计划，使我们开始大刀阔斧开始改革，才使公司重新发展起来，所有者权益开始回升，这才使我们公司的业绩有所回升，如果时间再久点，也许我们的公司会有更好的发展。当然这可以是个冷笑话，但如果真的给我们机会，我想我们会弥补失误，下次做的出色些。

我在6年里的企业资源计划：我作为生产总监，主管生产方面的事务，第0年：本公司拥有一个a厂房，3条手工线，一条p1

半自动生产线。第1年：建一条p1半全自动生产线。第2年：租借c厂房并同时建一条p1半自动和另一条p3全自动生产线。租c厂房，扩大生产，及时为公司供货。第3年：报废剩下的手工生产线，和未能发挥出作用的厂房，并保留一条柔性生产线。第4年：保证银行的欠款及时归还，保证信用。第5年：开始在市场回收成品并转卖以获得利润，保证资金流转。第6年：最后一年为公司做好最终工作。

对公司的贡献：做出生产计划，及时更新了生产线，并且保证了生产进度，及时生产出了所需产品。为公司在市场竞争中及时供货和产品更新起到了作用。

所造成的损失：前两年由于对生产的不熟悉，导致在细节上出现了错误，影响了公司的正常运转。第一年由于粗心错误导致决定直接生产p3产品，虽然在p3市场上起步不晚，但影响了公司的整体效益，造成了公司的额外损失。且前几年计划不精密，也并未做出详细的生产计划，导致第三年生产出现停顿。第四年以后，公司开始提前计划营销数量，以满足每年的需求目标。之后每年都做出了详细的生产计划，才保证了生产。

个人总结

首先感谢常丹老师带我们经历了这样一堂精彩的实践课！

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。

到信息对公司发展的巨大作用。想要做出正确的决策，也就得提前预测和了解了市场的详细信息，有了信息才能帮我们做出正确的判断。

通过两天的培训学习和沙盘实际操作，我对企业管理、项目运作以及成本方面有了一个新的认识。首先一个项目是否能成功运作要有一个协作的作战团队为基础，每个人各司其职、相互配合；其次，作为一个小组的成员，在积极配合中，应当全力协助公司及办事处主任在月初制定切合实际的费用预算，并对每个阶段的管理费用支出都统筹安排，在一面植入费用环比考核的月度指标的前提下，提倡办事处树立节能、节约风尚，自减节约，大力推行费用比拼，激发每一位员工的自主性和能动性；同时，还应该把好财务关，哪些费用可以支持，哪些费用不可以支出，哪些费用只有申请批复后方可支出；避免出现管理费用超额支出的失误和纰漏；第三，深入基层、调查研究，结合市场物价水平，提高地市办事处管理费用预测的准确性，保证办事处高效、正常的运转。

- 1、以最少的广告费的投入获得最多的市场订单
- 2、我们在经营生产的过程中怎样生产、生产什么、研发什么
- 3、进行新市场的开拓，通过了解对市场需求和价格的分析，具体搞清楚开拓什么样的市场
- 4、生产线的在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些
- 6、为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中

通过本次实习，使我们了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现、哲学思维的运用、个性能力的渗透、共赢理念的培养、诚信原则的坚持和职业定位的思考等，全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

erp沙盘模拟对抗训练将企业经营决策的理论和方法与实际模拟操作结合在一起，融合角色扮演、案例分析和专家诊断，使企业学员在参与中学习，在游戏般的操作中感受到完整的决策体验，进而使学员深刻地体会到“决策”在企业经营成败中的关键作用，以及企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

在激烈的市场竞争和内外环境的压力下，企业若要达到预期的市场占有率和预期的经济效益，提高企业的应变能力和竞争能力，就必须做出正确的市场决策，因此也可以说企业经营决策是企业存在和发展的前提和根本。

因此总结如下：

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。

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。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。

这次沙盘模拟让我真正体会到了一个企业要想做好是多么的不易. 这只是一次简单的模拟, 真正的竞争比这残酷多了. 而且我也明白了要想真正经营好一个企业需要许多优良的品质, 我知道我们离他很远, 但我们要不断完善自己, 努力向他靠近, 因为我们最终都要走上自己的工作岗位, 为美好的明天而奋斗!

企业模拟沙盘总结篇四

本企业目标：成为市场老大，使股东权益最大化，并且不断增加公司的营业效绩。

本企业战略：开始两年进行公司的硬件设施改建，开发本地及区域市场，获取iso资格认证，并且不断提高所占市场份额。接下来的两年根据公司的实际情况扩大生产，开发亚洲市场，研发新产品，并且扩大在区域市场和亚洲市场的份额。最后两年开始增加产能，争取在最后两年里赢得更大的利润。

本公司经营业绩：在前两年里，由于我们的一切行动基本上都没能及时按计划进行，所以公司在前两年结束后获得市场倒数的地位；然而公司在第三年开始后出现公司的资金出现危机，公司的所有者权益不断下降，最低时只有二十多m。最后两年里，公司所有人开始总结错误，并且更改计划，使我们开始大刀阔斧开始改革，才使公司重新发展起来，所有者权益开始回升，这才使我们公司的业绩有所回升，如果时间再久点，也许我们的公司会有更好的发展。当然这可以是个冷笑话，但如果真的给我们机会，我想我们会弥补失误，下次做的出色些。

我在6年里的企业资源计划：我作为生产总监，主管生产方面的事务，第0年：本公司拥有一个a厂房，3条手工线，一条p1半自动生产线。第1年：建一条p1半全自动生产线。第2年：租借c厂房并同时建一条p1半自动和另一条p3全自动生产线。租c厂房，扩大生产，及时为公司供货。第3年：报废剩下的手工生产线，和未能发挥出作用的厂房，并保留一条柔性生产线。第4年：保证银行的欠款及时归还，保证信用。第5年：开始在市场回收成品并转卖以获得利润，保证资金流转。第6年：最后一年为公司做好最终工作。

对公司的贡献：做出生产计划，及时更新了生产线，并且保证了生产进度，及时生产出了所需产品。为公司在市场竞争中及时供货和产品更新起到了作用。

所造成的损失：前两年由于对生产的不熟悉，导致在细节上出现了错误，影响了公司的正常运转。第一年由于粗心错误导致决定直接生产p3产品，虽然在p3市场上起步不晚，但影响了公司的整体效益，造成了公司的额外损失。且前几年计划不精密，也并未做出详细的生产计划，导致第三年生产出现停顿。第四年以后，公司开始提前计划营销数量，以满足每年的需求目标。之后每年都做出了详细的生产计划，才保证了生产。

个人总结

首先感谢常丹老师带我们经历了这样一堂精彩的实践课！

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。

到信息对公司发展的巨大作用。想要做出正确的决策，也就得提前预测和了解了市场的详细信息，有了信息才能帮我们做出正确的判断。

通过两天的培训学习和沙盘实际操作，我对企业管理、项目运作以及成本方面有了一个新的认识。首先一个项目是否能成功运作要有一个协作的作战团队为基础，每个人各司其职、相互配合；其次，作为一个小组的成员，在积极配合中，应当全力协助公司及办事处主任在月初制定切合实际的费用预算，并对每个阶段的管理费用支出都统筹安排，在一面植入费用环比考核的月度指标的前提下，提倡办事处树立节能、节约风尚，自减节约，大力推行费用比拼，激发每一位员工的自主性和能动性；同时，还应该把好财务关，哪些费用可以支持，哪些费用不可以支出，哪些费用只有申请批复后方可支出；避免出现管理费用超额支出的失误和纰漏；第三，深入基层、调查研究，结合市场物价水平，提高地市办事处管理费用预测的准确性，保证办事处高效、正常的运转。

- 1、以最少的广告费的投入获得最多的市场订单
- 2、我们在经营生产的过程中怎样生产、生产什么、研发什么
- 3、进行新市场的开拓，通过了解对市场需求和价格的分析，具体搞清楚开拓什么样的市场

4、生产线的在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些

6、为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中

通过本次实习，使我们了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现、哲学思维的运用、个性能力的渗透、共赢理念的培养、诚信原则的坚持和职业定位的思考等，全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

erp沙盘模拟对抗训练将企业经营决策的理论和方法与实际模拟操作结合在一起，融合角色扮演、案例分析和专家诊断，使企业学员在参与中学习，在游戏般的操作中感受到完整的决策体验，进而使学员深刻地体会到“决策”在企业经营成败中的关键作用，以及企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

在激烈的市场竞争和内外环境的压力下，企业若要达到预期的市场占有率和预期的经济效益，提高企业的应变能力和竞

争能力，就必须做出正确的市场决策，因此也可以说企业经营决策是企业存在和发展的前提和根本。

因此总结如下：

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。

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。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。

这次沙盘模拟让我真正体会到了一个企业要想做好是多么的不易. 这只是一次简单的模拟, 真正的竞争比这残酷多了. 而且

我也明白了要想真正经营好一个企业需要许多优良的品质,我知道我们离他很远,但我们要不断完善自己,努力向他靠近,因为我们最终都要走上自己的工作岗位,为美好的明天而奋斗!

篇一：企业经营沙盘模拟总结报告本次沙盘模拟使我清晰的了解了企业资源运营的状况，形成了一定的企业运营的战略思想。同时也让我在错误中学习到如何去区分.....

企业模拟沙盘总结篇五

本周末我们结束了沙盘模拟实习，这次的实习让我受益良多。在整个过程中，我们不仅模拟真实公司的整个业务流程，还包括与外部企业的交流。这让我们在学会把专业理论知识与实践相结合的同时更学会了与人交际的各种技能。通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，更让我清楚地认识到团队作战的优势。不同于以往的浑水摸鱼，这次实验让我们每个人都能够参与进来，每个人都有自己要负责的任务。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，于是大家都觉得自己有了一份责任。我们将在未来模拟经营的六年中与其他八组展开激烈竞争。

在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些；关注竞争对手，加强与各个公司之间的联系，积极了解对手发展动向，并根据其发展情况制定并执行相应的对策；为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中的知名度，对产品进行iso资格体系认证；进行swot分析，制定工作目标和工作计划，降低生产成本，提高劳动生产率和工作效率；注意公司各部门的协调，加强公司各个部门的沟通和交流，定期了解员工生产和生活动向，促进公司人员的团结与和谐。

在刚开始的经营中我们都比较谨慎，每个决策的做出都经过

了小组成员认真的考虑和讨论，通过对以上问题的思考，我们对产品和市场都有了一定的了解，考虑到我们的现有资金以及借贷额度，经过分析，我们决定在前两年生产p1□p2的时候并进行p3□p4产品的研发，并且开发区域、国内市场，获取iso9000资格体系的认证，新建两条柔性生产线和一条全自动生产线，购买小厂房。在第三年新建一条全自动生产线，扩大生产规模。

第一年我们通过银行借贷了800万，进行了区域市场、国内以及亚洲市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间进入市场并占取p1或p2的市场份额。我们购买了一个小厂房，新建了一条柔性生产线以及一条全自动生产线，并在第一年末订购原材料，使其能在第二年年初入库，不影响第二年生产，同时不占用资金和库存。

第二年，我们获得了国内市场的准入资格，开始进军国内市场，

新建了一条柔性生产线以促进生产。经营主要工作重点是在进行p3□p4的研发□iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造。第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，年末结算时我们已经处于盈利状态。虽然盈利金额很少，但在有订单的第一年取得如此成效，大家还是很开心的。

第三年我们开发的亚洲市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证p4产品仍旧处于研发期，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政吃紧的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，因此也没有争取到理想的市场订单，经过分析，我们在这一年也决定减少对p1产品的生产，同时新建了一条全自动生产线，把原有的部分生产线转产，以方便明年p4产品的生产。

第四年，我们开始了p4产品的生产。在经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，而只能在资金紧张的情况下，向银行申请短期贷款，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，到了年末，经过财物的计算，我们也实现了很好的盈利，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。

在前四年的经营中，我们总体处于不断上升的情况下，盈利金额不断增加，这让我们对未来充满了信心。通过对员工生产和生活动向的了解，经过一段时间的磨合与沟通，各个部门之间的配合也越来越协调，我们的团队也达到了空前的团结与和谐。

第五年，因为p3□p4产品价格的不断上升以及市场的成熟，我们决定主打p3□p4产品，又由于全自动生产线转产的费用以及转产周期的存在，我们决定继续生产p2产品，这也证明了我们之前的决策是正确的。在这一年我们拿到了较多的产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快。

第六年，是很关键的一年，也是我们模拟经营的最后一年，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，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了很好的业绩，实现了公司预期发展的目标。

在最后的业绩计算后，我们组取得了第二的成绩，这与我们组每个人的努力是分不开的。在每年的年初，我们都对上年的经营状况进行简单的总结和概括，以发现经营过程中的缺点和不足，同时加强了对其他各个企业经营状况的分析，积极了解对手动向。在这六年的经营当中，我们取得了一定

的成绩，实现了暂时的盈利。六年的经营结束，我们学习到了很多，对各种业务也都有了很深的理解和体会。

通过老师对我们大家的点评，我们明白自己的'缺陷，那就是还是有点保守。在这次的经营中，我们对生产线没有进行很多的更新，市场的开拓也只是局限于区域、国内和亚洲市场，至于本地和国际市场，我们都没有进行拓展，就连新生产线的投入也很少，这样虽然公司实现了盈利，但是从长远来说这是不合理的，因为如果一直这样发展下去，我们的竞争力会丧失很多，公司在市场上的经济实力也不能和其他公司相比，结果只能导致经营的中断和企业的破产。