

网店运营沙盘实训报告(通用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

网店运营沙盘实训报告篇一

erp沙盘模拟竞赛是一种体验式的互动学习，它涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划、物料需求计划、资金需求计划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多方面，企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，每个学生都能直接参与模拟的企业运作，体验复杂、抽象的经营管理理论。为了让我们更好地将这些知识传授于学生，便于学生能够将所学理论知识和实际操作结合起来，提高他们的学习积极性和动手能力，学校组织我们青年教师参加了为期一周的erp沙盘模拟培训。

erp模拟对抗赛的基础背景设定为一家已经经营若干年的生产型企业，把参加训练的学员分成4-6组，每组4-5人，每组各代表不同的一个虚拟公司，在这个训练中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位（ceo（执行总裁）、cfo（首席财务官）、市场总监、生产总监等），每队要亲自经营一家拥有1亿资产的销售良好，资金充裕企业，连续从事6至8个会计年度的经营活动，从中但面对同行竞争对手、产品老化、市场单一化，公司要如何保持成功及不断的成长是每位成员面临的重大挑战。erp沙盘模拟对抗训练通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况，让学员在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻理解erp的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。该训练融角色扮演、案例分析于一体，最大的特点是在“参与中学

习”，学员的学习过程接近企业现状，在短短几天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。学员必须和同事们一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。

通过实际操作的体验，我认为erp沙盘模拟训练意义重大。

首先，这是一种全新的人才培养模式。erp沙盘模拟对抗训练互动式的教学方式融角色扮演、案例分析于一体，充分体现“学生学为主，教师教为辅”的全新教学方式。这种教学方式使学生在过程中接近企业实战，短短几天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，学生们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了学生学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

其次，这种训练是互动的。当参与者对竞赛过程中产生的不同观点进行分析时，需要不停地进行对话。除了学习商业规则和财务语言外，参与者增强了他们的沟通技能，并学会了如何以团队的方式工作。

最后，它提供现场的实战气氛，在实战中培育精英。erp沙盘模拟对抗训练使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，学生们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高学生经营管理的素质与能力。

网店运营沙盘实训报告篇二

营销沙盘模拟通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。让我们在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和

财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性。既能调动我们的主观能动性，又可以让我们身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担的经营风险与责任，从而深刻理解企业的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

本次沙盘主要是开发管理一个企业的生产运营销售，主要是针

针对一个产品的研发然后进行销售。我们是分组实训，把总人数分成八个小组，研发的产品是固定的，但策略不尽相同。正是因为策略的不一样，才使大家有了经营管理的整体感受，有了经营的压力。模拟软件首先是要进行广告投入，也是最为关键的一步，广告投入的好，就能抢得好的产品订单，但投入也不易过高，否则入不敷出。第一年，大家都是生产p1□但之后几年就要研发新的产品p2□p3□p4□否则将会使经营陷入危机，此时开始沙盘竞争也会愈演愈烈。

一周的沙盘模拟结束了，在7天的沙盘模拟经营中，有苦有累，但更多的是收获的喜悦。

1、团队合作最重要。一个人无论你能有多能干，始终不可能面面俱到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积极性和队友的热情。每个小组六个职务环环相扣的，缺一不可的，只有一起为了共同的战略目标而努力，才能达到最大的效用。

是必要的、时刻保持一个清醒的头脑是重要的，不被胜利冲昏、不被困难吓倒，胜不骄败不馁。

3、在犯错误中不断学习。在沙盘模拟训练中，多犯错误收获更大。不管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，都不会造成任何实际的经济损失。但是模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却

能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

4、构建战略思维。战略思维是从始至终都应该在组织成员的意识 and 行动上有所把握，即要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，如何建立一个企业的战略也是一个相当重要的问题，不可以被无视企业长期发展的“当期”意识制约管理者战略纵深思维的形成，对企业持续发展和长期利益构成直接伤害。

5、受用于群体决策。一个组织是否成熟，明显的标志就是看她有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。

市场有着准确地判断，但是判断的依据就是数据了，经过此次的企业经营的模拟训练中，了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！

网店运营沙盘实训报告篇三

erp（企业资源规划）沙盘模拟训练，即以一套沙盘教具为载体，模拟一家企业的主要职能部门和企业运营的战略规划、市场营销、产品研发、生产组织、财务核算等关键环节，把企业运营所处的环境抽象为一系列的规则，由学员组成的管理团队分别经营，意在通过模拟企业数年的经营，使学员充分理解财务管理的职能，认识企业运营的基本环节。

对公司的一切重大经营运作事项进行决策，包括对财务、经营方向、业务范围的增减等；参与董事会的决策，执行董事

会的决议；主持公司的日常业务活动；对外签订合同或处理业务；任免公司的高层管理人员；定期向董事会报告业务情况，提交年度报告。

那么，推及到本次的沙盘模拟训练中，小组ceo的具体岗位职责是：制定企业发展战略规划、带领团队共同决定企业决策、审核财务状况以及听取企业盈利（亏损）状况，此外，在团队中意见不同时，衡量作出决策。

接下来简单说一下我们小组在进行推演的一些基本情况：在刚开始第一遍，对各种项目的运行，以及财务审核程序上不太了解，所以一路上磕磕碰碰，虽然最后盈利不多，但是我们总结了很多经验。第二遍，在老师的提醒下，我们租了新的厂房开发了新的生产线，研发了新产品，但忽略了订单方面可能存在的问题，导致没有抢到合适的订单，产品堆积，而且费用太高限制了小组的营业利润。因为对经营规则的不了解，我们小组在起始两三年对ruby产品的生产犯了错误，等到第三年发现的时候不得不让大家牺牲晚饭时间重新来进行推演，但所幸挽回了败局。后来，我们降低了原材料的订购量，不再紧凑地进行生产，并且抢到了合适的订单，企业慢慢开始盈利。但最后一年没有预测到刚开始没有收到货款，导致库存现金告急，crystal只能停产一期，结果没有交到货，罚了款，前面的盈利最后还是亏空了。第三遍，有了前面的教训，这次我们小组进行得顺利得多，第三年就开始盈利，虽然负债还是比较多，但所幸我们的所有者权益一直是负债的两倍左右，而且到了后来，我们已经逐渐在还贷款。虽然最后，我们小组的所有者权益落后了其他小组，但大家的贷款都差不多，而且，我自信，我们的团队合作方面是最默契的，在运营期间也没有出现任何违章操作。相信，我们并不逊色于其他小组。

必须要说的是，整个实习已经落下帷幕，其间的快乐也好，遗憾也罢都给我们留下了很多的收获以及感悟去慢慢体会。通过这次的实习，使得我得以挑战自己，和整个团队为了一

个共同的经营目标竭尽全力，锻炼了自己的基本素质与能力，也对现代企业的运营及管理erp的管理及流程有了更深入更深层次的了解。不仅如此，由于这段时间以来，队员们的明确分工和合作精神，更加使我了解到，一个企业想要很好的运行，离不开团队协作。我想，所有这些都必将对我的未来具有十分良好的影响。

最后，感谢第四组所有成员对我的信任让我得以出任小组ceo感谢所有其他五个小组“竞争对手”和我们一起成长一起进步；感谢老师这段时间以来的耐心讲解及帮助。

网店运营沙盘实训报告篇四

在黄敏老师指导下，为期两天半的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。其中实训的内容大概有：体会了解现代企业运作、经营过程；认知市场产品的定位财务管理的内容及经营核算等。通过实训，我感受到每个企业都必须有杰出的领导、明慧的人才，学会了很多平时学不到的东西，认知企业经营人的辛苦。同时，这次实训做为一个一度濒临破产企业的采购总监深刻体会到材料成本预算和流动资金对企业持续经营的重要性；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制；从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系，也基本满意自己的表现。另外，通过实训认识到现代企业以销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实训过程初步了解财务报告的各要素，以及制作过程等。

erp沙盘模拟实训虽然结束了，但是在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别面临激烈竞争的环境。首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为“大富翁公司”，顾名思义我们希望大富翁公司能够成为大富翁，

但是事实证明很遗憾。我们公司的领导层由九名高层主要领导人分别由：钟。担任公司的总裁，钟。担任总裁助理，陈。担任营销总监，陈。任营运总监，苏。和刘。担任财务总监，其中苏。负责会计职务，刘。负责出纳，李。担任情报收集员，而我在公司中担任采购总监。对我们组的评价：从一开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做营运的从起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力；做情报收集的把商业对手的信息及时传给我们组，也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

1、由于大富翁的失误，短期贷款过多，长期贷款前期几乎没有，而且贷款并没有合理的利用。

2、在整个年限中没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新，尤其是后两年资金链改善后。

3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。

4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。

5、在处理订单时也有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了一部分关键订单。

6、产品研发上我们组在现金充足后一直没有开发时间长久的国际市场和p4产品，以致在失去了一些订单。

总的来说，在这次接近失败的体验中，让我们真正懂得了经

营管理绝对不是僵硬的，开拓市场需要有敏锐的观察力和胆识，财务产需要精确的计算。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，体验了团队协作精神。让我们感受到了团队就是要团结。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，成本会计的成本核算都在这里得到了应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

网店运营沙盘实训报告篇五

在这次六期的沙盘模拟实验课中，我所担任的角色是销售总监，主要的任务是选择所要开发的产品，决定所要进入的市场，还有研究怎样投放广告，作为e组的销售总监，感受很深，在模拟之中收获很多。

在模拟中，首先，要制定战略计划，战略计划对整个小组的发展起着决定性作用，有了战略就有了目标，有了目标就不会盲目的生产，资金才能够很快的回流实现收益。

其次，是选择所要生产的产品，我们小组通过试产需求量预测图和价格预测，决定先开发p3产品然后在开发p4□因为这两个产品的需求量相对于另外两个产品来说需求较少，大家都会选择放弃开发此产品，从而只有我们组开发此种产品，垄断生产此产品，获得较好的收益，这让我知道冷门的，不一定是坏事；生产到一定的阶段以后□p1产品的需求和价格都在下降，获利空间很小，处于产品生命周期的衰退期，所以我们选择放弃该产品。

再次，就是广告的投放，投放广告才会有选单的机会，但是广告投的太多又会导致成本的增加，而且如果市场上的所有商家都在相互的拼广告，必定会大伤元气，所以，我们会通过上一期别的小组投放广告的情况来预测，每个组的主打商

品，通过分析很多组已经同时开了p1□p2□p3产品，开发p4产品的概率较小，所以我们组就开了p4产品，在p4产品上形成垄断，用最低的广告投放量就能选到很好的单子，把广告成本降到最低。当然，在投广告要和生产总监一起研究产能问题，根据下一期的产量来投广告和选单，从而实现每期都能实现零库存。提高资金的周转速度。

最后，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。企业的运作是一个系统工程，每一步都很重要，所以在此过程中沟通尤为重要，各个总监不能只顾及自己的部门，要站在企业的角度来思考问题，一定要做好每部之间的衔接工作，从而实现全员共赢。

网店运营沙盘实训报告篇六

为期3周21个学时的erp沙盘模拟结束了，各个虚拟企业的经营状况陆续的公布在大屏幕上。在7年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这7年中，我们艾迪(active)股份有限公司的8位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期7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，所以我务必总结出教训，总结出经验，期望能借此发现自我的不足，及时查漏补缺，同时也期望能给将要参加erp课程的朋友一点意见。

年，公司放下了p1全力生产p3□成为了p3多个市场的领导者，但资金的短缺、生产潜力的滞后使得公司并不能跟上市场需

求的发展，其中两个p3订单未能及时在今年交货。再者，长期贷款40m高利贷20m的还款期已迫在眉睫，公司惟有申请延期还款。第五年，由于有极大的还款压力，公司决定全力一拚，增去了7个p3加上上年的两个p3公司这一年一共要生产9个p3生产压力巨大，于是我们决定联合其他公司进行生产，在其他公司的合作下，我们完成了生产任务，还清了60m的债务，孑然一身的步入第六年。第六年，公司重新申请了40m的长期贷款，条件是第六年年末和第七年年末各还款20m这限制了公司的资金周转。公司继续坚持订货原则，合理组织生产，在贷款贴现后还款20m第七年，继续第六年的策略，但在最后结算时，贴现贷款后还出售了一条半自动生产线才还清了所有的债务。在这七年中，公司基本上都是靠贴现维持资金的周转，但其实贴现的利息和高利贷的利息差不多，粗略估计，本公司贴现所产生的利息支出高达40m因此产生的机会成本就更难以估计了。

(1) 战略意识：

作为一名管理者，首先务必有战略意识。意见公司的生存和发展务必有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司的方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立足现实。本公司在一开始就看中了p3市场，并及时开拓相关市场，同时立足于p1带给资金，这就是长期战略和短期战术的一个结合。

(2) 管理潜力：

管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展，管理潜力应包括宏观管理潜力和微观管理潜力。宏观管理潜力是指管理者能从整个市场整个企业出发，从一个比较全面

的角度对企业进行管理的潜力；微观管理潜力是指具体到某一个部门的管理潜力，如生产管理潜力、财务管理潜力等。

(3) 企业家素质：

企业是面向市场的，而市场是多变的，有些时候甚至是不可预测、充满危机的，企业可能会因此陷入困境，进退维谷。这就要求管理者要有良好的企业家素质，具体包括危机意识、职责心和抗压潜力。如本公司由于前期对市场前景和资金过于乐观，致使公司陷入困境。经过几个晚上的左思右想，几个晚上的挑灯夜战，几度面临放下，但最后还是盯住了压力，使公司存活下来。

(4) 知识结构：

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更就应是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

(5) 创新精神：

穷则变，变则通。创新是企业发展的根本。无论是市场还是企业管理本身都是时刻在变化着的，管理者要有创新精神，要根据客观状况及时作出相应的调整变革。

(6) 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。管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。本公司有8个成员，他们各有所长，我就曾不顾他们孤军奋战，结果差点被压力击倒，幸好之后能同心协力，最后使公司度过了难关。

(7) 纸上谈兵：

纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，之后经过老师的提醒，我把所有的方案都写于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得能够预测了。

那里引用沙盘师王军恒老师的一句话“erp沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它必须程度上模拟了企业的经营活 动，为学生带给了一个实战的平台。在erp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潜力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自我知识结构的缺陷，能在剩下的时光内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。”