# 企业经营模拟实训报告（范文模版）

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-07-20

*第一篇：企业经营模拟实训报告（范文模版）企业经营模拟实训报告中国有句古话，叫做：“商场如战场！”作为财经院校的学生，其实我们一直都没有机会来体会什么叫做“商场”，什么叫做“战场”，很幸运，我们能有这样一个机会去上机模拟企业经营实训《创业之...*

**第一篇：企业经营模拟实训报告（范文模版）**

企业经营模拟实训报告

中国有句古话，叫做：“商场如战场！”作为财经院校的学生，其实我们一直都没有机会来体会什么叫做“商场”，什么叫做“战场”，很幸运，我们能有这样一个机会去上机模拟企业经营实训《创业之星》。

在上机之前老师已经讲了很多上机的操作技巧和数据规则及基本信息，可是听不太懂，因为没有进入系统，尚不知会遇到什么困难，突然要把这么多的知识点连成网的时候，发现自己很难在短时间内真正弄明白彼此的联系，如各总监之间的配合，如何制定公司的中期战略等等。

在此次企业经营实战演练中，我是第4组的，我们这个模拟谋划团队共6人，正式开始比赛前我们做了分工，我任生产总监。

首先，公司运营初期有60万的启动资金，注册后我们先去各个部门熟悉流程，在了解基本信息后进行初期投资。第一季度花费5000元租用中型厂房，第一季度只有手工线没有开发周期，于是买了一条手工线，但在买几条自动线，以及是否买柔性线的时候我们出现了分歧。我主张的是保守点，只买两条自动线，因为第一季度资金占用较多，还需要进行市场开发及广告宣传等，柔性线虽然成品率高达百分之九十，但价格太贵足有120000元，可以待以后回款后再买，他们则主张多投资，因为即使资金不足可以贷款，而且柔性线可以混合投料，第二季度就可以使用了。最后CEO决定买两条自动线，一条柔性线。然而到第二季度资金回款不足，柔性线和自动线虽然已经可以使用了，但要想都使用则必须增大产能，从而要增加销售人员和工作人员及原材料。这一系列的支出很庞大，而我们已经在第一季度贷款了20万，担心以后还款的压力过大，我们只得卖了一条自动线和一条手工线以增加资金。这是我们的决策失误之一。

然后针对实惠型客户研发一种低端产品“喜洋洋”，广告宣传花费20000元。招聘了一个销售人员安在北京，两个生产工人。在开发市场上我们决定开发上海，武汉，成都。然而后来事实证明到后期我们没有充足的资金继续开发成都，导致浪费40000元，这是由于我们一心想把市场做大做强却没考虑短期目标的结果，这是我们的决策失误之二。

到第四季度的时候，由于原材料价格有的下跌，我们应该多买点为后两季度做准备。然而等我们把其他决策做好并算出要购买的原材料量时已经晚了，为此我们在后期要多花钱购买原材料，这是我们的失误之三。

到第五季度的时候，经过各项投入后，我们发现公司的现金不足，由于无法再贷款，我们只能将应收账款贴现，但在贴现哪笔款项时我们迷惑起来，为了在最后一季度贴现以便增加资金，我们只选择了应收账款最大的那笔款项进行了贴现。结果我们低估了各种费用，特别是各种税费，最终导致在第五季度末扣除各项费用后发生了资金连断裂，以致要紧急贷款，被扣掉了五分，如果不是这五分，我们就名列第一了。这是我们的失误之四。

当然，在最终综合测评时，我们组取得第一的成绩是有成功之处的。接下来的几个季度按照不同消费群的消费特点对相应的产品进行了产品特性的设置，我们每季度定价都比较高，前三季度参考了上期指标后把价格定在略低于最高价的水平，后几期我们大胆的将第个产品都定在最高价，结果反响不错，订单量并未减少。这是我们的决策成功之一。

当开发了上海，武汉后，我们发现每个季度上海的产品最高价及需求量相比另两个市场都是最高的，于是我们在投放产品及销售人员方面首先考虑上海，多余的部分再投放在其他市场。这样投资的结果当然收入更多，这是我们的决策成功之二。

每一季度我们都根据市场需求和市场占有率计算各产品的采购量，并综合考虑产品的成本、生产线的最大产能、生产工人和销售人员的能力、产品折扣等，本着尽量利用生产线最大产能回收最多资金的原则，我们每季度都精确计算产品的购置量和人员的招聘量等，保证在满足市场需求的基础上节约成本。这是我们的决策成功之三。

这次体验“商场”小胜一把，给我们带来很大的鼓舞，总分排名第二，综合排名第一，虽然有点小遗憾如果没有出现紧急贷款的情况我们组就可以拿第一了。不过模拟毕竟不等同于实践，市场瞬息万变，只有把理论知识学好才能更好的应对以后的财务工作。

注会本082班

段安妮

0817021070

**第二篇：企业经营模拟实训报告**

企业经营模拟实训报告

为期一周的企业经营模拟实训结束了，这一周实训中使我受益匪浅。作为大三学生，即将面临就业，读书就到了实践的时候了，而模拟实训就给了我一个很好的实践机会，因为模拟企业就是在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机计术、信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程。在模拟企业中分配不同的角色，让我们体验整个经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，可由此加深对企业和企业的物流、商流、资金流和信息流的体会，提高企业信息化管理的应用技能。

虽然我学的是会计专业，接触到只是记账、算账和报账，但是在企业里每一职位环节都是紧紧相连的，所以在企业里要做好每一步是企业成功的关键。正所谓商场如战场，读万卷书不如行万里路。实践是检验理论的方法，所以通过这次实训体会到规划，决策，合作等因素对成功是很重要的。

在这次实训里我作为采购总监，采购总监是采购部门的总负责人，直接对总经理负责，需要在采购领域具有良好的业绩和职业道德纪录，分析能力强，具有优秀的谈判技巧和供应商管理能力。对我来说，这是个挑战。作为采购总监我要主持采购全面工作，统筹策划和确定采购内容，减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的供应，确保各项采购任务完成； 调查研究公司各部门商品需求及销售情况，熟悉各种商品的供应渠道和市场变化情况，确保供需心中有数；指导并监督下属开展业务，不断提高业务技能，确保公司的正常采购量； 进行供应商的评价和管理，建立合理的采购流程； 监督并参与大批量商品订货的业务洽谈，检查合同的执行和落实情况；认真监督检查各采购主管的采购进程和价格控制。

要取得成功不紧要每个人做好每个角色，还要有好的规划，决策，团队的合作等。第一，整体战略意识。第二，重视群体策略的团队精神。CEO在整个运营群体中，做出战略决策是CEO的职责，但是这个决策不能由CEO一个人来完成，必须协商生产，采购，营销和财务等各总监说出想法和参考意见，最后由CEO拿定方案开始实施。第三，财务预算。对于每个组来说，资金是短缺的，在运营过程中，每个CEO和财务总监都想尽办法弄到更多钱，减少资金的流失。所以财务对公司的运作是很重要的。第四，订单。每个季度的订单是很重要的，订单最重要的因素不在于它能挣多少，而是对自己企业而言，拿到合理的订单是胜利的第一步。第五，营销总监和生产总监的紧密配合。第六，了解对手。知己知彼百战百胜，时刻了解对手的动向，使本企业更好的作出及时可行的调整和对策，以致本企业的利益得到最大化。

在这次比赛中，我们先分析资料，对市场，流程有了一定的了解，但在市场上我们开发不足，在广告费上投入较少，没有充分分析市场容量销售网点与定价，没有把市场充分利用起来，各个市场高低价交错，增加盈利空间与资金回收。因为一时的大意，我们因为疏忽而没买原材料导致没货可卖，放弃了一次盈利的大好时机，之后大家都后悔莫及，不过，我们又重新调整市场，但是因为没有购买原材料没有盈利导致资金流失。虽然这次比赛并没拿第一，但我学会了如何去做规划，是否要变卖厂房，投多少广告费，如何选择订单，下多少订单，生产某种产品，开发某种产品和市场等等。在认证的时候要提前，在建设网点的时候，应该应该根据产能调整设立，采购原材料的时候要储备些，应该提高广告的投入所占资金所占比重，应利用在现金不足时，贷款贴现与紧急贷款之前的空隙，套取 更多的现金，加大固定资产和广告的投入，以获取更大收益。

实训中我也明白了，在企业经营过程中学会了：

首先，要合理的分配人力资源，根据每个人的特点进行任务的分配，同时要注意团队精神的培养，要让企业的核心价值观灌输到每个人的头脑中。每个部门、每个人都有自己担任的角色，每一部分都是企业的重要组成部分，哪个环节出现问题都会影响到企业这台机器的正常运转，所以要让每个人都认识到自己起的作用，一个都不能少。只有协调好各部分的相互关系，才可能把他们的作用发挥到最大，企业才能更好的运作，才能创造出更大、更多的价值。

再次，要在失败中总结经验教训。在模拟企业实训中，一帆风顺是不可能的，犯错误是不可避免的，但是不管你犯了多少错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，这些都不重要，重要的是你要从中学到什么，犯错误是要付出代价的，我们要从错误中获得比代价更高的收益才可以。实训只是一个短暂的实践过程，从中我们学到的书本上面没有的知识和经验是我们以后生活，工作，乃至创业路上中最宝贵的财富。

这次实训让我体会到了团队的力量，在这里要谢谢我们小组所有成员的共同努力和辛勤付出，同时谢谢这些天一直指导我。实训使我们了解企业中不同管理者所承担的责任以及每个人在企业经营决策中所起的作用，让我们投入到企业经营决策中，使其了解企业运营中所需的战略管理思想和科学决策意识，了解一个真实企业的运营过程，各司其职，亲手操作，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的激烈与残酷，承担经营风险与责任，增强个人应对风险和问题的能力和管理能力。增强我们对所学专业知识的具体应用能力，积累实践经验，为将来更好的面对社会挑战而做好准备。在由企业运营所处的内外部环境抽象的一系列规则的条件下，由学生分组组成六个相互竞争的模拟企业，通过模拟企业的经营，使我们在分析市场、制订战略、营销策划、生产组织、财务管理等一系列活动中，理解科学的管理规律，全面提升管理能力和动手实践能力。

最后，感谢黄老师对我们的认真指导。万事开头难，由于这次实训是新任务新知识，黄老师拿出了全身心投入的敬业精神，从而使实训工作顺利进行，让我们学会了更多书本以外的知识。

潘怡斐

09专会7班

309030760 2

**第三篇：企业经营模拟实训报告**

企业经营模拟实训报告

班级：1110班 姓名：张xx 模拟公司：xx动漫娱乐科技有限公司 担任职位：总经理

一、实训理解

我对此次实训的理解是通过模拟企业经营周期的事务，锻炼自己的团队意识，包括团体荣誉感，团队协作以及强化各自对企业内部的知识，提高我们的综合能力，了解并最初步的掌握企业各部门的工作内容、流程和相互关系，为日后步入社会做好准备。当然由于个人任职的不同，也使我了解并锻炼了怎么管理、交流怎么对事务进行决策的能力。

二、实训过程

因为本身是学动漫的，不同于商务分院，对企业和运营的知识方面知道甚少，更谈不上运用管理学、市场运作等对企业进行各方面的决策，所以在整个过程中我们团队都是磕磕碰碰的，但最后还是未对我们后面成功的表现造成影响。

实训过程中，我们将公司架构具体分为六个部门，它们分别囊括在公司两个大的基本构架之中。确定企业文化，建立企业发展目标，对企业发展做初步的策划。

◎短期目标：设计制作完成一个动漫，并打响这个动漫的名气，做衍生产品。

◎最终目标：推动中国动漫游戏产业走出去。

完成目标流程

（1）市场调查，调查分析观众喜爱哪类主题素材的动漫。

（2）确定动漫主题方向。

（3）做出预算。

（4）对动漫进行设计，包括剧情的设计，角色的设计以及场景的设计等。

（5）由工作人员制作动画。

（6）审片，对成品进行审核。

（7）审核通过后，竞标得到电视台的播放机会。

（8）成功推出后，形成影响力，利用动画的名气与其他企业合作做衍生产品。

完成短期目标，也是公司目前的目标。

当然在制作动画之前除了市场调查之外还有一项非常重要的项目，就是进行预算，但因为业界也并没有特别统一的标准，我们仅仅将预算范围确定在两个部分，第一部分称为“Above-the-line Cost”，指的通常是非技术与设备的费用如导演、创意等费用；第二部分称为“Below-the-line Cost”，指的是实际制作过程中所有制作、设备、场地等费用。而人事费用依旧占据了将近四成的总制作费用。其中导演、制作人的个人费用又较一般工作人员的费用高出许多。所以经过销售部与财务部的合作下，预算为125万，而我们的目标也是控制在140万以内。

三、实训总结

这次模拟创业实训中，我们找到并运用了各自的专业知识，了解到了各种成本费用的形成和实施一定决策对企业经营的影响。提高我的运用知识和创新的能力，同时也让我们体验到现实问题的紧迫性、复杂性和挑战性，为日后步入社会做好了一定准备。

四、实训感想

通过实训学到了很多东西，同时也发现了自己的很多不足之处，比如最基础的就是办公软件的运用，即使功能都知道但并不完全熟悉，不能快速的运用这些软件。与人交流方面，不能再以以前日常生活中的交流方式，因为在模拟企业中我带着的是总经理的头衔，更因为一些成员的性格，任何不当语言都可能被误解成压制，造成成员的反逆心里，但在实训过程中，我了解并强化了这些方面的不足。谢谢先锋给予我们这个难得的实训机会！

**第四篇：模拟企业经营实训报告**

模拟企业经营实训报告

这次的模拟企业经营实训我们主要从手工造车，ERP造车和公司及各部门情况汇报等几个方面来学习并了解熟悉ERP在企业经营方面给我们带来的各种方便与效率。ERP（Enterprise Resource Planning 企业资源计划）是整合企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机硬件和软件于一体的企业资源管理系统。ERP不仅仅是一个软件，更重要是一种管理思想，它实现了企业内部资源和企业相关的外部资源的整合。它的实质就是如何在资源有限的情况下，让资源配置最优、利润最大、成本最低。

ERP项目的前期准备阶段是非常最要的，因此在我们刚开始进行ERP模拟实训时，首先我们在老师的指导下选择好我们的小组成员，组建好自己的公司团队和选出我们公司各个部门核心人物：CEO，财务总监，采购总监，营销总监，信息主管等，这些为我们进行下面手动造车，ERP造车等都打下良好的基础。首先我们在老师的指导下进行了手工造车，我们小组十个人快速分工，有人负责拼车，有人负责整理我们公司的一些信息资料的完善，而我和两个组员则负责录入手工造车所用到的一些材料，并按照拼车所需材料顺序一一录入存档，最终我们首先完成此项任务。但主要归功于前期我们小组组建完善，各个人员各尽职责的结果。虽然是小小的一项工作，但这让我明白不管是模拟实训也好还是以后在工作岗位上，一个企业的团队精神和它内部的组织结构及人员的分工明确等这些都是一个企业经营良好地一些关键所在，因此一个良好企业资源计划对公司的发展壮大是非常意义重大的，并且很大可能是其企业成功的的关键所在。接下来是ERP造车，我们两个人一组根据老师的讲解和ERP造车的模拟流程视频开始一步步录入相关资料，在录入资料的过程中我最大的感受就是认真细心加小心，这也让深刻体会到作为一个公的或许就是一个小小的录入员或文员之类的岗位，他也必须对自己的岗位认真对待，或许很多人都认为这些都是很简单的事情，但就简单的事情是不是所有人都能做到完美呢？我们在录入资料时就因为一不小心的疏忽数错了价格，导致后来的工作差点无法进行，看似很小的错误都有可能影响全局。不管什么工作我们都要用自己最大的努力去做到最好，不让因为自己的疏忽影响全局，而要用自己做到最好的一面给公司、团队带来利益，这才能体会我们的价值所在。当然ERP造车虽然只有两个人合作，但其中两个人的合作与默契也是很关键的。最后的PPT展示也让我明白一个好的PPT能为大家留下深刻的印象，这样的印象毋庸置疑对公司额宣传工作十分有利。在本次的实训中我担任公司的采购总监，我的主要负责是：制定好部门工作计划；时时关注采购物资的市场行情与规律；设定采购方式对供应商进行等级、品质、价格、服务、信用等级方面的中和评估选出最优的供应商；对进料质量、数量的异常处理，副快汇总、审查；进料进度控制与逾交督促，处理与协调企业与供应商之间的关系；检查、考核、评比采购人员的业务水平和工作能力。在实践采购总监一职存在的问题是：我由于没有合理把握公司原材料的库存量导致采购原料不够，进而影响公司生产进度，这是采购所不应该有的错误，我想这个错误让我在以后的工作岗位上会时时告诫我不再犯同样的错误。采购总监应注意事项：采购总监对原材料进度和质量的把握非常最要，因此要时时注意与生产部进行沟通根据缺料单进行采购；合理编制采购计划，实施采购；选择合理的供应商以确保质量；进料质量、数量的异常处理；进料进度控制与督促，企业与供应商之间关系的协调等。这次模拟企业实训让我获益良多，我想她为我以后真正进入工作岗位打下了一个良好的基础，真的非常感谢学校和老师给我的这个机会。

**第五篇：企业经营沙盘模拟实训报告**

企业经营沙盘模拟实训报告

——ERP实训之CEO篇

在2025年12月26日至2025年1月11日，学院安排我们进行为期三周的ERP沙盘模拟实训，实训的内容和目的大概有：

深刻体会ERP核心理念。

全面阐述一个制造型企业的概貌。

了解企业经营的本质。

确定市场战略和产品、市场的定位。

掌握生产管理与成本控制。

全面计划预算管理。

科学统筹人力资源管理等。

在这次实训中我扮演的角色是CEO，在实训的过程中我深刻的感受到团队合作的重要性，也感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。同时，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。

我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的首席执行官（CEO），小陈担任副总，小黄担任营销总监（COO），小星担任生产总监（CMO），小李担任采购总监（CPO），小师担任财务总监（CFO），小丘担任公司的研发总监兼企划及情报分析由大家一起讨论。

一、手工沙盘篇

这次的手工ERP沙盘模拟实训要求经营6年。

第一年的时候，因为对操作不是很熟悉，对于现实企业的运营更是知之甚少，所以刚开始对于投资生产线、贷款方面以及广告的投放做的都比较保守，其中也有一些决策性的失误，当第一年结束后，六个小组中我们小组排名第五，感觉不是很好。了解到其他小组的经营成果，对比后，经过认真分析，总结了一些经验：先进的生产线和广告的明智投放是销售质量的保证；还有，财务方面，必须要做好下年的资金预算，严禁借用高利贷。

借鉴第一年的经验，第二年经营对我们组来说，感觉比第一年顺利写，起码财务资金方面比第一年要充裕些。

第一年和第二年，我们组的决策是：大力投资新的生产线，我们在两年期间新添了四条柔性线，将三条手工全部换成全自动。之后老师看了后，说我们组的柔性线太多了，有点浪费，但是我们却不这么认为，因为我们的要求是必须灵活，这样完全可以根据订单生产，做到零库存。因为投资生产线耗费了很多的资金，所以我们决定租用厂房，第一年末的40M长贷全部用于投资生产线，剩下的贷款额度贷短贷，作为应急用。同时研发各种产品，开拓

各种市场。做到产品的多样性。

第三年，因为前两年大多用于投资生产线，所以销售额不多，导致资金不够用，所以第二年末的时候，我们将厂房抵押。继续研发产品和开拓市场。今年有一些失误，营销总监误以为我们小组是市场老大，可以拿到可观的订单，所以广告投入就相应减少。结果市场老大是其他小组，我们小组的订单也相应不是很好。

第四年，由于各种产品都可以销售了，各种市场也都开拓完整了。相比而言，我们组的生产能力是最强和最灵活的，所以我们可以根据订单生产所需的产品，这是我们组一个最大的优势。于是我们今年广告的投放也相对多点，很幸运，我们的销售额是最多的。但是，当财务做完报表后，我们才发现，虽然我们的销售额是最多的，但是净利润却不是最多的。经过一番思考，明白了其中的原因：因为生产线是柔性的，所以每年的折旧费很多，维护费也多，今年的广告费也不少，另外，我们的厂房没有买过，所以每年也就比别的小组多付了一些租用费。

第五年，各种市场与产品竞争越来越激烈了，考虑到很多组应该会投放大量的广告，所以我们组决定，今年到年末的时候必须要库存利润较高的P3和P4产品。当然，今年的利润也就不是很多，但也不是最少的。

第六年，激动人心的最后一年。公司的每个成员都做好了作战的决策，身上的每个细胞都做好了应战的准备。我们的营销总监跟我们的生产总监今年对于广告的投放做了很详细的分析，财务方面之前也做好了资金的预算。真是皇天不负有心人啊！当订单放在桌上时，所有人都暗喜，销售额居然是142M。但是经过生产总监计算后，有3个P3生产不出来，最终要紧急采购，从别的小组买3个，防止交罚金。波波折折后，财务报表出来后，利润达到90M,净利润是60M，所有者权益一从去年的67M增加到107M，总排名第四。虽然最终排名还是不是很好，但这个过程，大家都付出了很大的努力，相信每个成员看到这一幕，心里都充满了喜悦，之前的艰辛、劳累都已抛到九霄云外。

二、电子沙盘篇

之前手工沙盘由于设备有限，必须两组一起使用一副设备。现在是电子沙盘啦，机房的电脑足够大家使用，所以我们就分开比赛啦。我们小组是第八组，U8。

这次电子沙盘由于相对手工来说进程比较快，所以就要求经营9年。

有了手工沙盘的经验，这次比赛我们组采取的方式与上一轮完全不同。

第一年，我们组的决策是大力投资新的生产线，研发P3产品和P4产品，进行市场开拓和ISO认证。因为现金不是很多，因而我们贷长贷60M，在今年内增加了2条全自动和3条半自动。由于第一年无法生产出产品，所以几乎所有小组都只是打了1M的广告费而已，除了一些比较大胆的小组接单。估计他们也是为了做市场老大才铤而走险，至于产品嘛，估计也是紧急采购产品来交货。

第二年，我们组的决策是继续进行产品研发，市场开拓和ISO认证。在广告费的投入上，由于第一年的生产设备投入已经完工，所以可以接单进行生产啦。并且在今年的生产经营中，销售收入完全不够成本及其他费用的支出，最后进行短贷40M，我们小组的所有者权益有所减少。在这次生产中，我们的成品库P1很多，预计明年的全部产能，至少可以拿4-5张订单，因而广告费一定要多投。

第三年，我们组的决策是一定要拿到4-5张P1、P2产品订单，继续进行产品研发，市场开拓和ISO认证。由于我们组市场预测的准确，今年拿到了5张订单，并且在市场上走在别的小组前面。改造了2条半自动线和1条全自动，还20M长贷后又贷了20M。最后，今年订单销售收入是64M，除去成本和其他费用等，没有盈利。不要紧，这才刚刚开始，我们的计划还是以长远目标为准。并且P3、P4产品已经研发出来，预计出明年各个产品的产能，准备投P3产品和P4产品。

第四年，我们小组的决策是，继续加大对市场的开发。今年第一期归还短贷及利息42M，还长贷20M后继续贷20M，除去一切成本和其他费用后，还有现金剩余。在今年我们还了40M的贷款，由于我们这4年来净利润还是处于亏损状态，于是没有税可交。通过预测市场预测，亚洲市场上P3产品和亚洲市场上的P4产品利润比较大，而P2产品的成本与P3产品的成本是差不多，但是利润却没有P3产品高，准备明年将P2产品的生产线改造为P3产品的生产线。但是生产线上的和成品库上的C产品必须出售。

第五年，我们小组执行去年年末的预算，进行改造调整。卖掉所有订单产品后，净利润为6M。今年没有较大的波折，也经过多年经营，终于开始盈利啦。打算明年广告费多投多拿订单。

第六年，我们小组执行去年年末的预算，投了7M拿到了6张订单，销售总额超过100M今年换了21M的短贷和30M的长贷。除去成本和其他费用等，我们今年净利润为,12M。

第七年我们小组决策是，国内市场P3的订单多拿，其他市场的订单适当拿，P2产品跟着产能拿。通过广告费的投放，今年我们订单的销售总额为92M。除去成本和其他的费用净利润为11M。现金流量为58M应收账款为67M。

第八年，我们小组的策略还是稳步经营，尽量拿单，毕竟现在的生产能力已经上来啦。但这次，终于体会到了市场的变幻莫测的感觉。本想做一次大单的，没想到，这次竞单几个市场的单都比较少，而且我们的广告量也不比其他小组的多，所以只在市场需求量大的市场上拿到一些单，远远未达到我们的生产能力，生产能力过剩啦。这一年，早早地就把订单的货交完啦。但不能让生产线停产，所以就购买了源材料继续生产，为下一年做准备。

第九年，这是最后一年啦。鉴于第八年的惨淡收入，这次选择了谨慎投资广告。但这次预测又有点差错，由于是最后一年，大家大量投广告，争得你死我活。我们投的广告不多不少，能拿到一些单，但还是未达到最大产能。但由于是最后一年啦，所以就尽量销售出去吧。结果最后一年，我们小组只是稍微盈利而已。

整个比赛由12个小组进行，我们小组所有者权益最终排名第十名。这个成绩不是很好，甚至可以说很差，但这是我们小组成员共同努力的成果，无论成与败，我们的目的都是从中学习知识。根据观察及小组分享经验，成功小组的优势在于预测的准确性与选订单的正确性没有盲目的选择数额较大的订单，而是看生产力与应收款、账期来选的。

三、个人总结

我认为作为一名CEO，首先必须有战略意识，其中包括敏锐的眼光和洞察力，对公司的生存和发展必须要有明确的方向和目标，CEO的决策很大程度上决定了公司以后的经营业绩。比如，起始年就必须规划好整个九年的战略部署，要在哪一年生产什么产品，哪一年占领哪个市场。ERP沙盘模拟实训是一个竞争性很强的比赛，每一个战略的错误都影响着整个公司局势的走向。所以作为CEO一定要认真仔细地做好战略规划。

团队合作精神，我认为这一点在我们这一组体现得淋漓尽致，我们公司共有6个成员，大家各有所长。我们经常会一起商量，总结经验和讨论一步计划，这是其他组所不能相比的。和谐的团队，是确保我们成功的关键。所以一个好的公司必须要有团队合作的精神。独断专行是危险的，是公司绝不可取的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！