

ERP沙盘模拟实验报告

原创

kuntagang 于 2009-07-07 00:21:00 发布 21115 收藏 27

文章标签: [产品](#) [工作](#) [游戏](#) [报表](#) [融资](#) [咨询](#)

版权声明: 本文为博主原创文章, 遵循 [CC 4.0 BY-SA](#) 版权协议, 转载请附上原文出处链接和本声明。

本文链接: <https://blog.csdn.net/kuntagang/article/details/4326643>

版权

实习时间: 2009年7月4日——2009年7月7日

实习地点: 西南科技大学ERP沙盘模拟实验室

实习目的:

这次实习旨在从实习中认识和学习ERP系统及在企业运营中的重要性, 了解真实企业的运营过程, 身临其境的进行操作, 真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷, 承担经营风险与责任增强个人应对风险的能力。培养学生适应岗位的能力。在实习过程中体会企业经营管理的核心, 了解ERP对企业管理的解决之道。增强学生的专业知识的具体应用能力, 和增长一技之长去更好的面对社会。使这样的对企业未来风险预测与决策的模型深入人心! 汲取了国内外咨询公司和培训机构的管理训练课程精髓而设计的企业经营管理实训课程。ERP沙盘模拟课程的展开就是针对一个模拟企业, 把该模拟企业运营的关键环节: 战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等几个部分设计为ERP沙盘模拟课程的主体内容, 把企业运营所处的内外部环境抽象为一系列的规则, 由受训者组成六个相互竞争的模拟企业, 通过模拟企业六年的经营, 使受训者在分析市场、制订战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中, 参悟科学的管理规律, 全面提升管理能力。

实验过程与心得:

ERP是企业资源规划 (Enterprise Resource Planning)的意思, ERP是整合了企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机软硬件和软件于一体的企业资源管理系统。ERP更加面向市场、面向经营、面向销售, 能够对市场快速响应, 它集成了供应链管理功能, 强调供应商、制造商与分销商之间的新的伙伴关系, 并且支持企业后勤管理。

ERP沙盘模拟是对企业经营管理的全方位展现, 通过学习, 可以使受训者在以下方面获益。

1、战略管理

成功的企业一定有着明确的企业战略, 包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的战略制订到最后的战略目标达成分析, 经过几年的迷茫、挫折、探索, 受训者将学会用战略的眼光看待企业的业务和经营, 保证业务与战略的一致, 在未来的工作中更多地获取战略性成功而非机会性成功。

2、营销管理

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程。企业所有的行为、所有的资源, 无非是要满足客户的需求。模拟几年的市场竞争对抗, 受训者将学会如何分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制订营销战略、定位目标市场, 制订并有效实施销售计划, 达成企业战略目标。

3、生产管理

我们把采购管理、生产管理、质量管理统一纳入到生产管理领域, 则新产品研发、物资采购、生产运作管理、品牌建设一系列问题背后的一系列决策自然地呈现在学习者面前, 它跨越了专业分隔、部门壁垒。学习者将充分运用所学知识、积极思考, 在不断的成功与失败中获取新知。

4、财务管理

在沙盘模拟过程中, 团队成员将清晰掌握资产负债表、利润表的结构; 掌握资本流转如何影响损益; 通过“杜邦模型”解读企业经营的全局; 预估长短期资金需求, 以最佳方式筹资, 控制融资成本, 提高资金使用效率; 理解现金流对企业经营的影响。

5、人力资源管理

从岗位分工、职位定义、沟通协作、工作流程到绩效考评, 沙盘模拟中每个团队经过初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契, 完全进入协作状态。在这个过程中, 各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等情况使学员们深刻理解了局部最优不等于总体最优, 学会了换位思考。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下, 企业更容易取得成功。

6、基于信息管理的思维方式

通过ERP沙盘模拟，使受训者真切地体会到构建企业信息系统的紧迫性。企业信息系统如同飞行器上的仪表盘，能够时刻跟踪企业运行状况，对企业业务运行过程进行控制和监督，及时为企业管理者提供丰富的可用信息。通过沙盘信息化体验，受训者可以感受到企业信息化的实施过程及关键点，合理规划企业信息管理系统，为企业信息化做好观念和能力上的铺垫。

通过两天的学习，我的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，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CMO，一开始对市场状况的分析不是很清楚，产品的需求没有把握好，我们组第一年的广告费投入太少，获得P1产品的最少订单，对市场的掌控处于被动地位，导致前第一年商品大量积压，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，在广告费用的投入上，也吸取了第一年的教训，正确的利用有限的资金，取得有竞争力的市场份额。虽然在经营的后几年中，我们获得了不少利润，但我们最终的综合评分不是第一，也算是小小的遗憾吧，不过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。

二、实验过程及实际执行：

第一年：第一次接触ERP，受到实际情况的限制，我们没有其他市场的准入证，其它产品也在第一年暂时研发不出来，我们只能把广告重点放在本地P1产品上。但因为对市场了解的不够透彻，我们投入的广告费用偏低，没能取得P1产品的标王，且拿到了最少的P1产品订单，导致P1产品大量库存，没能为后面几年打下一个良好的现金流基础。所以为了让市场更广阔，我们第一年就向银行取得长期贷款，投资本地、国内市场。同时，我们研发P2、P3产品并且进行ISO的两个认证投资。但有限的现金流最终让我们决定放弃P4产品的研发与生产。

第二年：基于去年P1产品大量积压的原因，我们把广告重点放在本地市场P1产品上，争取得到有竞争力的P1产品订单。同时我们也为P2产品本地订单投了广告，希望获得一定数量的订单。而且我们很好的利用银行贷款，继续进行ISO的两个认证投资。同时，投资了一条全自动生产线和一条柔性生产线。我们的企业进入了正常的运营轨道。

第三年：我们预测P1产品在本地市场有下滑趋势，但仍占有大量份额，P2、P3产品在第三年在本地及国内市场占较重比例，于是我们广告重点放在本地市场P1产品，和国内市场P3产品。并继续投资开拓亚洲市场，投资生产线，增大企业产的生产能力。年末，我们开了重要的工作总结会议，并制定了企业战略目标。

第四年：该年P1产品在本地市场依然有较大份额，P3产品在国内市场也有较大份额，可是因为前几年资金的利用不是很好，我们广告费用有限，我们的P3产品没能在本地市场上取得较好的市场地位，同样，我们的P1产品也没能在国内市场上取得较好的市场地位。所以我们以P2产品为主打产品进行广告投资。我们的生产规模又扩大了，投资了一条全自动生产线和一条柔性生产线。

第五年：我们认为P1产品已经在本地市场上淡出，P2产品有较大的市场份额，但P3产品尚有市场，于是就重点把广告投到P2产品的两个市场，在前几年的基础上，我们有了闲置的资金，我们租用C厂房并投资了全自动生产线，虽然有点迟，但只要产能跟上，广告费用到位，我们还是能取得很好的收益。

第六年：经营到了尾声，我们尽可能加大广告费用，拿到更多订单，获得最大市场份额，最终我们取得了丰厚的利润。同时我们继续租用了C厂房，并且拥有了两条柔性生产线，两条全自动生产线及一条半自动生产线，假如给我们更多的时间，我们一定能把我们的企业经营得更好。

三、ERP沙盘模拟实验体会：

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。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念：

1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知己知彼，方可百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息（市场需求、生产能力、原材料、现金流等）有了充分的了解，并加以分析（利润表、资产负债表等财务报表）和判断后，才能做出适当的战略计划（广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等）。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。

4、团队精神。通过ERP沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使ERP沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。

6、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学生们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的协作是必要的，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

7、诚信原则。ERP沙盘模拟试验中，具体体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在实验中只表现为“游戏规则”，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信也是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信原则是重要的。

8、职业定位。这次试验让我们体会到，实际工作中，并不是“爱一行，干一行”，更多的是“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，这可能会影响到一个企业的生存。

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。

通过本次的实习我对ERP（企业资源计划）系统有了一个更深刻的认识 and 了解。我体验了一个企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。这也使我们这些面对工作难的现实面前加了一些比别人长处地方了，他虽然只是实验但我很认真的对待他，我身临其境的为公司发展的方方面面考虑着，我体会到了，企业一次错误决策所带来的特大损失及恢复的困难。在工作中不是看个人的英勇，因为时间紧，个人的失误，和个人的力量会给公司及整个团队带来伤害，更何况这也是需要彼此尊重大家努力的事，现在的企业不欢迎个人的英勇而喜欢的是团队精神，即使我们不是第一，但如果还有以后的6，16年我们一定会有很大的转机，因为我们有很强的团队精神，和对市场的洞察力，通过实习我掌握了专业知识的重要性，一个企业的文化底蕴如果不够那永远也只是个小企业。文化底蕴的厚重会给公司未来的发展注入火力。

实习只是个缩影，从中我们学到的真东西是我们以后工作，创业，生活中最宝贵的经验，相信拥有现代化技术的我们会在以后的工作中如鱼得水，相信有这样好的设备，及师资队伍长春大学的明天也会更美好！最后希望带着梦来的学友们在以后的人生中重视知识，人生辉煌！谢谢这些天一直指导我们的老师们！