

ERP 学业总结

一学期的 ERP 实训转眼间就结束了，现在想想心里还常有几许不舍。第一次上 ERP，主要内容就是让我们了解 ERP 的一些规则和一些道具。在大一上半学期我已经接触了沙盘这方面的知识，看着时老师给我们讲述着那些工具的作用以及各种比赛规则，这是我更加的被这门课深深的吸引住了。

ERP 沙盘是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为学生提供了一个实战的平台。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能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身素质和竞争力。

一、承担角色和职责

在小组中，我担任总经理和生产总监。CEO 是一个公司的指导员，对公司的发展方向和团队的协调起重要作用，在公司遇到问题时，CEO 要能够带领团队成员冷静思考，想办法解决问题，要能够调动大家的积极性，让大家都投入到公司的建设中。在运营过程中，CEO 所需要做的事情是最少的，但是他的责任却是很重的，在经营过程中，CEO 在做每一个决定的时候要全面的进行详细的分析与计算。任何一个细节没有考虑全面就可能导致全局的困境。

生产总监主要负责产品生产与研发。生产总监是企业生产部门核心人物，订单该下多少主要看能生产多少产品，怎样利用最低的成本创造最大的效益也得看生产总监怎么制定生产计划，并对一切活动及产品负最终责任。生产总监主要负责生产计划的制定和落实；规划、配置和调动生产资源，保证及时供货；优化生产过程，选择最优的生产线，推动工艺的改进，扩充并改进生产设备，即转换生产线及时购买厂房，从而不断降低成本。在我们的 ERP 沙盘模拟中我们每个人都都有着各自的职责分配，但相互的联系非常密切，需要积极配合。就我的生产总监一职来说主要包括以下几点主要职责：

- 1) 计算每年的生产的产量以及产品产出时间
- 2) 根据每年的资金以及贷款额度来确定生产线的安装条数以及安装时间
- 3) 根据每年的选单状况，合理改变生产策略，在条件允许下进行转产

4) 及时向队友传递每年的生产状况和产品个数

二、注意事项

1. 在经营过程中，每年选单后尽可能地填写权益表，合理的舍弃市场开拓和产品认证来保证自己的权益，因为权益直接关系到下一年的贷款额度。
2. 在经营过程中，尽可能地在每年的第一季度上线，来确保在生产线计提折旧之前生产最多产品。
3. 在经营过程中，最复杂最烧脑的还是投广告的时候，你要揣摩对方的心思，来猜他大约的广告投资和产品产量。
4. 在经营过程中，合理的计算生产原料，保证不存在空产。
5. 在经营过程中，不能一人决定一切，要和队友交流甚至争吵，因为当局者迷，旁观者清，一些你可能看不到，但是 CEO 不能犹豫不决，做事要果断缜密。

三、经营过程

第一年我们决定走 P3 产品，因为 P3 订单量远少于 P2，如果人多的情况下极易破产，所以我决定上一条柔性线，来保证在 P3 组很多的情况下，减少一点竞争来用 P1 保证自己的存活，这么做是有点理由：



1. P3 价格高较走的人可能会很多，然后订单量很少

2. P1 几乎在第三年没有竞争力，投一个钱的广告收益会非常的高

然后就在第一年的第二季度上了一条 P3 的全自动线来确保自己产品的供应，在第二季度上线能和产品研发完全的对接，缓解一下经济的流动。由于第一年拿的订单并不是很多，所以我们的权益在年末低于了 40，为了资金的流动我果断申请了 40 的长贷。



第二年打广告我只是在试探，P3 产品投了极低的广告，出乎意料 P3 有三个组，这将会好走一些，所以我的柔性线我进行看了转产，转产到了 P3，并且在第一年的第一季度又上了一条 P3 的全自动。因为今年我只是试探性地打了一年广告，所以我的两个产品都没有卖出很多，所以剩余很多，但是我在打着一盘极大的算盘，第三年的价格超于第二年，所以我准备在第三年多投一些广告来确保订单数量，最大限度销售自己的产品。

因为我走的 P3，前期权益掉的很快，到第二年年末我只剩下了 20 左右，为了保证自己下一年的贷款额度，我选择了放弃估计市场的开拓，在第四年的时候，国际市场并没有 P3 产品订单，这一年放弃剩下的几年只要不断开拓，在第五年我还是可以赶上 P3 的国际市场的，所以我舍弃了一个市场开拓保留了 2-的权益，这是最后胜利的一个伏笔



第三年开始一切按照我的进展来的，在第三年我的两种产品都以销售完了，为了运营下去，我的短贷拉满，还动用了民间融资。虽然我卖的产品很多，因此

挣得很多，但是因为广告投的很多，所以权益并不是很高，达到了 30 多，这也使我决定下一年上四条生产线。



第四年有了之前打下的基础，我决定铺四条生产线，五条可能消化不良，所以我选择了稳一下，每个季度都要花费 16 个钱来铺设生产线，所以即使今年的应收款和销售额很高，但是还是几乎拉满了所有的贷款，还进行了好几次的贴现，以至于最后的权益还未超过 40。



第五年产品没有卖完，所以我准备在第六年多投一点广告，但是就在这个时候有一个 P3 的组宣布破产了，并且根据之前的拿单量推断出来他们生产线最多四条，所以我大幅度的减少了广告费用。第五年一年一直在还款中度过，贴现一直在贴，所以开始并没有上线，在五年年末我决定上一条全自动的 P3 生产线，虽然这个时候上线是没有任何好处的，但是我不是为了生产产品，而是为了那条线的分数。



在三个组的瓜分下，P3 订单全部被瓜分完了，我如愿捡单捡够了自己预计的数量。由于第五年一直在还款贴现，年末并没有多少钱，所以我舍弃了民间融资的 20 奖励分进行了贷款。

看到我这么多原料是不是有点疑惑，这是合理的利用规则，在第五年的第三季度下单 R3、第四季度下单 R2 是不用支付原料的费用的。

四、总结

要做仔细打算，不盲目生产，也不过分保守。

ERP 沙盘对抗赛必须具备三个条件，其一是要看准，其二是要团结，其三是要镇定果断。说到准，就是我们的投资要投在哪里，如果是投生产线，是投全自动的还是投柔性生产线，如果是产品开发。是开发甲种还是乙种，如果是占领市场，是国内还是亚洲，如此等等。我们要看准，就要有团队的精确的计算，把计算的结果和现在的市场结合起来，看准了要投哪里。说到团结，就是我们要头一个团结的团队，我们的团队要紧密合作，合理分工倾听意见，再找出合理的投资意见，一旦意见形成，就不要随意的更改，也不要因为和自己的意见不同就不去做。我们要以团队的利益为重，以团队的利益为中心，努力为团队、企业服务。