

## ERP 总结报告

学习了一个学期的 erp 沙盘模拟课马上就要结束了，这门课程真的是既紧张又充实啊！每节课同学们都在激烈的竞争着，让我们在模拟中感受到了市场的激烈竞争。体验着作为一个公司 CEO（总经理）、CSO（营销经理）、CFO（财务经理）和 COO（生产总监）不同职务所要承担的不同责任。在这六年的模拟的过程中体验着激情与刺激，感受着竞争给我们带来的紧张的心情。在我们班级里由于人数不多，所以我们分成了两人一组，我们和各自的伙伴默契配合，分工明确，充分合作。各自承担自己相应的角色，各尽其能，一起努力走完六年的经营。通过老师的悉心指导，及时发现出错的地方，及时改正，不断的完善自己，提升我们自己的思考与应变能力，让自己清楚的知道当经营出现失误时该如何处理。当然，破产的情况也是经常的。搬起小板凳去别的做的比较好的小组学习也是一种很不错的学习方法，可以通过观察别人的经营方式对比自己的，找出自己错误出在了哪里。不断的学习，完善，提升，突破自我，将我们得公司经营的越来越好。

我在我们组里承担着 CEO（总经理）和 CSO（营销经理）两个角色。首先，CEO 在公司的经营中担任着很重要的角色，作为模拟企业最高行政管理人，要对公司业务全面负责。主要的工作就是带领团队共同决定企业所有重要事项和长远的计划，并且做出最终决策。当团队意见不同时，总经理要做出最终决策，可谓起到至关重要的作用。比如要整合企业的所有资源，确定市场定位，确定产品的开发方向以及在资产投资等方面做出决定。还要监控企业战略的执行、管理好团队，促进团队的更好合作以及拟订公司的总体规划等。

其次，我的另一个角色 CSO（营销经理），对企业的经营也同样发挥着重要的作用。销售收入是企业利润的来源，销售的实现是企业生存和发展的关键。这与在现实中是一样的道理，如果一个企业连自己的产品都卖不出去的话，那样就没了收入，就更不用说该怎么去发展了，连生存下去都是个问题。所以，在我们的企业模拟经营沙盘对抗中 CSO（营销经理）主要承担的责任就是要了解市场需求、满足市场需求、开拓市场和实现销售。主要的职责就是：

- 1) 分析市场数据:掌握每个分市场的需求和价格情况。
- 2) 制定营销规划:预测市场的变化趋势，确定未来 2~3 年的主打市场。
- 3) 投放广告:根据企业的生产能力和市场需求情况确定广告的投放额度。

- 4) 收集市场营销信息。
- 5) 开拓市场根据公司的发展战略确定需要开拓的市场。
- 6) 完成销售任务和实现贷款回收。

总之简单点来说就是要弄清我们企业有多大的生产能力，能接多少订单。然后再通过根据市场预测图决定我们要竞争哪个市场的订单，以及要投入多少广告等。再通过与其他成员的配合、合作使企业更好发展，使企业能够更稳定的走完六年的经营！下面是我们组的一次六年经营过程。

## 一、第 1 年的经营

第一年的经营里，在开始的广告投资上经过考虑，想着第一年单子的竞争上比较激烈，想要获得最好的订单必定要投入大量广告，但是又不一定能够抢的到，所以选择了投入少的广告拿到一个一般的订单就可以。尽管利润会小一点，权益也不会太高。但比起投入大量广告而抢不到最好的订单而言还是比较稳妥的。在选择产品研发上果断选择了 P2 产品，之所以没有选择 P3 是因为 P3 的研发经费比较多，而且市场也需要到后年几年才比较好。生产线也是选择了卖掉两条手工线，上了两条全自动线，其实第一年应该先上一条柔性线，因为 P2 还没有研发成功可以先生产着 P1，不过第一年基本不差钱也就没有买。但在最后一季度发现权益已经保不住 40 了，所以就没有放弃市场，果断拉满了长期贷款和一个短期贷款，以确保后面资金足够。



第一年

第二年

## 二、第 2 年的经营

进入第二年，因为第一年年末拉了足够的资金，所以在年初投入广告时选择了较多的投入。还有一个原因就是因为在第一年年末拉满了长贷会导致第二年的权益

下降，投入更多的广告也是为了能够拿到足够的订单，获得更大的利益好能够提升一下权益不至于下降太厉害。然后再生产线的调整上，把 A 厂房装满，因为资金比较充足，所以把 C 厂房也买了下来并且安装了全自动生产线。P2 已经研发成功，所以就是全线安装 P2 生产线。还剩的一条半自动线也没有出售，因为今年 P1 订单没有拿够，还剩了 7 个，并且它还能给我生产 P1，给我增加两个产品。



第三年



第四年

### 三、第 3-4 年的经营

同样第三年我也投入了大量广告并且拿到了足够的订单，因此这一年的年末我的权益还是挺高的。卖掉了半自动生产线开始全面生产 P2 产品。其实根据我第三年的权益情况，是完全可以再开发 P3 的，并且在第四年里安装 P3 的生产线。但是为了保险起见我没有那么做，还是选择了稳妥的走法。

有了第三年较高权益的基础，并且还有足够的资金，所第四年我走的还是很轻松的。首先在第一季度我就选择了把 B 厂房的生产线全部装满，并且在第四季度买下了 B 厂房。订单一样拿的很充足，所以权益也是直线上升。度过了今年，后面的两年走起来就非常轻松了。

### 四、第 5-6 年的经营

第四年走过去之后，第五年第六年基本就没啥问题啦，按照流程走下去基本不会再出现什么问题了。订单啥的自然都接的满满的。通过紧张刺激的竞争和充分的合作，完美的走完了六年的经营。



第五年



第六年

在这一门课程里，我充分的感受到了团队精神。一个企业没有团队精神是不可能做出多么出色的成绩的，在我们的小组里也是一样，经过了共同的努力，才能一起享受成功的喜悦。在一个企业里，每一个部门，每一个人都有着各自不同的职责，都是企业的重要组成部分，都有着他们存在的意义，价值和作用，一个都不能少。在这门课程中真的学习到了很多有用的东西，相信这些宝贵的知识与经验在我们踏入社会的路上一定能带给我们帮助，让我们受益终生！