

营销沙盘实训总结 (31 篇)

营销沙盘实训总结 (31 篇)

营销沙盘实训总结 篇 1 在得知我们今年的实训是沙盘模拟，我首先想到的是沙盘模拟是什么？带着满满的疑问开始了我们为为期一周的沙盘实训。我们进入教室后，老师就让我们自由分组，5—6 个人一组，一共分为六个小组，然后老师开始为我们解释这次实训的内容。沙盘模拟就是以生产型企业为背景，让学生以经营者的身份扮演不同的角色，共同面对变化的市场竞争环境，参与到企业模拟运营中。我们六个小组每个小组各自为一个企业，每个小组成员分别担任一个角色，其中 cEo1 人、生产总监 1 人、营销总监 1 人、采购总监 1 人、财务总监 2 人。

企业运营流程必须按照流程执行。cEo 按照任务清单中指示的顺序发布执行指令。每项任务完成后，cEo 须在任务项目对应的方格中打勾，没进行的任务在对应的方格中打叉，财物总监则在对应的财物报表中填写现金收支情况。生产总监和销售总监按照 cEo 的指示运作生产线，采购总监按照指示采购原材料。我们一共进行四年的生产运作，老师首先让我们组内进行沟通，确定每个人扮演的角色和企业的一些具体情况。最终我扮演的是企业的财务总监，负责资金保管并帮助另一个财务总监填写财物报表。我们将我们的企业起名为 W Z 珠宝有限公司，企业主要生产绿宝石，销售的人群为 25—35 岁，因为我们将我们的产品定位在中低端产品，这部分人群比较适合我们的产品。而且我们的产品设计新颖，还可以私人定制。我们的广告口号为“魅力随你而行”，并且我们以 1400 万成为广告投入最多的小组。拥有第四年优先选择订单的权利。经过老师简单的讲解了沙盘的基础知识和操作流程后，各个小组开始进行实际操作。

由于是第一次接触 EPR 沙盘，对此感到很陌生，也不会具体的运作，所以由老师带领我们进行第一年的运作。然后我们慢慢了解了 ERP 沙盘的运作流程，第二年依旧由老师带领我们进一步熟悉沙盘的运作。第三年开始我们开始自己运作，这一年我们可以根据企业的情况自己做决策。第三年我们需要完成老师布置的 7 个订单任务，第四年则是我们自己选择的订单，我们选择的是国内的、经过 ISO1400 认证的 3 个订单，我们选这个订单是因为他的单价较高，利润较大。我们经过讨论决定在第三年又租了一间厂房购买了一条生产线，由于资金短缺，所以我们购买的生产线是手工线，并且在年末交付了国内和 ISO1400 认证的 200 万。采购总监每个季度到财物总监支取现金购买原材料后放到原材料库，生产总监再到财物总监那支取加工费对原材料进行加工。采购总监在年初需要根据前一年的利润总额支付税金，每个季度还需要支付行政管理费和机器维护费。经过四个季度的生产，在第三年末顺利的完成了老师布置的 7 个订单任务。而且在财物报表中我们的资产和负债总额是相同的，证明我们在第三年的资金收支是正确的。在进入第四年生产后，我们继续生产，由于增加了生产线，我们生产产品的速度加快了，所以在第一季度结束后就顺利完成了订单，但我们又继续生产了产品，造成第四年末，我们还有大量的库存产品。后来，我们对我们的经营结果不是很满意所以想重新经营，但由于时间紧迫，还是未能重新开始。但我们经营的最终结果还是盈利的。

虽然这次我们企业经营的最终结果不是那么理想，但这是我们小组共同努力的结果，是我们在经营过程中团结合作，各司其职，相互配合的结果。但我们也有很多做的不好的地方。

第一，我们在广告投入上有很大的失误，我们在现金只有 2400 万的情况下，在广告投入上就花了 1400 万，没有考虑到企业的具体情况，而且目光短浅，只顾得到优先选择订单的权利，造成企业的资金短缺。

第二，在订单选择上有失误，我们只看到了单个产品的单价，没有看到销量和净利润，造成没有赚取较多的利润。

第三，没有根据订单生产产品，我们在购买原材料和生产产品的时候没有根据订单的数量进行购买和生产。在第四年第一个季度顺利完成订单后，还在继

续生产，导致原材料有剩余，产成品大量堆积。

在这次实训中我深刻体会到了决策对企业的重要性。由于我们在广告投入和订单选择两个重大决策中的盲目选择，造成了企业盈利状况的不理想。所以，每一个决策和企业前进的方向和脚步都有深深的关联，任何一个决策都会影响企业的下一步发展，因此不能随意作出决策，而应考虑企业的各方面因素，比较各种选择的利与弊，分析企业的优势和劣势，做出正确的选择。如果在EPR沙盘模拟中我们都没有办法应对，那么在真正的变化多端的市场竞争中又该如何立足？EPR沙盘实训不仅让我了解了企业运营过程，还让我认识到企业要想得到较好的发展正确的的决策时必不可少的。

做好自己的工作，再去帮助其他人。我们小组的大部分人都有这个问题，比如在更新生产线的时候，采购总监不去计算需要的的原材料，反而去帮助生产总监更新生产线，导致有的生产线更新了两次，有的生产线一次都没有更新，造成生产过程的混乱，后来经过调整有所改善，但还是造成了产成品的积压。所以每一个部门都有它的职能，各个部门相互协作又各自独立。就算将来到真正的企业中去，也要先完成自己的工作，在自己空余的时间帮助他人作一些力所能及的工作。

合理地利用资金。我们在这次实训的过程中对资金的利用不够合理。在企业现金2400万的情况下，支出1400万的广告投入，在租用厂房的时候，没有考虑企业的实际状况，就选择租金较贵的厂房，造成资金的浪费。资金是企业的命脉，只有掌握好命脉才嫩使企业正常发展。作为企业的一份子，我们应该合理分配企业的每一分钱，让着一分钱的到最大化的使用。

团队合作的重要性。一个人是不可能完成EPR沙盘模拟，正如一个人不可能独自经营一个企业。组织中的集体智慧和协作精神只有充分发挥出来企业才能正常运转。我们在模拟过程中有一个部门出现错误，可能会影响其他部门，甚至会重新开始。所以。在真正的企业中，如果某一个部门脱节，可能会影响整个公司的发展。各个部门只有互通消息、互相协作才能带领企业蓬勃发展。

EPR沙盘实训结束了，回顾这一周时间，我受益匪浅。他和其他的实训课不一样，这是真正需要我们动手又动脑的实训，让我们在模拟的企业中摸索学习，树立良好的全局意识。这是从理论到实践的一个升华过程，在从自己的亲

身经历中找出知识的盲点。在今后的学习和工作中，我会汲取这次实训的宝贵经验，在不断完善自己理论知识的同时，会更多的参与实践，在实践中锻炼自己。

营销沙盘实训总结 篇2

虽然沙盘实训是经管人必经的锻炼，事先做好了准备但是分组之后的我还是非常紧张，我心里还是很期待自己这个名叫第二组的第二组可以拿到第一的。所以从朱老师给我们讲解到自己试着操作，我一直都是手心冒汗的，脑力各种各样的灵感，怎样投放广告才合理，怎样实行应急措施，甚至怎样开扩市场，怎样换生产线都想了，自己职能的不是自己职能的都想了个遍。

说实在，做到销售总监那会我心里还是挺踏实的，因为似乎是最轻松的，只要接订单和做好广告就好了，回忆起刚分组那会决定职能，5个成员都是平日里基本没咋说过话的，因为我们事先忘记要分好组，所以临时凑在一起，那么自然大家都不客气，都想做简单轻松的职位，最痛苦的莫过于要记账要算账的财务总监了，大家争得没办法，就非常公平的用猜拳的方式决定了谁胜出就有权决定自己的职位，最后落败的显然是要当财务总监的。想起我们雅芳最后输了那一脸悲戚，不由得佩服她每每最后关头都能平帐。

第一天一个上午都在说规则，还有怎么操作，虽然手上有操作指南，但是还是更愿意跟着老师走，我们这一帮菜鸟，一直在中午到了吃饭时间还没有正式开始，于是我和 CEO 还有市场总监一起吃饭商量对策，我们一直在饭堂自己给自己开会到一点多，最后决定放弃市场 crystal，第一年用 brayl 市场撑着大局，然后着手占领 ruby 市场，当人家还在争 crystal 市场我们已经事先占领了 ruby 市场。

下午游戏开始，这样实施开来，一切都非常顺利，但是一开始我们投放 ruby 市场的广告费过高，我们一心想占领 ruby 市场，却没想到大家都没那么觉悟，一共才 2 个小组投 ruby 市场，而我们比他们投入的广告费用足足多了 8M，为此我感到懊恼不已，才发现这个职位不容易做啊。组员们都总结教训，力保不花冤枉钱。但是经验不足的我们帐总是不平，其他组都相继出现了这种现象，最终在第一天下午 6 点半的时候，原先进行到第三年的我们又重新回到第一年，游戏重新开始。

在这个时候，我们的 CEO 和我们组员商量后，决定来个田忌赛马，延续之前，依旧决定放弃市场 crystal，第一年用 brayl 市场撑着大局，然后着手占领 ruby 市场，当人家还在争 crystal 市场我们已经事先占领了 ruby 市场，但是，在第二年，我们要着手进入 sapphire 市场，因为 sapphire 的研发时间需要 4 年，而 5 年开始，它在四个市场上的份额都得到体现，而且它的价格很贵，可以帮我们决定胜利地位。

没想到，新一轮开始后，我们过得异常困难，因为决策需要前期大量投入资金，所以导致我们第三年开始资金一度开始断裂，幸好我们撑住了，迎来第五年的转机，虽然第五年我们的账目开始改观，但是也由于我一时贪心多拿了单，导致做不完，结果要到别的组买，其实就是要一个 ruby 还她们两个，双倍的价格啊，失误之后我们总结了经验，但是在第七年，也就是最好一年，我们还是犯了这个错误，为了不延时交货，我们又向别的组用双倍的制作成本买了两个 ruby，这样一算，我们在这些意外开销一共用了 16m，但是幸好的是，别的组也给我们营业外收入的机会，这个就相抵了。

第五年结束的时候，我们开始盈利了，小组的成员们都很激动，这标志着我们决策开始胜利了，因为这时候，其他组都还是亏损状态。

第六年，当其他组还在为 brayl, crystal 和 ruby 市场挣扎的时候，我们率先拿下了 sapphire，那会我们已经有 2 条柔性的生产线，3 条 ruby 全自动生产线，1 条 sapphire 的全自动生产线，我们已经放弃了 brayl 市场，占领 ruby 市场还有 sapphire，那一年，我依稀记得我们接了将近 2 亿元的订单。

第七年，我们一共接了 11 张订单。9 张 ruby 和两张 sapphire，一共 3 个多亿，我们都笑称终于发财了，因为我们沙盘上那代表钱的'灰色小圆圈一叠又一叠。

最后计分我们以 800 多分远远抛离了 400 多分的第二名，那时候我首先想到的是，决策真的很重要，尤其战略性的决策还有发展方向的决策，很多小组都是目光太短浅了，导致最后破产，第一小组甚至两度要银行注资，想到这里，我非常荣幸我在一个好团队，虽然我们有过冲突，但是在强大的 CEO 李飞的带领下，我们一路过关砍将，取得最后胜利，有时候也不免感叹，陌生的队友会

更有火花，因为不在彼此的圈子里，没有忌讳那么多，该争论的争论，该辩解的辩解。

真的非常高兴能参加这次沙盘实训，因为实在是受益匪浅，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。有时候不免感叹书中得来方觉浅，这样一实操真的是明白通透很多，也知道运营一个公司的不易。在这个模拟的公司里面，经营期限为7年。在这七年的时间真的是沧海桑田，从最低潮到反胜，也说明贵在坚持，不要因为一时的失利而否决自己的决策，不到最后一刻都不知道谁是赢家。

这7年里我们熬尽脑汁经营自己的公司，使出浑身解数让企业走向更美好的明天。在这次为期两天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都经历过，万分凶险的资金差点断裂，订单接得太多，组员内讧，有喜悦有低潮，但是我们都携手走过了。失利的时候，自我检讨，从不埋怨队友；盈利的时候彼此分享喜悦，互相鼓励；选订单的时候即使紧张也知道他们无论如何都会支持我，即使我犯了错他们会想办法，当我们为公司生产运营而争得面红耳赤的时候，我们都坚定的站在一起，我想这就是所谓的 teamwork，没有一个独裁的团队能笑到最后，只有合作才能创造最大的利润。

还有，要说说个人对开源和节流的想法。我们不停的开发不停的更新换代的同时，发现第三小组与我们想法，他们都想着怎样省钱，怎样可以不花钱不欠钱，我不赞同一味节流，因为节流虽然避免欠债但同时失去了很多商机，最后公司盈利不足，在那样的状态运营下，亏损只会越来越大，所以开源和节流要同时进行，一个公司必须要跟得上时代的步伐，然后再该省钱的省钱，该开发该投资的一样都不能省。

归纳一下，这次实训，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

1、知己知彼百战不殆

市场是千变万化的，在企业经营过程中，可能会遇到各种风险，因此只有充分了解市场和对手，才能做出正确的市场战略计划。所以营销总监还有非常重要的一项任务就是刺探军情

2、teamwork

在这次实训中，我充分感受到团队协作精神的重要性，我在前面也感叹过，没有独裁的队伍能笑到最后，只有认真分工合作，把团队精神发挥到极致才能笑到最后，企业发展也是如此，想要做到做强，就必须走这一套，要有听从其他总监意见的 CEO，也要有敢于发出疑问的总监，彼此间的交流也很重要。

3、思考问题要全面

在做生产计划的时候，要做到开源节流，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成营销总监签收的订单，于是在接订单前要生产总监先把产量算出来，原材料是否足够，流动资金是否充足等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

4、要有长远的目光。

一个企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行，不要局限于眼前的利益，目光要放长远。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

营销沙盘实训总结 篇3 09-10 学年第 2 学期专业年级实训目的：ERP 实习是在模拟企业经营运作对抗课程是一种全新的体验式学习，课程将复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式让学生体验、学习，在此课程中教师的角色更倾向于顾问讲解和引导，帮助学生系统整理已掌握的知识，切身体会企业经营管理的本质，使学生们对所学的管理课程理解更透，记忆更深。目的旨在通过此次实习，帮助学生剥开经营理念的复杂外衣，直探经营本质；把复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式呈现；以切实的方式帮助广大同学体会深奥的商业思想，看到并触摸到企业运作的方式。

实训基本内容（或环节）：将全班分成由 7~8 人组成的 6 家模拟企业，队员分别扮演总经理、生产、营销、财务、采购等部门经理。队员在 1 周内通过沙盘推演，要经营运作 6 年，需要队员根据现代企业管理知识对该企业每季度的经营和未来市场环境的变化，成员们必须做出众多的决策，例如新产品的开发、生产设施的改造、新市场中销售潜能的开发等等将企业向前推进、发展。并与同一市场的其他 5 家企业竞争。实习内容涉及企业的发展战略、生产、研发、营销、投资及财务等方方面面，同时还穿插着金融、贸易、会计、投资、谈判、公共关系等许多重要的实物性学科，最大限度地模拟一个公司在市场经济条件下真实运作状况。实训成果：按时完成规定实训内容。

实训的收获和感受（至少 500 字）通过本次的实训我对 ERP 企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型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。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。还要时刻计算资金的流动。从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。实训虽然只进行了四天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这四天里，我着实受益匪浅。

首先我对自己及小组提出一些建议，作决策之前要考虑充分，不要盲目的自以为怎么怎么样，就像是第一年，我们组没有作充分的讨论在广告上投入太大，栽了跟头。还有要做好资金的预算工作，这一点上我作为一个财务助理在

开始两年没能作好，导致资金运行出现短缺。以上建议是站在我以及我们小组的角度上提出来的。接下来，我觉得有的地方老师讲解的不太清楚，就像我们组第二年底，个人权益值计算来是负的，已经破产，老师看过后说第一年生产不用折旧的，减去折旧后我们权益值为零还没破产。20xx年4月13日备注：

1、表中需要填写事项或内容，所用文字除标题采用宋体、二号字外，均采用宋体、五号字；

2、“实训目的”即填写本次实训所应达到的目的或目标；

3、“实训基本内容（或环节）”即填写本次实训中同学们完成的主要内容，如果能够分清实训基本步骤或环节，应按照实训的基本步骤或环节填写。

4、“实训成果”即本次实训完成后，每个人或每个实训小组在实训过程中、实训结束后，制作或完成的各种实训资料，包括书面资料、电子文件，应列明资料的名称。

5、“实训的收获或感受”是由同学们就本次实训结合所学专业知谈自身收获或感受。

6、“需要改进地方和建议”即同学们就本次实训的内容、实训时间安排、实训的组织工作等方面，指出存在的问题、需要改进的地方，提出合理化建议。

营销沙盘实训总结 篇4 为期差不多一周时间的物流沙盘培训结束了，虽然时间不长，但我们玩的很开心。

刚上沙盘课老师先给我们介绍沙盘到底是什么，然后通过软件试运营的一周给我们讲解运营过程，老师讲解完后，让我们分成5个人一组：一个总裁，一个营销总监，两个运营总监，一个财务总监。一共12组，我们是K组，我们的公司名称叫“球球快运”。我当了运营总监。运营总监的任务就是负责企业营运管理工作协调运输调度，控制运输成本保持运输正常运行；及时交货组织选址建仓，扩大企业运输能力组织扩充改进运输设备；编制并实施提货装车计划；车辆管理，合理选择并优化线路，制定合适的配货装车计划；随时跟踪监控运输过程，保证货物的及时送达。因为我的接受能力比较慢，所以开始我几乎没有参与到运营中，只是在旁边看着我们组其他同学做，我来慢慢熟悉整个过程。我也通过从网上查一些资料来了解，运营了几周之后我也了解的差不多了，然后开始参与到接下来的运营中。

做为运营总监，装车安排线路是一件有点繁琐的事，开始我做了些准备工作：我把各种车型和各种车所能容纳的体积、载重和租用费等记了下来，在线路上我也设法把我们竞单的主要地区的线路图画了出来，这样就不会使我们在竞单和进行运输调度的时候手忙脚乱了。不过这些只是在开始我们不熟悉的时候用到了，做了几周后，我们也就熟悉这些了，就用不到了。

接下来说说我们的经营过程：刚开始，由于对整个系统的不熟悉加上我们小组成员之间自身存在的一些问题，我们的运作并不是十分顺利。

在第一年，第一季度没有抢到单子，主要原因是我们对流程不熟悉，在竞单过程中点错了一步，无意间自动放弃了竞单。

到了第二季度我们又没有竞到单子，这次是因为我们 5 个人一起商量，顾虑的问题太多，没有拿主意的人，最后忘记了时间，在规定时间内没有完成竞单，再一次失去机会。

经过两季度的失误，到了第三季度我们开始吸取前两季度的教训，在竞单的时候有营销总监拿主意。在运营的时候有 CEO 拿主意，因为他反应比较快，考虑比较周全，其他人在旁边提意见。但是在第三季度我们又没竞到单子，这次是因为我们的投标价定的高来了。

经过前三季度的经验教训，第四季度我们的运营开始好转，成绩有了明显的提高。到了第二年，由于我们开始没想到在中途需进行货物调动的地方建办事处，因此，在中途进行货物调动的时候不能派车提货，老师帮我们解决了这个问题，但结果耽误了货物到达的时间，被罚了违约金。但在整个第二年的第一季度我们的业绩是一直上升的。

我们对这个软件越来越熟悉。其他有几个组已经破产经营不下去了，这时老师说所有组要从第一年重新开始，其实这时我们心里是有点不服气的，也好遗憾。但是我们对接下来重新开始也很有信心。在第二轮的第一年最终走下来，我们的成绩是所有组中成绩最好的。

最后说说经过这次沙盘培训后我的感受：通过这次物流沙盘实训，我再一次体会到了团队的力量。团队合作，指的不是表面上的团队成员要团结在一起为一个目标而努力，有程度放弃自我的诉求，单纯只追求团队目标。实际上，团队合作，是指一个团队成员可以识别出更优的团队目标，使得目标切合团队和团队成员的诉求，并整合成员，利用有限资源，实现有效目标的所有因素的总和。另外团队间需要互相信任，要有一个果断拿主意的人，这个人必须得做到各方面都得考虑周全，这样才能创造出好的业绩。团队合作促进了我们的友谊，学会了更好的与人相处。

我还体会到了做什么事都要坚持，在这过程中有好多组因为开始不能盈利，就开始懈怠，不好好经营，结果到最后破产。我想说只要坚持就有希望，放弃就注定是失败，而坚持不是盲目的不放弃，而是在遇到困难的时候去努力想办法解决，克服困难取得胜利。

模拟软件还有好多方面和现实不太一样。通过这次实训我们对物流有了初步的认识，要想真正了解物流的运作还需多在现实中实践。我现在对物流有了一定的兴趣，以后我会努力学习关于物流方面的知识，相信在不久的将来，我们在这套系统中所学到的各种知识就能真正运用，我等着那一天的到来。

营销沙盘实训总结 篇5 沙盘演练是我第一次参加的经济活动，虽然是虚拟的，但是我们的心不是虚拟的，每一位同学都有着争胜之心，运用自己所学到的知识经营好自己的企业。本次的实训有 12 个小组，可见竞争是相当的激烈的，每个组有四个人，分别担任总裁 CEO，营销总监 CSO，采购总监 CPO，财务总监 CFO 的角色，而我担任我们小组的总裁 CEO。

沙盘模拟一年四个季度的生产运营情况，在老师的带领下大家的热情都很高涨，逐渐了解和操作整个过程。我们组在整个演练过程中每个成员都能积极的参与进来，出谋划策，这让我感到非常的欣慰。为了提高企业的运营效率，作为企业的 CEO，必须对各个管理企业总资产出现负值。后来老师说企业经营得好坏主要看第一和第二个季度。我们意识到我们第一季度每次都拿不到货，第二季度开始拿得到货，但是订单确实很少了，很多产品都无法卖出去，这主要是我们的第一季度采购投标的'价格比其他企业都低，还有在创意促销这块做

的不好，在选择媒体销售渠道是有点盲目，投放的价格也不是很适当。于是作为前车之鉴，在正式考试前，我们吸取教训，明确分工，在细节上充分把握，争取在正式考试当中拿个优异的成绩。

经过我们的讨论，我们选取了最优方案，租赁办公场所，建立配送中心，搭建信息平台，支付税金等方面我们没出现什么问题，在贷款方面一年只能贷款 20xx 我们第一，第二季度分别带 900，第三第四季度不贷款，还有 200 是为了最后不够支付工资和管理费而未贷款的。我们的主打产品是 E1 和 D1，在市场调研的分析下我们第一季度决定以高价，以价格梯度的方式进行投标，争取拿到商品，然后以高价卖出。我们都做好了准备争取在正式考试得时候去的好成绩。结果还是出乎了意料，总体来说失策了，第一季度我们短期贷款 900，所投的产品都中标了，我们很高兴，但是我也在想我们是不是出价太高了啊，其实降低点价格也同样能拿到货的。

为了能够盈利，我们决定以采购价的两倍出售，虽然高出了市场的平均价很多，但我们忽略了这个问题，而且促销活动并不多，也不够吸引客户，结果第一季度都没有一个订单，我们有些失望。因为资金的不足，我们第二季度没有打算拿到产品，价格策略上我们做了调整，把价格降低到市场平均价以下，增加多一些的促销活动，还有对 P1，D1 继续投放广告，这使我们有了一些订单，但几乎是 D1 的订单，D1 产品比较少些，能够全部卖完，E1 的产品还有很多。第三季度资金回笼一点了，因为 D1 产品还有订单我们民间融资贷款购买了少量 D1 产品，同时对 E1 产品降价促销，继续投放广告，到第四季度的时候商品还剩有些，为了能够全部卖得出去，我们 E1 定的价格几乎接近成本价，虽然有很多订单，但是我们却没有能够全部出货，因为已经没有足够的产品了。最后由我们的财务总监关帐，结果分数让我们都失望了，真不明白其他小组怎么能够做得那么好，我们都应该向他们学习啊。觉得自己真的还要学习得更多，还要花更多的心思去琢磨。

企业在整个经营的过程中要支付很多的费用，而我们的产品几乎都是以高价买进以低价卖出的，企业根本无盈利可言，最后公司的总资产还是出现负值，我们在经营的过程中还有很多做得不好的地方，没有充分研究市场和正确地决策，再有对竞争对手不了解，对市场的预测很乐观所有的决策都是自己的一意孤行，导致出现开始意想不到的结果。作为一个 CEO，应该要纵观全局，要有周密的心思和计划，有自己的经营战略，一定要充分和成员沟通交流，听取其

他成员意见，团队力量是最强大的，总之对自己很不满意。

虽然成绩并不好，但是自己也能够在这中学到很多，只有经历过失败才能够吸取教训，找出成功的方法。这次的沙盘实训，不仅提高我们的技能，还提高我们的综合能力，它促使我们积极地思考，了解了企业的运作，提高了学习知识能力和对自身的认识，对企业的管理和经营能够加深理解。

营销沙盘实训总结 篇6 这次 ERP 沙盘模拟我的职务是营销总监，几天的工作结束后我的感触颇多，首先介绍一下我所负责的主要工作

①对企业的经营环境进行分析做出市场开发决策。比如说，产能分析及预测，确定销售计划之类的。

②要有自己的核心竞争力，根据企业的财务状况和发展方向进行新产品开发、产品组合与市场定位决策。

③根据公司产能来获取订单以及按照客户的要求及时完成订单，最终实现交货，以免出现违约的现象。

营销工作对企业的运营来说是一项极其重要的环节，而且作为营销总监必须准确及时地了解市场变化取的有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，做到整体把握。在日常业务中与 CEO 并肩作战，商讨市场开发、定位以及新产品开发决策，必要时给予企业一个合理的建议，又要与生产总监有效的沟通，听取生产总监的规划方案，然后进行营销规划，还要与财务总监商议广告费用等支出同时还应对各个市场上的产品需求量预测进行分析，结合产品的价格预测表对广告的投放进行安排。虽然营销总监在物理沙盘上所占的空间只有很小的一角，但是他的工作将在一定程度上决定企业的成败。在第一年经营中由于不熟悉操作造成了经营上的困境，但是我利用了空余的时间与其他组员一起商量下一年的对策与方案，虽然我们公司依旧未盈利，但事先的准备果然在第二年带来了上升趋势的成绩。所以，以后无论我们经营哪一年，我们全体成员都一起讨论并决定对策与方案，也许我们的方案不是最佳的，但我们都尽力做到最好，实现全体成员意见一致。终于在我们的初次模拟六年公司运营训练中，虽然没有盈利，至少我们通过不断的分析及预测让我们的所有者权益逐年增加而拿到了保本的成绩。当然，这种业绩算不上好。毕竟，初次运营一个模拟公司，这期间错误的决策也是在所难免的，这也是阻碍公司快速运营发展的最主

要原因。

通过老师的悉心指导和自己的操作接触，我深切感受到市场的波动性及其竞争性。如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。尽管时间不长但却让我们体验了一个企业的经营流程。以下是作为营销总监的我在这几天的模拟中所作出的总结：第一年我们就开了一个 ISO9000 认证。开发本地、区域、国内市场。研发 P1, P2, P3 产品。当然我们知道 ISO 如果全开，主要是为了在后期更好的接单。由于本地与区域开发时间较短所以能保证 P1P2 产品的销售。但重点是集中在国内市场与亚洲市场和销售 P3 产品，选单严格依照产能。在第二年的经营中就可以看出这些。作为营销总监的我是认为第一年必须开发国际市场，仅仅只是每年多增加了一个灰币却可以在第五年将产品投入该市场从而减轻其他市场带来的压力，且在该市场 P1P2 产品价位与需求一直稳定。然而，我们并没有这么做，而是选择了其他的投资方案来继续运营我们的 F 公司。这期间我们所面临的竞争压力很大，一直没能做到哪一个市场的老大，在选订单方面也就没有优先权。所以，这方面的原因也会阻碍公司的运营与发展。

总而言之，这次的沙盘试验让我受益匪浅，给了我很大的启发与教育，让我对企业各个方面有了初步的认识，也更加深了我对自己所学专业的理解，可以把平时所学知识运用到实践中去发展思维、得到提高，启迪颇深。另外，我觉得作为公司的一份子，除了做好自己的本职工作外，还需要和其他部门和同事多联系和沟通，加强团队合作。毕竟每一个公司都是一个整体，各部门配合得好的话，就能很好地发挥公司团队整体的优势而达到更高的业务水平。

营销沙盘实训总结 篇 7 这一次的 ERP 沙盘模拟实训，是我们第一次接触 ERP 沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的义务所知，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的 ERP 沙盘模拟实训让我们学到了很多，懂得了很多。

无论是在实训过程中还是实训结束，我们都深深的体会到，要经营好一个企业真的不是想像中的那么简单。不管你是企业的总经理还是财务总监、产品总监、营销总监、生产总监或人力资源总监，每一步的决策都需要顾及全局，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做会很容易使企业陷入困境甚至于破产。在做每一个决定的时候，我们大家都全方面的进行分析与计算。对于我们这些还没有走出校园的人来说，的确是一件充满挑战和困难的事情。开始的时候，我们都不知道从何开始，不过，经过老师一步一步的指导，我们渐渐的进入了状态，在总经理的机子上进行决策就可以了。所以大家都集中在一块讨论，选择一个最佳方案进行操作。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。

因为不熟悉操作，一上来就错过了年初的长期贷款，建造生产线的时候不知道每一个季度都要投资，结果导致生产线都只是建造了一季度就停滞在那，浪费了宝贵的时间，而已经建成的生产线又没有进行生产，有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，还有，我们考虑到钱快不够了，就买了一点点原材料，结果，我们订单有了，但是我们的产品没有生产，结果就白白浪费了赚钱的机会。

最后一天，我们又从头来了一遍，虽然有之前决策的一些经验，但是，我们就先前的错误改了另一个方案，可是，到了3、4季度我们的企业就出去资金不足了，有亏损的迹象了，大家都非常的担心，我们很认真的一步步进行讨论，就是很难将企业的资金调整过来，在第二年的经营中，我们拼尽全力，不惜放弃一些产品的开发，放弃更多的利益实施应收账款的贴现。在这个时候，我们组都还是出现了严重的事情，权益为亏损，面临着破产。

其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，也许你很聪明，也许你很有能力，但是在面对残酷的市场竞争时，一个人的力量是绝对不够的，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的学分而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。

营销沙盘实训总结 篇8 今年6月17日，我们开始了ERP沙盘模拟实训。我们是第一次接触ERP沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的ERP沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的收获比任何时刻都要多。

首次接触ERP沙盘，一切对于我们来说都是很陌生，首先我们进行了小组分配，我们小组总共有9个人，分别担任总裁（1人）、财务总监（2人）、市场总监（2人）、生产总监（2人）、采购总监（2人）的职务，在我们小组里，我担任了采购总监一职。在老师的指导下，我们用一天的时间完成了一个三年的生产计划，并逐步了解了ERP的生产经营过程。第二天，我们就正式开始了我们的这次的ERP沙盘模拟，我们的年限是6年，启动资金8000万元在前五年里我们组共创建了一个大厂房，四条生产线，其中一条柔性生产线，两条全自动生产线和一条半自动生产线，在第六年，为了尽快完成生产，我们组又开了一个小产房，和两条手动的生产线；在六年的时间里，我们组生产了P1，P2，P3产品；在开拓市场方面我们组发展了本地，国内，区域，亚洲市场；在认证方面我们认证了ISO9000和ISO14000，由于担心贷款额度的不足，我们组就没有研发P4产品和开发国际市场。最后我们E组获得的权益最高，但评价一个企业的好坏并不只是看权益的高低，还有很多方面是值得考察的，这是最后老师在做

总结时，我才知道的。

在6年的经营过程中体会最深的是现金吃紧，首先是广告费的大额投入，然后是生产线的投产，新产品的开发，原材料的购买等等，一切都离不开现金。提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个沙盘模拟中至关重要的一步，俗话说：万事开头难。首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

市场的拓展，和产品的研发。分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，国际）和不同的产品（P1，P2，P3，P4）做出不同的资金投入。但不建议只选择一种产品或一个市场进行大额投资。

资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款（长贷，短贷、贴现），保证流动资金不会断流。

在整个过程中我担任的是采购总监，主要负责原材料及其生产设备的采购，包括采购什么材料，采购多少，什么时候进行采购。在接到生产总监的生产计划之后要及时的计算好所需的所有原材料，根据原材料的采购原则，确定什么时候应该购买什么材料。还要和财务主管进行沟通财务状况，决定一次购买多少。

在整个过程中，采购总监是一个非常重要的职务，而且还一定得做好，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，假如采购的原材料不足，那直接的就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单，这个时候就得高价从其他商家购买产品，或者买不到产品的情况下就得给订单支付违约金，给别人支付了违约金之后还得继续向别人提供产品，这样的损失可不是一个小数目。还要和首席执行官进行讨论下一年度的生产计划情况，为下一年的开始生产做好充分的原料准备，例

如 R1 和 R2 是立即就可以进行加工生产的，R3 和 R4 的经过一个期的运输才可以投入生产。所以采购总监既得保证当年的正常生产也得保障下一年度的生产！

营销沙盘实训总结 篇 9

本学期的第十八周，我们 X 班如期地迎来了市场营销策划的实训。本次实训由 X 老师和 X 老师带队，为期五天（20xx 年 6 月 25 日—29 日）。此次实训是为了让我们把从课堂上学到的知识和实际工作结合起来，达到真正的学以致用。

按照带队老师的要求，我们全班同学一共分为 8 组，每组 6—7 人。因为某些原因，我们小组一共有 8 人。我们小组的名称为“启航”。我们做的是即将举办的“娃哈哈第五届全国高校市场营销大赛”的题目，压力着实不小。

在确定了我们要做的项目后，随后我们就按照每个人的特长进行了分工。其中包括有整个策划案的整体把握，二手资料的收集，实地调查，整理资料等等，一直到 PPT 的制作。当然并不是每个人只做其中一样就可以的了，我主要负责的是二手资料的收集，PPT 的制作和最后的 PPT 解说。在这其中也帮助下其他队友的工作，当然这是互助的。

在了解了自己的工作后，我们开始风风火火的投入其中，但是由于时间的不足，让我们没有太多的时间去准备。无论是在二手资料上还是在某些数据上我们都没有太多的把握和证据，也因此导致了我们做出来的方案有着不少的漏洞。

除了时间不足之外，还有一点是让我们最纠结的，那就是我们很多人的理论知识都不过关，很多地方要用到的知识我们都不懂，当然其中也包括了。比如说在营销组合策略这一环节吧，我们做得就不是很好。很多地方都做得很模糊，这是一个无法改变的事实。还有就是具体实施方案方面也是一样，看上去很专业，但事实上真要按照这个方案去做的话，我还真不知道怎么做。

就整个实训过程来说，我们过得并不是很愉快。因为就这个题目而言，在这么短的时间里，真的很有难度。也因为这个，我们几乎都是工作一整天的，也导致了我們心情的浮躁。在这个时候就可以看出一个团队的合作精神是怎么样的了。在我们发现了这种情况后，我们就在心态上作出了一些调整，那就是我们能做多少就做多少。毕竟里有一些因素并不是我们能控制的，当然知识方面的不足是我们无法逃避的责任，这也是我本次实训最大的感慨。在平时我总是以为自己什么都懂，但是到了真正要用到这些知识的时候才发现，原来我什么都不懂。这时才发现自己是何其悲哀，同时也非常后悔以前没有认真的去听课，导致了自己错失太多太多。希望在今后，不管是我还是其他同学都要认真地对待自己的课程或人生，不要让自己留下太多的后悔。

营销沙盘实训总结 篇 10 在个学期的期末，我们进行了为期两周的 ERP 沙盘模拟实训。经过两天的手工沙盘实习，虽然结果很糟糕，但却还是收获了很多。就像老师说的那样也许我们大学四年，印象最深的事，可能就会是这短短的两星期的实习。

“企业经营沙盘模拟”是讲授企业经营管理的实训课程，采用的是一种全新的体验式授课方法。本次实训是针对一个模拟企业，把企业运营所处的内外部环境定义为一系列的规则，由参训者组成 6 个相互竞争的模拟企业，通过模拟企业 6 年的经营，使受训者在分析市场、制定战略、产品开发、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。

在本次的沙盘模拟中，本人担当了第 D 小组的财务总监的工作，负责日常财务记账和登账、向税务部门报税、提供财务报表、日常现金管理、企业融资策略制定、成本费用控制、资金调度与风险管理、财务制度与风险管理、财务分析与协助决策。同时，作为财务总监，本人还要配合生产总监，结合市场预测及市场需求制定生产计划，做好生产成本控制，有选择地进行设备的投资，保持与企业客户订单相匹配的产能预算计划，与生产门和销售部门做好沟通，保证按时完成客户的订单。

在头一年的生产经营当中，小组根据从前辈那吸取经验知道第一年抢得本地市场的市场老大对以后本地市场选单非常重要，所以投入了 16M 的巨额广告费，以高出广告费用投入排行第二 7M 高昂的广告投入夺得本地市场的标王。16M 的广告费对于开始运营的我们市场。对此我们时候都非常的理解当初这样的决策，我们竟然放弃开发订单量极大的区域市场，没有研发市场销售状况良好的 P3，而选择研发费用极高的 P4。事实证明我们对 P4 的投资没有给我们的企业带来任何收益，大量的资金投入反而造成企业资金链中断，不得不开始借贷长期贷款，这也开始了我们漫长无尽的借贷过程和巨额的还息过程。本年企业的广告投入量是 1M，获得了一个产品订单，销售额从上年的 36 下降到 29，由于上年的库存产品再加上产品订单的量较小，我们很轻松的完成了订单，并且还有存货，我们开始停止生产，造成生产线的闲置，也与以后没有能力和时间完成订单形成鲜明对比。因此本期仍继续亏损。

在第三年的经营中，我们已经错失了区域市场也没有开发 P3，吸取以往经验，从订单的量和企业的产能上考虑，小组投入了 4M 的广告量，凭借本地市场的标王，拿到了本地市场 P1（26M）和 P2（30M）最大的 2 个订单。但是发现企业生产能力不够，为了完成订单，为了准时交货，我们不得不开发了两条可以直接开始生产不用转产的手工线，投入 10M，因为当时生产线已经扩大到 7 条，大厂房已经不够用，而不得不花费 3M 租用了小厂房。企业顺利完成了订单要求，但是手工线生产周期长，加工费用大，实在是不合理。在本期的经营中，小组还开始对两条全自动生产线进行转产 P2，并继续对新产品投币进行研发，新市场开拓和产品 ISO 资格认证投资也在稳妥进行。P2 产品在本年研发成功，取得资格认证，国内市场基本开拓完成。但本年度小组成员不够齐心协力，我管理财务，由于我会计知识欠缺，且从事业务较多导致账目出错，再加上本年度支出较大，不仅没有盈利，资金还面临断流的危险。

在第四年的生产当中，虽然进入了国内、亚洲市场、新产品也研发成功，但由于本企业现金的短缺，所以在广告的投入上只投入了 5M。但由于小组是本地标王并且通过和其他组合作，还是拿了本地市场的三个订单，P1（20M）、P2（41M）、P4（18M）也保住了本地标王的'位置。同样为了完成大的订单我们花

费了大量的资金，只为保证及时交货。当时资金链已经完全中断，为了有资金周转，还高额的利息，我们不得不把当年的销售收入全都贴现了，这对于我们企业当时的经营状况来说，犹如是雪上加霜。为了满足生产能力的提高，企业只会为了盲目扩大生产线数目，而不懂得提高生产线的生产效率，这是我们失败的又一原因之一。由于资金的短缺，本年度，企业借了 40M 的钱。因为资金短缺，销售收入贴现和账目的错误以及贷款利息的拖累，本期企业已经是岌岌可危。

第五年的生产经营相比前几年经营状况更为糟糕，因为资金短缺，我们不得不每次只生产订单上交货的产品数目，为了节约资金我们的生产线很多时候都是停产的。到了下一年没有存货，就不敢接产品数目多的订单。到第五年为止，已拥有了本地、国内、亚洲三个市场，但是从没有接过除本地市场以外的订单，原因是我们生产线落后，又没有存货，没法完成订单。虽然企业拥有6条生产线，但生产能力都极低，对我们的生产能力没有什么改善。这次拿到了本地2个订单，由于P1、P2产品在本地市场已经不畅销，利润已经极低，本期我们企业已经进入最后挣扎阶段。第一年的长期贷款已到期，钱也该还了，企业的所有者权益已经开始为负。

最后一年，我们本来清算破产的，但是想到我们研发了P4，开拓了国内和亚洲市场却从没有接过任何订单，所以打算孤注一掷，最后一搏。投入的广告量为5M，拿到了1个亚洲市场P4订单，变卖了两条手工线，最后顺利交货，不过那些销售收入已经挽救不了我们企业，所有者权益进一步下降，至此我们企业成为5个还在经营的企业中所有者权益最低的，我们应该深刻的反思，为何我们会走到这一步。

综观这六年的生产经营情况，本人认为我们企业的生产经营存在很多问题：

第一，对作业流程及流程规则不清楚

整个企业所有部门的成员并没有将规则牢牢地记在心上，导致六年来企业经营困难重重，最终导致破产。

第二，决策失误，缺乏有效沟通

第一年时CEO和各销售主管并没有进行沟通，私自投入巨额广告费。后来又贻误了区域市场的开发时间，对市场和产品的开发也做了错误的决策。对企业六年的发展没有详细的计划，虽说计划远远赶不上变化，但是确定企业的经营目标有助于企业在实际操作时手忙脚乱，不知道自己究竟是想先盈利还是先偿债，盈利是通过什么样的手段来实现。

第三，各部门分工不明确

财务部门工作量过大，财务总监既要管理财务工作还要协助生产总监处理一些生产问题，各部门没有真正的各司其职，采购主管与其他主管观点不和，CEO

不能很好的调解和决策，出现了多头企业，为企业的经营带来额外的负担。

第四，对会计工作不熟悉

总出现记错帐的现象，导致总账难平，最后只得胡乱平帐，而使得的权益损失，我们组就出现了这种错误，使得权益减少，现金断流。

第五，没有对市场和产品进行分析，做出正确的预测

CEO 对产品的生命周期，以及产品在不同市场的需求程度没有进行精确分析，这是导致决策失误的根本原因。

本次实践让我获益匪浅，学到了很多书本上无法学到的知识，感受到现实社会残酷的竞争，让我们有了忧患意识，明白了现在学习专业知识的重要性。除了明白学习专业知识是非常重要之外，还明白了如何将所学的知识充分运用到实际的操作当中，如何将个人置身于团队当中，充分发挥团队的作用，与团队中的每个成员进行有效的沟通也是极为重要的。而本次的沙盘模拟除了让我了解了企业的组织框架和运行流程之外，也让我知道了一个企业经营管理的难度，为我以后的学习和工作提供了经验，无论是对未来的就业还是创业都有很大的指导意义。

营销沙盘实训总结 篇 11 这个学期开设了网络营销的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力;其实学习的过程当中并不一定要学到多少东西，个人觉得开散思维怎样去学习，这才是最重要的，而这门课程恰好体现了这一点。此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻不少。

这次的实训从程序上面看起来很复杂，我们组进行了任务的分工，一下子就变得简单化了。原来以为自己负责将网站建起来任务是最轻的，没有想到是最为复杂的，需要的资料很多。而给予我们的时间有限，不得不在其他的时间进行补充和修改。

此次我们组的主题就是围绕我的淘宝店铺而进行的一系列的推广和策划，依我们看来，进行实践的调查和推广不太切合实际情况，实施的可行性不太高，所以我们将这次的重点放在的虚拟的网络上-淘宝店铺。我的店铺成立于 20__年，就依成立的时间也不是短了，但是发展的速度比较缓慢，其主要的原因是没有好好去经营，也没有将它进行推广，希望经过这次的实训能够提高店铺的知名度，让的人知道我的店铺，从另一方面，增加店铺的销售额，最终实现盈利。这次我负责的站长天下的建站，以我的淘宝店为题材而建立的一个淘购网。淘购网主要是围绕李宁服饰，运动鞋进行导购和商品的展示;同时整个站点增加了许多其他的元素，其中介绍了很多与李宁相关的东西，相信大家在购买李宁商品的同时也更进一步的了解了李宁。

通过这次的实训，让我受益匪浅。第一，认识了团队合作的力量，要完成一个项目不是一个人的事情，当中我们有过分歧但最终达成共识，不管这次的结果会怎样，至少我们曾经在一起努力过，体验其中的过程才是真正的收获。

营销沙盘实训总结 篇 12 经过半学期的学习和实践，我对市场营销有了进一步的认识和了解，和团队成员一起努力完成了这学期的学习任务，我相信我们团队的每一个成员会像我们团队名一样迈向成功！

市场营销是帮消费者购买某种产品或劳务，从而使双方利益都得到满足的一种社会管理过程。市场营销是指企业的这种职能，认识目前未满足的需要和欲望，估量和确定需求量大小，选择和决定企业能最好地为其服务的目标市场，并决定适当的产品，劳务和计划(或方案)，以便为目标市场服务。市场营销就是商品或服务从生产者手中移交到消费者手中的一种过程，是企业或其他组织以满足消费者需要为中心进行的一系列营销活动，市场营销学是系统地研究市场营销活动规律性的一门科学。

我们通过队案例的分析，通过对实践中问题的思考，解决问题，发现问题，来实现对市场营销的学习。

一：实践中总结的经验

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。

市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才可以制订计划。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息；尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那么针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错误的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

二：实践中积累的知识

市场营销又称为市场学、市场行销或行销学。简称“营销”是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。它包含两种含义，一种是动词理解，指企业的具体活动或行为，这时称之为市场营销或市场经营；另一种是名词理解，指研究企业的市场营销活动或行为的学科，称之为市场营销学、营销学或市场学等。市场营销观念和理论首先被引进生产领域，先是日用品公司，如小包装消费品公司，继而被引入耐用消费品公司，接着被引入工业设备公司，稍后被引入重工业公司诸如钢铁、化工公司。其次，从生产领域引入服务业领域，先是被引入航空公司、银行，继而保险、证券金融公司。后来，又被专业团体，诸如律师、会计师、医生和建筑师所运用。连其社会领域及政治领域也商

品化，因而市场营销原理与方法亦应用于这些领域，如将市场营销方法应用于大学、医院、博物馆及政府政策的推行等社会领域中；根据公众不同的政见

进行市场细分，然后采用广告宣传去影响或改变公众对政府政策的反对态度；再如西方国家政党及政治候选人应用市场营销方法对选民进行市场细分，对选民进行广告宣传，争取选民投票支持。市场营销的应用还从国内扩展至国际市场。与市场营销学应用范围的扩大相适应，市场营销学从基础市场营销学扩展为工业市场营销学、服务市场营销学、社会市场营销学、政治市场营销学及国际市场营销学。

通过半学期的学习，我们小组成员养成了良好的团队意识，团队精神，我们通过认真的讨论，分析来完成任务完成学习计划。

营销沙盘实训总结 篇 13 这个学期开设了国际市场营销的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力;在学习的过程当中可以学到很多东西。尤其是可以让我们学会怎样运用课本的知识进行营销，怎样运用发散性思维。

此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻不少。

实训开始的三天我们进行了软件的模拟。进行这个软件模拟是以 2 到 3 个人为一组，组合成一个公司。然后对于这个公司进行模拟经营。我们小组的公司名是 s. h. o. w，我们小组模拟经营的电话机的介绍是 u call i call。一开始的时候我们要对我们的市场进行选择，要抉择我们要进入的市场，对于这一点，我和我的 partner 想了很久，在网上查找了打量的资料，最后我们选择了华东地区。我们选择华东地区的原因是我们觉得华东地区是很有市场潜力的。

当我们做完市场选择以后我们就要开始进行市场调研，做这次的市场调研我们想了很久，因为每一次的市场调研就意味着我们要用大笔费用。对于我们公司而言降低成本很重要，所以我们考虑了很久，同时我们也利用了网络查找相关的资料，尽量的而使我们的公司变得更加的优秀。当我们公司花费了一定的资金购买了资料以后，我们开始分析我们获得的资料。

根据所获得的资料运用 4p 策略，和 swot 分析法进行分析，最后我们公司决定了我们的目标市场是城镇的中青年，我们的定位是多功能的装饰电话。

当对市场分析完以后我们就进入了真正的营销模拟了，在进入这个环节之前，老师让我们每个小组介绍自己的公司，我们小组把握了这次的机会，对于每个公司的信息进行了分析，我们发现选择进入华南地区的公司比较多，同样的大家选择的目标市场大部分都是城镇人口，大家选择的策略基本上就是低成本领先和集中性目标市场策略。因此通过每个公司的简介我们公司知道了，我们选择的华东地区市场竞争不大。我们公司要好好的把握华东地区的这块大蛋糕。当我们进行了广告设计，打广告，生产商品，还有选择销售方式等一系列环节之后我们的公司渐渐的强大起来。最后我们的公司拿了不错的成绩。

在这三天的软件模拟里，我不仅学习到了很多东西，而且也意识到我们公司的不足：

第一，我们公司的速度没有别的公司快。

第二，我们在选择销售的时候总是先生成了产品，然后再下订单的，这种做法无疑给我们公司带了滞留产品的风险，因为一旦我们的产品生产了出来，而订单被别的公司拿走了，那么我们就将承担损失。

第三，我们公司没有意识到购买别的公司产品的好处，没有利用这个有利的条件。购买别的产品看起来盈利不多，实质并不是这样的，购买别的产品，可以使我们节省了打广告，技术研发等一系列的费用。是利润最大化。

第四，我们公司经营到了最后，乱了阵脚，只是一味的追求高档产品，一味的进行技术的研发，从而忽略了，我们公司坚持的目标市场以及目标定位。

最后的两天我们进行了kj的沙盘模拟。这个实训是以原来的公司为单位，组成人员6-8人。每个人负责不同的职位。一开始我们小组进行了任务的分工，使得我们的公司运行有条理且简单化。其中我负责的是间谍同时兼顾协助决策的职务。对于这个模拟游戏我觉得熟读规则是非常重要的，对于规则的了解会影响我们小组的运行和成败。

通过沙盘的实训，让我受益匪浅。

第一，认识了团队合作的力量，要完成一个项目不是一个人的事情，当中我们有过分歧但最终达成共识，不管这次的结果会怎样，至少我们曾经在一起努

力过，体验其中的过程才是真正的收获。

第二：在我做间谍的过程中，我发现，原来要成为一名出色的间谍一点也不容易，因为间谍的危险性大，挑战难度高，同时间谍提供的信息一定要准确，信息的准确将会影响我们的决策。

第三：通过这次的沙盘模拟，我认识到了我们小组的不足，我们小组的速度比较慢，深思熟虑的时间过长，另外我们公司本来经营的很不错，但是由于我们中途的价格看错，定价低了，使我们公司损失惨重，单单其中一家公司，我们就损失了 50 左右个币。这是我们公司决策上的失误，我们应该检讨我们的粗心大意。另外我们公司曾经参加过抢顾客这一个环节，由于我们经验的不足，抢不到 4 号顾客，但是塞翁失马焉知非福，对于我们公司而言一开始玩这个游戏，根本没有能力去经营 4 号顾客，所以有时候要学会放弃。还有最后一点，我们公司的眼光不够长远。

通过这次的沙盘模拟，我认识到了自己的不足，数据的提供过少，协作决策的时候没有仔细认真的做好检查，导致了公司的损失。

总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

营销沙盘实训总结 篇 14 实习给了我深深的体会，明白了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，

例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

我是一名学习市场营销专业的 20xx 届毕业生，在今年 12 月 25 日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加 20xx 年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是 10 带 2 加 1.8 升的大豆油，展示两个月，27 元/箱；维雪 20 带 328 元/箱；雪花 10 带 228 元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端

店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出 3000，我出 5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近 200 万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体教师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

按照学校的计划，16 周是我们的市场营销实训周。这次的市场营销就是对市场进行调查，然后根据调查结果，选择要销售的产品，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。

营销沙盘实训总结 篇 15 在这个学期，我们进入了市场营销的模拟实训阶段。这门课程，主要是在电脑上操作，借助一个实训软件的帮助，我们较好的完成了这门课程的实训。当中当然会出现一些小问题，想我们刚开始的不熟悉，软件功能的不完善等等。尽管如此，还是学习到了很多理论知识不可能涉及到的东西。

在这次实训中，主要分为了四个阶段。第一个阶段，全班分成几个组，然后分别成立自己组的以服装为行业的销售型模拟公司，刚开始，我这组就把公司的名称命名为温州市哈尼堡婴幼儿服饰有限公司；之后我们发挥团队合作力量完成了公司的成立申请、营业执照的填写以及申请等，之后我们各司其职完成服装行业的市场调查、竞争对手的调查、服装的构想以及设计草图……等一系列的事情都完成之后，做了一个 ppt 报告，最后来分析公司所存在的问题及解决方案。

第二个阶段，我们接住一个实训软件进入了一个模拟销售的市场环境，开始了产品（方便面）的包装、生产、渠道设计、销售等一系列的流程。在这当中，由于软件的不完善，导致我们大部分人一投广告就资金破产，也由于我们的考虑不周全，使这次的销售并没有盈利，反而亏损，只有极少数人盈利。

之后的第三阶段，与第二阶段的实训基本一样，不过不是方便面而是手机的销售。不同的是有了之前的教训和经验，我们按部就班，适时的降价提价，使各自的产品都销售的很好，获得了更多的利润。最后一个阶段，我们借助蓝星电子商务有限公司作为实训的一个平台，其网络部、策划部、销售部、客服部，我们各选其职，而我加入的是客服部，通过了解，我们这个部门主要负责网上商店产品的上架、下架，和一些顾客的疑问，我们要为之解答，初步呢，主要是了解其公司的产品，网站结构等等。后来我们就整个班级一起做蓝星电子商务有限公司的网站，后来因为我的就业，之后的内容我就没有参与进去，不过相信他们会怀着最好的热情和努力来完成属于我们的任务。

总之，在这整个的实训中，虽然不是很详细的，但是也体会了一个公司的大概运作流程。也学到了团队力量是很重要的，同时每个人也要发挥出自己在那一职位的作用，这样才能共同完成所有成功的事情。总之，在开心快乐中学到了很多。

营销沙盘实训总结 篇 16 实习单位简介

清远市国诚电器销售有限公司是清远市销售规模最大、安装技术最强、售后服务最好的大型专业化格力空调销售单位。

国诚电器一直以来都是销售“格力”品牌的电器，现拥有广东省最大的格力空调旗舰店—东方巴黎及 3 间大型专卖店和 20 多个乡镇经营网点，分别是清远石角镇、清远源潭镇、清远龙塘镇、清新浸潭镇、清新山塘、太平等，拥有月销售量空调 3000 套的销售能力。公司在空调产品的营销上处于行业领先地位，至今包括家用空调、商用空调在内的 20 大类、100 多个系列、20xx 多个品种规格的产品，空调品种规格之多、系列之全居清远首位。

我司自建立以来一直坚持走专业化的发展道路，以其领先的安装技术水平、过实的产品质量、全程一体化的服务理念赢得市场。多年来，公司曾获得多项荣誉称号：20xx年9月获得“清远市销售单位飞越奖”，20xx年12月获得“格力电器家用空调安装质量优秀单位”，20xx年9月先后获得“20xx年度消费者满意单位”和“20xx年度十佳专卖店”；20xx年获得“优秀经销商”和“消费者满意单位”，20xx年度“优秀经销商”，“优秀售后服务单位”；20xx年度“销售业绩十强企业”、“优质服务先进单位”、“十佳工程安装优质单位”、“家用空调售后服务十佳单位”。本次实训课程的店面是位于龙塘镇的龙船塘旗舰店

实习过程

在做销售之前，员工们必须做到对这个卖场所卖的制冷设备有哪些型号。必须对各种型号的设备进行深刻的了解。熟读设备的使用说明书以及厂家提供的设备各项参数，例如设备的型号代码、设备的尺寸、设备的制冷量、使用的房间面积范围、各型号设备的特色、设备的卖点、设备的价格等，都必须在顾客问起的时候或者在介绍的过程中给客人讲解的时候都必须达到全面。以免在以后设备销售完之后，产生的问题能及时解决，而不影响公司的形象。而做到熟悉各种设备的各个方面的话，更能体现公司的专业化形象，让顾客能买得放心用得安心。

在营销过程中，是一种心理的战争！客人可以分为几类，进店就是想买的、对比品牌价格然后再做决定的、还有就是有思想买兴趣不大的闲逛的。对不同类型的顾客，显然，所采用的方式都得有区别。进店就想买的，这类顾客显然对这个品牌有了深刻的了解，或是曾经用过这个品牌的，对这个品牌有信心。这类就直入主题，弄清他所需要的产品是用在哪方面作用的，然后给他介绍这方面的产品。而第二类客人呢，他们进店，更多的是看某个设备的价格，然后会在心里做个对比，这时就得向他介绍这个品牌的特色，卖点，以及公司的实力，让他对这个品牌的产品产生兴趣，那样就可以留住客人了。而第三类就是比较特殊的了，进店了，就肯定就是有想法，但是实际行动的可能性就比较小了。想把设备卖出去，这就得看现场发挥了，这个就还没体会到精髓，是在销售实训中的一大缺陷。在改进中。

收获与体会

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/408050126045007005>