

# 大学生企业运营仿真赛项参赛策略研究

姜燕楠 姚悦章

(沈阳市城市建设学院, 辽宁 沈阳 110167)

**[摘要]**本次赛项,是将学习的理论知识合理运用到实际当中,将经济学、运筹学、市场营销学等课程有机结合起来,融会贯通。形成一套完整的现代企业管理决策原理和方法体系。实现理论和实践相结合的教学模式,让我们自主地运用所学的基本原理和方法系统地进行实践性尝试,提高分析、解决问题的能力。通过模拟就职于企业中的各个岗位,从事相应的职能工作,体会企业完整的经营和管理过程,做长远的战略规划,将现代企业生产经营活动中的产品市场需求预测、产品销售优化决策、决策方案全面预算以及企业经营成果盈亏计算等主要方面结合起来,并使之融为一体,深刻理解现代企业决策与决策支持系统的开发原理以及应用过程。通过企业运营虚拟仿真赛项,充分发挥主观能动性,运用理论方法进行企业经营决策的实践性尝试,增强市场竞争意识,培养团队合作能力,在分析虚拟市场的数据后进行精准分析。了解各成本费用的形成以及实施一定的经营战略,以达到满意的效果。

**[关键词]**虚拟仿真; 经营管理; 理论决策; 企业竞争

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-627X.2021.07.1263

## 一、公司简介

公司的起名为“无中生有”,意为打造创新新颖的产品,体现了我们要做出好产品的决心。业务目标定位为科技研发,主要是研发打造创造新颖的产品,意在突破陈旧思维。公司的角色分为总经理、采购经理、物流经理、市场经理、财务经理、生产研发经理、人力资源经理。各个角色的分工以及职责如下:

**总经理:**

公司的账号管理,团队组织管理,决策汇总、输入,拟订公司决策,同各部门统筹各个季度的经营计划、投资计划以及对之后决策的规划,根据公司的经营状况,不断完善内部管理和运作机制,制定符合自己公司的决策计划。

**采购经理:**

主要负责原材料的采购与生产线的加购。通过预计下个季度生产商品的数量,正常采购所需的原材料,也通过非正常采购,补充本季度所需的原材料,并且计算加购生产线与已有生产线的维护所带来的成本。

**物流经理:**

负责产品在各个市场的分配与调拨。将产品根据决策安排,分配给不同的市场,并可以根据销售情况进行各个市场产品的紧急调拨,以满足需要。

**市场经理:**

主要负责商品的定价与营销的投入,通过分析市场占有率,销售量,经济成长指数,物价指数,季节指数以及生命周期指数,制定本季度合理的价格与营销的投入。

**财务经理:**

公司资金管理,借还款以及发放红利。公司正式运营后,可以根据需要向银行借款与还款,借款未还将会产生利息,权益足够时,可发放一定数量的红利。

**人力资源经理:**

主要负责技术工人与客服人员的录用与解聘。为保障商品的市场营销,雇佣的客服人员,增加产品的出售。为保证生产线的正常启动,雇佣足够的技术工人,保障生产。

**生产研发经理:**

主要负责生产计划量的确定与产品研发的投入。根据现有的生产水平,计算实际产能,并根据需要,制定实际产能以下的商品生产数量,并可以投入研发费用,提高产品的质量。

## 二、经营计划

经过对各个市场发展情况的分析,我们公司决定着重发展华北市场和华中市场。从价格弹性和营销活动的影响来分析市场的潜能。因为要做好长达八期的决策,我们公司决定在打好华北和华中市场的基础上,再发展华南市场和华东市场,以此

慢慢扩大自己的经营规模。

## 三、运营模式

我们初期发展是要走平稳的路线,注重发展生产研究,要求高品质高标准,赢得良好的口碑。故初期决策中生产研发投入量极高,下面是前三期的决策结果:

表1 前三季度研发投入表

筹建阶段	生产研发部决策	
	生产计划量	0
	研发投入	1502000
第一阶段	生产研发部决策	
	生产计划量	1200000
	研发投入	1300000
第二阶段	生产研发部决策	
	生产计划量	1470000
	研发投入	1300000
第三阶段	生产研发部决策	
	生产计划量	1583250
	研发投入	1200000

可见我们初期在研发投入以及生产计划量上的投资开销不少,这是想为以后的发展提供更大的空间。

## 四、决策流程

在每季初期,总经理先组织各部门根据上一季各方面的综合表现,市场经济形势变化以及竞争企业可能采取的经营战略采取措施,制定本企业的经营战略和产品销售策略,进而制定本企业的产品生产计划,以及后期银行贷款和发放的红利等。

我们团队在公司运营的过程中,第6季时,因对资金的管理不善,导致破产。资金管理是企业运营管理的重要工作,其中包括了资金的投放、筹集、消耗和回收、分配等内容。破产的主要原因,是对外的借款,企业持久运行不仅需要依靠自身的管理,还需要外部的支持,尤其是资金方面的支持,但不能过量借款。

### (一) 筹建阶段

首先注册登录,进入虚拟仿真赛项,先了解企业的整体形势。

经过讨论分析我们选择先得到最大权益,即400万权益。于是以8条生产线开局,原材料购进33.4万,招聘四个市场的客服人员各3个,技术工人共24名,研发投入96.1万元的策略。

### (二) 第一季度

决策				
市场部决策	单价	营销投入	采购部决策	原材料正常采购 4121888
华北市场	8	600000	原材料非正常采购	1620000
华中市场	8	600000	生产线	2
华南市场	8	600000		
华东市场	8	600000		
生产研发部决策	实际可产	财务部决策	借款	1300000
生产计划量	1200000	1200000	还款	0
研发投入	1300000		发放红利	0
物流部决策	投放量			
华北市场	300000		最大原材料需求	1984500
华中市场	300000			
华南市场	300000			
华东市场	300000			
紧急调拨				
华北-华中	华中-华南	华北-华东		
0	0	0		
华中-华北	华中-华南	华中-华东		
0	0	0		
华南-华北	华南-华中	华南-华东		
0	0	0		
华东-华北	华东-华中	华北-华南		
0	0	0		
人力资源部决策部	招聘员工数	解聘员工数	最大建线数量	2.6666667
华北市场	1	0		1470000
华中市场	1	0		
华南市场	1	0		
华东市场	1	0		
技术工人	6	0		

  

运营状况表					
华北市场	市场需求量	市场占有率	销售量	产品库存	客服人员
华北市场			300000	0	4
华中市场			300000	0	4
华南市场			300000	0	4
华东市场			300000	0	4
本季市场需求量	本季生产量	本季销售量	产品库存	原料库存	总市场占有率
0	1200000	1200000	0	4121888	0.00%
下季产能	下季实际产能	生产线数量	员工总数	技术工人	客服人员
490000	490000	10	46	30	16
运营状况修正表					
华北市场	市场需求量	市场占有率	销售量	产品库存	客服人员
华北市场	0	38.47%	340880	-40880	4
华中市场	0	36.44%	344581	-44581	4
华南市场	0	37.20%	300000	0	4
华东市场	0	37.06%	300000	0	4
本季市场需求量	本季生产量	本季销售量	产品库存	原料库存	总市场占有率
0	1200000	1285461	-85461	4121888	37.29%
下季产能	下季实际产能	生产线数量	员工总数	技术工人	客服人员
490000	490000	10	46	30	16
			340880	886093.06	
负债判断:	修正负债判断		344581	945611.965	
1	1	为0	348338	806451.613	
原料核对			353225	809498.111	
0					

图2 第一季度决策

本期决策在运营初期,根据市场占有率,由于市场的价格弹性较高,收营销活动的营销较大,故选择在原来的基础上各增加一个客服,共增加4个技术工人,于是在市场各投放60万营销投入,以8元的单价出售,根据市场经济指数,我们决定在第一季度就买足够的原材料,于是正常购买4121888的原材料,由于资金不足,非正常购买了162万的原材料,增加了2条生产线。

### (三) 第二季度

根据第一个季度的销售状况,与每增加一名正式客服最多可以带来十万件商品的销量规则,由于上个季度雇佣的客服人员在二季度已经为正式员工上岗,二季度四个市场各有5名正式工作的客服人员,考虑到生产成本,我们将价格提高到8.3元,考虑到现有的可用资金不多,生产线的加购与计划生产量都没有大幅度增加,营销也维持在60万元投入的水平,为以后的生产线开启培养新的技术工人。

### (四) 第三季度

进过品牌质量的对比,我们的水平相对已经名列前茅,所以本季减少了营销投入,相较第二季度,较大幅度提高计划生产量,并且由于上个季度有一定库存,我们通过对各个市场的占比情况与各个市场的库存量,将各市场的产品数量定在45万至50万。由于原材料较为短缺,增加了原材料的囤积,并维持第二季度的招聘,增加1条生产线,投入120万的研发费用,并借款650万,维持经营。价格再次上调0.4元。

### (五) 第四季度

由于市场竞争过于激烈,我们的权益数值下降,预想的四条生产线加购数量也没能实现,但由于质量品牌相对较高,我们的价格也提到9元,并开始大量投入营销,根据各地的产品库存与客服人员,计划生产量也提高到184万,以维持每个地区近65万的产品数量,为减少负债带来破产的危险,我们还款450万,并为下个季度大量增加生产线而雇佣大量新的技术工人。

### (六) 第五季度

本季度所有者权益增长缓慢且数额不多,只能增加1条生产线,此时四个市场的客服人员已经达到9名,考虑到四个市场的剩余量,我们将计划生产量大幅上调,并且再次借款450万,为了回笼资金,我们没有下调价格,但是将营销重新根据各市场情况进行下降与调整,客服与技术工人也在大量增加,希望在下个季度,权益发生转机,原材料也增加了囤积。

### (七) 第六季度

所有者权益的转机并没有出现,所以由于所有者权益过低,无法购买需要的足够的材料,导致生产线也无法增加,因为负债数额较大,我们原定的本季度决策也无法实施应用。最后,经营不当,不幸破产。

## 五、结束语

通过企业虚拟仿真赛项,了解到了更多关于企业运营所需要的理论知识,以及实战精神。无论是在网络中模拟运营,还是现实中实际运营,影响企业经营管理的因素有很多,这需要经营者有敏锐的洞察力,善于变化战略,灵活运用理论知识,顺应市场的变化趋势,在遇到问题时能够缜密快速提出解决方案。

## 参考文献

- [1]李雪.企业运营管理及企业集成项目管理分析探讨.《中国经贸》.2014年8期.
- [2]陈捷.企业运营管理模式研究.工业工程天津大学2011(学位年度)
- [3]牛臣英.年度财务预算对企业运营管理的影响分析[J].时代金融.2015

基金项目:项目来源:2021年沈阳城市建设学院机械工程专业训练综合能力竞赛。

基金项目:项目信息:本文系辽宁省沈阳市《学生企业运营仿真赛项参赛策略研究》

作者简介:

姜燕楠(2000.12-),女,汉族,浙江金华人,本科生。