

<<企业模拟经营>>

图书基本信息

书名：<<企业模拟经营>>

13位ISBN编号：9787564310837

10位ISBN编号：7564310839

出版时间：2011-2

出版时间：徐建华、余真翰 西南交通大学出版社 (2011-02出版)

作者：徐建华，余真翰 编

页数：155

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<企业模拟经营>>

内容概要

徐建华、余真翰主编的《企业模拟经营——ERP商业沙盘实训教程》属于四川省省级精品课程《企业经营模拟沙盘实训》的配套教材，同时也是“21世纪应用性人才培养规划教材——经管类”系列教材。

该书把“ERP”（企业资源计划）的概念充分引入到沙盘实验中来，通过对一个企业为期5年的模拟经营，综合了现代企业管理、财务信息管理、市场营销、网络营销、会计处理、销售管理、渠道管理、供应链管理等多方面的知识，遵循“体验-分享-提升-应用”这一基于工作过程的体验式教学，着重培养学生五个方面的职业技能——引导学生建立企业经营的大局观；锻炼学生分析问题、解决问题的能力；加深学生对企业“进、销、存”的理解；培养学生的市场预测与决策能力；提高学生的团队精神和分工协作意识。

本教材把沙盘的实验指导和操作手册有机地结合在一起，包含了沙盘实验的所有部分，学生使用本教材可以不再使用其他操作手册。

本教材适用于5-6组，30人左右的学生进行企业经营沙盘的模拟实训，可作为沙盘实验的指导教材和操作手册。

<<企业模拟经营>>

书籍目录

1 ERP沙盘概述1.1 企业沙盘模拟经营的起源1.2 ERP沙盘的发展历程1.3 ERP商业沙盘竞赛简介1.4 ERP商业沙盘实验安排复习思考题2 沙盘盘面介绍及经营流程分析2.1 组建虚拟公司及角色分工2.2 制订公司的发展战略2.3 ERP沙盘盘面介绍2.4 ERP沙盘经营流程复习思考题3 ERP商业沙盘初始年经营3.1 销售订单记录表3.2 总部配送记录表3.3 任务清单3.4 门店年报5.5 总部年报复习思考题4 市场预测分析及订单获取规则4.1 产品的分类、定位及市场容量预测分析4.2 订单竞标规则4.3 仓储货运规则4.4 市场渠道建设规则4.5 采购规则4.6 银行贷款规则4.7 运营规则4.8 运营违规处罚复习思考题5 ERP商业沙盘第1年经营5.1 企业经营的本质5.2 制订市场营销策略5.3 第1年模拟经营操作复习思考题6 ERP商业沙盘第2年经营6.1 企业经营绩效评估6.2 企业经营中的分销体系6.3 配货补货系统6.4 第2年模拟经营操作复习思考题7 ERP商业沙盘第3年经营7.1 有效利用资金链7.2 企业的运营过程7.3 企业运销的主要财务指标7.4 初步预算内容7.5 第3年模拟经营操作复习思考题8 ERP商业沙盘第4年经营8.1 营销渠道的概念和特征8.2 营销渠道长度结构8.3 营销渠道的设计与建设8.4 第4年模拟经营操作复习思考题9 ERP商业沙盘第5年经营9.1 企业价值评估模型9.2 市场营销运作实施9.3 物流运作技术9.4 第5年模拟经营操作复习思考题10 经营业绩评分规则10.1 经营业绩评分原则10.2 经营业绩评定标准10.3 实训成绩评定标准复习思考题11 实验报告撰写规范11.1 实验报告撰写内容与要求11.2 实验总结与体会复习思考题附录实验报告模板参考文献

<<企业模拟经营>>

章节摘录

版权页：插图：（5）（总部）支付仓库维护费：对于自建的仓库，每年年底要支付的仓库维护费，按照仓库的容量不同而有所差异。

10个商品容量的仓库维护费为每年1M，20个商品容量的仓库维护费为每年2M，30个商品容量的仓库维护费为每年3M。

对应的盘面操作为，根据所建仓库容量大小计算出维护费，从总部现金池内取出相应的现金筹码，放入总部运营区（盘面最上一排）的维护费栏内。

对于租用的仓库，只需要在每个季度中支付仓库租金，无须支付维护费。

（6）（总部）计提折旧：对于自建的仓库，每年年底要对仓库的价值计提折旧，折旧的方法是按10年平均折旧，每年折旧10%。

对应的盘面操作为，计算出需要计提的金额，从仓库现值栏中（仓库区正下方）取出相应现金筹码，放入总部运营区（最上一排）的折旧栏。

对于租用的仓库，不需要此步操作。

（7）（总部）开拓渠道（直销/分销）：每年年底，需要对以后年度新市场的开拓作出决策。

如果打算在后续年度开拓南部、西部、北部市场，必须在相应年度末开拓市场。

市场渠道有两种：直销和分销。

直销对应的门店是专卖店，分销对应的门店是代理店和大卖场。

例如，若打算在下一年度在南方建设专卖店，则需要开拓南方的直销市场，对应的操作是从总部现金池内取出1M的现金筹码放在市场开拓区的南部直销圆点处。

如果希望下一年度在南方建设代理店或大卖场，则需要开拓南方的分销市场，对应的操作是从总部现金池内取出1M的现金筹码放在市场开拓区的南部分销圆点处。

如果需要开拓西部和北部市场，由于这两个市场的培育期都在1年以上，因此，在当年年末投入了市场开拓费后，以后年度仍需要继续投入开拓费用，直到打开市场。

对于已经开拓成功的市场，则不需要再投入市场渠道开拓费了。

详细的市场渠道建设规则将在第四章介绍。

（8）（总部）支付门店返点。

返点的情况只针对分销体系，当代理店和大卖场全年销售收入达到一定金额之后，总部需要向门店租赁方支付销售返点。

具体的盘面操作为，计算出返点金额后，从总部现金池内拿取相应的现金筹码放入总部运营区（最上一排）的返点栏中。

返点的计算将在第四章中进行介绍。

（9）（总部）门店损失记入坏账：对于因亏损比较严重需要关闭的门店，总部需要把门店损失计入坏账。

一般情况下，不建议轻易关闭门店。

（10）（总部）关账：结束总部的年末任务。

在任务清单对应项的方框内打钩。

编辑推荐

《企业模拟经营:ERP商业沙盘实训教程》：21世纪应用型人才培养规划教材·经管类

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>