# 第五季模拟经营练习

1. **重要经营数据**

销售收入预测：\_\_0\_\_\_\_\_万元 实际收入：\_\_\_\_\_0\_\_万元 排名：\_\_\_3\_\_\_

本期盈利预测：\_\_\_\_0\_\_\_万元 实际盈利：\_\_0\_\_\_\_\_万元 排名：\_3\_\_\_\_\_

累计综合评价：\_\_\_104.53\_\_\_ 排名：\_\_\_\_\_\_3\_\_\_

1. **经营绩效分析**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **类别** | **上季** | **排名** | **累计** | **排名** |
| 综合表现 | 117.32 | 2 | 104.53 | 3 |
| 财务表现 | 42.90 | 2 | 40.99 | 3 |
| 市场表现 | 35.46 | 2 | 30.75 | 3 |
| 投资表现 | 25.32 | 2 | 21.00 | 3 |
| 成长表现 | 13.63 | 2 | 11.78 | 3 |

1. **本期市场营销情况**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **区隔** | **青少年** | | **中老年** | | **商务人士** | | **所有** | |
| **区域** | **销量(箱)** | **份额(%)** | **销量(箱)** | **份额(%)** | **销量(箱)** | **份额(%)** | **销量(箱)** | **份额(%)** |
| 华东市场 | 0 | 0 | 582 | 37 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 华南市场 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 华北市场 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 华中市场 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 东北市场 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 西南市场 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 西北市场 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 所有 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

1. **主要竞争对手分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **区隔** | **青少年** | **中老年** | **商务人士** |
| **区域** |
| 华东市场 | 无 | 零式风暴：他们的定价比我们低，广告投入比我们多，优势比我们明显 | 无 |
| 华南市场 | 无 | 无 | 无 |
| 华北市场 | 无 | 无 | 无 |
| 华中市场 | 无 | 无 | 无 |
| 东北市场 | 无 | 无 | 无 |
| 西南市场 | 无 | 无 | 无 |
| 西北市场 | 无 | 无 | 无 |
| 所有 | 无 | 零式风暴 | 无 |

1. **主要竞争对手分析**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **竞争**  **对手** | **区隔** | **青少年** | | **中老年** | | **商务人士** | | **所有** | |
| **区域** | **销量(箱)** | **份额(%)** | **销量(箱)** | **份额(%)** | **销量(箱)** | **份额(%)** | **销量(箱)** | **份额(%)** |
| 零式风暴 | 华东市场 | 1000 | 100 | 1000 | 63 |  |  | 2000 | 163 |

1. **主要竞争对手产能分析**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 竞争对手 | 青少年 | | 中老年 | | 商务人士 | | 所有 | |
| 生产线 | 数量 | 生产线 | 数量 | 生产线 | 数量 | 生产线 | 数量 |
| 零式风暴 |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **管理问题分析**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **类别** | **存在问题** | **改进策略** |
| 财务管理方面 | 财务上对各种财务活动及其后果不了解，从而导致了错误的决定和资金的断流。 | 财务方面应加强对各种财务活动和其产生的后果有较深的了解 |
| 市场营销方面 | 广告投入资金较少，没有让消费者很清楚的认清我们的产品。 | 加大广告投入 |
| 产品研发方面 | 无 | 无 |
| 生产制造方面 | 卖掉了生产线导致无法生产产品 | 购买生产线 |
| 综合 | 虽然有一些小的失误并产生了较大的损失，但是经过小组讨论和决策已经将损失降到最小。 | 无 |

1. **系统思考**

* 评价一下这个季度的整体表现？

我们决定在这个季度向银行借款来还第二季度贷的款，但是由于第四季度错误的对没有开发的中老年市场定了价，并接收到了订单，从而使我们不得不支付违约合同，并且因此使我们的贷款能力变为负值，由于向银行借不了款，就无法偿还第二季度的贷款，我们的现金又不足以支付，于是系统自动为我们紧急贷款，为了赚到钱，我们决定卖掉生产线和一些销售网点，以此来转取一些利润，最终我们用仅有的库存在华东市场用高价销售了一些中老年市场的手机，为我们赚到了一些钱，虽然没有解决经济问题，却缓解了一下，总的来说，在总经理的带领下，我们经过集体的讨论和决策，已经将我们的成本降到最低了，不管以后的成绩如何，我们都学到了很多东西，这才是最重要的。