

浅析“创业之星”企业管理模拟软件模拟策略

马文涛

(南京农业大学工学院 江苏·南京 210031)

摘要 “创业之星”软件是用计算机模拟市场环境,参与模拟者分工合作,运用企业管理的有关知识,对虚拟企业进行经营。锻炼参与者的团队合作能力,交流沟通能力以及反应能力。本文结合自己所学的知识和自己实际参与模拟的经验,模拟过程中以产品为电子书进行四季度模拟为例,在产品的设计,分析了产品生产,以及营销部分的相关策略分析,以便其他同学使用此软件提供参考依据,帮助同学迅速熟悉此软件。

关键词 创业之星 模拟企业 策略

中图分类号:F272

文献标识码:A

The Discussion on Simulation Strategies of "Pioneering Star" Enterprise Management Simulation Software

MA Wentao

(Institute of Technology, Nanjing Agricultural University, Nanjing, Jiangsu 210031)

Abstract "Pioneering Star" software is to use computer simulation of market environment, to participate in the simulation of division of labor cooperation, using the related knowledge of enterprise management of virtual enterprise running exercise participants team cooperation ability, communication skills, and ability to respond to this paper own knowledge and their actual participation simulation experience, in the process of simulation products for e-books in the fourth quarter of simulation in product design, product manufacturing is analyzed, and relevant strategies of marketing part of the analysis, in order to provide reference for other students to use this software, to help students quickly familiar with the software.

Key words pioneering star; simulation of enterprise; strategies

0 引言

我校深化实验教学改革,重视培养学生的实践和动手能力,投入大量的人力物力和财力在实验教学改革上,鼓励同学们积极参加挑战杯等科技类竞赛。本人曾多次代表学校参加挑战杯的虚拟网络专项竞赛,并取得不错的成绩。本文在自己多次参赛经验以及自己所学知识的基础上,对创业之星模拟的各个环节中相关策略进行详细的介绍和分析。

1 创业之星软件介绍

创业之星软件结合严密和精心设计的商业模拟管理模型及企业决策博弈理论,全面模拟真实企业的创业运营管理过程。学生在虚拟商业社会中完成企业从注册、创建、运营、管理等所有决策。“创业之星”主要包括四大部分功能模块:创业测试、创业计划、创业准备、创业实践。本文以创业实践部分为重点,以创业之星产品模版电子书,进行四季度模拟为例。在模拟过程中参与者分为多个小组,模拟多个企业在共同的市场环境中进行竞争,每小组成员分别担任虚拟企业的总经理,财务总监,生产总监,市场总监,并承担相应的任务和责任,经过相互的沟通和合作完成企业运营过程中的决策。最终通过一系列指标综合评价虚拟企业的经营绩效。

2 创业之星软件策略的分析

2.1 评分体系

在评价企业的经营绩效是,是通过盈利表现,投资表现,市场表现,成长表现,财务表现五项不同权重的指标来进行评价。以100分为基准,盈利表现:公司整体盈利情况,占30%,盈利

表现=(本企业所有者权益/所有企业平均所有者权益)×盈利表现权重;财务表现:综合财务绩效指标,占30%,财务表现=(本企业平均财务综合评价/所有企业平均财务综合评价)×财务表现权重;市场表现:累计产品交付数量,占20% 市场表现=(本企业累计已交付的订货量/所有企业平均累计已交付的订货量)×市场表现权重;投资表现:产品市场开发情况,占10% 投资表现=(本企业未来投资/所有企业平均未来投资)×投资表现权重,未来投资=累计产品研发+累计认证投入+累计市场开发投入+∑(到本季为止每个季度末厂房和设备原值总和/相应的购买季度);成长表现:累计产品销售收入,占10%成长表现=(本企业累计销售收入/所有企业平均累计销售收入)×成长表现权重。综合表现=盈利表现+财务表现+市场表现+投资表现+成长表现。此部分可以说是整个创业之星的核心,想要在比赛中取得好成绩,其关键在于深入了解其评价体系,我们所做的所有决策都是为了使这五项指标整体最高。

2.2 产品设计

产品的设计与产品的功能直接相关。在软件中面向三类消费者:品质型客户:追求品质;经济型客户:经济实用;实惠型客户:精打细算。设计的产品功能越符合消费者功能诉求,就越能得到消费者认可。品质型客户,需要采用配置比较好的原材料,经济型客户,实惠型客户配置依次降低。但这也不是一定的,在不同的规则下,需灵活应对,我们可以设计相同的产品卖给不同的客户,换句话说我们可以以次充好,当模拟时间只有四期或者比较短时,消费者在短时间内不太容易发

现产品质量的好坏,但如果模拟时间比较长,配置低的产品就会逐渐丧失竞争力,形成滞销,这和现实中是相符的。一般会选择开局设计五个产品,一个实惠,两个经济,两个品质,都是不用研发直接可以进行生产。或者可以设计一个实惠,两个经济,一个直接可以生产的品质,一个需要研发的品质。在第二期,根据竞争对手产品设计的情况,选择产品总数比较少的选择再设计一个商务型的或者大众型的。次优设计方案就有很多了,在这就不一一赘述,大家可以通过教室端大家可以通过教室端测试数据或者经过多次比赛分析比较每种设计方案功能得分获得。

2.3 产品生产

(1)生产设备:创业之星软件中,有柔性线,自动线,手工线。柔性线产能最大,可以混合生产多种产品,正品率高,但是价格贵,同时需要安装周期。手工线,产能最小,只能生产一种产品,正品率最低但是价格便宜,无需安装周期,适宜迅速扩大产能。自动线各项处于两者之间,需要安装周期一般可以用2柔N手工,N的取值取决于设计产品的数量。开始时除了实惠型产品外需求都比较小,如果全产就会产生库存,也为了释放资金进行其他投资,因此除了生产实惠型产品的手工线全产,其他手工线均半产就可以,同时第二期性2条柔性线就可以进行生产了,产能过大,因此在第一期生产完后可以选择出售部分的手工线。第二期,如果资金允许可以选择再购买一条柔性线或者自动线,第三期需求扩展较大。第三期开始,按照以往的经验一般资金比较紧张,最多可以购买一条手工线。在第四期资金比较充裕可以大量购置手工线进行迅速扩产一般可以购置8~10条手工线。满足品质和大众需求外,生产实惠型消耗产能。

(2)生产安排:再安排生产时,市场总监首先会告诉生产总监分各个产品的需求数量,然后生产总监应先把配置比较高的安排在柔性线上,同时保留一部分柔性线上的产能,在安排其他产品在手工线和自动线后,用保留的柔性线产能进行灵活的安排,尽最大可能满足各个产品在市场上的需求。如果产能不够或者产能过剩,及时和市场总监沟通,根据市场总监的分析,合理调配各个产品的数量。

(3)原材料购买:生产总监不但要安排生产还要计算生产所需的原材料的数量。生产总监可以根据自己的产品设计,用excel编制原材料计算工具,这样不但节约时间,还可以提高准确率。同时由于批量购买会有折扣,所以当原材料需求数量接近折扣点且资金允许的情况下购买到折扣点上。

2.4 产品销售

(1)市场和资质认证:创业之星中共有北京、上海、广州、武汉、成都五个市场。北京不需要进行开发,上海需要一个开发周期,广州、武汉需要两个开发周期,成都需要三个开发周期,每个开发周期需要投入一定的市场开发费用。在资金允许的情况下一般都所有市场都会进行开发,这就需要产能和市场相适应,市场总监要和生产总结充分沟通协调。资质认证只认证ISO9000就可以因为第四季度还不需要3C认证。当然你可以选择不认证但是第四季度,北京和上海的品质型产品需要资质认证,你就不能在这两个市场销售品质型产品。

(2)广告:不同的产品对广告敏感度是不同的,在创业之星软件中广告是有累计效应的。经济型最敏感,因为其追求的

是品牌,品质次之,其追求的是产品功能,品牌就不那么重要了。实惠型的对广告最不敏感,因为其追求的是价格的低廉。所以在投入广告时就要有所侧重了。一般实型只需在第一季度投入4000~5000,其他季度一般不需要投入。品质型一般会在8000~10000比较适宜。经济型一般会在12000~15000比较适宜。当然广告的投入要结合资金的状况,以及产品的数量。

(3)订单预测。产品的订单量与产品的产品功能、产品口碑、产品品牌、产品销售、产品价格五项指标生成产品的综合评价得分。产品功能与产品的设计有关,产品口碑与历史销售量有关,产品品牌与广告的投入有关,产品的销售与市场的销售能力即销售人员数量有关。产品价格在此软件中除了对实惠型产品比较敏感,其他两种类型不太敏感,所以一般都按不会选择低价出售,一般是最高价多投入广告。某产品的订单量公式=产品综合得分/市场同类型的所有产品的综合得分×市场的总需求量。所以在预测下期的需求量时可以按照上期的比例,并根据上期的销售情况好坏进行微调。这也是每个市场设置上限的数量的算法。

2.5 财务管理

(1)融资方面:在创业之星软件中只有贷款一种融资方式,总的贷款额度=总的所有者权益-已贷款额度,每期的贷款限额为200000元。按照经验第一期可以贷到20万,第二期只有十几万,第三季度不能够贷款,第四季度可以贷到20万。为了使公司迅速扩展,一般会把贷款额度全部贷满。

(2)资金流控制:在创业之星软件中有季初核算和季末合算两部分。财务总监一定要尽量准确计算季初和季末所需现金金额,财一定要熟悉各种税种的算法,增值税(重点)所得税(重点)营业税等,预留足够资金,如果不够便贴现,防止出现紧急贷款,被扣分。同时为了更准确简便地做好现金预测,可以根据vlookup、if、sum、sumproduct、表内页面间数据的引用、条件格式、根据需要进行表格的设计制作,完成现金流量预算表。

3 总结

创业之星软件更偏重于培养学生的创业能力和反应能力。同时在比赛过程中团队合作尤为重要。一个有效率的团队,必然需要一个明确的分工。大家在组建团队之时,需要根据比赛规则的要求及队员自身的特点进行分工。分工不宜太细,要保证互相之间具备信息的有效交流,且所有人应当对目前的策略及即将做出的决策有充分的了解,协助CEO做出合适的决策,决策一旦做出,团队即应团结一致,并有应对意外状况的心理准备。对于此次比赛来说,规则还有可能会继续变化,但是赢得比赛的方法只有一个:那就是从评价体系倒推,权衡各项决策对指标的影响,能够取得整体最优的便是最好的决策。至于怎样才能将评价体系与决策进行有机结合,前面已经提到了很多方面,要做到更好就要发挥同学们的聪明才智了。

参考文献

- [1] 陈雪梅,曹华林.《创业之星》企业管理沙盘模拟实验教学的探讨[J].科技广场,2011.6.
- [2] 穆群,马红梅.《创业之星》企业经营管理沙盘模拟策略分析[J].湖北成人教育学院学报,2011.5.