

# 模块一 走进电子商务沙盘的世界

新手上路：在路上，在学习的路上，在生活的路上，在人生的路上，我不知道什么是成功，但我知道什么是失败，放弃就是失败，不放弃就有希望；坚持，就能成功！



## 任务一 认识电子商务沙盘



### 学习目标：

1. 知道电子商务沙盘的含义与模型。
2. 明确学习电子商务沙盘的意义。
3. 了解电子商务沙盘的组成架构。

### 一、认知电子商务沙盘

沙盘模拟的概念最初来自“作战指挥”，在军事题材的电视电影作品中，经常看到指挥员们站在一个地形模型前研究作战方案，即战争模拟沙盘推演。

商场如战场，特别是在当今“互联网+”的时代，一个电商企业的实际经营管理要比作战指挥复杂得多。如果只是凭借想象去描绘电商企业如何管理，无疑是“空穴来风”。而如果仅是在每门课程中展现企业的一个局部现状，也会让学习者感到“只见树木，不见森林”。将一个企业各个关键部门的运作提炼成一个虚拟企业模拟，让学习者模拟整个电商企业的日常经营过程中的管理活动，进行实际演练，无疑可以避免这些缺憾，这就是电子商务企业经营沙盘的由来。本书基于中教畅享（北京）科技有限公司（ITMC）的电子商务沙盘即电子商务综合

实训与竞赛系统（4.0 版本）编写。



### 【想一想】

你见过什么沙盘，其有何作用？

中教畅享（北京）科技有限公司（ITMC）研发的电子商务沙盘通过对全程电子商务环境下企业经营的逼真模拟，可将全班学生分成若干组（虚拟公司），然后系统根据组数自动生成共同市场环境下的若干拥有 500 万元虚拟启动资金的虚拟电子商务公司，每个公司依据系统市场数据魔方信息决定自己的定位和市场策略，开展模拟经营。电子商务沙盘盘面如图 1-1 所示。



图1-1 电子商务沙盘盘面

每个虚拟公司由 4 名学生组成，分别担任店长、推广专员、运营主管、财务主管重要职位。每个公司通过租赁办公场所、建立配送中心、装修网店、采购商品设立网上商店；根据运营数据进行搜索引擎优化（SEO）操作获取尽可能多的自然流量，进行关键词竞价（SEM）推广获取尽可能多的付费流量；针对消费人群开展促销活动，制定商品价格，提升转化率；处理订单，配送商品，结算资金；规划资金需求，控制成本，分析财务指标，调整经营策略，创造最大利润。通过数个会计年度的训练，让学生充分了解电子商务企业的经营之道，掌握电子商务企业如何提升流量，提高转化率的基本技巧，学会大数据环境下的精准营销。

## 二、电子商务沙盘模拟的作用

电子商务沙盘不仅可以让学生从战略高度来观察电子商务的全貌，而且可以亲身体验电子商务活动主要环节的执行过程。通过团队成员各个虚拟角色之间的沟通与配合，学会如何利用团队力量解决实践中遇到的各种典型问题。

### （一）提高学生学习兴趣，增强教学效果

电子商务沙盘具有互动性、趣味性、竞争性的特点，能够最大限度地调动学生的学习兴趣，使学生在培训中处于高度兴奋的状态，充分运用听、说、学、做、改等一系列学习手段，开启一切可以调动的感官功能，对所学内容形成深度记忆。

电子商务沙盘在电子商务环境下模拟真实企业的经营，学生通过角色扮演、团队组建等环

节,切身感受企业的真实经营过程。在电子商务沙盘学习过程中,无论是在电子商务运营战略、战术、作业等层面的决策还是其实施,学生均会遇到各种各样的问题,但通过团队成员的不断交流讨论来解决问题,让学生获得一种成就感,使其学习态度逐渐由被动接受转变为主动学习,学习兴趣不断被激发。

电子商务沙盘将抽象的理论知识转化为具体的可操作的实践内容,通过对电子商务沙盘的亲自操作,将书本上枯燥的理论内容具体化、情景化和过程化,学生得到的不再是空洞乏味的概念、理论,而是极其宝贵的实践经验和深层次的领会与感悟,达到真正的“做中学,学中做”,将理论知识、实践技能、态度融为一体,进而提高教学效果。

## (二) 培养学生综合素质, 增强职业竞争力

在引入电子商务沙盘后,学生可以将理论的基础知识转化为可操作的模拟经营过程。通过团队建设,培养学生团队合作能力、综合分析判断能力,提高学生的综合素质;通过角色扮演,使学生清楚地了解与掌握电子商务环境下企业经营中各工作岗位的内容与技能,逐渐适应日后工作的职业环境,与此同时,职业能力、精神及道德等也得到了不断培养。在电子商务企业模拟运作过程中,学生既可以从战略高度来观察电子商务的全貌,也可以亲身体验电子商务活动主要环节的执行过程。通过团队成员各个虚拟角色之间的沟通与配合,学习如何利用团队力量解决实践中会遇到的各种典型问题,使学生具备毕业即上岗的能力,从而增强学生的职业竞争力。

## (三) 改进实践教学手段, 提高教师实践教学能力

电子商务沙盘系统是对真实电商操作经营过程的高度仿真模拟,这种教学模式对教师的实践教学能力提出了更高的要求。教师需要打破传统的教学观念和教学模式,既要將基础理论知识融入电子商务沙盘的实践教学中,又要让学生区分出模拟和现实经营的差异,活学活用。在应对和处理实践教学中遇到的各种问题的同时,教师的实践教学能力、业务水平也将得到进一步的提高。



### 【想一想】

你准备如何参与电子商务沙盘模拟经营的学习和实践活动?

## 三、电子商务沙盘的组成架构

电子商务沙盘系统的盘面主要由订单、市场预测图、融资状况、综合费用、行政管理费用构成。每个虚拟公司通过操作电子商务决策经营流程、辅助工具和经营分析3个业务模块,完成每一阶段的虚拟电子商务企业运营过程。

电子商务企业经营流程模块主要由开店、采购、推广、运营、财务部5个部分组成,如图1-2所示;辅助工具模块包括店铺管理、员工管理、库存管理、仓库信息查询、站外推广信息、ITMC商城信息、媒体中标信息、采购中标信息、历轮订单列表、我的订单信息、追加股东投资、物流信息查询、物流线路查询、物流折扣管理、排行榜、企业信息等;经营分析模块包括市场预测图、现金流量表、财务报表、市场占有率、订单汇总统计、已交货订单统计、未交货订单统计、进店关键词分析、驾驶舱、杜邦分析等。

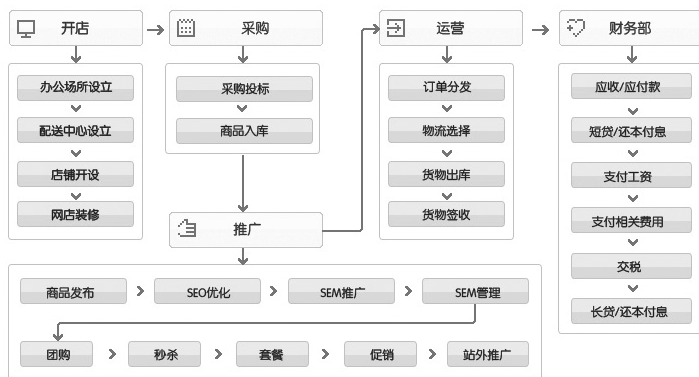


图1-2 电子商务企业经营流程



### 【议—议】

## 电子商务企业一般有哪些工作?

- (1) 市场调研:数据魔方分析,了解各商品的市场需求状况。
- (2) 开店:店铺开设(包括前两轮B店筹建),每一期完成店铺装修任务。
- (3) 采购商品:采购公司当期所需销售的商品。
- (4) 商品推广:选择合适的促销方式、SEO关键词、SEM策略及站外媒体广告等。
- (5) 店铺运营:根据客户订单要求选择合适的发货配送中心、物流方式等,将货物按时交付。
- (6) 财务管理:编制财务报告(资产负债表、利润表)用于反映企业财务状况和经营成果。

## 任务二 组建团队



### 学习目标：

1. 掌握虚拟电商企业的各个岗位职责。
2. 结合岗位职责并根据个人特长选择擅长的岗位。
3. 组建企业经营团队，建立协调沟通机制。

## 一、模拟电商企业组织架构

一个企业组织要保证有执行力,必须做到“事事有人做,事事都做好”。电子商务沙盘将企业的组织结构进行简化,根据日常事务安排,模拟企业相应设置了店长、推广专员、运营主管、财务主管 4 个岗位,体现了电商企业运营活动的主要环节——战略制定、采购管理、营销推广、运营管理和财务管理,是一个传统电商企业的缩影。模拟电商企业的组织结构如图 1-3 所示。



### 【想一想】

### 你适合什么岗位的工作？为什么？

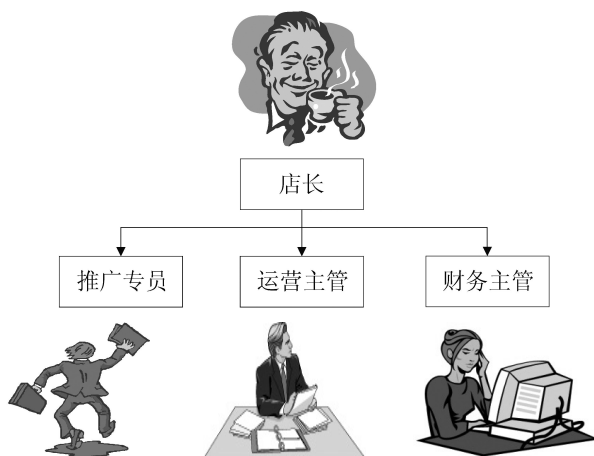


图1-3 模拟电商企业的组织结构

## 二、企业中各个角色的岗位职责

模拟企业和真实企业一样，设置了店长、财务部、运营部、推广部等重要岗位和部门，它们之间的相互合作对企业的绩效有重大影响。

### （一）店长的职责

店长是企业的总负责人，是整个团队的领导者和带头人。

（1）店长主要对公司的一切重大经营运作事项进行决策，包括公司定位、经营策略、财务、业务范围、推广策略等。

（2）制定发展战略，分析竞争格局，确定经营指标，制定业务策略。

（3）主持公司的日常业务活动，负责公司运营。

（4）全面预算管理，合理分配资金，负责项目的投融资计划及审核财务状况。

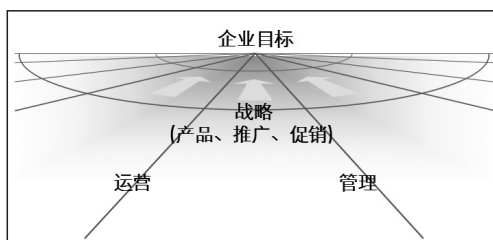
（5）管理团队协同，分析企业绩效，定期报告运营情况，提交期报告、轮报告，分析企业盈利（亏损）状况。

备注：在电子商务沙盘模拟中店长发挥最大职能，如果其所带领的团队在模拟对抗中意见相左，则由店长拍板决定。



### 【议一议】

作为新任管理层，你们将如何来经营该公司？



## （二）推广专员的职责

只有扩大销售并及时收回货款才能使企业实现利润，赢得生存和发展的机会。实现营业收入是企业生存和发展的关键。

（1）市场调查分析，及时掌握市场商品供应变化情况，对相关信息资料进行收集、整理、归纳，编制采购计划。

（2）参与制定公司的营销战略，根据营销战略制定公司商品营销组合策略和营销计划，经批准后组织实施。

（3）合理制订引流计划，优化选择 SEO 关键词，制定 SEM 推广策略。

（4）合理制定促销策略，合理投放媒体广告。

（5）定期对市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，及时调整销售策略和计划，制定预防和纠正措施，确保企业已采购商品能够取得匹配的客户订单，完成营销目标和营销计划。在稳定企业现有市场商品销售的情况下，积极拓展新商品销售渠道。

（6）沟通运营部门按时交货，监督货款的回收，分析销售绩效。

在人员充足的前提下，推广专员可以增加一个助手，即“商业间谍”。商业间谍主要负责市场调研工作，掌握其他企业的经营信息，以帮助领导决策。在电子商务沙盘模拟经营过程中，每个小组都可以有意识地安排一名学生监控竞争对手的情况，明确竞争对手的动向，学会如何获取竞争对手的信息，将信息加工整理反馈给推广专员或店长，从而为企业战略、战术发展提供参考依据。通过商业间谍岗位模拟，使学生认识到社会竞争中可能存在商业间谍，要学会防范。



### 【议一议】

商业间谍该如何工作？

## （三）运营主管职责

（1）订单分发，将订单进行整理、分类后，根据到达城市，选择适当的配送中心准备出库。

（2）物流选择，将已经指定配送中心的订单进行整理、分类，选择适当的物流方式准备出库；合理选择物流方式及注意物流费用折扣问题。

（3）货物出库，根据订单的到货期限，合理安排商品出库；如果当前配送中心库存不足，进行库存调拨作业。

（4）在订单要求的到货期限之内到达的订单，代替买家签收货物，签收后货款直接到账。

（5）库存管理，期末或轮末及时清查库存，把货物库存情况及时向推广专员反馈，特别是预售货物的数量。

（6）对尚未到达买家的订单进行跟踪，把相关数据反馈给财务主管。

## （四）财务主管的职责

如果说资金是企业的“血液”，那么财务部门就是企业的“心脏”。

（1）在店长的领导下处理企业核算、监督、管理财务工作，负责对公司的销售经营、资金



运行情况进行核算。

(2) 制定和管理税收政策方案及程序。

(3) 组织公司相关部门开展经济活动分析,组织编制公司财务计划、成本计划,支付各项费用,努力降低成本、增加节支、提高效益——做好现金预算,管好用好资金。

(4) 建立健全公司内部核算的组织、指导和数据管理体系,以及核算和财务管理的规章制度,监督公司遵守董事会决议。



### 【议一议】

财务主管除了记账、盘面操作,还有没有更重要的工作?

## 三、根据岗位职责组建团队

没有完美的个人,但是可以有完美的团队。每个人都有不同的天赋特质,团队管理者必须了解团队成员的个性特征和行为方式,才能将正确的人放到正确的位置做正确的事,挖掘每个成员的潜能,从而有效地提升员工的绩效。同时,团队成员之间通过了解彼此的性格行为特征,也可以认识彼此差异、有效沟通、避免或化解冲突,在互信和互动的基础上团结协作、优势互补,使团队发挥出“1+1+1+1>4”的整体力量,形成高效团队。



### (一) 招兵买马(组建经营团队)

通过学生自荐或教师推荐,有意向当店长的学生上台发布竞选店长演讲,全班投票推选出10位店长。然后各位店长通过宣讲自己的经营思路或经营理念,招兵买马,组建各自的虚拟电子商务公司。至此,一个教学班级的成员分为10组,每组一般为4人,这样教学现场就组成了10个互相竞争的模拟企业。每个团队在企业经营开始之前应确定自己企业的名称,并用一句话概括自己的企业宗旨和经营理念。

在组建经营管理团队时主要应该注意以下几个方面:

(1) 能力互补。团队是紧密合作的关系,团队成员要信息共享,强调集体绩效。团队成员之间可以通过性别、性格、成绩和行为方式等进行互补。

(2) 责任明确。团队的责任强调个人责任,也强调集体责任。团队有总体目标,有明确的分工,每个团队成员并非只是简单地做完自己的本职工作,还需要担当集体责任。

(3) 目标清晰。团队应该有清晰的目标,这个目标就是团队存在的理由。每个团队成员都需要对这一团队目标做出承诺。

(4) 相互信任。每个团队成员应能开诚布公地说出自己的感受,用语言和行动来支持自己的团队,经营中体现公平,既为自己也为别人的利益工作,表现出自己的才能。

### (二) 角色分工与岗位认知

团队是一个集体,分工明确,效率出色,在处理事务时尽可能达到预期效果。每个经营团队成立后,由本企业的店长发表就职演说。小组内部自行讨论,根据每个人的特点,确定个人

扮演的角色及其承担的任务，并按照要求进入各个部门。各个角色对自己的岗位职责建立清晰的认识，根据工作分工和工作现场做位置调整。

店长是网店的领头人，要有一定的领导能力，富有主见，善于团结，对团队工作全面负责，能够公平、公正地对待团队中的每一个成员。

财务主管要认真仔细，肯吃苦，工作有条理，积极负责。

推广专员要头脑灵活，反应机敏，善于观察，判断力强。

营销主管要态度认真，勤于动手，做事有条理，善于思考。



### 【做一做】

现在你们是一个团队，有了自己的企业。请你发挥奇思妙想为自己的企业取个名字，为自己的团队设计一个响亮的口号，先声夺人！并将你们的创意记录在表 1-1 中。

表1-1 企业概况

企业名称				组别	
创业口号					
团队分工	职务	姓名	主要职责		
主要成员	店长				
	推广专员				
	运营主管				
	财务主管				

组建企业管理团队后，企业管理团队将领导公司未来的发展，在变化的市场中进行开拓，应对激烈的竞争。企业能否顺利运营下去取决于管理团队正确决策的能力。每个团队成员尽可能利用自己的知识和经验做出决策，不要因匆忙行动而陷入混乱。

经过几次完整的模拟操作后，团队成员之间有了更深刻的了解，可以根据成员特点，调整岗位，力求每个人都能各展所长，人尽其才。也可以轮换岗位，体验不同的工作，有利于每个人对不同岗位的认知，进行个人职业定位。



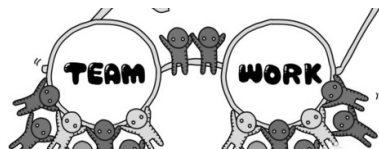
### 【玩一玩】

#### 如何做决策

决策是企业管理中的一项重要活动，是管理的核心，管理功能实质上是决策方案实施过程的体现。因此，决策贯穿于管理过程的始终，也是组织各级、各类管理人员的主要工作，只是决策的重要程度或影响范围不同而已。决策具有目标性、选择性、满意性、过程性、动态性、可行性的特点。当某人拿到一个项目时，他需要根据决策的特点，确定项目的目标，然后制定出让企业满意、可执行的、可多重选择的决策。

在棋界有句话：“一招不慎，满盘皆输；一招占先，全盘皆活。”它喻示着一个道理，无论做什么事情，成功与失败取决于决策的正确与否。科学的经营决策能使企业充满活力、兴旺发达，而错误的经营决策会使企业陷入被动、濒临险境。

针对决策如何制定这一话题，下面我们一起来做个游戏。





### 决策模拟——合同执行决策

甲乙两家公司经多次谈判达成了一揽子交易合同，这个合同分 6 笔交易。在实施合同的过程中，双方遵循以下市场规则（以出红黑牌为例，红牌为守约，黑牌为欺诈）。

- 规则 1：6 笔交易要一笔一笔地做，做完一笔再做下一笔。
- 规则 2：每一次交易双方要同时出牌。若双方均为红牌，则各得利润 20 万元；若双方均为黑牌，则双方各亏 30 万元；若一方为红一方为黑，则红方亏 50 万元，黑方得 50 万元。其中，第三轮和第六轮损益值要加倍。
- 决策目标：为股东赢得最大的利润。
- 游戏目标：在模拟比赛中胜出，即在参加模拟的各小组中获得盈利最多的小组胜出。
- 模拟练习方式：每组人数为 4 ~ 5 人，模拟为董事会；  
每项决策由董事会成员集体表决做出；  
由各小组自由选择交易对象，分对进行模拟。
- 模拟练习时间：决策 10 分钟，组内总结 5 分钟。



● 决策练习步骤：组建决策模拟小组；各自画好表格（见表 1-2），以便记录交易过程和结果；交易双方各自写下决策思维过程；在第三方的协助和公证下进行交易，做完一笔再做下一笔，并可委托第三方记录下每一笔交易结果；整个交易结束后，双方先各自总结经验教训，然后全班集中进行交流。

表1-2 决策模拟记录表

交易双方	第一轮	第二轮	第三轮 加倍	第四轮	第五轮	第六轮 加倍
甲方	决策：	决策：	决策：	决策：	决策：	决策：
	损益：	损益：	损益：	损益：	损益：	损益：
乙方	决策：	决策：	决策：	决策：	决策：	决策：
	损益：	损益：	损益：	损益：	损益：	损益：

甲方得分：

乙方得分：

总结交流：从决策过程、经验教训和所得启示三个方面展开。

---



---



---

## 任务三 创立网店



### 学习目标：

1. 了解创立的模拟企业现状，包括企业现在所处内外部环境、机会与挑战等。
2. 理解企业将来发展的方向和决策管理的重点。
3. 能够创建一家网店。

网店创立工作包括租赁办公场所、招聘员工、建立配送中心、店铺开设与装修。模拟企业共设置店长、推广专员、运营主管和财务主管4个角色，如图1-4所示。学生团队以店长的身份进入系统，修改密码，然后就可以准备创立一家网店了。



图1-4 网店运营角色选择

每组即将创建一家拥有500万元现金资产的网店，主要从事C店（类似淘宝店铺）在线销售，将来会筹建新的店铺即B店（类似天猫店）。因为是新开设的店铺，所以网店的各项指标如企业信誉度、店铺人气、媒体影响力、店铺视觉值等都为0。

### 一、办公场所的选择

办公场所的设立包含选择办公城市、选择办公场所类型和招贤纳士三部分，店长只能设立一个办公场所。

#### （一）办公城市的选择

运营主管根据不同城市的城市影响力、租金差、工资差等信息选择合适的办公城市。目前系统只开放哈尔滨、沈阳、北京、石家庄、银川、太原、拉萨、重庆、上海、南京、杭州、长沙、贵阳、广州、海口15个城市。当然教师可根据实际课程设置需要，在教师端开放更多的城市。

#### （二）办公场所类型的选择

运营主管根据办公场所的容纳人数、租赁价格、维修费用等信息选择合适的办公场所，如图1-5所示。办公场所分为两类，一类是普通型办公室，面积50m<sup>2</sup>、容纳人数10人，租赁价格96万元；另一类是豪华型办公室，面积150m<sup>2</sup>、容纳人数20人，租赁价格160万元。

运营主管根据经营需求可以改变办公场所类型（即改建），也可以将办公室在不同城市之间搬迁。

	面积: 50 容纳人数: 10 租赁价格: 96 维修费用: 4 管理费用: 0 搬迁费用: 5		面积: 150 容纳人数: 20 租赁价格: 160 维修费用: 8 管理费用: 0 搬迁费用: 26
普通办公室      豪华办公室			
第 1 共 1 页			
上一步      下一步			

图1-5 选择办公场所类型

### （三）招贤纳士

办公城市及办公场所类型确定后，运营主管可以根据企业经营策略及办公室类型确定招聘员工的职称和数量，选择想要的员工，至此办公场所设立工作全部完成。选择员工的主要影响因素包括员工的业务能力、工资增长率及基本工资，如图 1-6 所示。

办公场所设立						规则说明		经营状态		所在城市高级招商基金		设计时		第 1 轮第 1 期	
选择建设城市						选择办公场所类型		招贤纳士							
						员工姓名		职称		业务能力		工资增长率		基本工资	
1	<input checked="" type="checkbox"/>	胡博	中级经理	6										15	
2	<input checked="" type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
3	<input checked="" type="checkbox"/>	孙化	初级经理	2							10.00%			7	
4	<input type="checkbox"/>	海洪士	中级经理	6										15	
5	<input type="checkbox"/>	羊雄	高级经理	10										22	
6	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
7	<input type="checkbox"/>	黄西	中级经理	6										15	
8	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
9	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
10	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	
11	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
12	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
13	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	
14	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
15	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
16	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	
17	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
18	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
19	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	
20	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
21	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
22	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	
23	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
24	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
25	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	
26	<input type="checkbox"/>	孙博	高级经理	10										22	
27	<input type="checkbox"/>	孙博	初级经理	2							10.00%			7	
28	<input type="checkbox"/>	孙博	中级经理	6										15	

图1-6 招贤纳士

## 二、配送中心的设置

为提高客户体验、减少成本、提高物流速度，网店可采用分仓服务模式，多点仓库就近配送。运营主管根据市场需求及不同城市的租金差、物流运费、工资差、是否支持邮寄等信息选择合适的城市设立配送中心，并设置配送区域。目前，系统只开放哈尔滨、沈阳、北京、石家庄、银川、太原、拉萨、重庆、上海、南京、杭州、长沙、贵阳、广州、海口 15 个城市。当然教师可根据实际课程设置需要，在教师端开放更多的城市。

运营主管根据实际经营需要可以改变配送中心类型（即改建），也可以将配送中心在不同城市之间搬迁，还可以租赁两个或以上配送中心或退租。但需要注意的是，每个城市只能设置一个配送中心。

如图 1-7 所示为选择配送中心类型。

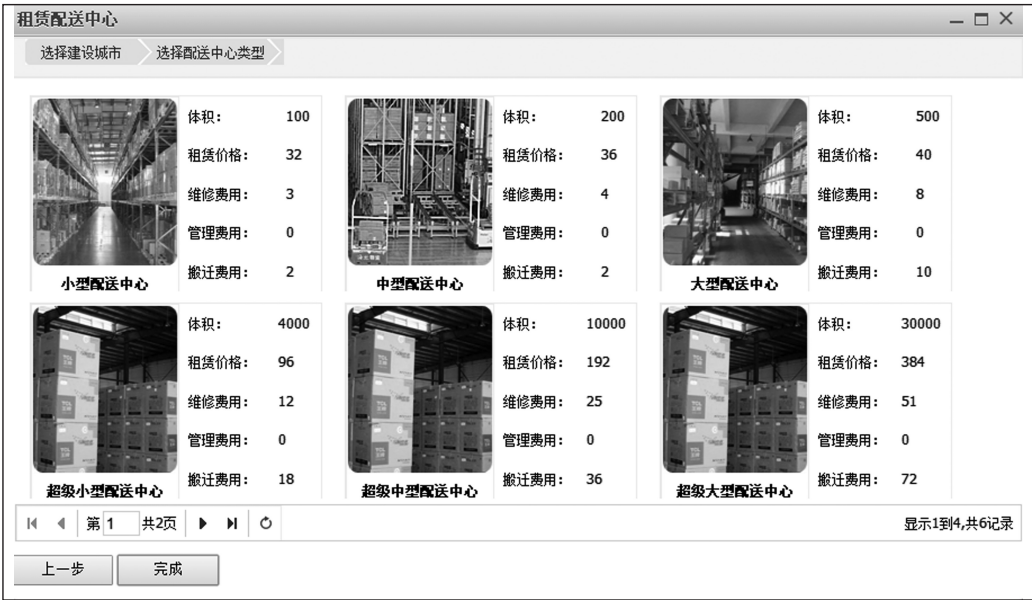


图1-7 选择配送中心类型

三、网店开设

运营主管根据企业经营需求开设 C 店或筹建 B 店。

开设 C 店：相当于淘宝店，各个新开始的网店需要设置店铺名称、企业经营宗旨及店铺的简单描述，如图 1-8 所示。C 店不可以进行站外媒体推广。

开设 B 店：相当于天猫店，筹备周期需要 2 轮或 4 期，每期筹建费用为 60 万元，如图 1-9 所示。B 店可以通过站外媒体推广，从而获得品牌人群客户订单。



图1-8 C店开设



图1-9 B店开设

四、网店装修

网店装修分为简装修、普通装修及精装修，每种装修费用及获得的视觉值不同。运营主管

可以根据实际经营需要选择相应的网店装修模板，如图 1-10 所示。



图1-10 网店装修

五、网店财务状况报告

所谓财务状况，主要是指网店资产、负债、所有者权益的构成情况及其相互关系，以及企业经营成果——利润。企业的财务状况由企业对外提供的主要财务报告——利润表（见表 1-3）和资产负债表（见表 1-4）来表述。每轮经营结束，轮末进行关账，系统自动提供“利润表”和“资产负债表”。系统所有计算均遵循四舍五入原则，并保留小数点后两位。

网店在一定期间的经营成果体现为网店在该期间所取得的利润，它是企业经济效益的综合体现，由利润表（又称损益表或利益表）来表述。利润表是用来反映收入与费用相抵后确定的企业经营成果的会计报表。利润表的项目主要分为营业收入和相关费用。

由于网店刚刚创立，只有从投资人处获得的 500 万元的现金，其他经营数据都为 0，所以在表 1-3 和表 1-4 中，上轮值所有选项都为 0。根据本轮店长的实际开店策略和操作，完成表 1-3 和表 1-4 当轮值的填写。

表1-3 利润表

利 润 表			
项 目	表 达 式	上 轮 值	当 轮 值
营业收入	+	0.00	
减：营业成本	-	0.00	
营业税金及附加	-	0.00	
销售费用	-	0.00	
管理费用	-	0.00	
财务费用	-	0.00	
营业利润	=	0.00	
加：营业外收入	+	0.00	
减：营业外支出	-	0.00	
利润总额	=	0.00	
减：所得税费用	-	0.00	
净利润	=	0.00	

表1-4 资产负债表

单位：万元

资产负债表							
资 产				负债及所有者权益			
项 目	表达式	上轮值	当轮值	项 目	表达式	上轮值	当轮值
流动资产				流动负债			
货币资金	+	0.00	500	短期借款	+	0.00	
其他应收款	+	0.00		应付账款	+	0.00	
应收账款	+	0.00		预收账款	+	0.00	
存货				应交税费	+	0.00	
原材料	+	0.00		流动负债合计	=	0.00	
在途物资	+	0.00		非流动负债			
库存商品	+	0.00		长期借款	+	0.00	
发出商品	+	0.00		非流动负债合计	=	0.00	
流动资产合计	=	0.00	500	负债合计	=	0.00	
非流动资产				所有者权益			
固定资产原值				实收资本	+	0.00	500
土地和建筑	+	0.00		未分配利润	+	0.00	
机器和设备	+	0.00					
减：累计折旧	-	0.00					
固定资产账面价值	=	0.00					
在建工程	+	0.00					
非流动资产合计	=	0.00		所有者权益合计	=	0.00	500
资产总计	=	0.00	500	负债和所有者权益总计	=	0.00	500



## 【想一想】

你能找出其他团队在表 1-3 和表 1-4 中的填写错误吗？



## 【思考与探究】

模块内容：	学号：	姓名：	班级：	年 月 日
1. 通过本模块学习你学到了什么？				
2. 你准备如何参与电子商务沙盘模拟经营活动？				
3. 你认为每个角色在行使其职能时，如何来避免工作的盲目性？				
4. “利润最大化”是企业经营的唯一标准，你认同这种观点吗？为什么？				
5. 你需要进一步了解或得到解答的问题是：				
6. 教师的授课方法对你的学习是否有帮助？				
7. 为了更好地教与学，你有何建议？				