

中等职业教育“互联网+”新形态教材

企业经营实训指导 (手工 + 电子沙盘模拟) (第3版)

李树斌 黄银婉 马汉杰 主 编
王 莉 许樱蓝 王旭锋 杨世学 副主编
许思洁 参 编

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京 · BEIJING

内 容 简 介

本书是指导中等职业学校学生开展企业认知和沙盘模拟经营实训的教学用书。本书采用任务驱动式的项目课程编写理念,将学习过程分成7个学习任务,即“企业认知,创业萌芽”、“学习规则,筹建企业”、“熟悉业务,经营摸索”、“经营实践,锻炼成长”、“自主经营,策略对抗”、“创新思维,能力提升”和“电子沙盘,创新竞技”。本书在传统沙盘模拟经营实训框架的基础上,把创新创业教育融入其中,以“创业萌芽—模拟经营”为主线开展教学实训,并全程贯穿创新思维的培养。每个项目或任务的“导学语”给学习者以激励;“做与学”以案例的方式向学生传递做的指导和学的知识;“结束语”概括了已完成的项目或任务;“思政育人”结合国内优秀企业案例,拓宽学生视野,培养学生家国情怀,落实课程思政育人目标。

本书结构清晰,图文并茂,深入浅出,生动活泼,可作为中等职业学校各专业学生认知企业和模拟经营实训的入门指导书。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

企业经营实训指导:手工+电子沙盘模拟/李树斌,黄银婉,马汉杰主编.—3版.—北京:电子工业出版社,2023.3

ISBN 978-7-121-44912-3

I. ①企… II. ①李… ②黄… ③马… III. ①企业管理—中等专业学校—教学参考资料 IV. ①F272

中国国家版本馆CIP数据核字(2023)第015357号

责任编辑:贾瑞敏

印 刷:

装 订:

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编:100036

开 本:880×1 230 1/16 印张:12 字数:276.5千字

版 次:2007年9月第1版

2023年3月第3版

印 次:2023年3月第1次印刷

定 价:48.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888,88258888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式:邮箱fservice@126.com;手机18310186571(微信同号)。

前言

党的二十大报告指出：必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略。为全面落实为党育人、为国育才任务，在职业教育迎来发展改革的新机遇的形势下，如何健全人才培养模式，在教育教学过程中培养具备专业实践能力、职业道德、创新精神等综合素质的高质量技术技能人才是当前职业教育教学改革的重要任务。

沙盘模拟经营实训作为以学生为主体的实践教学课程，通过构建仿真企业环境，模拟真实企业的生产经营活动，把企业运营的关键环节设计为课程的主体内容，把企业运营所处的内外部环境抽象为一系列的规则，学生组成若干个相互竞争的管理团队，扮演不同的角色，共同面对变化的市场竞争环境，体会企业经营运作的全过程。《企业认知实训指导（手工模拟）》自 2007 年出版以来累计印刷 34 次，受到众多职业院校的好评。

为更好地落实新形势下的育人任务，自 2021 年起，广东省中等职业教育教学改革项目团队在研究实践期内，在充分调研的基础上开展 ERP 沙盘模拟企业经营课程改革，创造性地将创新创业教育与沙盘模拟经营实训相结合，历时 2 年，在多位名师的指导下完成了《企业经营实训指导（手工+电子沙盘模拟）》（第 3 版）的编写。新版教材体现了“专创融合”和“岗课赛证融通”理念，将创新创业教育与沙盘模拟经营实训相结合，延伸对接“互联网+”创新创业大赛、沙盘模拟企业经营技能大赛、创业培训（证书）等项目，在专业教学中让学生在完成知识到技能转化的同时，激发出创业意识和创新精神，提升职业能力和素养。

新版教材具有以下特色：

1. 任务驱动，项目式教学

在内容的组织上，采用任务驱动式的项目课程编写理念，把工作项目分解为若干个小任务。教学框架结构清晰，符合学生认知规律。

2. 专创融合，创新育人

新版教材在沙盘模拟经营实训的基础上，把创新创业教育融入其中，以“创业萌芽—模拟经营”为主线开展实训教学，并全程贯穿创新思维的培养。

3. 思政融入，提升职业素养

新版教材通过“思政小课堂”和“思政育人”案例，强化价值引导，提升学生核心素养，让思政教育和专业教育形成协同效应，全面贯彻党的教育方针，深入落实立德树人根本任务。



4. 资源丰富，赋能高效课堂

为构建高效课堂，本书编写团队基于“互联网+”课堂理念，制作了全方位、立体化的教学资源，如教学标准、教学课件、教学设计方案、教学微课（视频）、实训资料，以及自主制作的希沃仿真实训操作盘面、希沃在线课堂小测试微型题库等，同时对本书所适用的沙盘实训平台提供必要的咨询和技术指导。

本书由李树斌、黄银婉、马汉杰担任主编，由王莉、许樱蓝、王旭锋、杨世学担任副主编，许思洁参与编写工作。本书具体编写分工为：项目四由李树斌编写；项目五由黄银婉编写；项目三由马汉杰编写；项目一由王旭锋编写；项目二由王莉编写；项目六由许樱蓝编写；项目七由杨世学编写；附录由许思洁编写；“思政小课堂”由许樱蓝、李树斌制作，“思政育人”案例由李树斌、王莉、许樱蓝编写；教学资源由黄银婉、王莉、许思洁、许樱蓝、王旭锋共同制作。

本书在编写过程中得到了广东省教育研究院杜怡萍、天津财经大学王新玲、广州番禺职业技术学院阚雅玲等专业人士的指导，在此表示感谢。

由于编者水平有限，加之时间仓促，书中难免存在疏漏之处，敬请读者批评指正。

编 者

目 录

项目一 企业认知, 创业萌芽.....	1
任务一 沙盘初识.....	1
任务二 组建企业.....	6
任务三 创业萌芽.....	9
思政育人.....	11
项目二 学习规则, 筹建企业.....	13
任务一 认识 ERP 沙盘盘面及道具.....	13
任务二 学习沙盘模拟经营规则.....	15
任务三 筹办企业.....	22
思政育人.....	24
项目三 熟悉业务, 经营摸索.....	25
任务一 了解年初工作.....	25
任务二 了解日常经营.....	30
任务三 了解年末工作.....	40
思政育人.....	46
项目四 经营实践, 锻炼成长.....	47
任务一 步步为营——第 1 年模拟经营演练.....	47
任务二 开拓进取——第 2 年模拟经营演练.....	51
任务三 多元发展——第 3 年模拟经营演练.....	55
任务四 科学统筹——第 4 年模拟经营演练.....	59
任务五 智渡难关——第 5 年模拟经营演练.....	63
任务六 全面提升——第 6 年模拟经营演练.....	67
思政育人.....	71
项目五 自主经营, 策略对抗.....	72
任务一 第 1 年模拟经营对抗.....	72
任务二 第 2 年模拟经营对抗.....	78



任务三 第3年模拟经营对抗.....	84
任务四 第4年模拟经营对抗.....	90
任务五 第5年模拟经营对抗.....	96
任务六 第6年模拟经营对抗.....	102
思政育人.....	108
项目六 创新思维，能力提升.....	109
任务一 财务策略与创新.....	109
任务二 市场策略与创新.....	113
任务三 生产策略与创新.....	115
任务四 采购策略与创新.....	117
任务五 团队策略与创新.....	118
思政育人.....	120
项目七 电子沙盘，创新竞技.....	122
任务一 用友创业者电子沙盘介绍.....	122
任务二 电子沙盘模拟经营规则.....	124
任务三 系统经营流程与操作.....	131
思政育人.....	153
附录 A 校园创业计划书参考模板.....	155
附录 B 1—6年企业经营记录表.....	157
附录 C 1—6年广告投放单.....	175
附录 D 1—6年间谍活动登记表.....	176
附录 E 1—6年市场订单信息.....	178
参考文献.....	186

项目一 企业认知, 创业萌芽

任务一 沙盘初识



导学语

什么是沙盘? 沙盘模拟经营实训是一门什么课程?

大家一定很好奇吧? 现在让我们一起来认识一下沙盘吧!

思政小课堂



职业素养之爱岗敬业



做与学

一、沙盘起源

沙盘起源于军事, 常用于研究地形、敌情、作战方案、组织协调动作和实施训练。最早, 沙盘是根据地形图、航空照片或实地地形, 按一定的比例用沙土或其他材料制作而成的地形模型。通过各种模型来模拟战场的地形及武器装备的部署情况, 结合战略与战术的变化来进行推演。这种方法在军事上获得了极大的成功。

沙盘在我国已有悠久的历史。据《后汉书·马援列传》记载, 汉建武八年(公元32年), 汉光武帝刘秀征讨陇西的地方豪强隗嚣时, 召名将马援来商讨如何进军战略。马援对陇西一带的地理情况很熟悉, 就用米堆成一个与实地地形相似的模型, 从战术上做了详尽的分析。刘秀看后高兴地说: “敌人尽在我的眼中了!” 这是我国军事史上运用沙盘研究战术的先例, 也是最早的沙盘作业。

1811年, 普鲁士国王腓特烈·威廉三世的文职军事顾问冯·莱斯维茨, 用胶泥制作了一个精巧的战场模型, 用颜色把道路、河流、村庄和树林表示出来, 用小瓷块代表军队和武



器，陈列在波茨坦皇宫里，用来进行军事游戏。后来，冯·莱斯维茨的儿子利用沙盘、地图表示地形地貌，按照实战方式进行策略谋划。由于沙盘的使用价值高，因此第一次世界大战后在军事上得到了广泛应用。第二次世界大战中，德军每次组织重大战役，都预先在沙盘上予以模拟演练。这种“战争博弈”就是现代沙盘作业。古代地形沙盘和现代军事沙盘如图 1-1 和图 1-2 所示。



图 1-1 古代地形沙盘



图 1-2 现代军事沙盘

随着经济的飞速发展，沙盘不断发展演变，逐步融入企业的生产经营活动中。于是，企业经营沙盘实战演练课程出现了。它起源于瑞典，并于 1978 年推出后迅速风靡全球，成为世界 500 强企业广泛采用的一种经理人培训方法。随后，出现了使用计算机模拟战场情况、商场情况的新技术，促使沙盘向自动化、多样化的方向发展。

二、沙盘种类

沙盘模型具有良好的实用性，被广泛应用于各个领域，用来展示规划的蓝图。同时，也广泛用于环境治理、工程改造、农业规划、地产设计等多个领域，用来展现其特点。

（一）地形沙盘

地形沙盘以微缩实体的方式来表示地形地貌特征，并在模型中体现山体、水体、道路等物，主要表现的是地形数据，使人们能从微观的角度来了解宏观的事物。地形沙盘的应用范围极其广泛，主要运用的行业有交通、水利、电力、公安指挥、国土资源、旅游、军事等。地形沙盘如图 1-3 所示。

（二）建筑沙盘

建筑沙盘以微缩实体的方式来表现建筑艺术，无论是单体造型还是群体的组合都如实表达建筑构造，将建筑师的理念转化成具体的形象。建筑沙盘如图 1-4 所示。



图 1-3 地形沙盘



图 1-4 建筑沙盘

(三) 电子沙盘

电子沙盘通过真实的三维地理信息数据，利用先进的地理信息技术，能实时地、动态地查找每一个地理信息，如三维坐标、高度、坡度、河流、道路及各种人工工程与设施、远景规划等信息，并通过先进的三维单点飞行、飞行路径、绕点飞行、工程信息查询，进行经济效益的分析及其他各种智能分析等。电子沙盘适用于移动通信基站的选择和大范围的水利设施的规划与建设等与地理地形关系密切的场景。电子沙盘如图 1-5 所示。

(四) 三维互动虚拟楼盘

三维互动虚拟楼盘是能代替建筑模型及样板房的楼盘预售工具。它利用房地产开发商提供的设计图纸和材质数据将拟建楼盘以 1:1 的比例精确地仿真在计算机上，通过超大场景和局部渲染，营造震撼的视听效果，以提升现场销售的业绩。顾客可在售楼部或网站上进入虚拟楼盘，如同玩游戏一样在虚拟楼盘中任意走动和飞翔，并可进入中意的房间查看装修效果。同时，还能了解周边环境、交通位置、开发公司的实力，以及计算按揭金额等。三维互动虚拟楼盘如图 1-6 所示。



图 1-5 电子沙盘



图 1-6 三维互动虚拟楼盘



三、沙盘模拟经营实训课程

（一）课程介绍

20 世纪 80 年代初期，ERP（Enterprise Resource Planning，企业资源计划）企业经营模拟课程被引入我国，率先在企业的中高层管理者培训中使用并快速发展。21 世纪初，用友、金蝶等软件公司相继开发出了 ERP 沙盘模拟演练的教学版，将其推广到高等院校的实验教学过程中。现在，越来越多的高等院校为学生开设了 ERP 沙盘模拟经营实训课程，都取得了很好的效果。本书所介绍的是用友公司推出的 ERP 沙盘模拟演练，即企业沙盘模拟经营实训。

企业的目标就是在有限资源的情况下追求最大的产出，即追求利润，其本质是资源的合理利用。企业沙盘模拟经营实训就是通过对抗的方式来进行的相关培训——融角色扮演、案例分析和专家诊断于一体，最大的特点是在参与中学习。学生的学习过程接近企业现状，在企业模拟运营过程中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。

企业沙盘模拟经营实训的基础背景一般设定为一家生产型企业，进行 6 个年度的经营。课程一般将参加训练的学生分成 6～8 组，每组 5 人或 6 人，各代表不同的模拟企业。在这个训练中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位（总经理、财务总监、营销总监、生产总监和采购总监等）。每组要亲自经营一家拥有上百万元资产、销售良好、资金充裕的企业，连续从事 6 个会计年度的经营活动。成员从股东那里得到初始资金（资金数额由指导教师决定），自己决定生产什么样的产品。在经营过程中，要面对同行竞争、产品老化、市场单一的情况，公司如何保持成功及不断成长是每位成员面临的重大挑战。该实训涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划、物料需求计划、资金需求规划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多个方面的内容。企业沙盘模拟经营实训过程如图 1-7 所示。



图 1-7 企业沙盘模拟经营实训过程

通过企业沙盘模拟经营实训，学生要在几个年度的经营中，在客户、市场、资源及利润等方面进行一番真正的较量。这种实训有助于学生形成宏观规划、战略布局的思维模式。通过这一实训，学生可以对生产企业各环节的业务达成一致的理性及感性认识，形成共通的思维模式，形成促进沟通的共同语言。企业沙盘模拟经营实训可帮助学生站在高层管理者的角度认清企业运营状况，建立企业运营的战略视角，了解企业中物流、资金流、信息流如何做到协同统一，认识到 ERP 系统对于提升公司管理的价值；可以帮助学生站在中层经理的角度，了解整个公司的运作流程，提高全局和长远策略意识，了解各部门决策对企业业绩产生的影响，同时理解如何用 ERP 系统处理各项业务和由此带来的决策的准确性；可以帮助学



生站在一线主管的角度, 认识到企业资源的有限性和企业一线生产研发等部门之间的紧密联系, 从而提升其策略性思考的能力, 提高与下属沟通的技巧; 可以帮助学生站在企业员工的角度, 从市场、财务、业务、工作流等相关角度深入理解企业资源运营。

(二) 课程定位

企业在经营过程中会遇到很多问题, 如果处理不当, 就会导致业绩下降甚至经营失败, 最终倒闭, 如英国巴林银行, 日本的八佰伴百货, 韩国的大宇集团, 中国的巨人集团、三株集团等企业。那么, 导致经营失败的原因是什么呢? 是采购不合理, 还是融资不及时? 是原材料和产成品大量积压, 还是市场定位不准? 是产品研发不对路, 还是生产能力跟不上? 是生产成本失控, 还是费用开支过大? 其实都是决策失误造成的。世上没有天生失败的经营管理者, 只有失败的管理者。如何提升企业决策者的战略决策能力和系统思维能力, 以及加强企业重要部门间的协调呢? 企业经营模拟训练可以帮助企业训练经理人, 提高经理人的管理能力。

对于刚入学的职业学校学生, 通过企业认知实训第一阶段的训练, 可以了解企业经营环境, 明晰企业组织结构, 认识业务流程, 明确岗位职责, 学会按指导操作、经营业务。此外, 通过协同训练, 还可以加强沟通, 培养团队的合作精神。总之, 就是让大家认识企业, 形成职业意识, 提高学习兴趣, 为后续课程的学习打下基础。

(三) 课程特征

① 仿真性。本课程提供真实企业的业务处理环境及行业市场环境。通过单据及模拟物件反映企业的资金流、物流和信息流, 按照企业的经营过程组织学习内容, 经营过程就是学习过程。

② 体验性。本课程学生按模拟企业分成 6~8 组, 每个模拟公司的成员由总经理 (CEO)、财务总监、营销总监、生产总监、采购总监 (共 5 人或 6 人) 组成。可根据实际需要, 增加相关总监助理若干人, 学生扮演相应的职业角色, 按岗位赋予的责、权、利去完成经营任务。

③ 挑战性。本课程的每个模拟公司生产相同的产品, 它们要竞争拿订单、争夺市场、比较经营成果, 所以学习过程充满挑战, 这种挑战将激发学生的学习热情。



结束语

你可能已经等不及了。想接受挑战吗? 让我们去试一试吧! 相信自己, 带着梦想, 即刻出发吧!



任务二 组建企业



导学语

了解了沙盘基础知识，我们知道沙盘能够模拟一个企业的运作。现在，你是否已跃跃欲试想创立自己的企业了呢？事不宜迟，让我们进入组建企业的学习中吧！



做与学

一、企业部门介绍

在模拟企业中，主要设置综合管理中心、财务中心、营销与规划中心、生产中心和物流中心 5 个职能部门（可根据学生人数适当调整），各部门职责明细如表 1-1 所示。

表 1-1 各部门职责明细

综合管理中心	财务中心	营销与规划中心	生产中心	物流中心
制定发展战略	日常财务记账和登账	市场调查分析	产品研发管理	编制采购计划
竞争格局分析	向税务部门报税	市场进入策略	管理体系认证	供应商谈判
经营指标确定	提供财务报表	品种发展策略	固定资产投资	签订采购合同
业务策略制定	日常现金管理	广告宣传策略	编制生产计划	监控采购过程
全面预算管理	企业融资策略制定	制订销售计划	平衡生产能力	仓储管理
管理团队协同	成本费用控制	争取订单与谈判	生产车间管理	采购支付抉择
企业绩效分析	资金调度与风险管理	按时交货	成品库存管理	与财务部门协调
管理授权与总结	财务分析与协助决策	销售绩效分析	产品外协管理	与生产部门协同

各组成员可以根据自己的专长选择不同的职能部门。当人数较多时，可设置助理职位，如财务助理等。

二、高效的企业运营团队

（一）职位与职责

沙盘盘面按照制造企业的职能部门划分了 1 个团队核心与 4 个职能中心，分别是综合管



理中心、财务中心、营销与规划中心、生产中心和物流中心。各职能中心覆盖了企业运营的所有关键环节：战略规划、财务管理、市场营销、生产组织、采购管理、库存管理等。各个部门的领导人是企业的核心，是企业能够高效运营的保障。

总经理，即 CEO 整个管理团队中的核心人物，企业中所有重大的决策都必须由总经理带领团队成员共同完成。如果团队内部意见不统一，则最终由总经理决定。



总经理

营销总监 只有产品卖出去了，企业才能生存，才能发展。可见，销售是企业利润来源的关键。因此，营销总监的职能就是开拓市场和销售产品。



财务总监

财务总监 负责企业经营运作资金的筹集，反映资金的来龙去脉，并将经营成果在企业的报表中反映出来。



营销总监



生产总监

生产总监 生产部门要完成产品的生产任务，保证销售的供应。生产总监是生产部门的负责人，职责是依据销售任务制订生产计划、协调生产线、组织生产、调控生产过程，以实现企业生产资源的最优化配置，并负责新产品的研发。

采购总监 采购是企业生产的第一环节。采购总监负责寻求、分析物资供应市场的变化，制订、实施原材料采购和供应计划，为生产打好坚实的后勤基础。



采购总监

（二）高效团队的要素

在实训中，要将所有的学生分成若干个团队。团队就是由少数有互补技能，愿意为了共同目标而相互承担责任的人组成的群体。在每个团队中，各成员分别担任重要职位，包括 CEO、财务总监、营销总监、生产总监和采购总监等职位。在经营过程中，团队的合作是必



不可少的。要打造一支高效的团队，应注意以下几点。

1. 有明确的目标

团队必须共同发展，并且要共同完成一个目标。这个目标可以使团队的成员向相同的方向努力，能够激发每个团队成员的积极性，并且使成员行动一致。团队要将总体的目标分解为具体的、可度量的、可行的行动目标。这些具体的目标和总体目标要紧密结合，并且要根据情况随时进行相应的调整。例如，团队确立了自己6年发展的总目标，还要分解到每一年和每一个季度具体如何运营。

2. 确保团队成员有互补的能力

团队成员必须有一个良好的能力组合。例如，担任财务总监的成员要比较细心，对财务的相关知识有一定的了解；而担任CEO的成员应该具备比较强的协调能力和组织能力。

3. 有一位好的团队领导

在经营过程中需要做出各种决策，这就需要团队领导不仅能够统领全局，协调各部门之间的关系，充分调动每个成员的积极性，而且能够做出正确的决策。要组建一个高效、统一的团队，团队领导必须学会在缺乏足够的信息和统一意见的情况下及时做出决定，果断的决策机制往往是以牺牲民主和不同意见为代价而获得的。对于团队领导而言，最难做到的莫过于避免被团队内部虚伪的和谐气氛所误导。应采取各种措施，努力引导和鼓励适当的、有建设性的良性冲突。要将被掩盖的问题和不同意见摆到台面上，通过讨论和合理决策将其解决，否则将对企业的发展造成巨大影响。

4. 履行好各自的责任

各成员应该按照自己的岗位职责开展经营活动，并且应该把自己的工作做好。例如，采购总监应该负责原材料的采购，如果出现差错，就会直接影响以后的生产，而生产的产品数量又影响交单的情况。因此，一个小环节的疏漏，可能导致满盘皆输。



结束语

学完本任务后，你肯定掌握了一个高效的企业运营团队应该具备的条件。你打算在团队中担任什么职务呢？你在团队中的职责又是什么呢？



任务三 创业萌芽



导学语

组建了自己的团队后, 你们是否已跃跃欲试想经营一家企业呢? “千里之行, 始于足下”, 事不宜迟, 让我们马上开始吧。



做与学

企业团队建设虽不是一件轻松的事情, 但也不像大多数人认为的那样是非常困难的事情, 常常感觉好像无从下手。一般情况下, 可以借助一些常见的管理工具来简化团队建设工作。团队成员应深入认识自我, 明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的方式、基本价值观差异等。通过这些认识, 在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目标的看法, 以建立起团队运行的规则。

每一个团队都有其优势和劣势, 而团队要取得成功就必须把握机会, 面对威胁。通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力, 找出团队的综合能力和团队目标之间的差距, 以明确团队如何发挥优势、回避威胁, 提高团队迎接挑战的能力。

以团队的任务为导向, 要使每个团队成员清楚了解团队的目标、行动计划。为了能够激起团队成员的激情, 应树立阶段性里程碑(目标), 使团队对任务目标看得见、摸得着, 创造出令成员兴奋的愿景。现在发布的团队任务如下。

一、团队初考验——校园创业比赛

如果在校内给你的团队提供一个创业机会, 你们将会怎么做?

(一) 假设条件

- ① 学校创业孵化基地提供创业资金 40 000 元, 不足时团队可自行追加投资。
- ② 免费提供室内场地, 约 40 m²。
- ③ 经营类型自定, 但所经营内容应积极、健康, 符合





校园文化。

- ④ 注意事项：为安全起见，严禁明火。

（二）实训任务

实训任务一 完成创业设计方案及创业计划书，并制作 PPT 和宣传海报。

实训任务二 各团队派出代表进行展示、答辩，师生共同点评。

二、创业方案设计要点说明

（一）市场分析

- ① 环境分析：分析校内外是否有类似竞争对手，以及市场空间和市场前景等。
- ② 顾客分析：消费人群、消费习惯、产品需求量等。
- ③ 优劣势分析：分析为何选择该项目进行创业，运用 SWOT 方法分析其优势和劣势。

（二）组织筹备计划

- ① 市场调查：是否需要进市场调查？如果需要将如何开展？
- ② 店面装修：简述将如何装修，以及配套哪些设备、用具。
- ③ 货源渠道：简述如何开拓货源渠道、从何处进货。

（三）主营产品与定价

- ① 主营产品：列出主要经营产品。
- ② 定价：列出主要产品定价。

（四）资金预算

- ① 资金来源：主要指追加投资资金的来源。
- ② 支出预算：分类支出预算，相关设备、原材料报价。可查阅淘宝、京东网。
- ③ 预计收益：对开业后一年内的收益进行预算。

（五）人员安排

对本团队人员进行详细分工，并列出各自职责。





（六）营销策略

略。

（七）其他（如市场调查报告）

略。

三、创业计划书

请从项目背景、项目描述、市场分析、策略分析、财务分析、计划实施、预期成果七大方面来完成校园创业计划书。（创业计划书模板见附录 A）



结束语

校园创业方案设计既是企业模拟经营的缩影，也是考验团队协作能力的有效途径。那么，就请各个团队发挥自身特长，通力协作，制定出本团队的最佳方案吧！



技校生“逆袭”，靠双手改变命运

张勇，这位出生在四川简阳的“70后”，儿时最深刻的记忆就是贫穷。初中毕业后，他在父母的要求下，进了简阳一所包分配的技校学电焊。

18岁，张勇技校毕业，分配到了他父亲当厨师的国营四川拖拉机厂。1994年，经历了几次“走捷径”失败后，张勇决定正正规规地开家火锅店。就在他为取名而烦恼时，一旁打麻将的老婆正好和了把“海底捞”，于是一家具有传奇色彩的火锅店诞生了……

1994年，第一家“海底捞火锅”正式开业。如今，他管理着2万多名员工，公司年营业额达数十亿元。从技校生到海底捞董事长，张勇是如何做到的呢？

张勇说：“餐饮是一个完全竞争的行业，顾客体验至关重要。我们在很早的时候就非常重视顾客满意度，而顾客满意度是由员工来保证和实现的。因此，我们确立了‘双手改变命运’的核心理念来凝聚员工。想借此传达的是，只要我们遵循勤奋、敬业、



海底捞



诚信的信条，我们的双手是可以改变一些东西的。我们在服务上的创新都是员工自己想出来的，因为他们深受‘双手改变命运’这个核心理念的鼓舞。”

团队讨论

- ① 看完这篇文章，你有什么感想？不妨把它写下来，作为鼓励自己的信条，或者与志同道合的同学一道分享。
- ② 海底捞成功的主要因素有哪些？
- ③ 党的二十大报告指出“提高全社会文明程度”“弘扬中华传统美德”，请你结合自身经历或查阅相关资料，谈谈海底捞弘扬了哪些中华优秀传统文化美德。

电子工业出版社版权所有
盗版必究