# 市场营销的电子模拟实习报告

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-02-03

*第一篇：市场营销的电子模拟实习报告学院：年级专业：姓名：学号：前言由于老师的努力尝试与创新教学，我们才得以有了一次市场营销电子模拟实习的机会。在 老师的指导下，我们带着从所未有过的好奇与探索，打开了这次模拟实习的界面，开始了我们的虚拟营销...*

**第一篇：市场营销的电子模拟实习报告**

学院：

年级专业：

姓名：

学号：

前言

由于老师的努力尝试与创新教学，我们才得以有了一次市场营销电子模拟实习的机会。在 老师的指导下，我们带着从所未有过的好奇与探索，打开了这次模拟实习的界面，开始了我们的虚拟营销。

正文

在这次实习中，我们根据 老师的指导初次用电脑模拟了企业经营的简单过程。下面，我将就我个人的实习经历和心得对实习做个简单的介绍：

一、实习时间

年月日

二、实习目的通过这次模拟营销来让我们能够进一步巩固、深化已经学过的理论知识，同时提高综合运用所学过的知识，让我们对营销有个更深刻认识，提高对市场营销学习趣，贯彻实践教学的理念。

三、实习内容

市场营销电子模拟实习

四、实习过程

（一）公司状况

1)公司信息

由于我所经营的虚拟公司是以发行股票来集资的，故我将公司命名为“国际风行股份有限公司”，其品牌名称为“全球风”，意指我们公司目标是将产品推向全球，公司主要经营家用电器类的电扇，故为“风行”。

2)经营状况

原始的资金总额为6000000元，我将大量的资金投入产品开发和宣

传，但由于经营时间太短，无法收回成本，获取利润。所以在结束时企业的资金仅剩下不足2000000元。

3)收支情况

其收入主要来自于低档的产品，而支出则多用于产品研发的技术投入以及市场营销的电视广告等销售渠道之中，少数用于产品的包装之中。

（二）战略分析

1)市场调查

针对市场我投入了500份问卷进行调查，得出了如下的数据资料： 个人收入中，收入为1500-3000元的最多，占36%；在职业中，农民的人数最多，占28%，工人的人数次多，占20%;在政策中国家的扶持占的比例最大，占50%，由数据做出分析可得：落地式和台式的风扇最受欢迎，当然，针对不同的职业的消费群体会有不同的消费偏好，并且需求的都具有普遍的规律性。

根据问卷内容，我做了一份简单的问卷调查报告。并根据报告对市场做出了分析。

2)市场细分

通过市场调查的数据分析，我们会发现不同的职业的消费群体会有不同的消费偏好，我们可以根据需求进行适当的产品分流，来增加市场的应对能力，增加销量。

3)竞争战略分析

由于资金的相对紧缺，加上大家都是刚入此行业的新生企业，所以我并未投入大量资金去调查竞争对手的企业。

（三）产品管理

1)产品研发

对产品的研发上我投入了大量的资金以提高产品品牌的水平，包括技术购买（例如ISO9000认证）和自主研发（例如超轻材料研究技术，多功能电子控制电风扇技术）。

2)产品包装

在产品的包装上，我选出了大方得体的三档包装式样，并投入了使用。

3)产品生产

根据订单生产，即订单式生产。

（四）市场营销

1)目标市场

根据产品的效用与自然气候环境的特征，我们将目标市场主要设为南

方地区，分别是华东和华南地区。将以珠三角为中心的华南地区定位主营基地，在以长三角为中心的华东地区建立分公司。在国内开辟市场的同时，利用地理优势，开辟海外市场。

2)定价策略

老师指导我们为产品订立一个合理的价格，才能大部分人接受。所以我的定价是——低档：69.99元，中档——74.99元，高档——79.99元。定价并未进位，一是想避免过多的税额，来降低成本;二是要让消费者产生优惠心理,从而提高销量。

3)广告策略

A电视广告宣传渠道

广告宣传是效果较好的一种宣传方式，并且播放的时间越长，对消费者的影响越大。由于我的目标市场是华南、华东地区，所以我选择投入了上海电视台，南京电视台等进行宣传。

B报纸刊物宣传渠道

报刊也是一大宣传渠道，所以我投入一些报刊做宣传，如电器类的报纸，和人们比较欢迎的报刊，宣传力度高。

（五）产品销售

1)自由交易市场

最初，我以低价购入了200件其他企业抛售的产品，再发出交易申请，后与一家企业顺利签合同以高出收购的价格卖出了这200件产品。其后又在交易市场与同行业的其他企业签订合同，卖出了产品，同时也买进了一些价格低廉的产品。

2)其他渠道

由于一直想让产品进入超市商场，所以对产品的研发投入很大，同时也做了大量的广告宣传，但仍无法达到商场对品牌的要求，所以一直无法进入超市和商场。现在想想，仍是由于我担心亏本，所以没能大胆投入，导致产品无法进入超市和商场等。但事实上，短期内这种销售渠道回报效益不会很高，所以这种投入本生就存在风险。但如果对这种营销了解充分，不仅能避免这种风险，更能获取可观的收益。

五、实习心得

通过这次实习，让我加深了对营销全过程的认识和了解，让我在书本知识的抽象了解之外，拥有了一些生动而形象的“实践经验”这些将是日后工作的财富。这同时也让我对企业的运营和管理产生了浓厚的兴趣。在此，我做出几点总结：

1.要积极参与实践，将课本知识用于实践。这次是首次实践操作

与理论相结合的实习，从中锻炼了我们的综合运用能力。我们要以这次为经验，寻找更多机会参与实践。

2.做事要有计划，合理调度，就如我们在给销售的产品定价的的时候，每个季度都会有相应的降价，或者是打折扣，因为当今社会就是这样的竞争太厉害了不减价产品可能会滞销。所以做事应立足实际，合理预先安排。

3.要看准时机。时机就是机遇，机遇稍纵即逝，要看准并把握。自由市场的交易亦如此。要看准盈亏，及时签单。

4.要敢于付出。不付出就不会有回报，就如若不对投入产品，品牌就跟不上，就无法进入市场超市等。

结语

这次市场营销的电子模拟实习，虽然不足两个小时，却带给了我们深刻的印象和不小的收获，在这次实习中，我们把理论与实践相结合，首次将课本知识用于实践。这不仅提高了我们的动手能力，更对我们理解和熟悉市场营销有非常大的帮助。十分感谢学校和老师能给我们这次宝贵的实习经历，让我们从中受益匪浅。

**第二篇：市场营销模拟实习报告3**

市场营销模拟实习报告

一、对Markstrat软件与市场营销模拟实验的认知

在2025年11月19日到23日，我参加了MARKSTRAT市场营销在线模拟培训，Markstrat是以营销理论模型为基础以情景模拟为手段的教学工具，可以让学员在复杂的模拟现实环境的演练学到的各种理论知识，充分体验企业从市场调查、竞争企业分析、营销战略制订到具体的营销战术的决策组织的全部过程，让参与者在零风险的环境下锻炼市场营销决策能力。Markstrat商业模拟不同于传统的理论式教学培训，它具有强烈的趣味性和互动性，整个过程中，通过角色互动，学员全情投入，系统地、全方位地体验市场营销决策全过程。

在Markstrat实战演练过程中，把44名学员分成6组，分别代表6家相互竞争的公司，进行实战对抗。学员在5天的时间里根据电脑模拟系统提供的公司报告、市场调研报告和行业通讯等资料，即时进行市场分析，在下列各个方面进行决策：

1、确立目标细分市场，在一个竞争激烈的市场当中对公司的产品进行市场定位；

2、与研发部门紧密合作，设计并研发新产品；

3、准备向市场投入新品牌，为公司现有产品制定各种营销策略，如：促销、维持现有销售量和撤销品牌等;

4、与生产部门共同制定详细的生产计划；

5、制定综合市场营销战略，6、制定销售力量决策；

7、委

托市场调研，为决策提供即时信息。

在每个小组中，成员角色有：CEO、财务总监、新产品研发人员、公关人员、代言人、Markstrat营销在虚拟了一个有2．5亿居民的工业化地区，该地区的货币单位是Markstrat元，代表符号为$。这个地区的通货膨胀率以及国民生产总值（GNP）保持着稳定的增长，预期在未来几年里不会发生重大的政治、社会或经济事件。Markstrat营销在线模拟世界并非反映某一特定的国家、市场或行业。然而，Markstrat营销在线模拟世界里的商业行为与大多数市场一样，通过实践经验或从营销教科书中获得的一般营销原理在这个模拟世界同样适用。

所有公司的最初特征都大体相同，市场占有率一样，公司产品性能与价格也不相上下，模拟开始时所有的公司都只经营Sonite产品的两种品牌、每家公司都有机会发展新的研发项目，以开发新产品投放市场，或改良现有产品等等。

在Markstratz中，Sonitede 消费者有五类:

第一类：前卫人群----他们对Sonite及其它类似产品兴趣浓厚，有很深的了解，但另一方面，他们对价格很敏感，收入不高。

第二类：单身人群-----他们要求适中的产品性能和舒适程度，他们购买Sonite产品主要是自己用，因此对价格很敏感。第三类：专业人士-------他们购买Sonite，或自己用，或为工作所需，因此往往追求产品的高质量、高性能以及使用的便利性。他们愿意支付较高的价格并价格高是品质的保证。第四类：高收入人群-------收入丰厚，购买产品通常是为了自己使用。他们会购买价格相当昂贵的产品，以显示其社会地位，他们对产品性能及使用便利性要求很高。

第五类：其他人群------以上四类之外的所有消费者。绝大多数的消费者来自这类。他们喜欢价格便宜、性能中等、便利适中的产品，专家相信，在未来的几年里，该群体的消费需求可能会有比预期更高的增长。

分销渠道分析:

Sonite产品和Vodite的消费者都倾向在以下三种不同的渠道购物:专卖店、百货商店、仓储超市。但三个分销渠道的服务以及销售量各不相同，它们各自的分销利润也有所差异。在特定的分销渠道内，分销利润在零售价格上得到反映，并且在一定时期内保持稳定。在Markstrat里，分销商们的分销利润率分别为：专卖店40%，百货商店30%。仓储超市30%.

**第三篇：国际贸易电子模拟实习报告**

财经学院

国际贸易电子模拟

实习报告

专业名称：

国际经济与贸易

班级学号：

国贸1001班 3100801023 学生姓名： 蒋 松 霖

2025年7月

国际贸易电子模拟实习报告

国际贸易电子模拟实习报告

一、实习目的

SimTrade软件融合了国际经济学、电子商务理论和外贸实务流程，很好地模拟了当今国际商务的真实环境。在虚拟贸易平台中，让同学们都参与扮演进出口业务中的不同当事人，在这个共同组成的贸易环境里面对出口商、进口商、工厂甚至银行的日常工作，面对相互竞争与协作从而熟练掌握各种业务技巧和具体操作，体会客户、供应商、银行和各政府机构的互动关系，了解到国际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式，增强感性认识和社会适应能力，进一步巩固、深化已学过的理论知识，提高综合运用所学知识发现问题、解决问题的能力。

二、实习时间

2025年6月24日——2025年7月12日，共计三周

三、实习地点

三江楼10楼机房

四、实习流程

（这里以一笔交易商品为数码单反相机为例，交易方式为D/A+ CIF，由我本人扮演进口商）

（一）交易准备阶段

1、登录出口商角色，进入出口商业务主页面；创建并填写公司资料；

2、发布公司广告。点“业务中心”，再点标志为“广告公司”的建筑物，在弹出页面中点“发布广告”，逐项填写。出口商发布购买与需求信息，进口商发布购买信息，工厂发布供应信息。

3、寻找商机。点“淘金网”，进入查询页面，在首页上查看通知以及各类市场信息与供求信息，寻找数码单反相机。

4、寻找交易对象，查看交易对象公司资料。

5、查看交易商品。点“产品展示”，可看到所有产品，输入关键词“数码单反相机”，点“搜索”，找到对应的产品，再点“详细情况”，查看商品具体资料。

（二）交易磋商阶段

1、出口商与工厂建立业务联系

工厂发送联系邮件，出口商询价，工厂报价（工厂在完成一笔业务的过程中，须缴纳的费

国际贸易电子模拟实习报告

用包括三项：增值税、消费税与公司综合费用，所以报价给出口商前要计算一下盈利额： 增值税＝合同金额/(1+增值税率)×增值税率 =(9000×1000)/(1+17%)×17%=1307692.308 RMB 消费税=0 公司综合费用＝合同金额×5%=(9000×1000)×5%=450000RMB 产品成本=5860×1000=5860000RMB 盈利额=合同金额—产品成本—增值税—公司综合费用 =9000000-5860000-1307692.308-450000=1382307.692RMB 双方进行了多次还盘，达成了共识：

数码单反相机

DIGITAL SINGLE LENS REFLEX Price: RMB9000/SET 工厂交货，Quantity: 100CARTONS 即 1000SET

2、出口商与进口商建立业务关系

出口商发送邮件给进口商要求建立业务关系，进口商询盘，出口商根据工厂的报价，核算出成本与利润后，再向进口商发盘。经过多次讨价还价，双方达成一致： 数码单反相机

DIGITAL SINGLE LENS REFLEX Price: USD2000/SET CFR NEW ORLEANS Payment: D/A

Quantity: 100 CARTONS 即1000SET

（三）签订合同与履行合同阶段 ※ 出口商与工厂的合同

1、由出口商起草国内买卖合同

2、工厂签名确认合同，然后到市场组织生产——》放货——》缴税

3、出口商收取工厂已放货的通知邮件后，点“库存”，可看到所订购的货物已在库存列表中，备货完成；

至此，出口商与工厂完成交易。※ 出口商与进出口商的合同。

1、由出口商起草外销合同。

2、制作出口预算表。

3、发送合同，回到业务画面中，点“合同送进口商”。

4、进口商检查合同签名，添加进口预算表后确认合同。

5、租船订舱，系统将返回“配舱通知”。

6、申请出口检验，添加“出境货物报检单”，再分别添加“商业发票”与“装箱单”。

7、回到“业务中心”，点“检验机构”，再点“申请报检”，选择单据“销货合同”、“商业发票”、国际贸易电子模拟实习报告

“装箱单”、“出境货物报检单”后，点“报检”。报检完成后，检验机构给发“出境货物通关单”。

8、申请产地证，添加“原产地证明书”，填写完成后点”保存“，回到”业务中心“，点”检验机构“，再点”申请产地证“，选择产地证类型为”原产地证明书“，点”确定“，完成产地证的申请。

9、办理保险。添加”货物运输保险投保单“，填写完成后点”保存“，回到”业务中心“，点”保险公司“，再点”办理保险“，选择单据”商业发票“和”货物运输保险投保单“，点”办理保险“，办理完成后，保险公司签发”货物运输保险单“。

10、申领核销单。点”外管局“，再点”申领核销单“，即从外管局取得”出口收汇核销单“，再到单据列表中进行填写。

11、备案。点”海关“，再点”备案“，即凭填好的出口收汇核销单办理备案。

12、送货。点”备案“右边的”送货“，将货物送到海关指定地点。

13、报关。添加”出口货物报关单“，并填写，填写完成后，点”送货“右边的”报关“，选择单据”商业发票“、”装箱单“、”出境货物通关单“、”出口收汇核销单“、”出口货物报关单“，点”报关“。完成报关后，同时货物自动装船出运；

14、取回提单。点”船公司“，再点”取回提单“，将提单取回。

15、发送装船通知。添加”Shipping Advice“，填写，填写完成后，点”船公司“，再点”发送装船通知“，将装船通知发送给进口商；

16、添加”汇票“，并填写。

17、向出口地银行交单托收。

所需的单据为：商业发票、装箱单、原产地证明书、海运提单、汇票。银行通知进口商取单

18、进口商到银行去承兑汇票后，取回提单。

19、到船公司换提货单。

20、报检。添加并填写”报检单“。

填写完成后点”保存“，回到”业务中心“，点”检验机构“，再点”申请报检“，选择单据”销货合同“、”商业发票“、”装箱单“、”提货单“、”入境货物报检单“，点”报检“。报检完成后，检验机构签发”入境货物通关单“，凭以报关；”

21、报关。添加并填写“报关单”。

填写完成后，点“业务中心”里的“海关”，再点“报关”，选择“销货合同”、“商业发票”、“装箱单”、“提货单”、“入境货物通关单”、“进口货物报关单”前的复选框，点“报关”。完成报关后，海关加盖放行章后返还提货单与进口报关单； 22、点“报关”旁边的“缴税”，缴纳税款； 23、再点“缴税”旁的“提货”，领取货物；

24、到消费市场销货

国际贸易电子模拟实习报告

25、到银行领取并填写“进口付汇核销单”。

26、汇票到期时付款

27、付汇核销。添加“进口付汇到货核销表”。

填写完成后点“保存”，回到“业务中心”，点“外管局”，再点“付汇核销”，选择单据“进口付汇核销单”、“进口货物报关单”、“进口付汇到货核销表”前的复选框，点“付汇核销”； 银行发来的可以结汇的通知邮件。

28、结汇。出口商到银行办理结汇，在“业务中心”里点“出口地银行”，再点“结汇”，结收货款，同时银行签发“出口收汇核销专用联”，用以出口核销。

29、出口核销。添加并填写“出口收汇核销单送审登记表” 填写完成后点“保存”，回到“业务中心”，点“外管局”，再点“办理核销”，选中单据“商业发票”、“出口货物报关单”、“出口收汇核销单”、“出口收汇核销专用联”、“出口收汇核销单送审登记表”前的复选框，点“核销”，完成核销手续的办理，同时外管局盖章后返还出口收汇核销单第三联，用以出口退税。

30、出口退税。点“国税局”，再点“退税”，选中单据“商业发票”、“出口货物报关单”、“出口收汇核销单(第三联)”前的复选框，点“退税”，完成退税手续的办理。至此，该笔交易完成。

五、实习心得

挑战与困难：

（一）预算与实际支出相差较大。

一开始计算预算表的时候，有好几笔预算与实际支出相差较大。还好SIMTRADE的检验系统在我们做完每一笔业务后都会对实习过程的结果计算出准确的误差，让我们能够找出错误的原因，找到正确的做法，减少了我们在类似的业务中的错误。我总结了一下，进出口预算表错误的原因主要有以下几点：

1、保留小数位数。

2、没有换算成本币。

3、经验不足、粗心大意

4、照本宣科、懒惰

（二）填单检查次数多，一次通过率较低。

因为不熟悉单据，刚开始填的时候感觉很是麻烦，尤其是信用证业务，所以我在开始填单时很慢。我开始都是参照在线帮助耐心把这笔生意做下去。同时我也找到了各种单据的填写方法，好多单据也有相同的部分，比如说商业发票和装箱单很多是相同的，装箱单的填写我们可以直接参照商业发票。不过软件也有其疏漏之处，有时我们明明填的很对，但正确率却没有达到百分之百，尤其是黄瓜罐头，不管填写哪一张单据，它的品名规格描述都是错误的。

国际贸易电子模拟实习报告

（三）邮件问题。

我们都知道掌握外贸英文函电是非常重要的，在商务英语中，我们的邮件大多不符合商务英语的规范，为了加快做生意的进度，我们很多同学都是复制粘贴，只是稍微修改一下，没有进行严格的还盘与发盘，仅仅经过一两次磋商就把业务给谈妥了。如果不是实验而是真的贸易，正因为我们少发几个邮件，没有磋商仔细，可能会对方或自己造成很大的损失的。所以无论是在以后的实习还是工作中，一定要注意这个问题。收获与心得：

通过本次的模拟实习，我们可以发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也为实际操作打下一个良好的基础。本次模拟训练给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟:做贸易一定要仔细谨慎。

国际贸易不同于国内贸易，在国际贸易中我们将面对各种角色所以我们要培养适应环境、应对各种角色和处理各种问题的能力。在SimTrade模拟训练中我们分别扮演五种角色，而工厂、进口商、出口商都很有可能是我们未来工作时将会扮演的角色SimTrade为我们提供了良好的资源，使我们有一种身临其境的感觉。在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易的知识。从国际贸易理论，到国际贸易实务，再到这学期的外贸英语函电和国际商法在本次模拟训练中都一一体现，通过SimTrade模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。

通过这次实习，我认为在今后的学习工作中更要注意一下几点：

（一）在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易实务》、《国际结算》、《国际商法》等先行课程中所学到的基础理论和交易方式加以具体运用，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

（二）对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，我们要加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

（三）在平时的学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。

国际贸易电子模拟实习报告

六、实习建议

通过三周的simtrade实习，我也发现了教学和软件中的一些不方便和不足之处，在此诚恳提出，以便于国际贸易实习教学的更好开展，希望指导老师予以考虑。

（一）时间太仓促。每一个角色只有5天的时间，仅靠规定的时间根本无法完成实习任务。于是，很多同学利用休息时间来“加班”，不利于其他学习的展开。

（二）五大角色分配失调。进出口商流程复杂，任务繁重，可是角色人数较少；工厂流程简单，可是人数较多，导致的结果是：出口商被疯抢，“生意兴隆”，工厂被严重打压，为了挣抢单子，不计成本，行业内部竞争太过激烈，造成恶性竞争。

（三）软件的真实度尚待提高。市场信息的不对称性过于夸大。如今，信息技术发展飞速，进出口商不可能不知道成本价，工厂也不可能不知道市场价，三大角色利益得不到合理分配。这与现实生活还是存在差距。

（四）风险承担不合理。进口商承担全部风险，对于货物的失踪和毁坏，进口商除了保险费之外没有任何收入，而出口商和工厂却依然享有原本的巨大利润，一方面，这没有能够让学生运用到课程所学的解决纠纷的方法，另一方面，也与现实极不相符。

**第四篇：电子沙盘模拟实习报告**

在为期两天的沙盘模拟中，第一次对企业的整体运作有了更深入的了解。企业的正常运作离不开企业整个产供销的链条紧密结合在一起，协调运作，更有现金流的通畅，企业战略的指引，以及企业外部环境的和谐，市场前景的深入分析，竞争对手的战略对比分析等等。

在本次沙盘模拟中，我担当的是CEO的角色，在整个企业的六年运营中，前两年，我们出了很多的状况，甚至有破产的困境，但是我们在接下来的四年中，有了更加深入的分析和对企业运营的认识，扭亏为盈，成为了六个组中，最失败也是最成功的的组。

第一天上午，我们首先对沙盘模拟进行了初步的认识和了解，通过团队小组成员共同讨论出了团队的名称NEW HOPE，团队口号：我们的目标就是创造新的希望，以及规则和纪律。然后在指导老师的带领下，进行了企业起始年四个季度的运营，这些其实都很重要，由于我们在规则讲解初期，没有很好地理解老师所讲的广告投放的规则，以至于在前两年中，遭遇了很大的失败。还有就是起始年的运营，就相当于由于企业经营不善，引进新的管理层决策层，而我们要实习的这一个六人组则相当于这个新引进的人才，在起始年的运营中，我们只是将整个运营的过程当成了被动的执行，并没有更加深入的去思考，所以当我们自己要去亲自操作时，想的就太简单了。一开始的运营我们都抱着很简单的心态在机械的执行，幽默的市场定位，但是有些模糊，我们的市场是定位在区域和亚洲市场，在市场研发方面我们投入的比较少，而且后期产品的研发也是遵循市场定位的，这也是最终我们能够起死回生的一个因素。

在运营的第一年，我们由于投入广告过于保守和没有经验，思虑不足，导致失去市场先机，拿到的单比较少，而第二年，又由于我们盲目的冒进，广告投入占了很大的份额，但是我们没有纵观全局，没有考虑到我们的产能实际上跟不上的，以至于我们第二年结束时，不仅没有如期交上货还因为交货延期而导致分罚款很多，一时间整个企业的面临倒闭。这极大地打击了大家的积极性。索性在这期间，我们组的并没有放弃，而是积极的去寻求其他的挽救措施，我们几乎是用尽了所有可以的借贷方试，第二天上午我们几乎没有什么收益，单子也是尽量的少接，主要接一些加急的，可以直接带回现金的单子，将更大的现金流用于生产线的改造，还有就是市场和产品的开发。在第三年还有第四年的企业运营中，我觉得唯一我们决策没有失误的一点就是一开始就订好产品和市场，及时的进行开拓，并没有因为开拓不及时而错失拿单的可能。但是我们也有很大的一个失误就是很轻率的就决定了各种借贷方式，没有仔细点算过各种借贷方式的成本以及借贷的额度，只是一味的用直觉估算，没有精确地计算是一个很大的失误。在沙盘模拟的第五年，我们终于摸清了各种规则，知道了如何用更小的广告费来拿到最合适的单，我们的生产总监此时发挥了超强的能力，将我们未来四个季度的产能做了分析预测，而我们的销售总监也在此时制订了完美的广告投放计划，所以第五年，我们是最成功的一年，因为我们用最少的广告费拿到了最适合我们生产力的单子，并且毫无差错，当然这期间我们也是进行了大量的分析和探讨，离不开整个团队的努力，所以，第五年我们扭亏为盈，几乎是毫无悬念的引

起了大家的注意，算是异军突起。第六年由于产能没有估计好，出现一个订单没能完成，没能如第五年利润大一些，但收入也算是客观。

纵观全局下来，我们企业的运营基本上可以分为三个阶段，第一二年属于摸索期，对整个企业的运营缺乏认识，没有全局观，合作分工也不够明确，规则认识不到位；第三四年属于蛰伏期，期间我们养精蓄锐，更加深入的分析了企业的现状，以及未来的发展；第五六年属于发展期，有了更精确的市场定位跟团队合作，大家各司其职，用更加睿智，整个企业向着一种更加向上的方向在发展。

在这场沙盘模拟实习中，真的学到了很多的东西，尤其是作为整个企业的核心。我自认为作为CEO真的不是合格的，一开始没有带领大家更好地进入状态，致使起始的几年中基本上只是我跟营销总监在独揽大权，这在真正的企业运营中是致命的错误。其次我觉得我没有更好地坚持自己的立场，一开始的几年中，我们基本上是随性而为，没有太多关于企业战略的想法，也没有分析竞争企业的具体情况。总而言之还是缺少大局观。

对于这两天的实习我还有以下几点感悟，首先，企业是以消费者的需求为根据来生产产品的。所以对什么时候老产品该下线，什么时候新产品该上线，都是需要准确把握时机和提前准备的。老产品下线晚了会造成企业库存积压，产品卖不出去，企业亏损。还占用大量资金，造成企业没有资金投入到新产品的研发和推广中。错失竞争机会，落后与竞争对手。最可怕的是由此引起的恶性循环，没有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶

性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承担得起风险是才有犯错的机会。再者，是团队合作，企业要向运营好就必须要有好的员工，并且要有核心凝聚力，我们大家共同的智慧才能够增加决策的准确性和科学性，没有核心凝聚力的企业如同一盘散沙，失去团队的力量，只能走向失败。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。再者，现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。我们在模拟中进行的市场分析，很大程度是以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。最后一个就是企业要有一个有领导力的管理者，寓兴趣于事业，不断超越自我。更是一个优秀的布道者，将他的理念不厌其烦地传达给公司的每一个人。在基于市场客观情况的理性分析后，做出的决策后就要大力推行下去，用尽一切方法确保决策达至每个人。

总之，在这次沙盘模拟中，我们每个人都收获很大，尤其是我们组，失败最多，但最终能使企业慢慢步入正轨，组中的每个人的努力大家都是有目共睹的，很高兴与其他几位组员的合作。希望本次的沙

盘模拟能给大家带来更多的体验跟感悟。

**第五篇：国际贸易电子模拟实习述职报告**

财经学院

国际贸易电子模拟

述职报告

专业名称：班级学号：国贸 1001班3100801023学生姓名：蒋 松 霖

2025年7

月

国际贸易电子模拟述职报告

一、实习背景

为了使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论的运作方式；切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系；学会外贸公司利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，并且能够合理地加以利用。学校于2025年6月24日——2025年7月12日安排我们国贸专业的学生开始为期三周的Simtrade模拟实习，依次充当出口商、进口商、工厂、出口地银行、进口地银行这五个角色。此次实习对我们今后走上工作岗位提供了很大的帮助。现我以出口商这一角色为例，将所履行的职责和完成工作任务情况报告如下：

二、主要职责

作为独立的经营单位，自主制定销售策略并且负责实施，同工厂、进口商建立业务联系；就一个或者多个项目进行商务谈判；灵活应用各种成交手段完成业务获得利润；还要随时掌握公司的业务、库存和资金状况，以便对出现的问题做出正确判断和合理解决。出口商的工作步骤主要是：

（一）交易准备阶段

1、登录出口商角色，进入出口商业务主页面；创建并填写公司资料；

2、发布公司广告。点“业务中心”，再点标志为“广告公司”的建筑物，在弹出页面中点“发布广告”，逐项填写，发布购买与需求信息

3、寻找商机。点“淘金网”，进入查询页面，在首页上查看通知以及各类市场信息与供求信息。

4、寻找交易对象，查看交易对象公司资料。

5、查看交易商品。点“产品展示”，可看到所有产品，输入关键词，点“搜索”，找到对应的产品，再点“详细情况”，查看商品具体资料。

（二）交易磋商阶段

1、出口商与工厂建立业务联系。工厂发送联系邮件，出口商询价，工厂报价

2、出口商与进口商建立业务关系。出口商发送邮件给进口商要求建立业务关系，进口商询盘，出口商根据工厂的报价，核算出成本与利润后，再向进口商发盘。经过多次讨价还价，双方达成一致。

（三）签订合同与履行合同阶段

※ 出口商与工厂的合同

1、由出口商起草国内买卖合同

2、工厂签名确认合同，然后到市场组织生产——》放货——》缴税

3、出口商收取工厂已放货的通知邮件后，点“库存”，可看到所订购的货物已在库存列表中，备货完成；

至此，出口商与工厂完成交易。

※ 出口商与进出口商的合同。

1、由出口商起草外销合同。

2、制作出口预算表。

3、发送合同，回到业务画面中，点“合同送进口商”。

（进口商检查合同签名，添加进口预算表后确认合同）

4、租船订舱，系统将返回“配舱通知”。

5、申请出口检验，添加“出境货物报检单”，再分别添加“商业发票”与“装箱单”。

6、回到“业务中心”，点“检验机构”，再点“申请报检”，选择单据“销货合同”、“商业发票”、“装箱单”、“出境货物报检单”后，点“报检”。报检完成后，检验机构给发“出境货物通关单”。

7、申请产地证，添加“原产地证明书”，填写完成后点”保存“，回到”业务中心“，点”检验机构“，再点”申请产地证“，选择产地证类型为”原产地证明书“，点”确定“，完成产地证的申请。

8、办理保险。添加”货物运输保险投保单“，填写完成后点”保存“，回到”业务中心“，点”保险公司“，再点”办理保险“，选择单据”商业发票“和”货物运输保险投保单“，点”办理保险“，办理完成后，保险公司签发”货物运输保险单“。

9、申领核销单。点”外管局“，再点”申领核销单“，即从外管局取得”出口收汇核销单“，再到单据列表中进行填写。

10、备案。点”海关“，再点”备案“，即凭填好的出口收汇核销单办理备案。

11、送货。点”备案“右边的”送货“，将货物送到海关指定地点。

12、报关。添加”出口货物报关单“，并填写，填写完成后，点”送货“右边的”报关“，选择单据”商业发票“、”装箱单“、”出境货物通关单“、”出口收汇核销单“、”出口货物报关单“，点”报关“。完成报关后，同时货物自动装船出运；

13、取回提单。点”船公司“，再点”取回提单“，将提单取回。

14、发送装船通知。添加”Shipping Advice“，填写，填写完成后，点”船公司“，再点”发送装船通知“，将装船通知发送给进口商；

15、添加”汇票“，并填写。

16、向出口地银行交单托收。所需的单据为：商业发票、装箱单、原产地证明书、海运提单、汇票。

（银行通知进口商取单，进口商完成流程后，付款。）

17、结汇。出口商到银行办理结汇，在”业务中心“里点”出口地银行“，再点”结汇“，结收货款，同时银行签发”出口收汇核销专用联“，用以出口核销。

18、出口核销。添加并填写”出口收汇核销单送审登记表“

19、出口退税。点”国税局“，再点”退税“，选中单据”商业发票“、”出口货物报关单“、”出口收汇核销单(第三联)“前的复选框，点”退税\"，完成退税手续的办理。

至此，该笔交易完成。

三、任务完成情况

在我充当出口商的过程中，我由最初的懵懂无措开始慢慢学习领悟、总结到最后能够对出口商的角色十分熟悉，并且能快速流畅的完成一笔出口业务。多亏了同学老师的帮助使我能在短时间内掌握要点，在规定的时间里完成了18笔业务。在刚开始完成第一笔业务的时候我的单据填写熟练度、业务流程熟练度和预算能力都是比较低的，都在八十出点头的位置，综合能力也只有八十几，但是随着慢慢掌握知识点和技巧，我的各项能力直线上升，直逼100而去，完成一笔业务的时间也由最初的半天到最后两三个小时就可以（具体数据见下图）。资金也由最初的系统给的注册资金RMB1,000,000.00上升到RMB10,029,519.00。公司一度排名靠前。这些成绩的取得虽然相对比较满意，但是距离最好的还是有差距的。总的来说，作为出口商的时候，我灵活的运用各种交易方式，根据自身公司财务运行状况，分析市场，联系进口商、供应商，做出最有利于公司发展的决策，成果是可喜的。

四、经营情况总结

（一）交易商品和交易方式的选择，对出口商的盈利起着十分关键的作用。在第一笔的交

易中，我由于没有经验，选择了包装体积十分大的“欧式真皮沙发”，而且采用了CIF的交易方式，结果定价却与实际的费用不成正比，导致第一单盈利极少。这在实际生活中，作为一个出口商，是绝对不能犯这样的错误。

（二）出口预算表的计算一定要在给进口商报价前，就已经做到心中有数。在最初的几笔中，我大多都是处于“迷糊”状态，不知道如何报价，抓不住中心点，以至于自己的资金增长速度十分缓慢。后来，我的业务和预算越来越熟练，我可以做到工厂报价后，迅速计算出在各种交易方式下，我的最佳报价。情况逐渐好转，合作对象也越来越多，因为我的报价可以让三方实现“三赢”。

（三）对业务流程的熟练程度，取决于你填单的次数。出口商最头疼的就是密密麻麻填不完的单据，在最初的交易中，我一天只能做一笔，而且单据不停地检查，改正，检查，改正。结果必然出现了这样的状况：出口商被到处疯抢。随着交易数量的增加，对单据越来越熟悉，填单速度直线上升。“时间就是金钱”，你做的越快，你就能做更多的交易。这是我做出口商最深刻的金钱观的体会。

（四）不能忽视广告、信息、邮件等宣传的作用。出口商由于工作极度繁忙，所以很多同学会忽视邮件的收发，和信息、广告的发布，或者是因为每分钱都“来之不易”，不舍得把资金投入在这些外部需要上。这次的实习是将这些部分作为计分的，所以很多人不得不投资。其实，在实际生活，出口商也是应该重视自己的宣传和口碑信誉以及客户关系，适当地与客户保持联系，在关键时刻加大宣传力度，往往会给企业带来意想不到的效果。

五、实习综述

国际贸易是一门专门研究国际间商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。它涉及国际贸易理论与政策，国际金融，国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识运用，它要求我们把各门知识综合运用起来。此次对于出口商、进口商、供应商、进出口地银行这五个角色的扮演让我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的业务能力和水平，对贸易流程有了更深刻的理解，发觉了自身存在的不足和缺点。实习过程中，我认真地对待每一笔交易，用实际行动验证了自己对工作的认真负责，遇到事情时能够想办法去解决，心情烦躁时能够及时调整自己的心态使自己尽快进入工作状态，总的来说，我对自己的整体表现还是满意的，我始终相信，只要不抛弃不放弃，再大的困难也是暂时的！这些收获于我来说无疑是受益匪浅的。虽然真正的贸易不会像这样顺利，但我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。这次实习，使我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

最后感谢学校为我们提供这样的实习机会，感谢老师在实习中给予我们指导！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！