

《酒店模拟经营沙盘》集训成果展示

在 10 月 15 日至 11 月 13 日的四期酒店数字化运营管理沙盘集训活动中，同学们热情高涨，竞争激烈，表现优越，成果出色。他们认真真听沙盘规则，唧唧喳喳做经营决策，开开心心抢客户订单，紧张紧张做数据报表，忙得不可开交。让我们一起来看看他们在沙盘对抗赛中的集训成果吧！

【其一 企业文化篇】

任务的起点是成立自己的酒店并组建酒店的管理团队，通过酒店名称和 LOGO 的设计以及管理团队成员就职宣言的发表，无论是总经理还是部门经理，每个人很快适应了自己的职位和角色，也很快找到了专业管理团队的职业感，以及自己对于团队的归属感和荣誉感。尤其是每位总经理在就职宣言中送给竞争对手们的挑战书，使得沙盘对抗赛伊始就已经萦绕着激烈竞争的火药气息。先来看看他们的企业文化建设吧！

酒店 LOGO 设计大赏



安逸酒店就职宣言

总经理 | 孙梦谦：

“让业主放心做甩手掌柜”

财务经理 | 孙妍：

“精打细算，必能狠赚”

人资经理 | 王迪：

“先想你所想，后圆你所愿”

房务经理 | 马昕：

“找到家的感觉就是这么简单”

销售经理 | 孙云芬：

“相信自己，相信伙伴”

采购经理 | 李沛涵：

“你给我信任，我给你满足”

面向市场的广告语：

“住对了，就对了！”

送给对手的挑战书：

“加油，你能追上我们的！”

华郡国际酒店就职宣言

总经理 | 李冰：

“启发服务灵感，缔造幸福体验”

财务经理 | 侯雨晴：

“不吃饭，不睡觉，打起精神数钞票”

销售经理 | 邱贺军：

“吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人”

人资经理 | 鄢盈芝：

“华郡人资，广纳贤才”

房务经理 | 高佳乐：

“主随客变，客房无限”

采购经理 | 常鑫祥：

“爱惜原料一点一滴，讲究质量一丝一缕”

行政助理 | 郭文蕾：

“我是酒店一块砖，哪里需要哪里搬”

面向市场的广告语：

“华郡伴息，商旅顺行！”

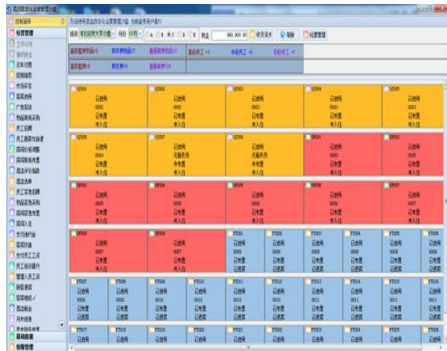
送给对手的挑战书：

“君临天下，舍我其谁？”

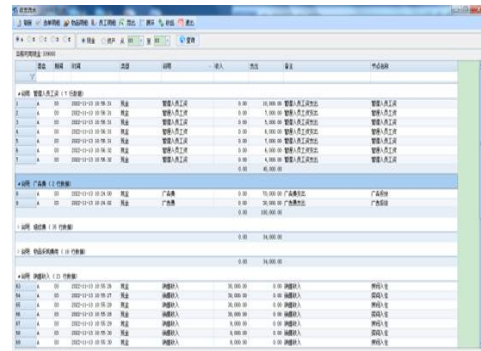
【其二 营业数据篇】

酒店筹建和管理团队组建完毕，沙盘对抗竞争就在规则讲解的过程中无声地开始了。这里没有演习，没有排练，从一开始就是实打实的实战，事关输赢的实战，酒店数字化运营管理沙盘的电子盘面就是充满火药味的战场。从银行贷款到市场开发，从酒店定位到客房规划，从员工招聘到物资采购，从价格折扣到广告投放，从订单竞争到利润分配，每一步营业决策都面临着巨大的心理压力，既要能够通过有限的投入提升自家酒店的各项评价指数，更要在激烈的市场竞争中形成优势抢到订单。那就来看看他们在沙盘对抗赛中的各项营业数据吧！

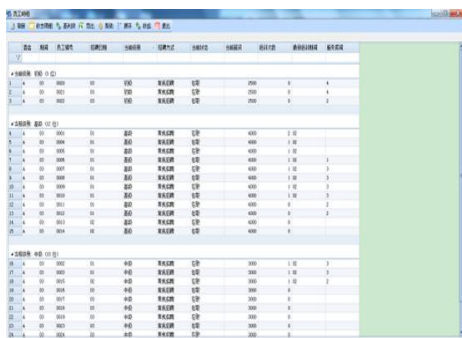
客房规划及营业盘面



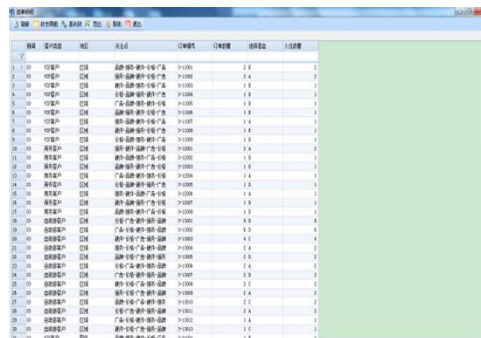
收支流水盘面



员工管理盘面



评价指数盘面



客户订单盘面

The screenshot shows a software interface for a customer order dashboard. At the top, there is a data table with columns for various metrics. Below the table, there is a grid of summary cards, each displaying a specific metric and its value. The interface is designed for easy navigation and data visualization.

市场预测盘面



【其三 营业报表篇】

每一轮高度紧张的经营决策之后，随之而来的就是令人头疼的营业报表的填制工作。工作过程记录表、物品采购出入库表、员工管理记录表、客户入住统计表、营销决策表、综合费用表、利润表、资产负债表，一系列高度贴近酒店企业真实营业统计的报表，需要各酒店的客房经理、采购经理、营销经理、人资经理、财务经理们逐项填制。尤其是财务经理填制的综合费用表、利润表（损益表）、资产负债表，更是要求对于财务数据严格吻合“ $\text{资产}=\text{负债}+\text{所有者权益}$ ”的会计恒等式，能否实现平账，是对全体同学的营业分析和财务分析的综合考验。来看看他们填制的营业报表吧！

号	工作名称	1月份	2月份	3月份
季初工作				
1	季初发展规划会议	定位高端，国际市场，目标顾客VIP		
2	缴纳税金	0元		
月度工作				
1	月初现金盘点	100w	648500	1162500
2	还本付息、短期借款	50w	0	0
3	市场开发、进入	国内国际	国际	
4	月度广告策略	1w	3w	0
5	新建及改造客房用房	26高8套	0	0
6	客房物品常规采购	26高8套	10高6套	22高8套
7	客房员工招聘、离职及辞退	13高2套	0	0
8	客房价格调整	1高0.75套	1高0.75套	1高1套
9	客房事先清扫及布置	26高8套	10高6套	22高8套
10	酒店评价指数计算分析	6.9	6.9	6.9
11	顾客入住	10VIP6助	22VIP自助	13VIP8套
12	紧急招聘、客房物品紧急采购	0	0	0
13	客房紧急清扫及布置	0	0	0
14	支付违约金	0	0	0
15	客房改造、租赁客房设备购置	0	0	0
16	客房员工工资支付	5w7	5w7	5w7
17	客房员工晋升管理	0	0	0
18	管理人员工资支付	4w5	4w5	4w5
19	顾客退房、离店			
20	新楼房租费	0	0	0
21	现金收入	354000	732000	486000
	现金支出	150500	105000	45000
	月末现金结余、盘点、对账	648500	1162500	1428500
季末工作				
1	客房维修	0		
2	支付租金	0		

(财务部经理：黄凯)

项目	1月份	2月份	3月份
销售收入	354000	732000	486000
减直接成本 (员工工资、入住 客户消耗酒店物 品)	57000+56000	57000+118000	57000+73000
毛利	241000	557000	356000
减综合费用	150500	105000	45000
折旧前利润	90500	452000	311000
减折旧	0	0	0
支付利息前利润	90500	452000	311000
减财务支出 (利息)	0	0	0
税前利润	90500	452000	311000
减所得税	22625	113000	77750

(营销部经理：陈博涵)

月份		1月份	2月份	3月份
服务指数		5.6	5.6	15.6
高级套房	品牌指数	13.9	18.9	25.9
	数量	15	15	15
	价格	30000	29970	30000
高级套房广告	区域	4w	9w	10.1w
	国内	0	0	0
	国际	0	0	0
商务客房	品牌指数	0.8	0.8	2.8
	数量	0	0	0
	价格	0	0	0
商务客房广告	区域	0	0	0
	国内	0	0	0
	国际	0	0	0
普通客房	品牌指数	24.4	26.4	15.8
	数量	30	30	30
	价格	10200	11988	12000
普通客房广告	区域	10w	12w	1.5w
	国内	0	0	0
	国际	0	0	0
服	高级	8	8	28

表八 资产负债表(1月份)

(财务部经理：黄凯)

资产		负债和所有者权益	
流动资产：		负债：	
现金	648500	短期负债	900000
高级套房物品	80000	应交税金	22625
商务客房物品	0		
普通客房物品	2000		
合计	730500	合计	922625
固定资产：		所有者权益：	
高级套房设备	780000	股东资本	600000
商务客房设备	0	利润留存	0
普通客房设备	80000	本月净利	67875
合计	860000	合计	667875
资产合计	1590500	负债和所有者 权益合计	1590500

【其四 复盘述职篇】

三个月度紧锣密鼓的经营决策之后，沙盘对抗赛迎来了终点，硝烟散尽，胜负已定，依照五支管理团队所创造的净利润来决定沙盘对抗的总排名。在四个批次的沙盘对抗赛中产生了四支冠军队伍，但是

这个排名并不是最重要的。沙盘集训的最终目的是为了锻炼大家的商科思维方式和商业分析能力，因此，每个酒店、每个成员都要根据教师的现场点评，针对自己在沙盘对抗过程中的战略目标、执行力度、行动方案、应变能力、达成效果、以及过程中的亮点和失误，进行全面复盘分析和现场述职报告。通过对于整个沙盘对抗过程的回顾和反思，切实理解企业的服务运营、市场营销、人力资源、财务管理、战略管理等专业课程知识，真正锻炼自己的商业思维方法和商业分析能力。那么最后就来看看他们的述职现场和复盘报告吧！

贾一诺老师现场点评



南嘉酒店总经理现场述职



乙木屿酒店总经理郑佳楠现场述职



G19 酒店班复盘分析会现场



决策记录及复盘报告

酒店名称	绝尘酒店	酒店 LOGO	
1 月净利润	67875		
2 月净利润	339000		
3 月净利润	233250		
净利润合计	640125		
对抗赛排名	1		
团队成绩			
团队成员	姓名	个人成绩	总评成绩
总经理	金丙智		
财务经理	黄凯		
客房经理	陈昊博		
人资经理	陈靖		

决策记录及复盘报告

酒店名称	商岸酒店	酒店 LOGO	
1 月净利润	238350		
2 月净利润	279165		
3 月净利润	-44000		
净利润合计	473518		
对抗赛排名	1		
团队成绩			
团队成员	姓名	个人成绩	总评成绩
总经理	张瑞钊		
财务经理	齐学孟		
客房经理	周梓卿		
人资经理	雷佳瑶		
销售经理	陈博涵		

学号	201932480127	岗位	总经理
漫岛酒店经营决策复盘报告			
1. 沙盘决策过程			
(1) 创建酒店			
包括分证、成员职能分配、盘点物资、把初级成员按人数平均分成5个小组，每个小组选成虚拟酒店品牌的运营管理团队，分别担任虚拟酒店品牌的重要管理岗位：总经理、财务经理、营销经理、客房经理、人事经理、采购经理等。			
(2) 品牌设计			
构建虚拟酒店品牌名字、Logo设计、广告语以及各位经理的Slogen，这些都将体现酒店定位，给到其他小组的信息。			
(3) 团队学习市场的分析与定位			
对于沙盘模拟的操作以及市场的认知，包括市场预期、市场细分下的几大板块、市场需求量的测算（5大指数）、消费者购买行为分析。			
(4) 营销规则的学习			
市场开发、广告投放、定价、房型规则、员工工资、服务指数和品牌指数的计算，对于课程规则的深入认知。			
(5) 掌握各类表格和三大财务报表			
三大财务报表：综合费用表格、利润表、资产负债表的使用以及填写。			
(6) 沙盘模拟课程正式开始			

姓名	罗畅	职位	20 级酒店管理 1 班
学号	202022481008	岗位	财务经理

“星麻活”酒店经营决策复盘报告			
一、沙盘决策过程			
本酒店共设客房 4 间，商务客房 24 间，普通客房 4 间，主打商务，走中端路线，竞争对象主要是同档主打商务的 A 组和 D 组。我们的定位是主要争取国内和区域市场的商务客源。			
1. 一月份本酒店主要针对区域的商务客户进行投入建设，其中，短期借款 40 万元；广告收入共计 0.9 万；服务指数为 3.6；品牌指数客房 2.8，商务客房 12.6，普通客房 2.7；员工数量并增加服务员 2 个，中厨 8 个，西餐 1 个。由于一月刚开始经营，大家对流程和形势都比较陌生，所以选择比较保守的收入和规则，最终通过商务客房的硬件第一（为 24）成功拿下 4 间商务客房。			
2. 二月份我们仍然主打商务，此时国内市场已开放，在一月份除了硬件其他都不占优势的基础上，我们加大了国内和区域广告的收入，共计 12.5 万元，又招聘了两个高级服务员，从而将我们的服务指数提高到了 5，品牌指数客房提高到了 8.2，商务客房提高到了 20.4，普通客房为 2.6。在服务指数、商务硬件和品牌指数领先的前提下成功 PK 掉同行的 A 组和 D 组，拿下 20 间商务客房，通过排名成为第二的服务指数和商务品牌指数，以及 75 折的房型从 E 组外的其他三组手里拿到 4 间高级客房，实现高级客房入住。对于普通客房，我们并没有进行广告投入，房型打 75 折，主要是采取低价的方法，在其他组也不降价的情况下，拿到订单。最终成绩成功，普通客房空间生满，最后还输了一月份的广告。			
3. 三月份我们的市场仍然是区域和国内，主要针对的还是两个市场的商务，通过分析其他组在广告上的投入，三月份我们在广告投入金额上进行了一定的减少，同时通过计算使我们的商务品牌指数在下降的同时又保持一定的优势；同时通过晋升增加了 4 个高级服务员，使服务指数提高到了 5.4，对于高级客房，由于广告投入的减少，品牌指数降到了 6.2。对于普通客房，我们仍然没有进行广告投入，继续采用低价的方式，至此高级客房 4 月生满，商务客房 20 间。			

学号	202052480116	岗位	总经理
Origin Hotel 经营决策复盘报告			

一、沙盘决策过程			
(一) 第一轮			
1. 经营战略：我们小组第一轮的经营战略是重点投入（17 间）豪华客房（VIP）再硬件赢得订单			
2. 市场定位：豪华奢华路线（20 间 VIP8 间商务 4 间散客）			
3. 竞争思路：据了解到的竞争对手都是低档 中低档路线 只有 E 组走中高端路线，所以第一轮我们正常投入，所有只是普通投入，广告投入也只是基本单位的投入，想着看市场的情况再改战略			
(二) 第二轮			
1. 经营战略：我们小组第二轮的经营战略其实跟第一轮差不多但是我们还是投入了 15 间豪华客房，然后通过把广告打上去再赢得一个满分，开进国内市场，赢得订单			
2. 市场定位：豪华奢华路线（20 间 VIP8 间商务 4 间散客）			
3. 竞争思路：第一轮只占住了品牌拿了八个订单，所以第二轮准备占住硬件和广告，赢得 E 组，在区域和国内广告花了很多			
(三) 第三轮			
1. 经营战略：我们小组第三轮经营战略其实跟前两轮没什么区别，但是这次把豪华客房开满（20 间 VIP）开进国内市场，占住广告，品牌，硬件，服务口碑做好			
(四) 个人贡献			
本人作为总经理，在这个过程中负责提供决策，引导大家完成各部门工作，关注财务报表部分，为大家提供建议和意见，周末时分析数据，与其他组进行沟通交流			
二、沙盘复盘分析			
(一) 第一轮			
1. 己方优势：第一轮优势不大，因为第一轮没有表现全部实力，想要试一下水，只是初步前进，优势是占住了区域市场有豪华客房的硬件优势，稳稳超过别的组。			

投稿：酒店管理系