

沙盘如何推演股票；通达信里的沙盘推演功能能不能做成选股条件？？-股识吧

一、通达信的沙盘推演，怎么设起始时间

打开沙盘推演后，点击：上个数据或减少数据来调整开始播放的时间。

二、通达信里的沙盘推演功能能不能做成选股条件？？

推演就是未来的东西，只有历史的走势才能做成公式

三、通达信的沙盘推演，怎么设起始时间

打开沙盘推演后，点击：上个数据或减少数据来调整开始播放的时间。

四、通达信里的沙盘推演功能能不能做成选股条件？？

推演就是未来的东西，只有历史的走势才能做成公式

五、手机通达信沙盘推演

通达信软件的推演，还是要建议你使用台机手机上的APP比较功能不多，也不完整台机使用首先是速度快，功能齐全。

六、沙盘推演的方法步骤

沙盘推演法的内容（1）在沙盘上借助图形和筹码显示企业的现金流、库存、设备、银行借贷等。

（2）每6个人一组，根据企业类型分别扮演，总裁，财务总监，生产总监，市场总监，销售总监等核心角色。

（3）面对其他企业（小组）的竞争，根据市场需求预测和竞争对手的动向，决定企业的产品、市场、销售、投融资、生产方面的长中短期策略。

（4）按照规定流程运营。

（5）编制年度会计报表，计算经营结果。

（6）讨论并制定改进与发展方案，继续下一年的经营运作。

2.沙盘推演操作过程（1）被试者热身。

团队取名，分配角色，设定企业目标，时间1小时内。

（2）考官讲解。

考官对企业的初始状态（现金流、库存、设备、银行借贷等）说明，企业运行条件，市场情况，企业内外部竞争环境介绍。

半小时内。

（3）熟悉游戏规则。

在考官的指导下，按照规定，试运行一个生产年度，以期熟悉产品调研，市场分析，订单处理，生产销售，融资结算各个过程。

时间1小时内。

（4）实战模拟。

选择6-8个经营年度模型，时间不超过5小时。

（5）阶段小结。

在年度运营中，考官带领被试者思考讨论企业经营的基本条件，适时的教授企业战略，市场调研，订单处理，营销技巧，生产运行，库存管理，财务管理，沟通技巧等知识，在实战中学习。

每次15-20分钟。

（6）决战胜负。

（7）评价阶段。

考察被试者管理知识、决策能力、团队合作能力、沟通能力。

优胜小组的成员的得分更高。

小组得分+个人得分

七、怎样进行大盘指数沙盘推演

就是趋势推演嘛，寻找支撑点

压力点，然后按照均价线做出方向预测，就差不多了。
想更远不可能完成

八、沙盘推演的流程

第一阶段：年度目标分解。

将年度目标分解为“存量目标”和“增量目标”。

因为二者的实现方法差别非常大，笼统分解是难以找到正确的办法的。

比如，某人2009年的销售额是200万元，2010年的目标是300万元，其中200万元是“存量目标”，100万元是“增量目标”。

第二阶段：发现销量的源泉。

即销量从何而来，总结保持“存量目标”的方法，发现实现“增量目标”的方法。

一般来说，保持“存量目标”的方法主要是：客户拜访、客情关系维护、渠道促销等常规性工作。

扩大“增量目标”的方法主要是新市场开发、新客户开发、新产品推广、终端扩张、终端促销、终端单品数量增加等非常规性工作。

第三阶段：市场布局。

“存量目标”可以从原有市场实现，“增量目标”既可以从原有目标实现，也可以从新的市场布局中实现。

市场布局有两种方法，一种是广度布局，即开发更大的市场；

另一种是深度布局，即精耕细作的程度。

但是多数营销人都不自觉地进行广度布局。

比如，某建材企业在北京只有几名业务员，而北京有200多个建材批零市场。

如果要求2010年销量增长1倍，业务员本能的做法是在已经开发的20个建材市场的基础上再开发20个建材市场。

这种布局往往会失败，因为布局范围越大，市场维护越难。

比较好的布局是深度布局，筛选2009年开发的20个建材市场，选择10个有基础的建材市场，把一个建材市场当做一个县级市场做。

只要选中的建材市场，一定要精耕细作。

第四阶段：推算“工作目标”。

比如，某业务员为了完成100万元的“增量目标”，必须开发2个新代理商，推广3个新产品，终端数量从500个增加到800个，终端平均单品数从原来的3个增加到5个，终端客单价从4元增加到5元。

当这些工作目标完成时，“增量目标”自然就完成了。

参考文档

[下载：沙盘如何推演股票.pdf](#)

[《今天买入股票最快多久能打新》](#)

[《股票被炒过要多久才能再炒》](#)

[《股票解禁前下跌多久》](#)

[《股票大盘闭仓一次多久时间》](#)

[下载：沙盘如何推演股票.doc](#)

[更多关于《沙盘如何推演股票》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/4563913.html>