



## 北京风林火山咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京风林火山咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Beijing Fenglin Huoshan Consulting Co., Ltd.

企业常用简称（中文）：北京风林火山咨询有限公司

所属国家：中国

中国总部地址：北京市顺义区香沁园小区3号楼4层509

网址：[www.shapanku.com](http://www.shapanku.com)

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2019年12月31日

在中国雇员人数：10

### 业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理  
等）、机械制造、能源动力、房地产业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> <li>客户希望深入理解运营公司所需的系统知识，包括战略制定、市场分析、财务规划等方面，以提升自身的经营管理能力，更好地应对复杂多变的商业环境。</li> <li>期望通过课程学习，掌握有效的决策方法，能够在公司经营中做出科学合理的决策，同时提升自身的洞察能力，形成独特的商业见解。</li> </ul>



<p>具体服务内容</p>	<p>1. <b>系统授课</b>：讲师凭借丰富的经验，结合线上电子沙盘快速结果的优势，讲解企业经营的系统知识，包括 DIKW 模型、战略层次、市场营销核心（STP）、营销组合（4P）等内容，帮助客户构建全面的经营知识体系。</p> <p>2. <b>案例分析与讨论</b>：结合沙盘模拟演练汽车行业等实际案例经营场景，引导客户进行分析讨论，如在市场定位部分，通过手表案例等让客户深入理解市场细分、目标市场选择和定位的方法与意义，提升其分析和解决实际问题的能力。讲师实时点评客户讨论结果，提供专业指导和建议。</p> <p><b>模拟经营实践</b>：通过互联网电子沙盘企业经营模拟体验式学习，让客户在模拟的市场竞争环境中，扮演不同部门角色（如总经理、企划经理、行销经理等），进行实际决策操作，客户通过 Anytime, anywhere, any device 的学习环境，打破时空限制，参与到线上模拟经营中，进行制定产品价格、营销预算、计划配货量等决策，并利用线上分析工具，如财务预估分析、损益表比率变化分析等工具，评估经营绩效。同时，在模拟经营过程中，借助电子沙盘的实时数据反馈和动态模拟功能，让客户更直观地感受市场变化和决策影响，增强对企业经营的感性认识和实际操作能力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 客户对运营公司有了系统的认识，理解了公司战略分解（纵向）、部门配合（横向）、市场动态分析与调整等方面的重要性，提升了整体经营思维能力。</p> <p>2. 在模拟经营中，客户学会了运用所学知识进行决策，如根据市场环境和公司状况制定合理的价格策略、营销预算分配等，同时能够对经营成果进行监控和分析，如通过对比年度目标与实际结果（如市场占有率、库存、营业额、费用率、税前净利等指标），找出差异并分析原因，进而调整经营策略。</p> <p>客户明确了自身在企业经营中的角色和职责，以及各部门之间的协作关系，为实际工作中的团队协作和高效运营奠定了基础。例如，通过八步法等流程，了解了从战略制定到计划实施的各个环节中，各部门应如何协同工作，共同实现公司目标。</p>

**客户案例二：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>机械制造</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>1. 期望通过培训提升企业经营决策与财务管理能力，深入理解运营一家公司所需的系统知识，包括战略制定、市场分析、财务规划等方面，以更好地应对工作中的挑战。</p> <p>2. 希望学习有效的市场分析和预判方法，能够根据市场变化及时调整公司战略，提高市场竞争力，特别是在新能源、电网、大客户等重点市场方向，明确如何优化资源配置以提升业绩。</p> <p>3. 渴望掌握财务管理技能，学会以营利为目标的数据分析，如通过</p>



	<p>合理的预算安排、成本控制、资金管理等手段，实现公司盈利目标，解决项目毛利低等问题。</p> <p>要求深入理解和应用商业模型和工具，如 STP（市场细分、目标市场选择、市场定位）、4P 营销组合（产品、价格、渠道、促销）等，提升公司整体运营效率和营销效果。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>1. 课程设计与讲授</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○开展线上《企业经营决策与财务管理》电子沙盘模拟训练课程，学员利用云端仿真软件系统，通过电脑、平板等设备，随时随地进入模拟经营场景，扮演公司各部门经理，根据给定的公司初始状况和市场环境信息进行决策，涉及产品价格制定、营销预算分配、生产计划安排、原材料采购、财务资金管理等多方面内容。</li> <li>○讲师通过沙盘演练，让学员深入理解企业经营管理的系统知识，包括企业战略层次（企业战略、经营战略、职能战略）、战略分析方法（如波特的三种通用竞争战略）、市场分析与定位（STP 理论）、营销组合（4P 理论）、财务管理（如损益表分析、财务预算、成本控制、资金管理等）以及相关商业模型工具（如供需连模型等）。利用案例讲解、视频演示等功能，生动形象地展示知识要点，帮助学员理解复杂的概念和逻辑关系。</li> <li>○结合实际案例，如宝洁案例等，详细分析企业在市场竞争中面临的问题及应对策略，帮助学员理解商业逻辑，提升决策能力。讲师在讲解过程中，与学员进行互动，鼓励学员提问，及时解答学员疑惑。</li> </ul> <p><b>2. 教学方法与引导</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○采用亲身参与、演练式（线上电子沙盘）的课程形式，模拟企业经营的动态过程，学员在模拟经营过程中，通过线上电子沙盘系统的实时数据更新和动态模拟功能，体验市场变化，如市场需求波动、竞争对手策略调整等，增强对企业经营决策和财务管理的感性认识与实际操作能力。</li> </ul> <p>组织多轮决策与复盘，每轮决策后引导学员进行知识点学习和反思，利用分组讨论、头脑风暴等工具，组织学员从市场与客户分析、竞争对手分析、公司战略战术调整、部门间协作等多维度分析决策过程和结果，促进学员不断优化决策思路。讲师在学员讨论过程中，实时观察各小组讨论情况，适时给予引导和启发，帮助学员深入理解经营管理的要点和技巧。</p>
<p>服务成果</p>	<p><b>1. 课程评价与反馈</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○学员对课程总体评价较高，73.68% 的学员表示满意或非常满意。对授课内容重点、逻辑工具以及工作指导意义等方面，同样有 73.68% 以上的学员给予积极评价，表明课程内容的质量和实用性得到认可。</li> <li>○学员对亲身参与式课程形式接受度高，73.68% 的学员表示满意或非常满意。此外，所有学员都愿意将课程介绍给其他人，显示了他们对培训内容的高度认可和推荐意愿。</li> </ul> <p><b>2. 学习收获与能力提升</b></p>



	<p>。学员在经营管理思维、战略决策、市场分析等方面有显著收获，如学会制定公司战略、理解市场竞争变化并及时调整战略、掌握市场细分和定位的重要性等，能够将所学知识应用于实际工作，提升工作绩效。</p> <p>部分学员在财务分析和管理方面取得进步，明白了经营业绩受多种因素影响，需要统筹兼顾，学会了通过数据分析来优化决策，如合理控制成本、优化资金配置等，体现了财务管理能力的提升，有助于公司实现盈利目标。</p>
--	--

档案内容更新2025年09月