

BeerGame 說明手冊

2009-08-15 Ver 2.0.4

臺北大學 電子商務研究中心邱光輝

中央大學資管系范錚強

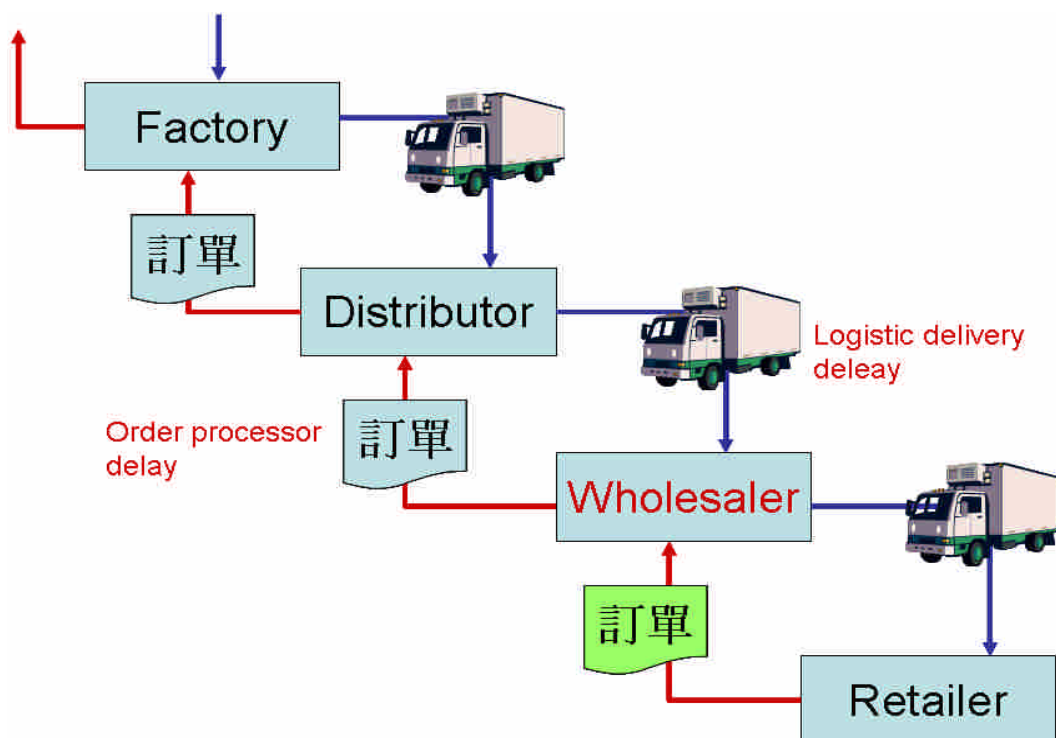
高雄應用科大資管系傅振瑞

壹、前言

供應鏈組成說明

本模擬假設啤酒供應鏈有四種廠商參與處理工作。有一家生產工廠 (Factory)、有一家配銷商 (Distributor)、有一家大盤商 (Wholesaler) 及一家零售商 (Retailer)。即整個供應鏈上的四個角色均只有一家廠商，雖和實際世界同一供應鏈有多個相同角色的廠商有所差異，但已能夠充分表現所欲討論的議題。

供應鏈示意圖



供應鍊的屬性 (Attributes)

顯示的資料為該周的結算結果。

庫存量=上周庫存量 + 廠商到貨量 - 客戶需求量

- 若手上的現貨（上周庫存量+本周到貨量）小於客戶需求量時，庫存量為負值表示缺貨。
- 若本周無法滿足客戶需求量，客戶需求量順延至下周交貨（即客戶的訂單或你對供應商的訂單是無法取消的）。

市場銷售量=本周消費者至「零售商」欲購買的數量（非實際賣出的數量）。

下游總庫存量=本周下游的庫存總和，如你為「配銷商」，則該欄的值為「大盤商」+「零售商」的庫存量。

客戶需求量=為下游的訂購量（經訂貨周期延遲）。

訂貨周期 = 為上游回應訂單的時間（以周為單位），可細分為訂單處理延遲及送貨延遲。

模擬績效計算

每個角色的以經營成本為其績效。成本之計算方式如下：

- 庫存每單位成本為「1」；
- 缺貨時每單位成本為「2」。

每周的活動

在供應鍊上的每一個角色每周均需依照上游的供貨情況、現有的庫存、及下游的訂貨需求，產生對上游的採購量。

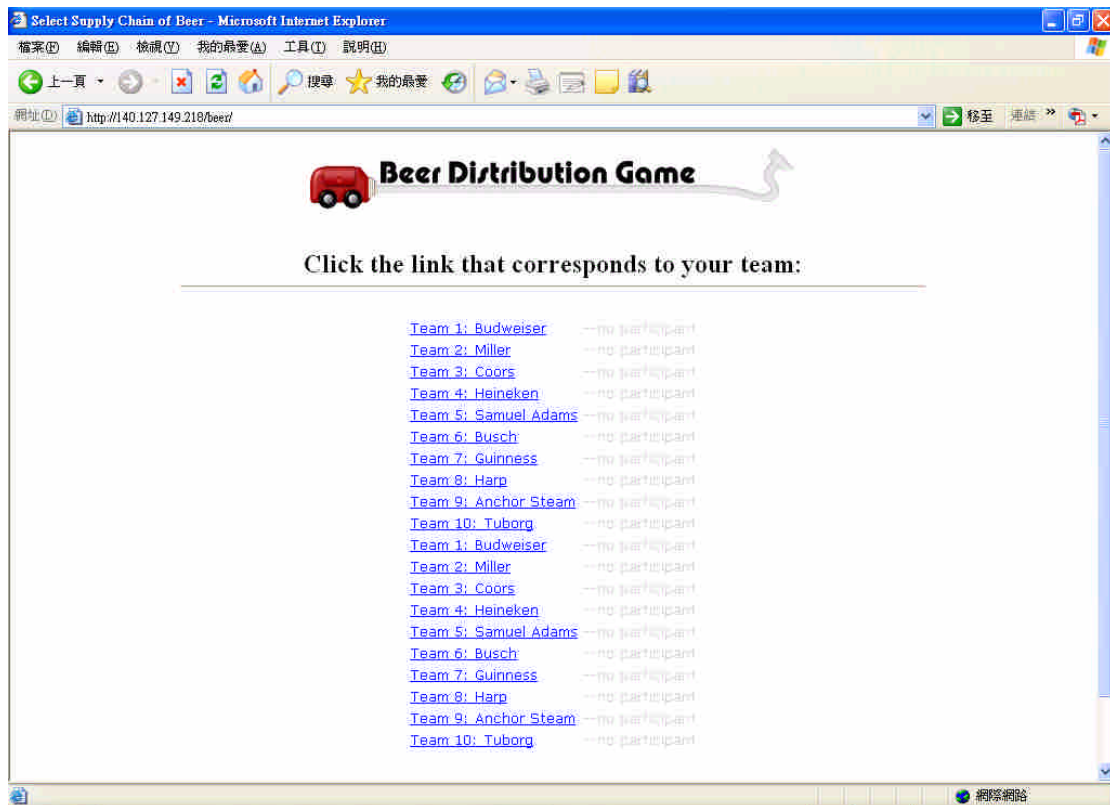
1. 接受上游的「廠商進貨量」。
2. 處理庫存並計算手上的現貨量。
3. 處理客戶(下游)的訂單(「客戶需求量」)並出貨給客戶。
 - 以上三個作業由系統依照事先的規則自動處理。
4. 綜合目前的資料，決定你本周的訂購量。整個處理只要輸入「訂購量」。

註：起始值是依每個角色的環境設定及系統值設定。

登入系統說明

1. 依現場指導人員的工作指示登入「啤酒模擬遊戲」網站。
網址 <http://140.115.80.194/beer/>
2. 依事先發給的「使用者代號」選擇所屬組別。
3. 依事先發給的「使用者代號」選擇所扮演的角色。
4. 依事先發給的「密碼」登入系統。
5. 系統會依前面的選擇顯示你所扮演的角色。
6. 依畫面所顯示的工作資料，逐周計算並輸入你對上游的採購量。
7. 因同一供應鍊有四位人員扮演，輸入作業需儘快的完成。
 - 當你輸入完成後，系統會顯示「等待其他團員輸入」。
 - 當輸入畫面出現閃爍時，表示其它團員均已輸入，大家都在等你輸入。

登入畫面





作業中的畫面

Beer Distribution Game

歡迎您! Jane

Team 1: Budweiser *Retailer*

登出 三月 23日, 2007

請輸入本次訂購量

模擬環境說明

訂單處理周數: 2 上游送貨周數: 1

庫存成本: 1 缺貨成本: 2

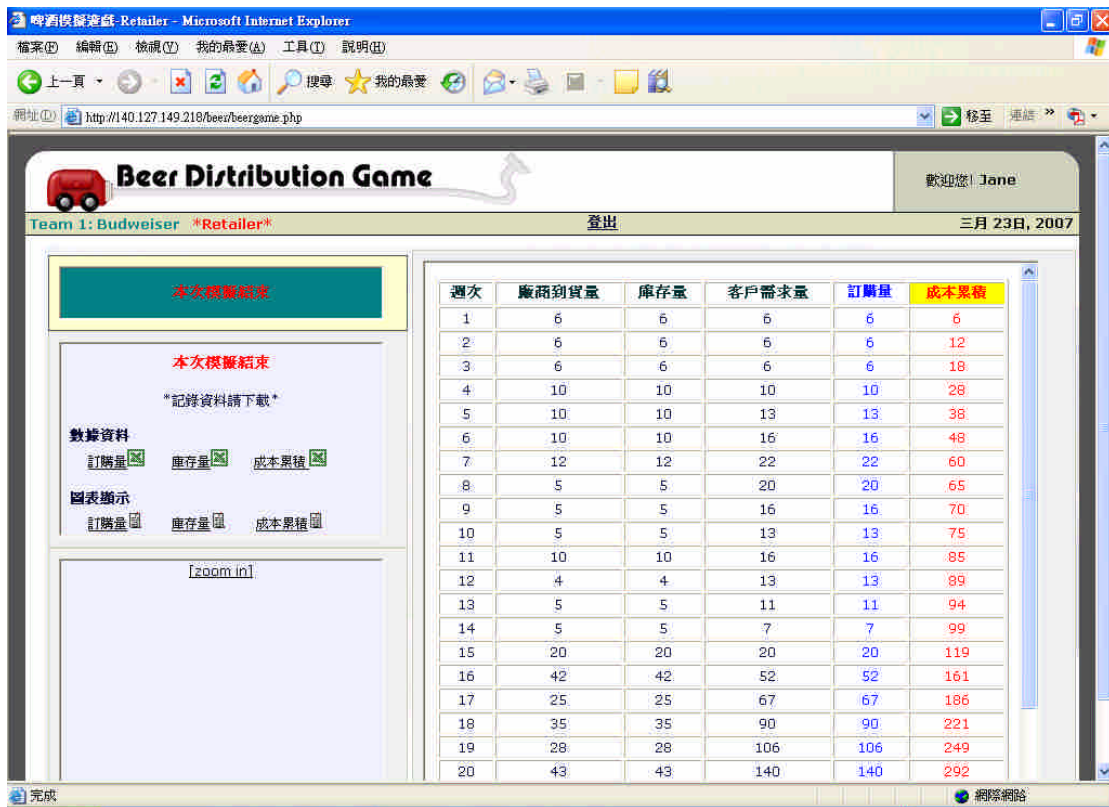
模擬周數: 13 / 25

週次	廠商到貨量	庫存量	客戶需求量	訂購量	成本累積
1	6	6	6	6	6
2	6	6	6	6	12
3	6	6	6	6	18
4	10	10	10	10	28
5	10	10	13	13	38
6	10	10	16	16	48
7	12	12	22	22	60
8	5	5	20	20	65
9	5	5	16	16	70
10	5	5	13	13	75
11	10	10	16	16	85
12	4	4	13	13	89
13	5	5	11	-	94

Your customers are happy!!

2005

結束的畫面



作業

1. 下載記錄資料。
2. 繪製你每周的「訂購量」的時間推移圖，並對你的訂購行為或策略作簡易的說明。
3. 繪製你每周的「庫存量」的時間推移圖。

分組作業、下次討論

1. 請自行評估你們這一組的表現，並檢討你們這一組究竟發生了什麼事？
2. 如果有機會再玩同樣遊戲，請問你們如何改善績效？
3. 哪些因素影響了供應鍊的績效？
4. 你們透過這個遊戲，學到什麼？