

创业之星

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛

创业综合模拟运营平台

目录

| | |
|--------------------------|----|
| “学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛 | 1 |
| 一、系统登录..... | 2 |
| 1.1 教师登录..... | 2 |
| 1.2 建立班级..... | 4 |
| 1.3 学员注册..... | 5 |
| 1.4 教师端--学员管理 | 7 |
| 1.5 学生登录班级..... | 8 |
| 二、实验控制..... | 9 |
| 2.1 教学引导..... | 9 |
| 2.2 实验控制： | 9 |
| 2.3 学员分组..... | 10 |
| 2.4 市场规模设置..... | 10 |
| 2.5 学生选择小组..... | 11 |
| 2.6 任务进度控制..... | 11 |
| 三、学员模拟经营操作..... | 12 |
| 3.1 岗位选择..... | 12 |
| 3.2 查看帮助..... | 12 |
| 3.3 场景切换-银行 | 13 |
| 3.4 场景切换-公司 | 13 |
| 3.5 研发部-产品设计研发 | 14 |
| 3.5.1 产品设计..... | 14 |
| 3.5.2 产品研发： | 14 |
| 3.6 市场部..... | 15 |
| 3.6.1 市场开发..... | 15 |
| 3.6.2 广告宣传..... | 15 |
| 3.7 销售预计..... | 16 |
| 3.8 生产制造..... | 16 |
| 3.9 投料生产..... | 17 |
| 3.10 人力资源部门..... | 17 |



| | |
|------------------|----|
| 3.11 销售报价..... | 17 |
| 3.12 产品配送..... | 19 |
| 四、成绩查看..... | 20 |
| 4.1 教师端成绩查看..... | 20 |
| 4.2 学生端成绩查看..... | 20 |

一、系统登录

1.1 教师登录

学创杯比赛专版客户端：<http://www.xcbds.com> 资源下载，下载比赛版本客户端，安装完成后，打开客户端，如下图：



点击，进入系统。

用报名成功后邮件的激活码卡号和密码进行教师账号的激活



请输入训练卡信息

使用说明:

学创卡用于教师首次注册或登录学创杯大赛专用平台时使用，本卡片不记名、不挂失，一旦使用，教师即可在卡片授权范围内正常使用学创杯大赛专用平台的相关功能。学创卡的具体使用请参照卡片上的说明为准。

卡号 密码

验证码 

验证

激活成功后进行邮箱验证



邮箱验证

第一步: 发送邮件

邮箱地址

验证码  **发送邮件**

第二步: 验证邮箱

邮箱验证码

请输入邮箱中收到的注册码完成验证

完成验证

最后输入用户名、姓名、密码、学校等信息后即可完成注册



1.2 建立班级

用刚注册的教师用户名进行登录



点击“新建班级”，建立一个比赛，比赛模块选择“创业之星”，设置好小组、时间、密码等信息后点击保存。



1.3 学员注册

学生下载客户端，登录方式同教师。

学生账号只需注册一次，可以加入不同的教师管理的不同班级。同时只能进入同一个班级。

第一次登录需要注册账号。点击右上方，“学生注册”，同样的，验证邮箱后输入您的信息，即可完成注册



注意：账号必须唯一。
注册成功后，重新登录。

登录窗口

账号:

✖

密码:

✖

角色选择:

☒ 学生
☐ 教师

验证码:

QTMS

登录

[忘记密码](#)

选择对应教师主控，申请对应班级。（可以上方进行搜索）

学创PK场

活跃主控

我的主控

| 主控 | 比赛名称 | 预计小组 | 预计轮次 | 开始时间 |
|-----|--------------|------|------|-------------|
| 徐晓芳 | 226新航首航测试 | 10 | 4 | 02-28 00:00 |
| 徐晓芳 | 3月1日群英赛 | 6 | 4 | 04-01 00:00 |
| 徐晓芳 | 3月1日智拓首航测试 | 1 | 4 | 03-01 00:00 |
| 徐晓芳 | 3月2号智能机器人总动员 | 5 | 4 | 03-01 00:00 |
| 徐晓芳 | 333智能材料 | 6 | 4 | 03-03 00:00 |
| 徐晓芳 | 0303手机 | 6 | 3 | 03-03 00:00 |
| 徐晓芳 | 0303智能测试 | 1 | 4 | 03-03 00:00 |

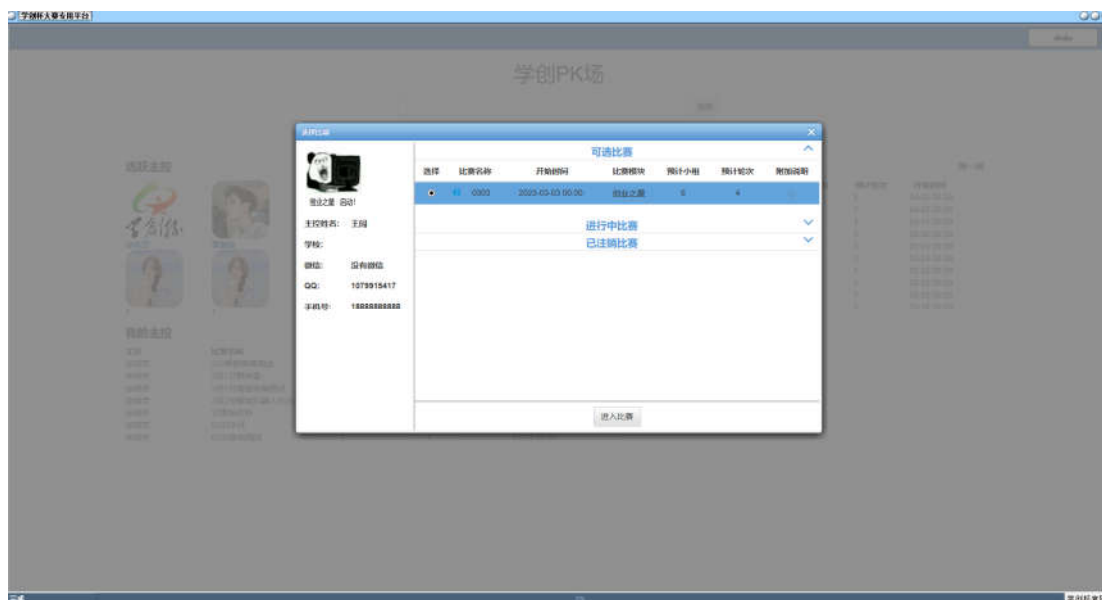
热门比赛

| 主控 | 比赛名称 | 预计小组 | 预计轮次 | 开始时间 |
|-----|-----------|------|------|-------------|
| 马超 | 226新航首航测试 | 10 | 6 | 04-22 00:00 |
| 雷晓松 | 3.2测试1 | 1 | 1 | 04-07 00:00 |
| 徐晓芳 | 3月1日群英赛 | 6 | 4 | 04-01 00:00 |
| 3 | 3.2测试2 | 1 | 5 | 03-30 00:00 |
| 1 | 3.2测试3 | 2 | 1 | 03-24 00:00 |
| 雷晓松 | 3.1测试 | 4 | 1 | 03-24 00:00 |
| 雷晓松 | 智能机器人总动员 | 6 | 7 | 03-23 00:00 |
| 雷晓松 | 234324324 | 1 | 1 | 03-23 00:00 |
| 雷晓松 | 3.2测试2 | 1 | 1 | 03-23 00:00 |
| 1 | 3.3测试2 | 1 | 1 | 03-18 00:00 |



1.4 教师端--学员管理

学生注册，申请相关主控的比赛后，教师端可以对申请的学员账号进行解锁，分组等操作。



- 1) 对申请学员不限制，或者确定没有其他学员误入该教师班级，教师可以点击：其他设置→默认解锁，学员登录无需申请，直接登录。已经开始的班级可以选择：其他设置→拒绝申请
- 2) 学员较多，可以选择账号→全部选择，再审核账号。
- 3) 教师可以把系统中已经有的账号拉进来：审核账号→增加账号。非本班学生可以：审核账号→移除账号

1.5 学生登录班级

待教师通过审核后，学生端重新登录，进入对应比赛



进入班级。



选择创业之星，进入实验。

二、实验控制

2.1 教学引导

所有学员都解锁，分组完成后。

点击比赛控制，选择“创业之星”，开始实验。



2.2 实验控制:

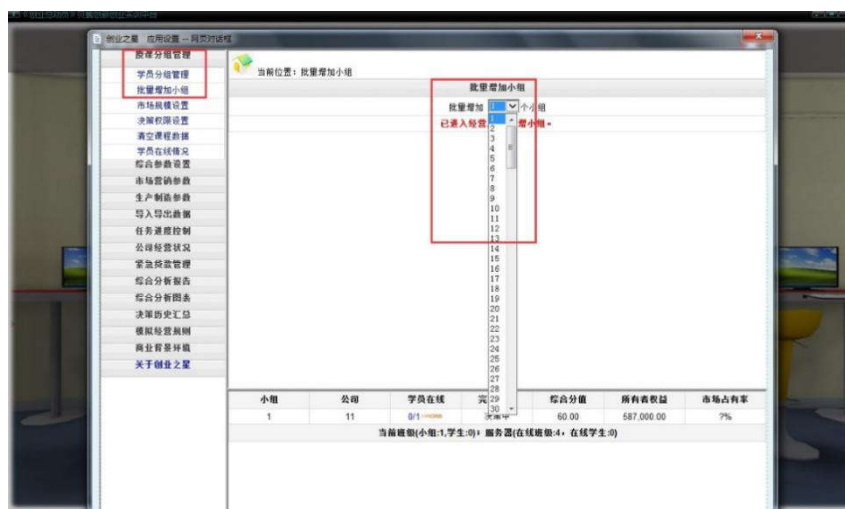
点击进入“实验控制”，选择模板：智能手环，点击保存。

模板选择

-----请选择模型-----
智能手环（教学模板）

保存

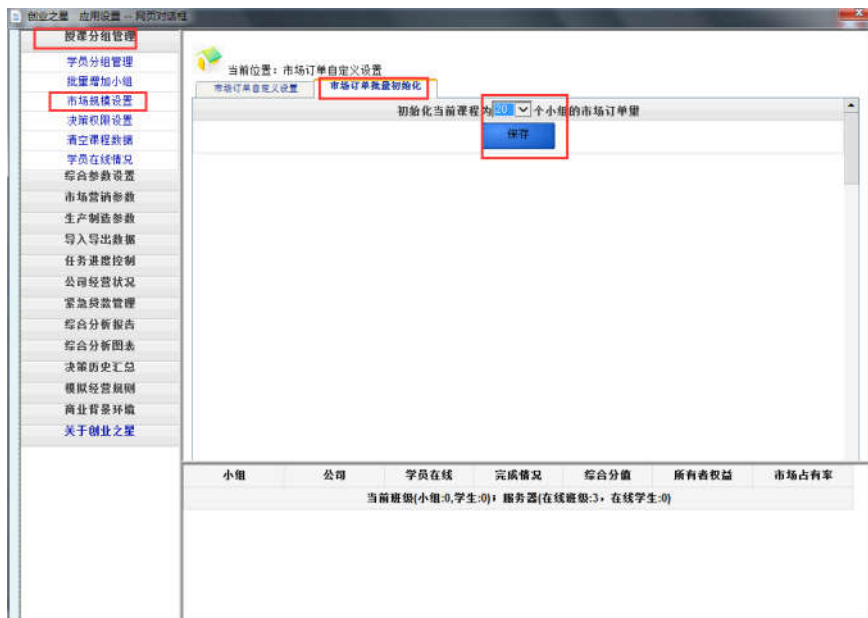
2.3 学员分组



授课分组管理→ 批量增加小组。

2.4 市场规模设置：

授课分组管理→市场规模设置→市场订单批量初始化。根据参与的小组数目，对应批量初始化。

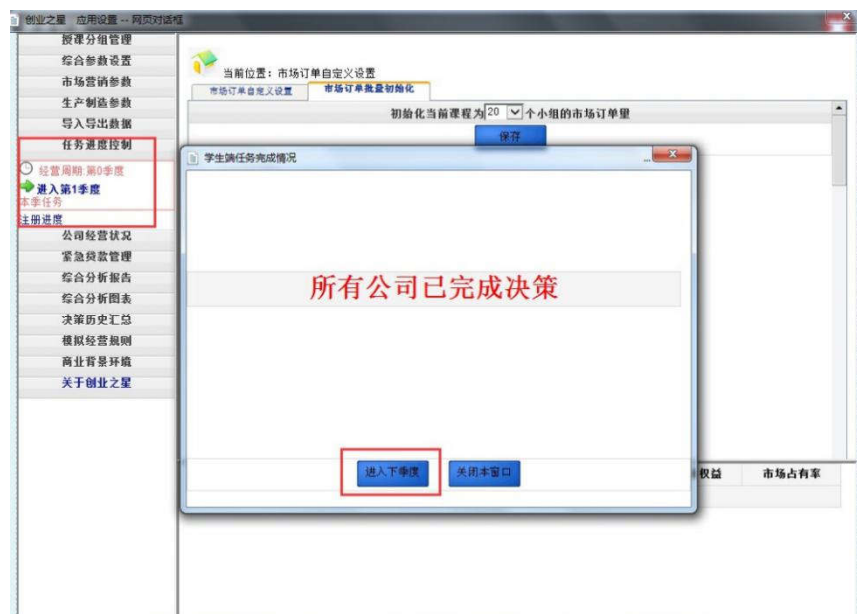


2.5 学生选择小组

学生进入实验，选择小组，开始。



2.6 任务进度控制：



任务进度控制，进入下季度。

三、学员模拟经营操作

3.1 岗位选择

点击左上方头像，编辑个人信息。选择角色为“总经理”



3.2 查看帮助



备注：以上数据规则仅供练习使用，实际竞赛以现场规则为准。

3.3 场景切换-银行

资金紧张时，可以去银行进行贷款。

银行 -- 网页对话框



| 申请新借款 | |
|-------------------------------------|--|
| 借款利率 | 5.00% <small>利息为申请时一次性支付，实际到账金额 = 申请金额 - 申请金额 × 借款利率。</small> |
| 还款周期 | 3季度 <small>到还贷时间的借款，将于到期季度期末由系统作自动还款处理。</small> |
| 总授信额度 | 600,000.00 <small>总授信额度 = 上季末净资产 - 累计已借款金额。</small> |
| 本期授信额度 | 200,000.00 <small>同期内累计最大借款额度。</small> |
| 借款金额 | <u>100000</u> <small>如申请新借款，在这里输入借款金额。</small> |
| <input type="button" value="申请贷款"/> | |

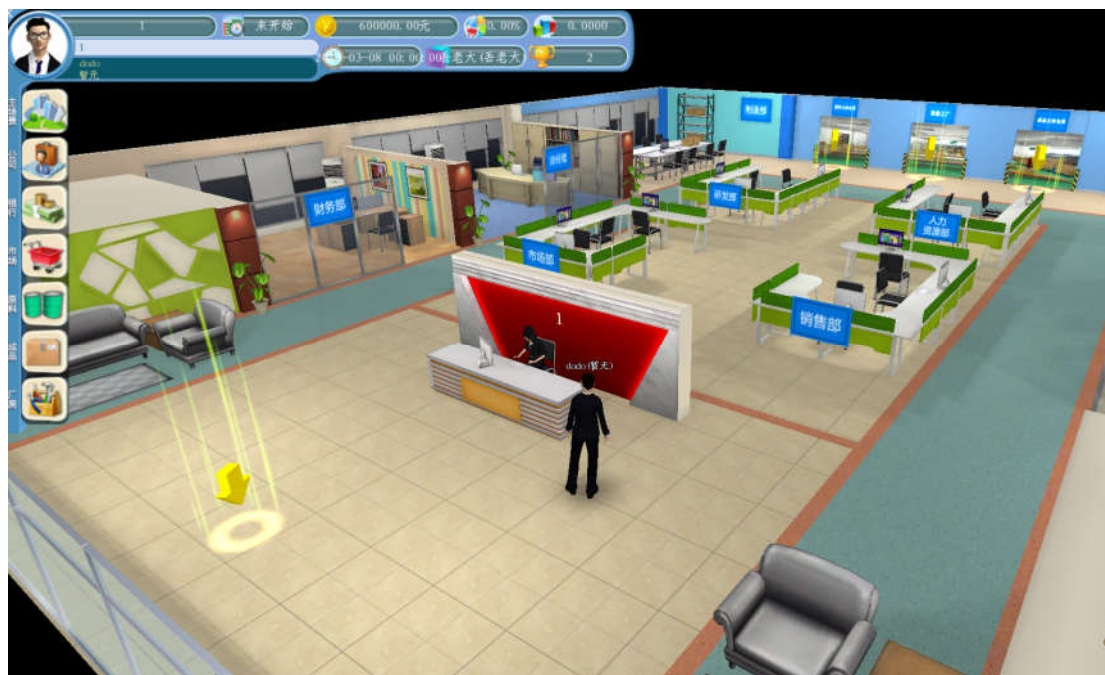
| 现存借款情况 | | | | | |
|--------|------|------|------|----|------|
| 借款类型 | 借款时间 | 到期时间 | 金额 | 利率 | 利息 |
| 合计 | | | 0.00 | | 0.00 |

共有借款：0

利息提前支付，到期归还本金。

3.4 场景切换-公司

公司内部各个部门，都有对应决策项目，和对应分析报告。



3.5 研发部-产品设计研发

3.5.1 产品设计



为自己的品牌取一个响亮的名字，不能和同场比赛其他小组同品牌。

锁定对应目标消费群体。

根据目标消费群体对产品功能的需求，选择不同的原料。

点击，保存。

设计错误，可以撤销。如果该产品在研发中，生产中，已经投入广告，报价等，无法撤销。

设计的品牌有数目限制，具体查看“规则设置”。

3.5.2 产品研发：

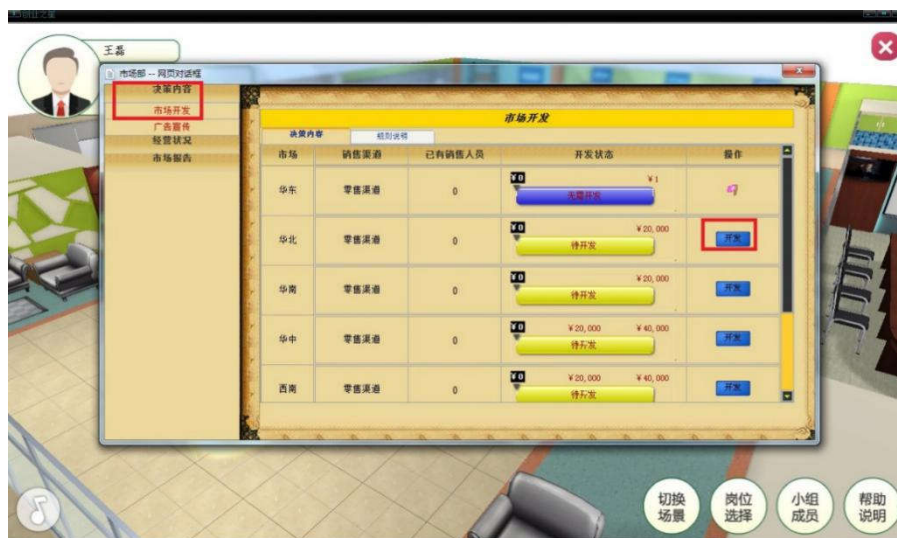


有需要投入研发的产品，这里点击“投入”。

3.6 市场部

3.6.1 市场开发

市场开发，根据市场预期市场需求与成长情况，选择开发不同市场。资金不足可中断，累计开发完成后，才能进入该市场销售。本季度开发决策可撤销。



3.6.2 广告宣传



对无需研发或研发完成的品牌，可以投入广告。广告有一定的累计效应，具体见规则说明。可以针对品牌面向的不同消费群体对品牌的影响权重，竞争对手的广告投放策略，资金情况制定广告投放策略。

3.7 销售预计

销售部—决策内容—产品报价，根据本季度市场总需求情况，即这里的购买量，以及实际参与的小组数目，制定销售预计。平均市场需求=购买量/小组数目。



销售预计，可以指导制定生产计划，根据生产计划制定厂房、设备、原料等的购置计划。

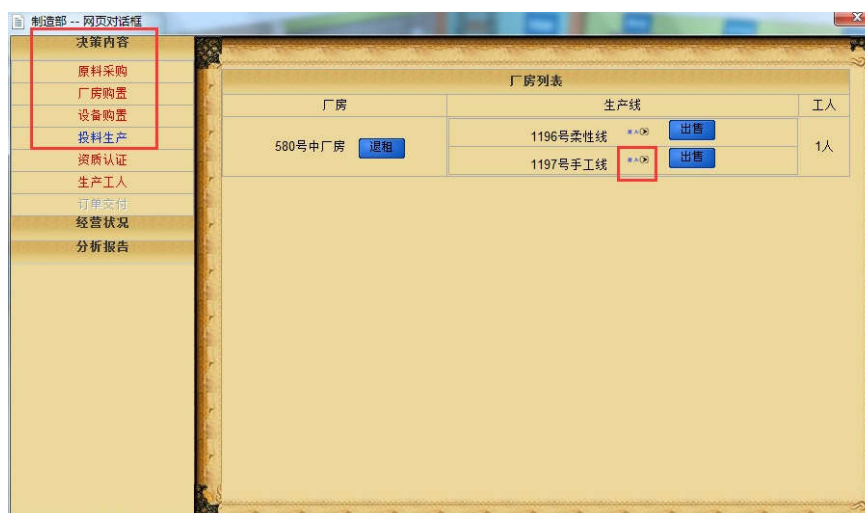
3.8 生产制造

根据本期销售预计，制定本期生产计划。根据本期生产计划，及后期市场增长趋势，提前制定生产规模扩大计划。购置/租用厂房，购置设备，招聘工人，采购原料。



根据帮助说明—> 生产制造，市场对资质认证的需求，逐步投入资质认证。
生产工人，可以对工人进行调整，培训，辞职等操作。

3.9 投料生产



生产制造部—投料生产，进入各设备，进行投料生产。

设备在闲置中，可以马上净值出售。

设备在生产中、搬迁中、升级中的，可以预出售，待季度末设备生产完成、搬迁完成、升级完成，系统自动以净值出售。

厂房内没有其他设备，可以退租或出售。厂房内的设备都在预出售中，厂房可以预退租/出售。进入设备内，可以投料，升级，搬迁。

3.10 人力资源部门

人力资源部门，进行招聘，签订合同，培训，辞退等操作。

3.11 销售报价



根据品牌市场策略，对不同市场，不同产品进行报价策略。

放弃的市场，报价默认为 0。

报价不超过最高价，不低于最低价（上季度平均价 60%）。可参考产品成本，产品面向的消费群体对价格的关注权重，以及上期竞争对手的报价情况，来制定报价策略。

上限数，默认是销售能力，同一市场不同的产品都对应有这些销售能力。上限数可根据交货能力往各个市场分配。交货能力=本期在制品+往期库存。

3.12 产品配送

教师账号，待所有小组都完成生产和报价等活动，

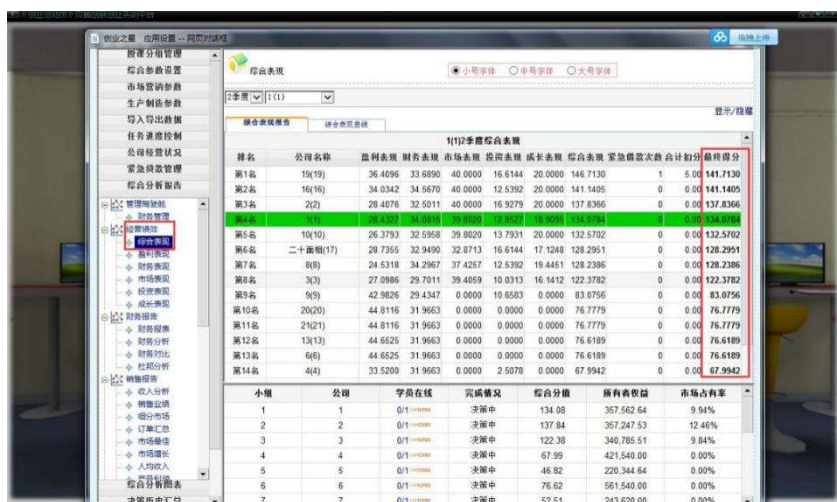
任务进度控制—产品配送，发布任务



学生端，制造部—> 订单交付，根据库存交付订单。不足交付的部分订单将给以罚金，并取消。

四、成绩查看

4.1 教师端成绩查看



| 排名 | 公司名称 | 盈利表现 | 财务表现 | 市场表现 | 投资表现 | 成长表现 | 综合表现 | 紧急绩效 | 名次 | 得分 | 最终得分 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|------|------|----------|------|
| 第1名 | 19(19) | 36.4096 | 33.8890 | 40.0000 | 16.6144 | 20.0000 | 146.7130 | 1 | 5.00 | 141.7130 | |
| 第2名 | 16(16) | 34.0342 | 34.5670 | 40.0000 | 12.5392 | 20.0000 | 141.1405 | 0 | 0.00 | 141.1405 | |
| 第3名 | 2(2) | 28.4076 | 32.6011 | 40.0000 | 16.9279 | 20.0000 | 137.8366 | 0 | 0.00 | 137.8366 | |
| 第4名 | 3(3) | 29.8328 | 34.1838 | 39.8020 | 12.8521 | 20.0000 | 134.6784 | 3 | 0.79 | 134.6784 | |
| 第5名 | 10(10) | 26.3793 | 32.5968 | 39.8020 | 13.7931 | 20.0000 | 132.5702 | 0 | 0.00 | 132.5702 | |
| 第6名 | 二十番(17) | 28.7355 | 32.9490 | 32.8713 | 16.6144 | 17.1248 | 128.2951 | 0 | 0.00 | 128.2951 | |
| 第7名 | 8(8) | 24.5318 | 34.2967 | 37.4257 | 12.5392 | 19.4451 | 128.2386 | 0 | 0.00 | 128.2386 | |
| 第8名 | 3(3) | 27.0986 | 29.7011 | 39.4059 | 10.0313 | 16.1412 | 122.3782 | 0 | 0.00 | 122.3782 | |
| 第9名 | 9(9) | 42.9826 | 29.4347 | 0.0000 | 10.6583 | 0.0000 | 83.0756 | 0 | 0.00 | 83.0756 | |
| 第10名 | 20(20) | 44.8116 | 31.9663 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 76.7779 | 0 | 0.00 | 76.7779 | |
| 第11名 | 21(21) | 44.8116 | 31.9663 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 76.7779 | 0 | 0.00 | 76.7779 | |
| 第12名 | 13(13) | 44.6525 | 31.9663 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 76.6189 | 0 | 0.00 | 76.6189 | |
| 第13名 | 6(6) | 44.6525 | 31.9663 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 76.6189 | 0 | 0.00 | 76.6189 | |
| 第14名 | 4(4) | 33.5200 | 31.9663 | 0.0000 | 2.5078 | 0.0000 | 67.9942 | 0 | 0.00 | 67.9942 | |

综合分析报告-> 经营绩效-> 综合表现，最终得分。

4.2 学生端成绩查看

总经理办公室，经营绩效-> 综合表现，最终得分。

其他各个部门看相关分析报告。

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛组委会

Tel: +86.571.8819.7889

学创杯教师群: **292297555** 学创杯学生群: **616014430**

学创杯官网: <http://www.xcbds.com/>

学创杯大赛官方公众号



营销之道

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛

创业营销模拟竞赛平台

目录

| | |
|--------------------------|----|
| “学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛 | 1 |
| 一、系统登录..... | 3 |
| 1.1 系统登录..... | 3 |
| 1.2 教师注册..... | 3 |
| 1.3 学生注册..... | 5 |
| 1.4 教师登录..... | 6 |
| 1.5 学生登录..... | 7 |
| 二、实验控制..... | 7 |
| 2.1 比赛管理..... | 7 |
| 2.2 学生管理..... | 11 |
| 2.3 比赛控制..... | 13 |
| 2.3 学员分组管理..... | 14 |
| 2.4 市场规模设置..... | 14 |
| 2.5 学生选择小组..... | 15 |
| 2.6 任务进度控制..... | 16 |
| 三、学员模拟经营操作..... | 16 |
| 3.1 岗位选择..... | 16 |
| 3.2 查看帮助..... | 17 |
| 3.3 场景切换-公司 | 17 |
| 3.4 场景切换总经理..... | 18 |
| 3.4 场景切换-财务部 | 18 |
| 3.5 研发部..... | 19 |
| 3.5.1 产品设计..... | 19 |
| 3.5.2 产品研发..... | 19 |
| 3.6 制造部..... | 20 |
| 3.6.1 固定资产..... | 20 |
| 3.6.2 产品生产..... | 21 |
| 3.6.3 产品配送..... | 21 |
| 3.7 市场部..... | 22 |
| 3.7.1 市场开发..... | 22 |
| 3.7.2 广告投入..... | 23 |
| 3.7.3 服务策略..... | 23 |

| | |
|------------------------|----|
| 3.8 渠道部..... | 24 |
| 3.8.1 互联网、国内经销商报价..... | 24 |
| 3.8.2 专卖店销售..... | 24 |
| 3.8.3 卖场销售..... | 25 |
| 3.9 国际部..... | 26 |
| 四、 成绩查看..... | 27 |
| 4.1 教师端成绩查看..... | 27 |
| 4.2 学生端成绩查看..... | 28 |

一、系统登录

1.1 系统登录

学创杯比赛专版客户端：<http://www.xcbds.com> 资源下载，下载比赛版本客户端，安装完成后，打开客户端，如下图：



点击，进入系统。

1.2 教师注册

点击登录界面右上角“教师注册”。



用报名成功后邮件的激活码卡号和密码进行教师账号的激活账号，并进行邮箱验证。

（注意：教师账号修改密码需要使用验证邮箱，请牢记邮箱。）



完成验证后，可设置账号信息，填写完成后，完成注册。

邮箱验证

第一步：发送邮件

邮箱地址

验证码 × 

第二步：验证邮箱

邮箱验证码

教师账号

请填写注册信息

| | | | |
|-----|--|------|---------------------------------|
| 用户名 | <input type="text"/> | 姓名 | <input type="text"/> |
| 密码 | <input type="password"/> | 确认密码 | <input type="password"/> |
| 性别 | <input checked="" type="radio"/> 男 <input type="radio"/> 女 | 手机号 | <input type="text" value="手机"/> |
| 学校 | <input type="text" value="学校"/> | QQ号 | <input type="text" value="QQ"/> |
| 微信号 | <input type="text" value="微信"/> | | |

1.3 学生注册

学生下载客户端，注册方式同教师注册。（邮箱验证）



学生注册

邮箱地址: 请输入有效的邮箱地址

图形验证码: 请输入右侧图形验证码

邮箱验证码: 请输入邮箱验证码

发送验证码

完成注册

学生账号只需注册一次，可以加入不同的教师管理的不同班级。

1.4 教师登录

用注册的教师账号登录，选择对应“教师”角色，点击登录。



学创杯大赛专用平台

教师注册 学生注册 登录平台

账号: [输入框]

密码: [输入框]

角色选择: ☐ 学生 ☒ 教师

验证码: [输入框]

登录 忘记密码

1.5 学生登录

注册成功后，返回主界面，填写账号，密码及验证码登录。



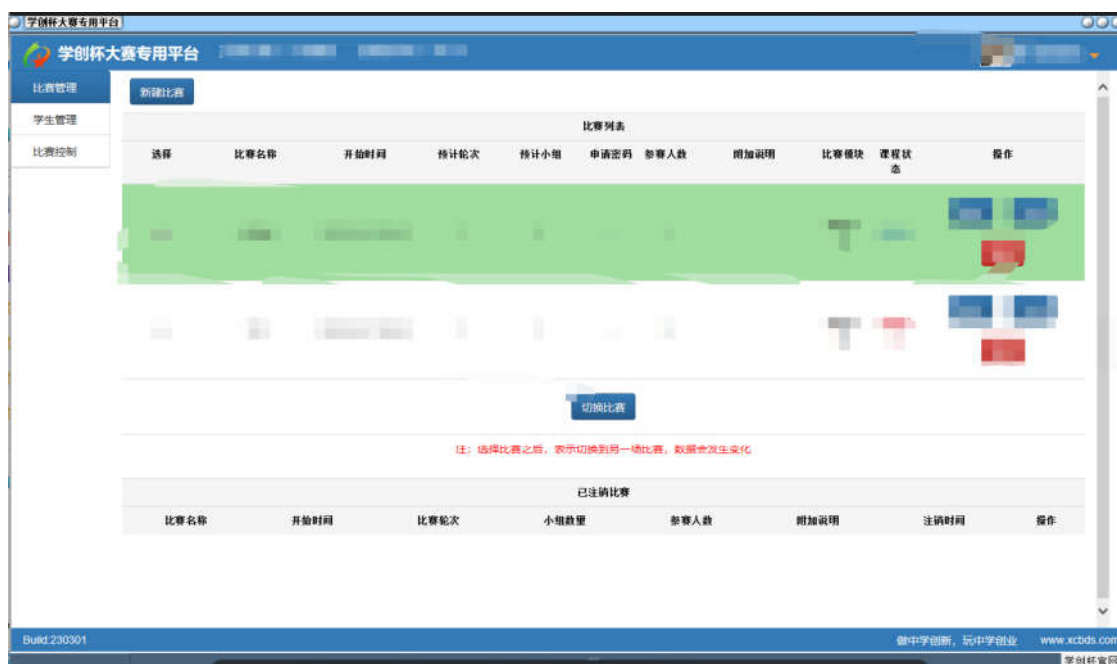
The image shows a login window titled "登录窗口" (Login Window). It contains the following fields and controls:

- 账号:** (Account) input field with a user icon and a clear button (X).
- 密码:** (Password) input field with a lock icon and a visibility toggle.
- 角色选择:** (Role Selection) with two radio buttons: ☒ 学生 (Student) and ☐ 教师 (Teacher).
- 验证码:** (Captcha) input field with a shield icon and the text "QTMS", next to a yellow captcha image showing "QI M-9".
- Buttons:** An orange "登录" (Login) button and a "忘记密码" (Forgot Password) link.

二、实验控制

2.1 比赛管理

教师账号登录后，会跳转到如下界面：



按照下图的操作流程完成“新建比赛”。



这样比赛就新建成功了。（请注意：填写申请密码后，学生在申请班级时需要填写申请密码。）

新建比赛

比赛名称:

演示0303

比赛模块:

营销之道

开始时间:

2023-03-03 16:16

预计小组:

预计轮次:

4

附加说明: 2/50

演示

提示信息

比赛创建成功!

确定

保存

关闭

然后，就可以在比赛列表中看到刚刚新建的比赛。

学创杯大赛专用平台 当前比赛: 演示0303 登陆时间: 16:16

比赛管理

新建比赛

学生管理

比赛控制

| 选择 | 比赛名称 | 开始时间 | 预计轮次 | 预计小组 | 邀请密码 | 参赛人数 | 附加说明 | 比赛模块 | 当前状态 | 操作 |
|-------------------------------------|--------|------------------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> | 演示0303 | 2023-03-03 00:00 | 4 | 1 | 1234 | 1 | 演示 | 营销之道 | 使用中 | 修改 注销 删除 |

切换比赛

注: 选择比赛之后, 表示切换至同一场比赛, 数据会发生变化

| 比赛名称 | 开始时间 | 比赛轮次 | 小组数量 | 参赛人数 | 附加说明 | 注销时间 | 操作 |
|------|------|------|------|------|------|------|----|
|------|------|------|------|------|------|------|----|

Build 230301 做中学创新, 玩中学创业 www.xcbds.com

完成 0% 学创杯查询

新建的比赛，右侧可以看到有 3 个功能键。

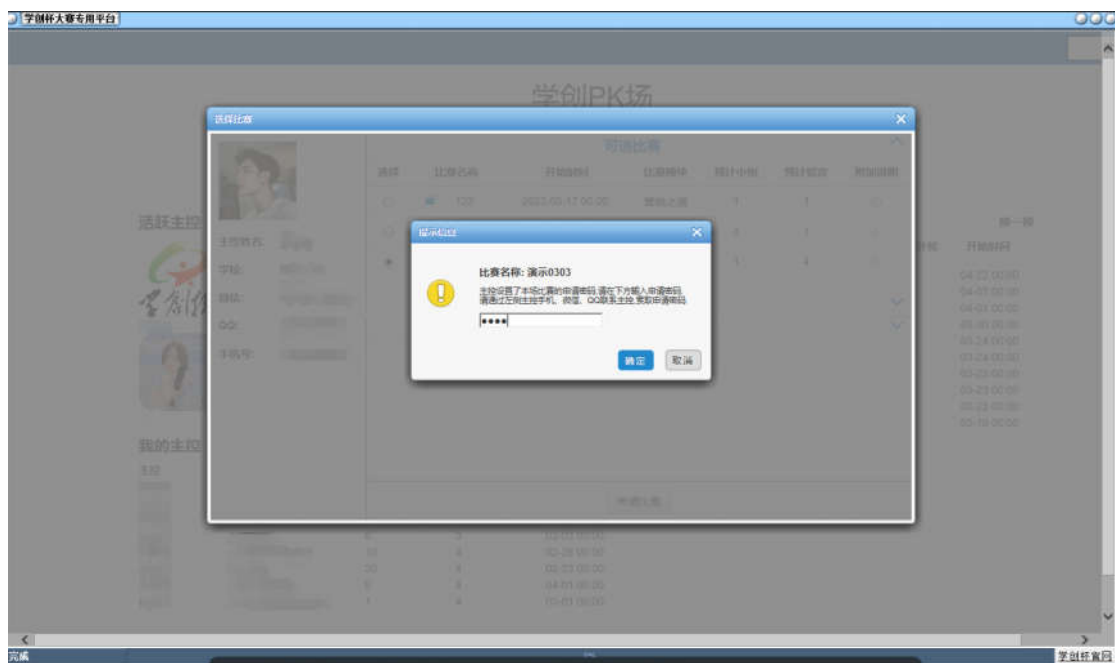
- 1) 修改。此处可以修改查看新建比赛时填写的信息。
- 2) 注销。注销本场次比赛。（注意：使用中的班级不可注销。）

- 3) 删除。删除本场次比赛。（注意：使用中的班级不可删除，且删除后不可恢复数据，请谨慎操作。）

比赛列表下方功能键，切换比赛。如有多次练习，可切换比赛场次查看及比赛控制。

教师端建立新的比赛后，学生可以通过搜索选择对应比赛。

如下是学生端登录后的界面，搜索对应比赛，选择对应主控的比赛，输入申请密码，进入比赛。



2.2 学生管理

点击学生管理功能，可切换到如下界面。内含选择账号，审核账号及其他设置功能区。



选择账号：包括全部选择、全部不选、反向选择和刷新界面。



审核账号：包括解锁账号和锁定账号。



其他设置：包括拒绝申请和默认解锁。

接下来，选择加入比赛的成员，选择账号后点击审核账号中的解锁账号。



点击确定后，就可以看到账号已解除锁定状态。（锁定时为灰色状态）



2.3 比赛控制

如下图，选择比赛控制功能区，按如图顺序设置，开始实验。



点击进入“实验控制”，选择模板：智能手机（系统内置），点击保存。



2.3 学员分组管理

如下图，依次设置好比赛小组数。



2.4 市场规模设置

根据参与的小组数目，对应批量初始化。



2.5 学生选择小组

学生进入实验，选择小组，开始。



2.6 任务进度控制



任务进度控制，进入下季度。

三、学员模拟经营操作

3.1 岗位选择

点击左上方头像，编辑个人信息。选择角色为“总经理”。



3.2 查看帮助



备注：以上数据规则仅供练习使用，实际竞赛以现场规则为准。

3.3 场景切换-公司



公司内部各个部门，都有对应决策项目，和对应分析报告。

3.4 场景切换总经理

首先要到总经理进行设定公司总部的操作。



总经理主要是查看公司所有经营状况、各类分析报表以及最终成绩排名。

3.4 场景切换-财务部



财务部负责公司资金筹划，为公司日常生产经营的正常进行提供资金支持。

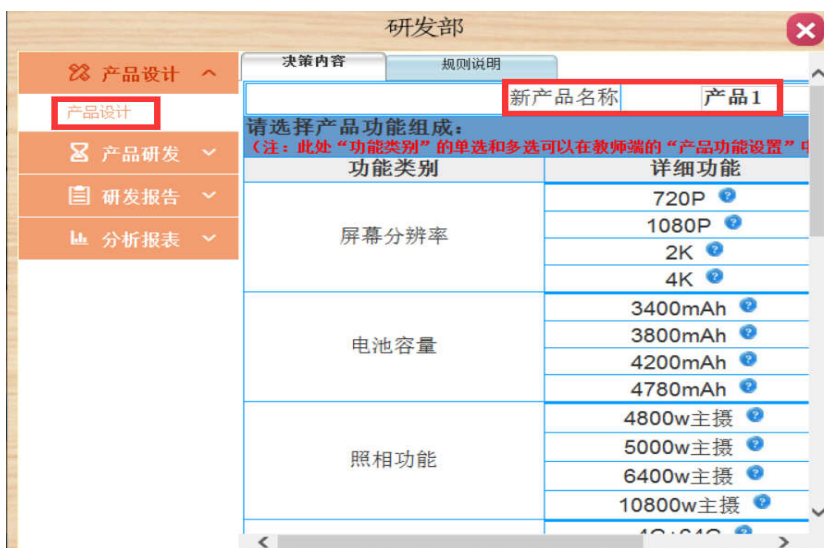
1. 贷款：向银行申请新贷款。

2. 贴现：对尚未到期的贷款可以提前进行贴现。相关财务指标也可以在这里查询，包括基本费用、应收账款、应付账款和银行借款。

3.5 研发部

研发部负责公司新产品的研究与开发工作。点击“研发部”，弹出窗口会显示研发部需要完成的决策任务以及相关操作。

3.5.1 产品设计



根据消费者需求分析的情况及公司发展战略设计需要生产的产品，产品名称由公司自己取名，字符输入数字汉字和小写字母。并确定产品原料配置清单及计划针对的消费群体。设计好后点击“保存”。

3.5.2 产品研发



不同设计的产品根据复杂程度，其需要投入的产品研发时间也不相同。点击“决策内容—产品研发”，根据窗口提示完成已设计好的产品的研发投入。

3.6 制造部

制造部门负责公司产品的生产制造工作。包括固定资产、产品生产、产品配送。

3.6.1 固定资产



根据公司对市场需求的预测，制定生产计划，采购固定资产。

3.6.2 产品生产

选择不同的设备，生产不同的产品。系统会显示生产的所有制造成本。投入生产的设备不能取消

3.6.3 产品配送

根据不同的渠道需求和市场开发情况，选择不同的市场进行产品配送。

3.7 市场部

市场部负责公司市场整体推广工作，包括区域市场的开发、产品在市场上的广告宣传投入以及服务策略的制定。

3.7.1 市场开发



开通互联网渠道需要开设费用。



根据公司战略，选择相关的市场投入费用开发。

3.7.2 广告投入

| 广告策略 | |
|--------|-----------|
| 广告类型 | 广告费用(元) |
| 软文营销 | 7,000.00 |
| 卫视广告 | 4,000.00 |
| 网络新闻头条 | 5,000.00 |
| 央视广告 | 11,000.00 |
| 搜索引擎推广 | 10,000.00 |
| 短视频平台 | 6,000.00 |
| 海外媒体 | 9,000.00 |

完成投入

针对公司的产品制订本季度的广告宣传计划。

3.7.3 服务策略

| 服务策略 | |
|----------|-----------|
| 服务名称 | 所需费用(元) |
| 7天内无理由退货 | 10,000.00 |
| 充电器一年包换 | 35,000.00 |
| 15天内免费换货 | 40,000.00 |
| 耳机三个月包换 | 8,000.00 |
| 免费贴膜 | 9,000.00 |
| 3年免费维护 | 6,000.00 |
| 全国联保 | 6,000.00 |

保存策略

针对公司的产品制订本季度的服务策略。

3.8 渠道部

渠道部负责互联网与国内经销商的渠道销售，包括设立互联网、互联网定价、国内经销商。

3.8.1 互联网、国内经销商报价

互联网定价：然后进行互联网的产品定价，并选择下拉列表中的促销策略。

国内经销商：包括制定开发的国内各个市场的定价和促销策略。

渠道部

决策内容 规则说明

互联网1季度销售策略

| 产品名称 | 制定定价策略(元) | 制定促销策略 |
|------|-----------|--------------------------|
| 产品1 | 700 | 赠送原装手机外壳+手机膜 --> 4400.00 |

完成操作

3.8.2 专卖店销售

开设新的专卖店需要选择市场和开设的地段以及安排的促销人员。

渠道部

决策内容 规则说明

专卖店信息

请选择市场: 华东

| 专卖店名称 | 专卖店 |
|--------------|-----------|
| 开设费用(元) | 100000 |
| 每期维护费用(元/季度) | 10,000.00 |

开设地段: 市中心 安排人数: 1

开设

该市场下已开设的专卖店

| 专卖店名称 | 开设地段 | 开设费用 | 人员数量(个) | 操作 |
|-------|------|------|---------|----|
|-------|------|------|---------|----|

专卖店要进行店铺装修和销售策略的制定。其中店铺装修要选择不同的专卖店，不同的装修档次。然后对不同市场的专卖店制定销售定价。



3.8.3 卖场销售

卖场销售包括促销人员和销售策略。促销人员需要决策不同市场的促销人员多少。销售策略则包括市场的定价、返利点和促销策略的制定。

渠道部

决策内容 规则说明

卖场2季度促销人员配置

| 促销人员工资 | 市场区域 | 配置促销人员数量 |
|--------------|------|--------------------------------|
| 2,000.00元/季度 | 华东 | <input type="text" value="0"/> |
| | 华南 | <input type="text" value="0"/> |

季度工资合计: 0.00

保存配置

渠道部

决策内容 规则说明

请选择市场: 华东

华东2季度大卖场销售策略

| 产品 | 制定销售策略 |
|-----|---|
| 产品1 | 本期报价 <input type="text" value="800"/> 元 (报价参考) 承诺销售量达到或超过 <input type="text" value="1"/> 件 给予销售额的 <input type="text" value="5"/> %的返利 本期采取 <input type="text" value="无促销策略"/> 的促销策略 |
| 产品2 | 本期报价 <input type="text" value="3200"/> 元 (报价参考) 承诺销售量达到或超过 <input type="text" value="1"/> 件 给予销售额的 <input type="text" value="5"/> %的返利 本期采取 <input type="text" value="无促销策略"/> 的促销策略 |

3.9 国际部

国际部主要是对国际市场的营销。制定国际市场的定价，注意每一季度的汇率变化，美金报价。

国际部

国际经销

国际报价

分析报表

国际报告

决策内容

规则说明

国际市场4季度销售策略

| 产品 | 制定销售策略 | |
|-----|--------|------------------|
| 产品1 | 本期定价 | 0.00 美元/件 (报价参考) |
| 产品2 | 本期定价 | 0.00 美元/件 (报价参考) |

* 本期美元兑人民币汇率为 1 : 6.80

完成操作

在完成本季度所有经营决策后，教师端在任务进度控制菜单下点击进入下一季度，即完成当前季度工作。各小组可以查看上季度经营状况，交付上季度获取的订单，收回货款，盘点库存，对本季度经营管理进行分析决策。

四、成绩查看

4.1 教师端成绩查看

综合分析报告，经营绩效→综合表现，最终得分。其他图表可查看相关分析报告。

营销之道 应用设置 -- 网页对话框

系统参数设置
任务进度控制
公司经营情况
综合分析报告

管理驾驶舱
财务管理
经营绩效
综合表现

盈利表现
市场表现
成长表现
财务报表
利润表
资产负债表
现金流量表
报表分析
财务报表对比
产品报告
渠道库存
公司库存
产品设计

综合分析图表
决策历史汇总

综合表现 综合表现趋势分析

4季度 1(1) 打印

综合表现报告 综合表现趋势分析

4季度1(1)综合表现报告

| 排名 | 公司名称 | 综合评价(合计) | 盈利表现 | 市场表现 | 成长表现 | 紧急借款次数 | 扣除分数 | 最终得分 |
|------|----------|----------|-------|-------|-------|--------|------|--------|
| 第1名 | 1(1) | 194.72 | 70.00 | 74.72 | 50.00 | 0 | 0.00 | 194.72 |
| 第2名 | 7(7) | 189.47 | 70.00 | 69.47 | 50.00 | 0 | 0.00 | 189.47 |
| 第3名 | 6(6) | 183.37 | 70.00 | 63.37 | 50.00 | 0 | 0.00 | 183.37 |
| 第4名 | 匡氏实业(17) | 180.21 | 70.00 | 66.39 | 43.82 | 0 | 0.00 | 180.21 |
| 第5名 | 9(9) | 144.80 | 51.04 | 63.55 | 30.22 | 0 | 0.00 | 144.80 |
| 第6名 | 18(18) | 140.34 | 47.57 | 56.76 | 36.02 | 0 | 0.00 | 140.34 |
| 第7名 | 16(16) | 115.14 | 50.55 | 28.81 | 35.79 | 0 | 0.00 | 115.14 |
| 第8名 | 12(12) | 110.70 | 32.99 | 46.66 | 31.06 | 0 | 0.00 | 110.70 |
| 第9名 | 张氏实业(2) | 103.42 | 41.98 | 20.00 | 41.44 | 0 | 0.00 | 103.42 |
| 第10名 | 10(10) | 85.81 | 25.18 | 43.15 | 17.48 | 0 | 0.00 | 85.81 |
| 第11名 | 4(4) | 77.43 | 31.86 | 23.94 | 21.64 | 0 | 0.00 | 77.43 |
| 第12名 | 14(14) | 70.10 | 13.95 | 37.15 | 19.00 | 0 | 0.00 | 70.10 |

统计信息

4.2 学生端成绩查看

总经理办公室→市场分析→综合绩效→综合表现，最终得分。其他各个部门看相关分析报告。

总经理

财务分析 4季度 打印

趋势分析

市场分析

市场报告
综合绩效
盈利表现
市场表现
成长表现

决策历史
实验报告
设立总部
完成决策

综合表现报告 综合表现趋势分析

4季度1(1)综合表现报告

| 排名 | 公司名称 | 综合评价(合计) | 盈利表现 | 市场表现 | 成长表现 |
|------|----------|----------|-------|-------|-------|
| 第1名 | 1(1) | 194.72 | 70.00 | 74.72 | 50.00 |
| 第2名 | 7(7) | 189.47 | 70.00 | 69.47 | 50.00 |
| 第3名 | 6(6) | 183.37 | 70.00 | 63.37 | 50.00 |
| 第4名 | 匡氏实业(17) | 180.21 | 70.00 | 66.39 | 43.82 |
| 第5名 | 9(9) | 144.80 | 51.04 | 63.55 | 30.22 |
| 第6名 | 18(18) | 140.34 | 47.57 | 56.76 | 36.02 |
| 第7名 | 16(16) | 115.14 | 50.55 | 28.81 | 35.79 |
| 第8名 | 12(12) | 110.70 | 32.99 | 46.66 | 31.06 |
| 第9名 | 张氏实业(2) | 103.42 | 41.98 | 20.00 | 41.44 |
| 第10名 | 10(10) | 85.81 | 25.18 | 43.15 | 17.48 |
| 第11名 | 4(4) | 77.43 | 31.86 | 23.94 | 21.64 |

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛组委会

Tel: +86.571.8819.7889

学创杯营销之道教师群: **140664910** 学创杯营销之道学生群: **251639796**

学创杯官网: **<http://www.xcbds.com/>**

学创杯官方微信公众号

