

《因纳特市场营销模拟平台软件》 V4.01  
使用手册

深圳市因纳特科技有限公司

## 前 言

本软件结合互联网络通讯技术和计算机系统的强大处理能力,构造一个**竞争和协作**的虚拟营销环境,让参与者扮演公司营销总负责人角色,从不同角度全面了解和执行营销决策;并且通过优化计算模式,以市场开拓度、市场最大份额、实际销售额、利润率和总资本的形式反映营销策略的差距。一个班的学生实验时,学生扮演营销总负责人角色,每人分配相同的资本(不同实验产品不同资金)开始进行模拟实验,实验结束时根据利润的多少来衡量学生的模拟成绩。

全国市场分为华南、华北、华中、华东、东北、西北、西南七大片区。公司之间互相竞争,在全国不同的区域内进行营销活动,制定自己的市场开拓计划,公司需要寻求最大市场份额和实际销售数量之间的最佳平衡点,寻求在产品品质、宣传策略等方面最小投入让市场份额最大,可实际模拟价格、数量等最大化多种组合获得最大利润;在销售途径上,系统提供了与渠道合作、促销、交易洽谈和招投标的方式,增加实验的竞争性。

**技术支持: 0755-26951051 转技术部**

**邮件: [yntsoft@yntsoft.com](mailto:yntsoft@yntsoft.com)**

**网址: <http://www.yntsoft.com>**

# 目 录

第一部分 软件安装和卸载及基本注意事项 .....	7
一、安装环境 .....	7
二、安装步骤 .....	7
三、软件卸载 .....	9
四、注意的问题 .....	10
五、运行环境 .....	10
第二部分 系统管理员操作指南 .....	11
一、系统登陆 .....	11
二、用户名、密码 .....	11
三、班级管理 .....	12
四、老师管理 .....	13
五、调查数据 .....	14
5.1 报告案例分析管理 .....	14
5.2 市场调查信息类别管理 .....	14
5.2 市场调查信息 .....	15
5.3 消费者特征类别 .....	15
5.4 消费者特征名称 .....	16
5.5 消费者偏好 .....	16
5.6 政策类别 .....	17
5.7 政府政策 .....	17
5.8 服务策略 .....	18
六、实验数据 .....	18
6.1 标书模版管理 .....	18
6.2 系统参数管理 .....	19
6.3 产品管理 .....	19
6.4 初始资本 .....	20
6.5 市场份额基数 .....	20
6.6 研发投入 .....	21

6.7 购买技术.....	22
6.8 包装管理.....	22
6.9 市场开拓管理.....	23
6.10 电视媒体管理.....	23
6.11 纸面媒体.....	24
6.12 户外媒体管理.....	24
6.13 网络媒体管理.....	25
6.14 直邮管理.....	25
6.15 超市管理.....	26
6.16 商场管理.....	27
6.17 促销方案.....	27
6.18 修改密码.....	28
第三部分 教师操作指南.....	29
一、系统登录.....	29
二、学生管理.....	29
2.1 用户查询.....	30
2.2 批量账号.....	30
2.3 账号导入.....	30
三、实验管理.....	31
3.1 实验管理.....	31
3.2 招投标管理.....	32
四、实验报告.....	33
4.1 策略报告评分.....	33
4.2 营销实战评分.....	33
4.3 综合得分统计.....	34
4.4 精品报告推荐.....	34
五、调查数据管理.....	34
5.1 案例分析管理.....	34
5.2 信息类别管理.....	35
5.3 市场调查信息.....	35

5.4 消费者特征类别 .....	35
5.5 消费者特征名称 .....	36
5.6 消费者偏好 .....	36
5.7 政策类别 .....	37
5.8 政府政策 .....	37
5.9 服务策略 .....	38
六、实验数据 .....	38
6.1 初始资本 .....	38
6.2 系统参数 .....	39
6.3 市场份额基数 .....	39
6.4 研发投入 .....	40
6.5 购买技术 .....	40
6.6 包装管理 .....	41
6.7 市场开拓管理 .....	41
6.8 电视媒体管理 .....	42
6.9 纸面媒体 .....	43
6.10 户外媒体管理 .....	43
6.11 网络媒体管理 .....	44
6.12 直邮管理 .....	44
6.13 超市管理 .....	45
6.14 商场管理 .....	45
6.15 促销方案 .....	46
第四部分 学生操作指南 .....	47
一、系统登陆 .....	47
1.1 系统登陆 .....	47
1.2 学生注册 .....	47
1.3 学生登录 .....	48
二、我的首页 .....	49
三、公司状况 .....	50
3.1 公司信息 .....	50

3.2 经营状况 .....	50
3.3 收支情况 .....	51
四、战略分析 .....	52
4.1 市场调查 .....	52
4.2 市场细分 .....	56
4.3 SWOT 分析.....	57
4.4 竞争战略分析报告 .....	58
五、产品管理 .....	59
5.1 产品研发 .....	59
5.2 产品包装 .....	60
5.3 产品生产 .....	61
六、市场营销 .....	62
6.1 目标市场 .....	62
6.2 定价策略.....	63
6.3 广告策略.....	63
6.4 促销策略 .....	68
6.5 服务策略 .....	69
6.6 渠道策略 .....	70
七、产品销售 .....	72
7.1 我的渠道 .....	72
7.2 招投标中心 .....	73
7.3 自由交易市场 .....	73
7.4 合同管理 .....	74
7.5 配送发货 .....	74
7.6 收货记录 .....	75
八、实训考核 .....	75
8.1 综合得分 .....	75
8.2 市场排名 .....	76
8.3 精品报告.....	76
第五部分 结束语 .....	77

## 第一部分 软件安装和卸载及基本注意事项

### 一、安装环境

#### 安装前须知

✧ Windows 2000 Server/Pro/AdServer、Windows XP、Windows Server 2003 等操作系统环境都可以安装本软件。

✧ 为确保访问的数据是最新的，请在使用本软件时按操作进行设置：将 IE 浏览器的“工具”选项下面的“Internet 选项”的“常规”下的设置选项属性：由默认的“自动”修改为“每次访问此页时检查”。


✧ 如安装配置完毕后，无法打开 tomcat 时请检查配置是否正确。

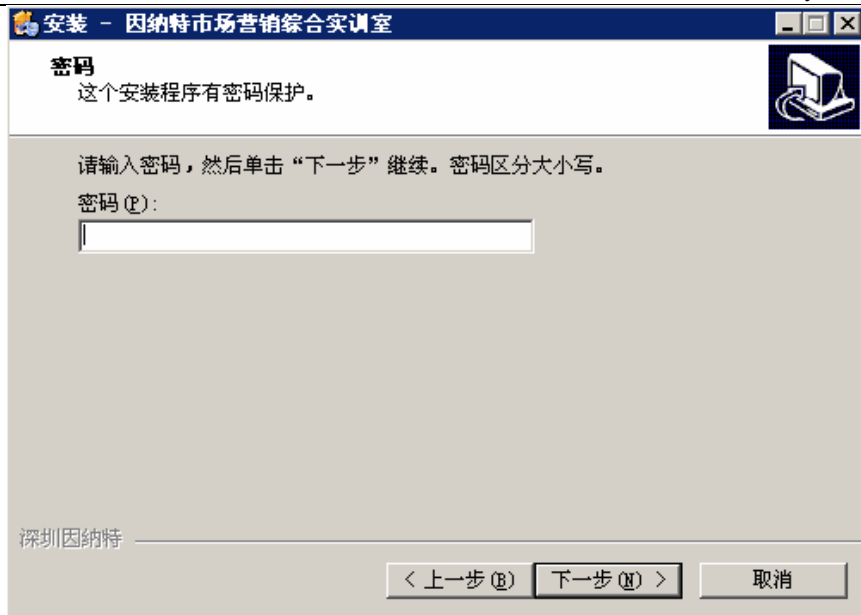
✧ 客户端要求：Windows 各种操作系，Internet Explorer 6.0 以上版本。

### 二、安装步骤

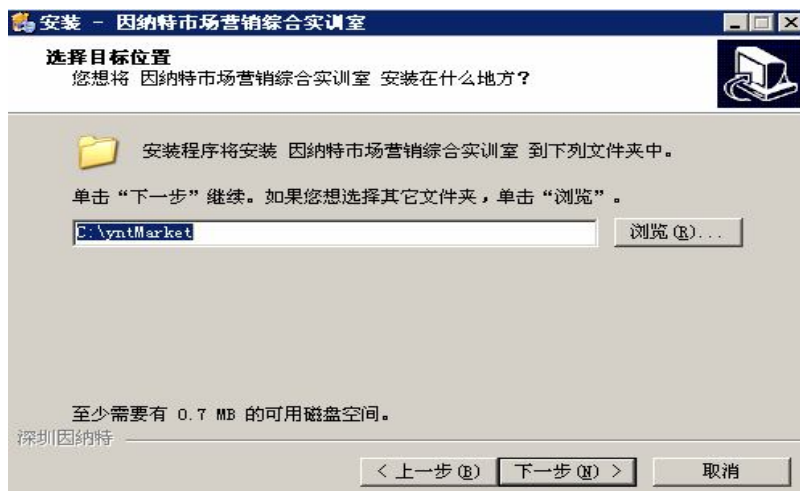
#### (一) 软件安装部分

本软件安装程序自动安装完成，用户无需做任何配置。自动完成部分包括：软件程序、软件数据库、加密狗驱动。

点击  Xmarketsetup.exe 文件，进入安装过程；在下面输入框中输入序列号：\_\_\_\_\_或查询出货清单安装序列号；点“下一步”继续安装。



1. 选择软件安装的目标位置，如“D:\yntMarket”，默认安装在目录 C:\yntMarket 下，如图所示：



2. 在安装完成之前，会出现下列提示，根据提示可以进行服务器和客户端的使用。点击“继续”：





3. 软件安装完成以后, 把光盘中的 key.properties 文件复制到软件的安装目录下。例如 软件安装在 C:\yntMarket 目录下, 安装完以后把 key.properties 复制到 C:\yntMarket 目录下。

将加密狗插入 USB 接口, 软件会自动安装驱动程序。

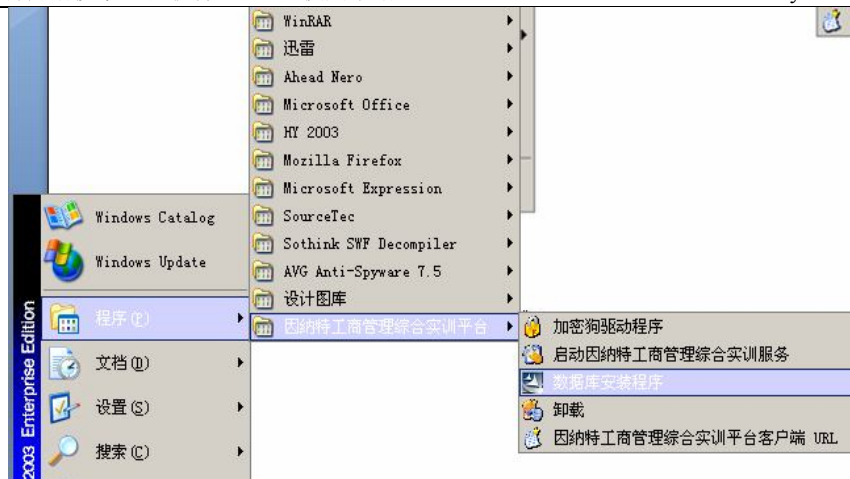
插入加密狗直接点“下一步”直到安装完成。同时在开始程序中找到因纳特市场营销综合实训室, 点击加密狗驱动程序即可, 如下图所示:



### 三、软件卸载

✧ 在安装因纳特系列软件之后, 需要重新安装该软件, 安装之前请先卸载该软件。下面为卸载软件的几个步骤:

✧ 卸载程序: 点击“程序”进入相应的安装程序, 点击需要删除的软件名称, 根据提示操作就可。



选择“删除”→“下一步”→“完成”：

#### 四、注意的问题

1. 为确保访问的数据是最新的，请在使用本软件时按以下操作进行设置。

将 IE 浏览器的“工具”选项下面的“Internet 选项”的“常规”下的设置选项属性：

由默认的“自动”修改为“每次访问此页时检查”。

2. 如安装配置完毕后，无法打开 tomcat 时请检查配置是否正确。

#### 五、运行环境

1、服务器软件要求

操作系统：Win2000 server +SP4 / win2003 server

2、服务器硬件要求

为保证最佳运行效果，服务器内存需要 2G 以上；

3、客户端要求

Windows 各种操作系，Internet Explorer 6.0 以上版本

## 第二部分 系统管理员操作指南

### 一、系统登陆

在服务器端输入：`http://localhost:8080` 直接回车即可进入系统登陆界面；如果在安装中修改了端口号，则输入修改后的端口号。如图

【2-1】



图【2-1】

### 二、用户名、密码

默认用户名和密码为：`sa/sa`，在登陆类型选择“管理员”选项即可登陆进入系统管理员操作界面。如图【2-2】



图【2-2】

### 三、班级管理

“班级管理”是实验中的重要操作步骤，管理员点击“**增加**”按钮能新增加班级，之后需要对“实验数据状态”进行调整。如图【2-3】

 班级详情

名称:	<input type="text" value="营销班级"/>	*
<input type="button" value="确定"/> <input type="button" value="返回"/>		

图【2-3】

## 四、老师管理

老师管理：设置老师的用户名、密码和班级的分配。只有管理员分配好，老师的用户名与密码后老师才能登陆系统进行学生管理。在“用户名”“密码”栏内输入内容，选择对应的班级点击“确定”添加老师角色成功。如图【2-4】

 教师详情

登陆名:	<input type="text" value="lee"/>	*
密码:	<input type="text" value="123123"/>	*
真实姓名:	<input type="text" value="李老师"/>	*
所管班级:	<input type="text" value="实验班级"/>	*
可用状态:	<input type="text" value="可操作"/>	*
<input type="button" value="确定"/> <input type="button" value="返回"/>		

图【2-4】

新添加的老师显示在教师管理页面。如图【2-5】

 教师管理

序号	用户名	密码	真实姓名	所管班级	可用状态	修改	选择
1	tt	tt	tt	实验班级	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	ss	ss	ss	test	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

找到2条记录,显示 1 到 2

全选  
  反选  
 刷新  
  删除

图【2-5】

## 五、调查数据

“系统调查数据”是对原始调查数据的管理，系统所提供的所有原始调查数据都是可以编辑的，以适应不同学校对实验数据的不同要求。

注意：管理员身份修改的数据是整个系统的调查数据都进行了修改，老师身份修改的数据只修改了本班的调查数据。

### 5.1 报告案例分析管理

针对于战略分析提供的各项报告内容进行修改，增加及删除的操作。

如图【2-6】



图【2-6】

### 5.2 市场调查信息类别管理

就不同产品的调查类别进行分类，管理员在此可对类别进行编辑。

如图【2-7】

 市场调查信息类别管理

全选   
  反选   
    

找到3条记录,显示 1 到 3

序号	类别名称	修改	选择
1	行业趋势		<input type="checkbox"/>
2	关注视点		<input type="checkbox"/>
3	信息延伸		<input type="checkbox"/>

图【2-7】

## 5.2 市场调查信息

对应于不同的信息类别，管理相应的信息内容，管理员在此可对信息内容进行编辑。

如图【2-8】

 市场调查信息管理

全选   
  反选   
    

找到8条记录,显示 1 到 8

序号	标题	所属信息类别	修改	选择
1	市场分析	行业趋势		<input type="checkbox"/>
2	行业焦点	行业趋势		<input type="checkbox"/>
3	精品导购	关注视点		<input type="checkbox"/>
4	视听合一，多样传输	信息延伸		<input type="checkbox"/>
5	反馈及时，互动性强	信息延伸		<input type="checkbox"/>
6	手机短信之功	关注视点		<input type="checkbox"/>
7	手机将融更多功能	信息延伸		<input type="checkbox"/>
8	内战全线失利境况堪忧	行业趋势		<input type="checkbox"/>

图【2-8】

## 5.3 消费者特征类别

在此对不同区域、不同产品的消费者特征信息管理，系统已经提供了完善的数据内容，管理员在此可以对数据进行再次编辑，如图【2-9】

### 消费者特征类别管理

按类别查询:  按产品查询: --所有产品-- 按区域查询: --所有区域--

全选  反选  增加  删除

找到169条记录, 显示 1 到 10

序号	类别名称	所属产品	区域	修改	选择
1	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
2	居住地	手机	东北地区		<input type="checkbox"/>
3	居住地	手机	华东地区		<input type="checkbox"/>
4	居住地	手机	华南地区		<input type="checkbox"/>
5	居住地	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
6	居住地	手机	西南地区		<input type="checkbox"/>
7	居住地	手机	华中地区		<input type="checkbox"/>
8	年龄	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>

图【2-9】

## 5.4 消费者特征名称

根据不同的消费者特征类别, 显示相应的消费者特征名称。管理员在此可以对这些数据进行编辑, 如图【2-10】

### 消费者特征名称管理

按产品查询: --所有产品-- 按区域查询: --所有区域-- --选择类别--

全选  反选  增加  删除

找到762条记录, 显示 1 到 10

序号	名称	所占人口百分比	所属特征类别	所属产品	区域	修改	选择
1	农村	70	居住地	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
2	城镇	30	居住地	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
3	农村	60	居住地	手机	华东地区		<input type="checkbox"/>
4	8-16岁	10	年龄	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
5	17-25岁	30	年龄	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
6	26-40岁	35	年龄	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>

图【2-10】

## 5.5 消费者偏好

对不同产品, 不同区域, 不同类别的消费者的偏好数据管理。如图【2-11】



 消费者偏好

按产品查询:  按区域查询:  居住地

全选  反选  增加  删除


找到5,141 条记录, 显示 1 到 10 10

序号	偏好名称	所占比率	特征名称	特征类别	所属产品	区域	修改	选择
1	价格	20	城镇	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
2	外观	20	城镇	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
3	待机	10	城镇	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
4	颜色	13	城镇	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
5	功能	17	城镇	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
6	品牌	20	城镇	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
7	价格	35	农村	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
8	外观	10	农村	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>

图【2-11】

### 5.6 政策类别

对政策类别进行管理, 如图【2-12】

 政策类别

全选  反选  增加  删除

找到4 条记录, 显示 1 到 4 10

序号	类别名称	修改	选择
1	全球政治经济形势		<input type="checkbox"/>
2	国内宏观经济环境		<input type="checkbox"/>
3	国家电子行业政策		<input type="checkbox"/>
4	地方政府产业环境		<input type="checkbox"/>

图【2-12】

### 5.7 政府政策

对应于政策类别, 管理相应的政策内容。如图【2-13】

 政府政策

按产品查询:  按区域查询:  按政策类别查询:

全选  反选  增加  删除

找到546 条记录, 显示 1 到 10 10

序号	内容	数据	所属政策类别	产品	地区	修改	选择
1	政治环境	30	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
2	经济人口环境	40	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
3	技术自然环境	10	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
4	社会文化环境	20	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
5	货币与财政政策指数	30	国内宏观经济环境	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>

图【2-13】

## 5.8 服务策略

管理不同区域的服务策略数据。如图【2-14】

**服务管理**

按区域查询:

全选  反选  增加  删除

找到62条记录, 显示 1 到 10 << << >> >> | 10 |

序号	服务名称	服务价格	所占比例	服务时间	所在区域	是否显示	修改	选择
1	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华东地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华南地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	西北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
5	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	西南地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
6	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华中地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>

图【2-14】

## 六、实验数据

“系统实验数据”是对原始数据的管理，系统所提供的所有原始数据都是可以编辑的，以适应不同学校对实验数据的不同要求。

注意：管理员身份修改的数据是整个系统的数据都进行了修改，老师身份修改的数据只修改了本班的实验数据。

### 6.1 标书模版管理

对系统提供的标书的各类参数进行修改从而控制实验的难度，如【图2-15】

## 标书详情

标题:	招标公告1 *
发布公司名称:	华南公司 *
地址:	广州天河北都市 *
联系电话:	88330101 *
产品:	电话机
产品档次:	低档
区域:	华南地区
品牌知名度:	0.1220 *
信用等级:	AA
欲采购数量:	10000 *
标书价格:	200.00 *
投标保证金:	5500.00 *
<input type="button" value="确定"/> <input type="button" value="返回"/>	

图【2-15】

## 6.2 系统参数管理

对渠道销售及学生生产次数的指标进行相应的修改，如图【2-16】




### 系统参数详情

生产次数:	10	次/年
渠道合作评分标准(品牌指数+价格+数量=100%)		
品牌指数百分比:	30	%
价格百分比:	30	%
数量百分比:	40	%
渠道开标时间间隔:	5	分钟
<input type="button" value="修改"/>		

图【2-16】

## 6.3 产品管理

对实验产品进行调整，选择要实验的产品。在实验过程中，不能改变实验产品。必须在本年度结束后，才能做此操作。如图【2-17】

 产品管理

全选     反选     增加     删除

找到4条记录,显示 1到 4

序号	名称	成本价格	默认实验产品	可用状态	修改	选择
1	电话机	¥ 62.00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	手机	¥ 980.00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	传真机	¥ 700.00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	电风扇	¥ 90.00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

说明

- 默认实验产品是指班级数据初始化后默认将选择的是那一个产品进行实验
- 教师可调整自己班级的数据。

图【2-17】

## 6.4 初始资本

对实验的初始资本设定，从而控制实验的难度。在此定义实验的初始资本，删除后可以重新定义。如图【2-18】

 初始资本管理

找到1条记录,显示 1到 1


序号	实验产品名称	金额	修改
1	传真机	¥ 15000000.00	

图【2-18】

**注意：**总资本的设定必需在学生注册之前完成，如果在学生已经注册后实验时修改或重新定义了总资本，学生可能读取不到总资本，严重影响学生实验。实验开始后不能更改总资本，以免学生数据发生混乱。

## 6.5 市场份额基数

市场份额基数：调整市场份额基数。如图【2-19】

 市场份额转换基数

找到1条记录,显示 1 到 1

序号	品牌知名度	市场份额转换基数	修改
1	0.1 =	20000	

说明

- 系统中的市场份额是按照品牌知名度进行转换的，转换方式如下：
- 品牌知名度0.1 -- 0.5 按照市场份额转换基数直接转换
- 品牌知名度0.5 -- 1.0 按照市场份额转换基数的80%进行转换
- 品牌知名度1.0以上 按照市场份额转换基数的120%进行转换

图【2-19】

## 6.6 研发投入

系统设置了相应的研发技术选项，学生在选择时一定要注意“影响产品等级”“研发失败率”“研发所需时间”三个指标。“投入金额”是指此项研发所需的总费用；“影响产品等级”是该项研发对产品所产生的影响，在这里用等级来衡量；“研发失败率”是指该项研发在研发过程中失败的概率，这个比值是老师在后台设置的；“研发所需时间”是该项研发完成所需的时间。找到合适的技术点击“确认投入”则研发投入成功。历史研发投入是前期各季度所选择的研发项目的研发时间、影响产品等级、研发状态。如图【2-20】

 研发投入

找到10条记录,显示 1 到 10

序号	名称	投入金额	适合产品	影响产品等级	研发失败率(%)	是否显示	修改	选择
1	无纸传真机技术	¥ 200000.00	传真机	0.1500	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	数码传真机技术	¥ 400000.00	传真机	0.3000	6.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	车载无线技术	¥ 80000.00	传真机	0.0500	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	一体化速印机技术	¥ 280000.00	传真机	0.2000	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	传真机速率技术	¥ 200000.00	传真机	0.1500	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	激光传真机技术	¥ 350000.00	传真机	0.2600	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
7	超高速传输技术	¥ 280000.00	传真机	0.2000	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
8	传真机ASIC开发技术	¥ 210000.00	传真机	0.1600	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
9	票据打印机技术	¥ 120000.00	传真机	0.0800	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
10	环境标志产品技术	¥ 300000.00	传真机	0.2200	6.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【2-20】

## 6.7 购买技术

设定管理技术供学生在操作时选择。“价格”与“影响产品等级”是相关联的，价格越高影响产品等级越高，反之影响产品等级越小。点击“修改”可以对技术的价格与产品等级进行更改；点击“删除”可以删除此项技术。“购买技术”与“研发投入”一样，当所购买的技术的影响产品等级指数达到一级时，产品品质会上升一个档次。如图【2-21】

 购买技术

全选   
  反选   
  增加   
  删除

序号	名称	价格	产品名称	影响产品等级	是否显示	修改	选择
1	全自动生产技术	¥ 230000.00	传真机	0.1700	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	半全自操作优化技术	¥ 450000.00	传真机	0.3200	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	手工工序优化	¥ 120000.00	传真机	0.0600	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	管理流程优化	¥ 300000.00	传真机	0.2200	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	ISO9000认证	¥ 250000.00	传真机	0.1800	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	国家标准认证	¥ 400000.00	传真机	0.3000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
7	普通纸传真技术	¥ 100000.00	传真机	0.0500	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
8	环境标志产品技术	¥ 350000.00	传真机	0.2400	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
9	超高速传输技术	¥ 300000.00	传真机	0.2200	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
10	一体机技术	¥ 150000.00	传真机	0.0800	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【2-21】

## 6.8 包装管理

设定产品出厂后包装的选项，可以自定义包装价格，包装对竞争力指数的加权系数和包装的档次描述。

由于产品生产成本一样，包装的选择成为学生采取市场策略的重要因素，因此建议仔细设置，尽量不做修改。如图【2-22】

 包装管理

序号	单个产品包装价格	加权指数(%)	包装名称	包装等级	修改
1	¥ 3.00	12.0000	普通	低档	
2	¥ 5.00	22.0000	精美	中档	
3	¥ 8.00	36.0000	豪华	高档	

图【2-22】

## 6.9 市场开拓管理

增加和修改市场开拓的信息。市场开拓信息是对区域市场开拓项目的定义。如图【2-23】

### 市场开拓管理

全选   
  反选   
    

找到8条记录, 显示 1 到 8

序号	市场开拓名称	说明	开拓费用	分值	修改	选择
1	初步市场调查	对是否开拓该市场进行调查	¥ 29800.00	1.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
2	全面市场调查	对开拓该市场的可行性进行全面调	¥ 60000.00	3.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
3	市场公关准备	准备进入市场前的公共关系准备	¥ 30000.00	1.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
4	市场公关	全面本地市场公关	¥ 70000.00	4.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
5	销售体系--总经销商	设立一个总经销	¥ 30000.00	1.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
6	销售体系--办事处	在当地设立办事处	¥ 50000.00	2.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
7	销售体系--分公司模式	在当地设立分公司	¥ 100000.00	4.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
8	人员培训	销售人员培训投入	¥ 49800.00	2.0	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>

图【2-23】

## 6.10 电视媒体管理

设定电视媒体的各种类型。相应的老师可以对设定的广告进行修改或删除

添加删除相应的电视媒体。收费单位可以设置成分、秒等，收费单价可以根据的电视台的实际收费设置，宣传有效度与收费单价相关，单价越高宣传度越高。电视节目作为贴近生活的娱乐和广告载体，多设置一些本地收视率较高的频道学生应该更感亲切。如图【2-24】

### 电视媒体管理

按区域查询:

全选   
  反选   
    

找到57条记录, 显示 1 到 10

序号	电视媒体名称	收费单位	收费单价	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	CCTV-2	5秒	¥ 11000.00	0.3800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
2	CCTV-5	5秒	¥ 12000.00	0.6000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
3	北京卫视	5秒	¥ 9000.00	0.1800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
4	凤凰卫视	5秒	¥ 15000.00	0.8000	华南地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
5	湖南卫视	5秒	¥ 6800.00	0.3700	华南地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
6	旅游卫视	5秒	¥ 6000.00	0.8000	华中地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>

图【2-24】

## 6.11 纸面媒体

老师可以设置各种报刊杂志供学生选择，收费单价与宣传有效度之间是正比关系。多设置一些学生了解的报刊杂志作为参考选项应该更有利于实验兴趣的培养。如图【2-25】

**纸面媒体管理**

按区域查询:

全选  反选  增加  删除

找到63条记录, 显示 1 到 10

序号	纸面媒体名称	收费单位	收费单价	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	北京晚报	版/周	¥ 5000.00	0.3400	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	天津日报	版/周	¥ 3000.00	0.5000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	中国电子报	版/季度	¥ 15000.00	0.9800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	华商报	版/周	¥ 2500.00	0.2800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
5	时代浪潮	版/季度	¥ 30000.00	1.5000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
6	山东日报	版/期	¥ 2500.00	0.1000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>

图【2-25】

## 6.12 户外媒体管理

设定户外广告的各种类型。户外广告的形式多样有车体广告、广告牌等等，老师可以设置不同形式的户外广告，让学生了解多种广告形式。如图【2-26】

**户外媒体管理**

按区域查询:

全选  反选  增加  删除

找到56条记录, 显示 1 到 10

序号	户外广告名称	收费单位	收费单价	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	高速广告位(两面位)	位/年	¥ 980000.00	3.0000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	市公交车侧面广告位	位/年	¥ 20000.00	0.4000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	市公交车车尾广告位	位/年	¥ 15000.00	0.3000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	银行大厦墙体广告位	位/年	¥ 25000.00	0.5000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
5	高速公路广告位(三面立柱)	位/年	¥ 1400000.00	4.5000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>



图【2-26】

### 6.13 网络媒体管理

对不同区域内，网络媒体的管理。作为新兴的网络营销广告模式，具有低成本高信息密度的特点，老师在自己设置各中宣传方式的同时还可以启发学生一起讨论还有什么网络营销模式，哪种模式在什么情况下应用最好，哪些网站在什么方面做的最好等等。如图【2-27】



图【2-27】

### 6.14 直邮管理

对不同区域内，直邮媒体的管理。与众多的其他营销方法相比，直邮始终保持其很大的优越性，如灵活的执行周期与选择，精确的定向（hit-point），低廉的费用投入等。正是因为这些特点，直邮能够成为绝大多数营销者不可或缺的方法组合。直邮营销涉及到印刷费用，印刷费用越高、收费越高宣传有效度越高。如图【2-28】

## 直邮媒体管理

按区域查询:

全选  反选  增加  删除

找到35条记录, 显示 1 到 10

序号	直邮媒体名称	收费单位	收费单价	印刷费用	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	联邦快递	1000封	¥ 3000.00	1000.00	0.3000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	中国邮政普通平邮	1000封	¥ 5000.00	1000.00	0.4100	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	中国邮政EMS快递	1000封	¥ 3800.00	1000.00	0.3300	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	邮资料明信片	500张	¥ 1200.00	2000.00	0.1200	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	直投夹页广告	500份	¥ 1000.00	3000.00	0.2500	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	联邦快递	1000封	¥ 3000.00	1000.00	0.1900	东北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【2-28】

## 6.15 超市管理

对不同区域内，超市渠道的管理。随着零售业的发展，超市在零售中发挥着重要的作用。管理员在后台分区域添加超市信息供学生选择操作。各个参数中，管理成本是与超市建立合作关系后所要付出的人力和管理成本，数量是超市所需求的产品数量，价格为产品单价，综合竞争力指数为该超市对产品的综合竞争力指数最低要求，即低于此数值则无法与该超市建立合作关系。运输成本为买家配货到卖家所输的运输费用。“是否显示”增加了老师的选择范围，选中时为学生操作端可以看到该选项，如果不选时在学生操作端是无法看到该选项的。

由于超市与商店学生实验中重要的合作伙伴，所以在添加数据时必须仔细考虑各个方面的因素。如图【2-29】

## 超市管理

按区域查询:  按产品等级查询:

全选  反选

找到105条记录,显示 1 到 10

序号	超市名称	所卖产品	数量	最大进价价格	管理费用	品牌知名度	所在区域	产品等级	是否显示	修改	选择
1	家乐福	传真机	1500	¥ 750.00	¥ 5.50	0.1100	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
2	WALMART	传真机	3300	¥ 850.00	¥ 5.00	0.1350	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
3	华润超市	传真机	25000	¥ 820.00	¥ 4.90	0.1800	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
4	新一家超市	传真机	1000	¥ 880.00	¥ 6.00	0.1000	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
5	好又多超市	传真机	1500	¥ 890.00	¥ 6.20	0.1200	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
6	家乐福	传真机	1500	¥ 890.00	¥ 5.80	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
7	WALMART	传真机	3300	¥ 900.00	¥ 5.20	0.2350	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
8	华润超市	传真机	2500	¥ 920.00	¥ 7.50	0.2800	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
9	新一家超市	传真机	1000	¥ 950.00	¥ 7.80	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>

图【2-29】

## 6.16 商场管理

商场管理: 对不同区域内, 商场渠道的管理。如【图 2-30】

### 商场管理

按区域查询:  按产品等级查询:

全选  反选

找到110条记录,显示 1 到 10

序号	商场名称	所卖产品	数量	最大进价价格	管理费用	品牌知名度	所在区域	产品等级	是否显示	修改	选择
1	华联百货	传真机	3500	¥ 890.00	¥ 4.20	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
2	正大百货	传真机	8300	¥ 980.50	¥ 4.50	0.2350	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
3	太平洋百货	传真机	5500	¥ 995.00	¥ 4.20	0.2800	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
4	天虹商场	传真机	5000	¥ 950.00	¥ 4.50	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
5	亚细亚商城	传真机	6500	¥ 951.00	¥ 4.90	0.2210	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
6	华联百货	传真机	4500	¥ 900.50	¥ 5.00	0.2200	东北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>

【图 2-30】

## 6.17 促销方案

促销方案: 对促销方案的管理。如【图 2-31】

### 促销策略管理

☑ 全选    ↺ 反选    ➕ 增加    ✖ 删除

找到4条记录,显示 1 到 4      <<<< >>>> 10

序号	方案名称	方案说明	促销费用	市场占有率增长率(%)	修改	选择
1	礼品赠送	对该区域所有销售产品赠送礼品。	¥30000.00	25.0		<input type="checkbox"/>
2	抽奖策略	按照1%的中奖比例中奖。	¥30000.00	26.0		<input type="checkbox"/>
3	买一送一	买一送一小礼品。	¥100000.00	38.0		<input type="checkbox"/>
4	捆绑销售	与同类附件产品捆绑销售。	¥30000.00	12.0		<input type="checkbox"/>

【图 2-31】

### 6.18 修改密码

修改密码：修改系统管理员登陆密码。为系统安全考虑，建议第一次使用后立即修改“sa”的密码。如【图 2-32】

用户名 : sa

密 码 :

重新输入:

【图 2-32】

## 第三部分 教师操作指南

说明：教师可以进行帐号审查、学生管理以及平台模拟环境的所有设置，但是为了模拟的真实性和系统的运作考虑，教师在后台设置数据时应结合实际，尽量少做修改。

### 一、系统登录

老师在教师机登录本系统，输入：http://localhost:8080，如果在安装中修改了8080端口号，则需要输入修改后的端口号。Localhost可以是服务器的IP也可是服务器的名称。

老师在初次使用时需要先以管理员身份登陆添加用户方可使用，本系统初始的老师用户名与密码为：tt，在登陆界面用户名与密码分别输入：tt，点击“老师”即可登陆界面。如图【3-1】



图【3-1】

### 二、学生管理

对学生注册的帐号进行审批，同时按学生用户名及用户姓名查找学生帐号，方便快捷。学生人数过多时，直接输入需批量生成的帐号数以及帐号导入，减轻老师的工作量。

## 2.1 用户查询

用户查询：可按照用户名和学生姓名查询学生信息，如图：【3-2】



学生管理

用户查询 批量帐号 帐号导入(Excel)

按学生用户名:  按学生姓名:   查询

全选  反选  增加  删除 

找到4条记录, 显示 1 到 4 10

序号	学号	学生用户名	学生密码	学生班级	性别	真实姓名	状态	操作	修改
1	123	stu	123	演示班级	男	123	已审核	停用	
2	11	11	111111	演示班级	女	11	已审核	停用	
3	a02	a02	a02	演示班级	男	a02	已审核	停用	
4	a03	a03	a03	演示班级	男	a03	已审核	停用	

【3-2】

## 2.2 批量帐号

批量帐号：按照要求可一次生成多个帐号，如图【3-3】



学生管理

用户查询 批量帐号 帐号导入(Excel)

帐号前缀:  帐号后缀: 2位:  3位:  帐号数量:  

【3-3】

## 2.3 帐号导入

帐号导入：按照软件提供的模板，老师可导入多个学生帐号，如图：

【3-4】

## 学生管理



### 【3-4】

Microsoft Excel - 学生信息模版-老师学员端 [2]

文件(F) 编辑(E) 视图(V) 插入(I) 格式(O) 工具(T) 数据(D) 窗口(W) 帮助(H)

B13 20080211

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	学校	班级	学生编号	学生名称	登陆密码	性别	联系电话	联系地址	入学时间	籍贯	证件号码
2	工商管理学院	2E+07	2007021110	李涵	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1	f	f
3	工商管理学院	2E+07	2008021101	赵剑锋	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
4	工商管理学院	2E+07	2008021102	潘登	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
5	工商管理学院	2E+07	2008021103	马晓宇	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
6	工商管理学院	2E+07	2008021104	李皓	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
7	工商管理学院	2E+07	2008021105	刘清扬	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
8	工商管理学院	2E+07	2008021106	李洲	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
9	工商管理学院	2E+07	2008021107	郭超然	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
10	工商管理学院	2E+07	2008021108	陈博	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
11	工商管理学院	2E+07	2008021109	吴同强	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
12	工商管理学院	2E+07	2008021110	苏越	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
13	工商管理学院	2E+07	2008021111	王阳	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
14	工商管理学院	2E+07	2008021112	马轩	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
15	工商管理学院	2E+07	2008021113	庞易	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
16	工商管理学院	2E+07	2008021114	岳满楠	123	男	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
17	工商管理学院	2E+07	2008021115	张唯	123	女	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
18	工商管理学院	2E+07	2008021116	陈迪	123	女	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
19	工商管理学院	2E+07	2008021117	王欣	123	女	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
20	工商管理学院	2E+07	2008021118	张祎	123	女	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		
21	工商管理学院	2E+07	2008021119	武小雯	123	女	83951775	西校区2号楼	2008-9-1		

(导入模板)

## 三、实验管理

### 3.1 实验管理

老师在后台增加新的实验，在提供的 5 种实验产品中进行选择，多个实验可以同时并行。如图【3-5】


**班级实验**

实验名称	<input type="text"/>
实验产品	电话机
实验开始年	电话机
	手机
	传真机
	电风扇
	大米

图【3-5】

### 3.2 招投标管理

老师点击“添加标书”。可以为该实验添加及导入标书。在导入标书时可以根据学生目前的实验状况，通过搜索栏选择性的导入某个区域，某种档次产品及某种信用等级的标书，方便学生有目的，有选择的进行投标，老师对标书选择性的发布，可控制区域的销售额。

**信用等级：**即在本系统中学生经营公司的信用等级，学生必须达到相应的要求才能购买标书；

**产品品质：**学生投标时必须达到标书要求的产品品质才能投标；

**品牌知名度：**学生必须达到标书要求的品牌知名度才能参加投标。如图【3-6】


**可导入标书列表**

按区域查询:  按产品等级查询:  按信用等级查询:

全选  
  反选  

选择	标题	标书详情	区域	产品档次	信用等级	请选择投标截止日期	请选择付款日期	操作
<input type="checkbox"/>	招标公告1	查看	华南地区	低档	AA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标公告2	查看	华南地区	低档	AA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标	查看	华东地区	中档	AAA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标公告3	查看	华东地区	低档	AA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标公告26	查看	华南地区	中档	AAA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标公告27	查看	华南地区	中档	AAA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标公告4	查看	华北地区	低档	AA	2010 年	2011 年	导入该标书
<input type="checkbox"/>	招标公告28	查看	东北地区	中档	AAA	2010 年	2011 年	导入该标书



## 标书内容

标 题	-----	发布公司	-----
地 址	-----	名称	-----
联系电话	-----	产品名称	-----
区域	-----	产品档次	-----
信用等级	-----	品牌知名度	-----
投标截止日期	----- 年	欲采购数量	-----
标书价格	-----	付款日期	----- 年
违约罚款	-----	投标保证金	-----
		履约保证金	-----

图【3-6】

## 四、实验报告

### 4.1 策略报告评分

老师在此对学生的 STP 报告、SWOT 分析报告、市场调查报告、竞争战略分析报告查看以及评价、评分。如图【3-7】

#### 学生报告管理

序号	学生姓名	STP报告	SWOT分析报告	市场调查报告	竞争战略分析
1	stu	1份 查看	2份 查看	2份 查看	1份 查看

序号	标题	报告时间	操作
1	1	2008	查看报告详情并评价
2	2	2008	查看报告详情并评价

图【3-7】

### 4.2 营销实战评分

系统自动给学生评分，老师可在此查看学生年度评分情况。系统根据“利润率”、“销售额”、“现金流”三个因素情况按一定比例给出分值，老师点击“教师评分”可自行评分，并做评价。如图【3-8】

## 年度排名

查询历史排名:  年 

打印

找到8条记录, 显示 1 到 8

序号	学生姓名	公司名称	实验时间	现金持有量	销售额	利润率	系统评分	教师评分	教师评价
1	66	城中科技	2008年	2434155.00	12283355.00	0.0000	100	50	评分评价
2	lee	个体户	2008年	8480.00	3150000.00	0.0000	39	30	评分评价
3	wy	大冲股份	2008年	4937842.00	2059142.00	0.0000	26	0	评分评价
4	kk	KCK	2008年	6445470.00	45150.00	0.0000	1	0	评分评价
5	w112	深圳市海天科技有限公司	2008年	10.00	0.00	0.0000	0	0	评分评价
6	lq	晴芸科技	2008年	4812500.00	5819000.00	0.0000	73	0	评分评价
7	12	深圳市天海科技有限公司	2008年	7866000.00	0.00	0.0000	0	0	评分评价
8	wy2	天天科技	2008年	8000000.00	0.00	0.0000	0	0	评分评价

图【3-8】

## 4.3 综合得分统计

调查成绩何实战成绩的综合排名。如图【3-9】

## 评分统计排名

找到2条记录, 显示 1 到 2

序号	学生姓名	公司名称	STP平均评分	SWOT平均评分	市场调查平均评分	竞争战略平均评分	营销结果评分	综合评分
1	lee	个体户	0	0	0	20	0	4.00
2	66	城中科技	0	0	0	0	0	0.00

图【3-9】

## 4.4 精品报告推荐

老师在此可以把好的实验报告进行推荐, 其他学生可以在自己的界面看到, 起到相互学习的作用。如图【3-10】

## 精品报告推荐

找到1条记录, 显示 1 到 1

序号	学生姓名	报告类型	标题	查看详情	取消推荐
1	lee	竞争战略分析	竞争战略分析		

图【3-10】

## 五、调查数据管理

## 5.1 案例分析管理

针对于战略分析提供的各项报告内容进行修改, 增加及删除的操作。

如图【3-11】

序号	案例标题	案例类型	修改	选择
没有找到记录.				

图【3-11】

## 5.2 信息类别管理

就不同产品的调查类别进行分类，老师在此可对类别进行编辑。如图

【3-12】

### 市场调查信息类别管理

序号	类别名称	修改	选择
1	行业趋势		<input type="checkbox"/>
2	关注视点		<input type="checkbox"/>
3	信息延伸		<input type="checkbox"/>

图【3-12】

## 5.3 市场调查信息

对应于不同的信息类别，管理相应的信息内容，老师在此可对信息内容进行编辑。如图【3-13】

### 市场调查信息管理

序号	标题	所属信息类别	修改	选择
1	市场分析	行业趋势		<input type="checkbox"/>
2	行业焦点	行业趋势		<input type="checkbox"/>
3	精品导购	关注视点		<input type="checkbox"/>
4	视听合一，多样传输	信息延伸		<input type="checkbox"/>
5	反馈及时，互动性强	信息延伸		<input type="checkbox"/>
6	手机短信之功	关注视点		<input type="checkbox"/>
7	手机将融更多功能	信息延伸		<input type="checkbox"/>
8	内战全线失利境况堪忧	行业趋势		<input type="checkbox"/>

图【3-13】

## 5.4 消费者特征类别

在此对不同区域、不同产品的消费者特征信息管理，系统已经提供了

完善的数据内容，老师在此可以对数据进行再次编辑，如图【3-14】

**消费者特征类别管理**

按类别查询:  按产品查询: --所有产品-- 按区域查询: --所有区域--

全选  反选  增加  删除

找到169条记录,显示 1 到 10

序号	类别名称	所属产品	区域	修改	选择
1	居住地	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
2	居住地	手机	东北地区		<input type="checkbox"/>
3	居住地	手机	华东地区		<input type="checkbox"/>
4	居住地	手机	华南地区		<input type="checkbox"/>
5	居住地	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
6	居住地	手机	西南地区		<input type="checkbox"/>
7	居住地	手机	华中地区		<input type="checkbox"/>
8	年龄	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>

图【3-14】

## 5.5 消费者特征名称

根据不同的消费者特征类别，显示相应的消费者特征名称。老师在此可以对这些数据进行编辑，如图【3-15】

**消费者特征名称管理**

按产品查询: --所有产品-- 按区域查询: --所有区域-- 选择类别: --选择类别--

全选  反选  增加  删除


找到762条记录,显示 1 到 10

序号	名称	所占人口百分比	所属特征类别	所属产品	区域	修改	选择
1	农村	70	居住地	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
2	城镇	30	居住地	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
3	农村	60	居住地	手机	华东地区		<input type="checkbox"/>
4	3-16岁	10	年龄	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
5	17-25岁	30	年龄	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>
6	26-40岁	35	年龄	手机	西北地区		<input type="checkbox"/>

图【3-15】

## 5.6 消费者偏好

对不同产品，不同区域，不同类别的消费者的偏好数据管理。如图【3-16】

 消费者偏好

按产品查询:  按区域查询:  居住地

全选


找到5,141条记录,显示 1 到 10 ⏪ ⏩ || 10 |

序号	偏好名称	所占比率	特征名称	特征类别	所属产品	区域	修改	选择
1	价格	20	城镇	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	外观	20	城镇	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	待机	10	城镇	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	颜色	13	城镇	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
5	功能	17	城镇	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
6	品牌	20	城镇	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
7	价格	35	农村	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
8	外观	10	农村	居住地	手机	华北地区	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>

图【3-16】

### 5.7 政策类别

对政策类别进行管理, 如图【3-17】

 政策类别

全选

找到4条记录,显示 1 到 4 ⏪ ⏩ || 10 |

序号	类别名称	修改	选择
1	全球政治经济形势	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	国内宏观经济环境	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	国家电子行业政策	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	地方政府产业环境	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>

图【3-17】

### 5.8 政府政策

对应于政策类别, 管理相应的政策内容。如图【3-18】

## 政府政策

按产品查询:  按区域查询:  按政策类别查询:

全选  反选  增加  删除

找到546条记录, 显示 1 到 10

序号	内容	数据	所属政策类别	产品	地区	修改	选择
1	政治环境	30	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
2	经济人口环境	40	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
3	技术自然环境	10	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
4	社会文化环境	20	全球政治经济形势	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>
5	货币与财政政策指数	30	国内宏观经济环境	手机	华北地区		<input type="checkbox"/>

图【3-18】

## 5.9 服务策略

管理不同区域的服务策略数据。如图【3-19】

### 服务管理

按区域查询:

全选  反选  增加  删除

找到62条记录, 显示 1 到 10

序号	服务名称	服务价格	所占比例	服务时间	所在区域	是否显示	修改	选择
1	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华东地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华南地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	西北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	西南地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	开通免费服务电话	42000.00	7%	1年	华中地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【3-19】

## 六、实验数据

“实验数据”是对原始数据的管理，系统所提供的所有原始数据都是可以编辑的，以适应学校对实验数据的不同要求。

注意：老师身份修改的数据是本班级的数据都进行了修改，不影响其他班级。

### 6.1 初始资本

对实验的初始资本设定，从而控制实验的难度。在此定义实验的初始

资本，删除后可以重新定义。如图【3-20】

### 初始资本管理

找到1条记录,显示 1 到 1			
序号	实验产品名称	金额	修改
1	传真机	¥15000000.00	

图【3-20】

**注意：**总资本的设定必需在学生注册之前完成，如果在学生已经注册后实验时修改或重新定义了总资本，学生可能读取不到总资本，严重影响学生实验。实验开始后不能更改总资本，以免学生数据发生混乱。

## 6.2 系统参数

对渠道销售及学生生产次数的指标进行相应的修改，如图【3-21】

### 系统参数详情

生产次数：	<input type="text" value="10"/>	次/年
<b>渠道合作评分标准(品牌指数+价格+数量=100%)</b>		
品牌指数百分比：	<input type="text" value="30"/>	%
价格百分比：	<input type="text" value="30"/>	%
数量百分比：	<input type="text" value="40"/>	%
渠道开标时间间隔：	<input type="text" value="5"/>	分钟
<input type="button" value="修改"/>		

图【3-21】

## 6.3 市场份额基数

市场份额基数：调整市场份额基数。如图【3-22】

### 市场份额转换基数

找到1条记录,显示 1 到 1			
序号	品牌知名度	市场份额转换基数	修改
1	0.1 =	20000	

说明

- 系统中的市场份额是按照品牌知名度进行转换的，转换方式如下：
- 品牌知名度0.1 -- 0.5 按照市场份额转换基数直接转换
- 品牌知名度0.5 -- 1.0 按照市场份额转换基数的80%进行转换
- 品牌知名度1.0以上 按照市场份额转换基数的120%进行转换

图【3-22】

## 6.4 研发投入

系统设置了相应的研发技术选项，学生在选择时一定要注意“影响产品等级”“研发失败率”“研发所需时间”三个指标。“投入金额”是指此项研发所需的总费用；“影响产品等级”是该项研发对产品所产生的影响，在这里用等级来衡量；“研发失败率”是指该项研发在研发过程中失败的概率，这个比值是老师在后台设置的；“研发所需时间”是该项研发完成所需的时间。找到合适的技术点击“确认投入”则研发投入成功。历史研发投入是前期各季度所选择的研发项目的研发时间、影响产品等级、研发状态。如图【3-23】

 研发投入

全选
  反选
  增加
  删除

找到10条记录,显示 1 到 10

序号	名称	投入金额	适合产品	影响产品等级	研发失败率(%)	是否显示	修改	选择
1	无纸传真机技术	¥ 200000.00	传真机	0.1500	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	数码传真机技术	¥ 400000.00	传真机	0.3000	6.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	车载无线技术	¥ 80000.00	传真机	0.0500	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	一体化速印机技术	¥ 280000.00	传真机	0.2000	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	传真机速率技术	¥ 200000.00	传真机	0.1500	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	激光传真机技术	¥ 350000.00	传真机	0.2600	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
7	超高速传输技术	¥ 280000.00	传真机	0.2000	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
8	传真机ASIC开发技术	¥ 210000.00	传真机	0.1600	5.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
9	票据打印机技术	¥ 120000.00	传真机	0.0800	4.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
10	环境标志产品技术	¥ 300000.00	传真机	0.2200	6.0000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【3-23】

## 6.5 购买技术

设定管理技术供学生在操作时选择。“价格”与“影响产品等级”是相关联的，价格越高影响产品等级越高，反之影响产品等级越小。点击“修改”可以对技术的价格与产品等级进行更改；点击“删除”可以删除此项技术。“购买技术”与“研发投入”一样，当所购买的技术的影响产品等级指数达到一级时，产品品质会上升一个档次。如图【3-24】





## 购买技术

全选   
  反选   
  增加   
  删除

找到10条记录, 显示 1 到 10

序号	名称	价格	产品名称	影响产品等级	是否显示	修改	选择
1	全自动生产技术	¥ 230000.00	传真机	0.1700	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	半全自动作优化技术	¥ 450000.00	传真机	0.3200	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	手工工序优化	¥ 120000.00	传真机	0.0600	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	管理流程流优化	¥ 300000.00	传真机	0.2200	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	ISO9000认证	¥ 250000.00	传真机	0.1800	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	国家标准认证	¥ 400000.00	传真机	0.3000	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
7	普通纸传真技术	¥ 100000.00	传真机	0.0500	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
8	环境标志产品技术	¥ 350000.00	传真机	0.2400	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
9	超高速传输技术	¥ 300000.00	传真机	0.2200	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
10	一体机技术	¥ 150000.00	传真机	0.0800	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【3-24】

## 6.6 包装管理

设定产品出厂后包装的选项，可以自定义包装价格，包装对竞争力指数的加权系数和包装的档次描述。

由于产品生产成本一样，包装的选择成为学生采取市场策略的重要因素，因此建议仔细设置，尽量不做修改。如【图 3-25】



## 包装管理

找到3条记录, 显示 1 到 3

序号	单个产品包装价格	加权指数(%)	包装名称	包装等级	修改
1	¥ 3.00	12.0000	普通	低档	
2	¥ 5.00	22.0000	精美	中档	
3	¥ 8.00	36.0000	豪华	高档	

【图 3-25】

## 6.7 市场开拓管理

增加和修改市场开拓的信息。市场开拓信息是对区域市场开拓项目的定义。如图【3-26】

 市场开拓管理

全选   
  反选   
  增加   
  删除

找到8条记录, 显示 1 到 8

序号	市场开拓名称	说明	开拓费用	分值	修改	选择
1	初步市场调查	对是否开拓该市场进行调查	¥ 29800.00	1.0		<input type="checkbox"/>
2	全面市场调查	对开拓该市场的可行性进行全面调	¥ 60000.00	3.0		<input type="checkbox"/>
3	市场公关准备	准备进入市场前的公共关系准备	¥ 30000.00	1.0		<input type="checkbox"/>
4	市场公关	全面本地市场公关	¥ 70000.00	4.0		<input type="checkbox"/>
5	销售体系--总经销商	设立一个总经销	¥ 30000.00	1.0		<input type="checkbox"/>
6	销售体系--办事处	在当地设立办事处	¥ 50000.00	2.0		<input type="checkbox"/>
7	销售体系--分公司模式	在当地设立分公司	¥ 100000.00	4.0		<input type="checkbox"/>
8	人员培训	销售人员培训投入	¥ 49800.00	2.0		<input type="checkbox"/>

图【3-26】

## 6.8 电视媒体管理

设定户外广告的各种类型。户外广告的形式多样有车体广告、广告牌等等，老师可以设置不同形式的户外广告，让学生了解多种广告形式。相应的老师可以对设定的广告进行修改或删除

添加删除相应的电视媒体。收费单位可以设置成分、秒等，收费单价可以根据的电视台的实际收费设置，宣传有效度与收费单价相关，单价越高宣传度越高。电视节目作为贴近生活的娱乐和广告载体，多设置一些本地收视率较高的频道学生应该更感亲切。如图【3-27】

全选   
  反选   
  增加   
  删除

按区域查询:

找到57条记录, 显示 1 到 10

序号	电视媒体名称	收费单位	收费单价	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	CCTV-2	5秒	¥ 11000.00	0.5800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	CCTV-5	5秒	¥ 12000.00	0.6000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	北京卫视	5秒	¥ 9000.00	0.1800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	凤凰卫视	5秒	¥ 15000.00	0.8000	华南地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	湖南卫视	5秒	¥ 6800.00	0.3700	华南地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	旅游卫视	5秒	¥ 6000.00	0.8000	华中地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【3-27】

## 6.9 纸面媒体

老师可以设置各种报刊杂志供学生选择，收费单价与宣传有效度之间是正比关系。多设置一些学生了解的报刊杂志作为参考选项应该更有利于实验兴趣的培养。如图【3-28】



图【3-28】

## 6.10 户外媒体管理

设定户外广告的各种类型。户外广告的形式多样有车体广告、广告牌等等，老师可以设置不同形式的户外广告，让学生了解多种广告形式。如图【3-29】



图【3-29】

## 6.11 网络媒体管理

对不同区域内，网络媒体的管理。作为新兴的网络营销广告模式，具有低成本高信息密度的特点，老师在自己设置各中宣传方式的同时还可以启发学生一起讨论还有什么网络营销模式，哪种模式在什么情况下应用最好，哪些网站在什么方面做的最好等等。如图【3-30】

**网络媒体管理**

按区域查询:

全选
  反选
  增加
  删除

找到63条记录, 显示 1 到 10

序号	网络媒体名称	收费单位	收费单价	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	搜狐社区BBS群发信	群	¥10000.00	0.2500	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	网易163首页旗帜广告	天	¥3000.00	0.4000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	雅虎中文网链接广告	链接	¥5000.00	0.3500	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	阿里巴巴首页推荐	条/周	¥30000.00	0.5000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	sina首页文字链接	链接	¥10000.00	0.3800	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	广告群发	1000条/次	¥300.00	0.2000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【3-30】

## 6.12 直邮管理

对不同区域内，直邮媒体的管理。与众多的其他营销方法相比，直邮始终保持其很大的优越性，如灵活的执行周期与选择，精确的定向（hit-point），低廉的费用投入等。正是因为这些特点，直邮能够成为绝大多数营销者不可或缺的方法组合。直邮营销涉及到印刷费用，印刷费用越高、收费越高宣传有效度越高。如图【3-31】

**直邮媒体管理**

按区域查询:

全选
  反选
  增加
  删除

找到35条记录, 显示 1 到 10

序号	直邮媒体名称	收费单位	收费单价	印刷费用	宣传有效度	所在区域	是否显示	修改	选择
1	联邦快递	1000封	¥3000.00	1000.00	0.3000	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
2	中国邮政普通平邮	1000封	¥5000.00	1000.00	0.4100	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
3	中国邮政EMS快递	1000封	¥3800.00	1000.00	0.3300	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
4	邮资料明信片	500张	¥1200.00	2000.00	0.1200	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	直投夹页广告	500份	¥1000.00	3000.00	0.2500	华北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
6	联邦快递	1000封	¥3000.00	1000.00	0.1900	东北地区	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

图【3-31】

### 6.13 超市管理

对不同区域内，超市渠道的管理。随着零售业的发展，超市在零售中发挥着重要的作用。管理员在后台分区域添加超市信息供学生选择操作。各个参数中，管理成本是与超市建立合作关系后所要付出的人力和管理成本，数量是超市所需求的产品数量，价格为产品单价，综合竞争力指数为该超市对产品的综合竞争力指数最低要求，即低于此数值则无法与该超市建立合作关系。运输成本为买家配货到卖家所输的运输费用。“是否显示”增加了老师的选择范围，选中时为学生操作端可以看到该选项，如果不选时在学生操作端是无法看到该选项的。

由于超市与商店学生实验中重要的合作伙伴，所以在添加数据时必须仔细考虑各个方面的因素。如图【3-32】

**超市管理**

按区域查询:  按产品等级查询:

全选  反选

找到105条记录, 显示 1 到 10

序号	超市名称	所卖产品	数量	最大进货价格	管理费用	品牌知名度	所在区域	产品等级	是否显示	修改	选择
1	家乐福	传真机	1500	¥ 750.00	¥ 5.50	0.1100	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
2	WALMART	传真机	3300	¥ 830.00	¥ 5.00	0.1350	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
3	华润超市	传真机	25000	¥ 820.00	¥ 4.90	0.1800	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
4	新一家超市	传真机	1000	¥ 880.00	¥ 6.00	0.1000	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
5	好又多超市	传真机	1500	¥ 890.00	¥ 6.20	0.1200	华北地区	低档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
6	家乐福	传真机	1500	¥ 890.00	¥ 5.80	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
7	WALMART	传真机	3300	¥ 900.00	¥ 5.20	0.2350	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
8	华润超市	传真机	2500	¥ 920.00	¥ 7.50	0.2800	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>
9	新一家超市	传真机	1000	¥ 950.00	¥ 7.80	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="修改"/>	<input type="checkbox"/>

图【3-32】

### 6.14 商场管理

商场管理：对不同区域内，商场渠道的管理。如图【3-33】

## 商场管理

按区域查询:  按产品等级查询:

全选  反选  增加  删除

找到110条记录,显示 1 到 10

序号	商场名称	所卖产品	数量	最大进价价格	管理费用	品牌知名度	所在区域	产品等级	是否显示	修改	选择
1	华联百货	传真机	3500	¥ 890.00	¥ 4.20	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	正大百货	传真机	8300	¥ 980.50	¥ 4.50	0.2350	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	太平洋百货	传真机	5500	¥ 995.00	¥ 4.20	0.2800	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	天虹商场	传真机	5000	¥ 950.00	¥ 4.50	0.2100	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
5	亚细亚商城	传真机	6500	¥ 951.00	¥ 4.90	0.2210	华北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
6	华联百货	传真机	4500	¥ 900.50	¥ 5.00	0.2200	东北地区	中档	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>

图【3-33】

## 6.15 促销方案

促销方案：对促销方案的管理。如图【3-34】

## 促销策略管理

全选  反选  增加  删除

找到4条记录,显示 1 到 4

序号	方案名称	方案说明	促销费用	市场占有率增长率(%)	修改	选择
1	礼品赠送	对该区域所有销售产品赠送礼品。	¥ 30000.00	25.0	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
2	抽奖策略	按照1%的中奖比例中奖。	¥ 30000.00	26.0	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
3	买一送一	买一送一礼品。	¥ 100000.00	38.0	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>
4	捆绑销售	与同类附件产品捆绑销售。	¥ 30000.00	12.0	<input type="button" value="✎"/>	<input type="checkbox"/>

图【3-34】

## 第四部分 学生操作指南

### 一、系统登陆

#### 1.1 系统登陆

在浏览器栏输入在服务器端输入：<http://localhost:8080>，直接回车即可。学生在这里应该输入其访问服务器的名称或 IP 地址，“8080”是本软件在安装时默认的端口号，若更改了端口号，则需将 8080 端口换成相应的端口号。如图【4-1】



图【4-1】

#### 1.2 学生注册

学生在初次使用时，需要先注册一个帐号经过老师在后台审核后登陆。

点击界面的“注册”进入学生注册界面。


**填写用户名时最好不要用中文、标点符号，推荐用英文、字母、数字。**

**学生名字：要求学生在注册时填写自己的真实姓名，以便实验时老师在后台打分！**

**选择班级：注册时要注意选择自己所在的班级进行注册，否则老师找**

## 不到该学生。

密码、学生名字后还可以选择学生所在班级和希望扮演的经营角色，注意：学生注册的用户名不能与老师或者系统管理员的用户名相同，否则系统会提示名字重复无法注册。如图【4-2】



The screenshot shows a web browser window titled "学生注册" (Student Registration). It contains the following fields and controls:

- 用户名 (Username): lizhe
- 用户密码 (User Password): masked with dots
- 确认密码 (Confirm Password): masked with dots
- 学生名称 (Student Name): 李哲
- 选择班级 (Select Class): 实验班级 (dropdown menu)
- 提交 (Submit) button
- 重新设置 (Reset) button

图【4-2】

点击“注册”后系统有如下提示，表明注册成功，按“确定”，老师在后台审核后即可使用本软件了。如图【4-3】



图【4-3】

### 1.3 学生登录

在登录界面“用户名”“密码”处输入注册的用户名及密码，在类型中选择“学生”进入学生操作界面。首先学生需要填写以下信息，完成公司注册，如图【4-4】



欢迎使用【因纳特市场营销模拟平台软件】，公司注册。

企业名称	丝宝集团
所在区域	华北地区
品牌名	丝宝
品牌信息	质量优质

图【4-4】

点击提交后，会显示注册信息，学生点击 ，进入实际操作，如图【4-5】

公司注册成功 你公司的名称为:丝宝集团

	所在区域：华北地区
	品牌名：丝宝
	品牌信息：质量优质
	信用等级：AA
	产品档次：低档

图【4-5】

## 二、我的首页

学生进入平台后，显示平台的操作主页，如图【图 4-6】



图【4-6】

### 三、公司状况

#### 3.1 公司信息

显示公司基本信息，如图【4-7】

公司信息	
公司名称	因纳特
信用等级	AA
所在区域	华东地区
品牌名称	因纳特
产品档次	低档

图【4-7】

#### 3.2 经营状况

这里用经营情况显示学生扮演角色的剩余资金、库存数、产品档次、定价、产品竞争力指数等重要数据，是非常实用的功能选项，时常查看对学生把握经营方向将起到重要作用。学生不用作任何操作，系统自动提取相关数据。如图【4-8】

公司名称	丝宝集团	帐户号	1214531579593
信用等级	AA	帐户金额	8000000.00
所在区域	华北地区	产品档次	低档
品牌名称	丝宝		

区域	品牌知名度	市场份额	市场开拓度
华北地区	0.0000	0	1.0
东北地区	0.0000	0	1.0
华东地区	0.0000	0	1.0
华南地区	0.0000	0	1.0
西北地区	0.0000	0	1.0
西南地区	0.0000	0	1.0
华中地区	0.0000	0	1.0

区域	产品档次	定价
产品名	产品档次	产品库存
电话机	高档	0
电话机	中档	0
电话机	低档	0

图【4-8】

### 3.3 收支情况

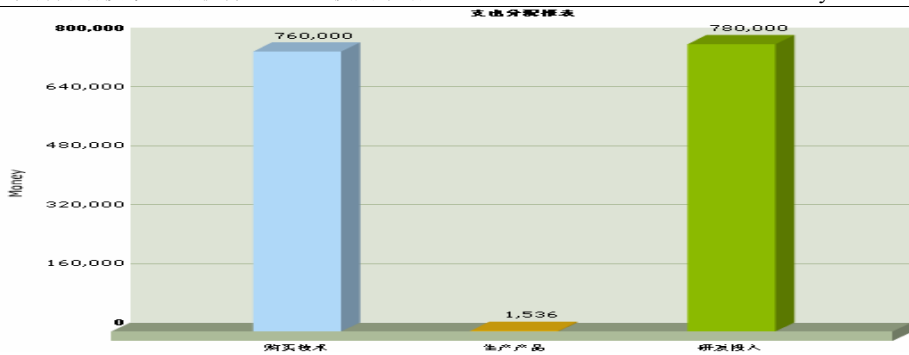
#### 1、支出统计表

系统自动统计出所有支出的费用，学生可以在此对自己的支出费用随时查看。如图【4-9】

帐目名称	支出金额
研发投入	30000.00
研发投入	70000.00
研发投入	40000.00
研发投入	70000.00
研发投入	100000.00
研发投入	70000.00
购买技术	80000.00
购买技术	80000.00
购买技术	140000.00

图【4-9】

#### 2、支出统计图



图【4-10】

### 3、收入统计表

系统自动统计出所有收入情况，学生可以在此对自己的收入用随时查看。如图【4-11】

收入统计表	
查询历史帐户收入情况	2002 年 查询
2002年帐户收入情况	
科目名称	收入金额
超市渠道	36000.00
商场渠道	50000.00

图【4-11】

### 4、收入统计图

以动态图标显示收入情况。

## 四、战略分析

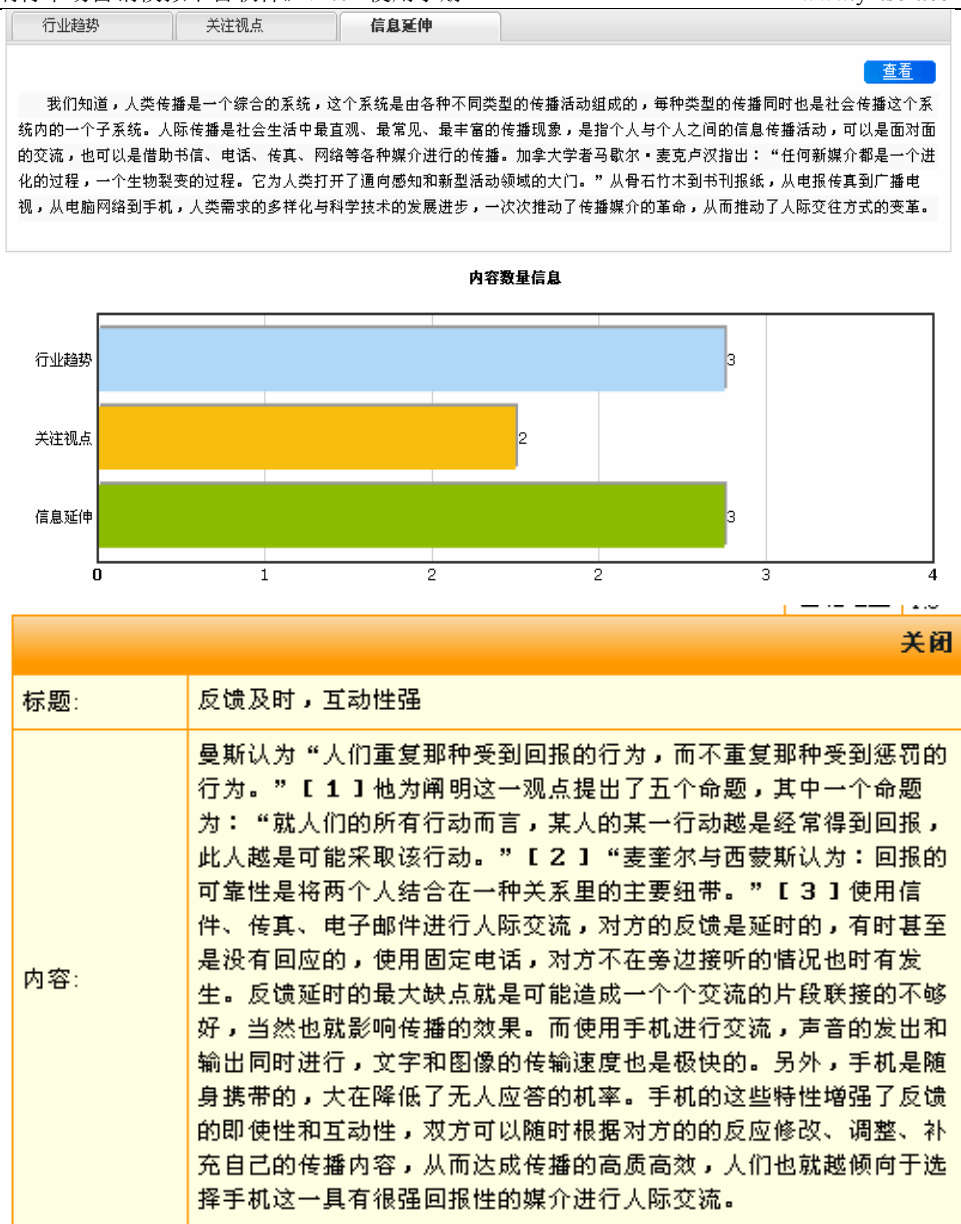
战略成本分析旨在创建企业的竞争优势,因而也成为零售商自有品牌分析的重要角度和方法。本文着重介绍战略成本分析的适用过程,并提出了零售商创建自有品牌的思路。

战略分析的每一份报告都提供有相对应的模版供学生参考。

### 4.1 市场调查

#### 4.1.1 市场信息调查

学生在此对行业内的信息查看了解，点击【查看】按钮，可对详细信息查看，如图【4-10】

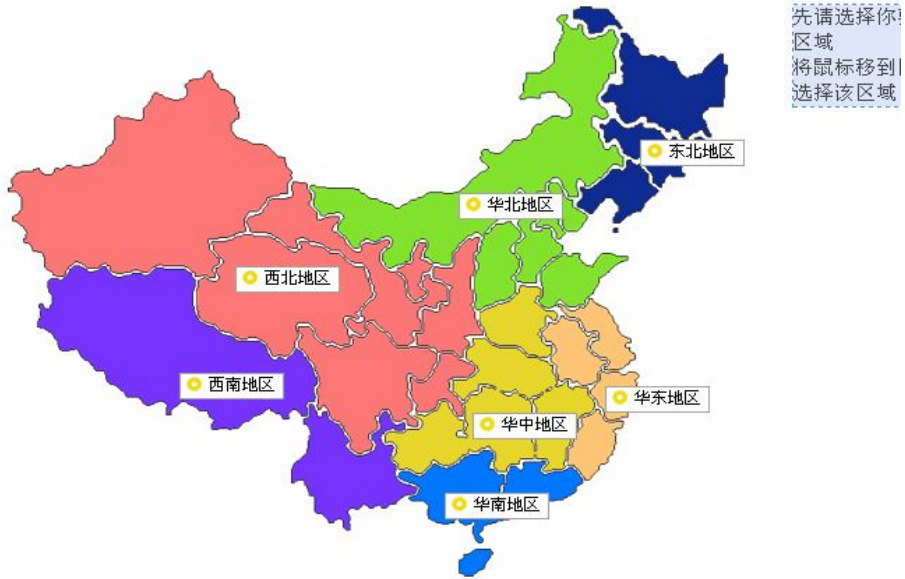


图【4-10】

### 4.1.2 市场调查问卷

学生对自己所营销的区域，进行不同内容的市场调查问卷，为后期营销奠定数据基础，具体操作如下：

点击 增加调查问卷，进入区域选择，确定要调查的区域，如图【4-11】



图【4-11】

选择所要调查的区域，点击进入，如图【4-12】

调查区域	标题	问卷数量	需花费金额
华北地区	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="0"/>
消费者特征		政府政策	
名称	费用(RMB)	选择 <input type="checkbox"/>	
居住地	4	<input type="checkbox"/>	名称
年龄	4	<input type="checkbox"/>	全球政治经济形势
个人收入	4	<input type="checkbox"/>	国内宏观经济环境
性别	4	<input type="checkbox"/>	国家电子行业政策
职业	4	<input type="checkbox"/>	地方政府产业环境
受教育程度	4	<input type="checkbox"/>	

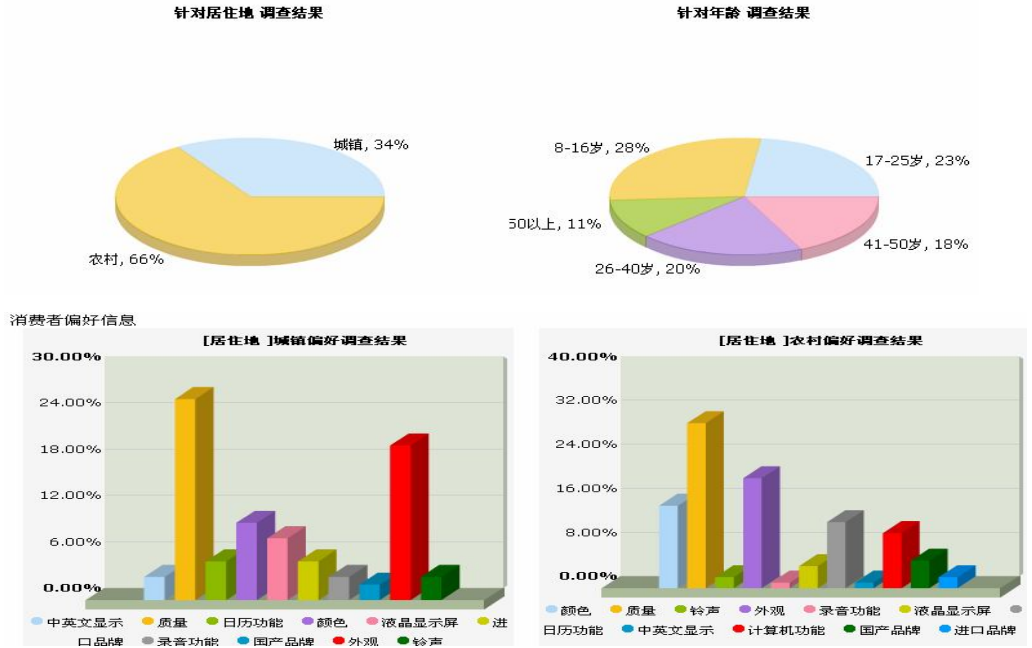
图【4-12】

按照要求输入所要调查区域的相关信息，点击【提交】

调查问卷标题	问卷分数	调查时间	查看调查问卷	查看调查结果	选择
华北地区	1	2001	<a href="#">查看</a>	<a href="#">查看</a>	<input type="checkbox"/>

[查看调查结果](#)

点击 [查看](#) ，查看调查结果。如图【4-13】



图【4-13】

### 4.1.3 竞争对手调查

查看竞争对手的经营情况，需要付出一定的费用（每查看一次，都需要支付），如图【4-14】

竞争对手信息

公司名称	学生姓名	操作	
22	zk	查看详情	关闭
风芸网络公司	qq	查看详情	关闭
sdfs	stu	查看详情	关闭
asa		查看详情	关闭

Microsoft Internet Explorer

竞争对手信息为收费信息查看需收取10000元费用,是否继续?

确定 取消

图【4-14】

查看结果如下图【4-15】

## 竞争对手信息

公司名称	学生姓名	操作	
22	zk	<a href="#">查看详情</a>	<a href="#">关闭</a>
公司名称:	22		
公司信用等级:	AAA	产品档次:	低档
区域	品牌知名度	市场份额	市场开拓度
华北地区	0.0000	0	1.0
东北地区	0.0000	0	1.0
华东地区	0.0000	0	1.0
华南地区	0.0000	0	1.0
西北地区	0.0000	0	1.0
西南地区	0.0000	0	1.0
华中地区	0.0000	0	1.0

图【4-15】

## 4.1.4 市场调查报告

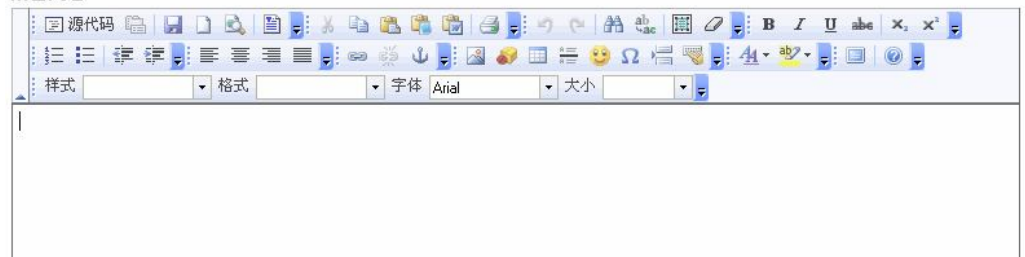
学生在此利用系统提供的多媒体编辑器，填写市场调查报告，如图

【4-16】

## 市场调查报告

## 报告标题

## 报告内容



图【4-16】

## 4.2 市场细分

市场细分模块包括细分笔记和 STP 报告。

## 4.2.1 市场细分

点击【填写笔记】，利用系统提供的多媒体编辑器，学生在此书写细分笔记，并提交给老师。如图【4-17】



市场细分笔记

市场细分笔记标题

市场细分笔记内容



图【4-17】

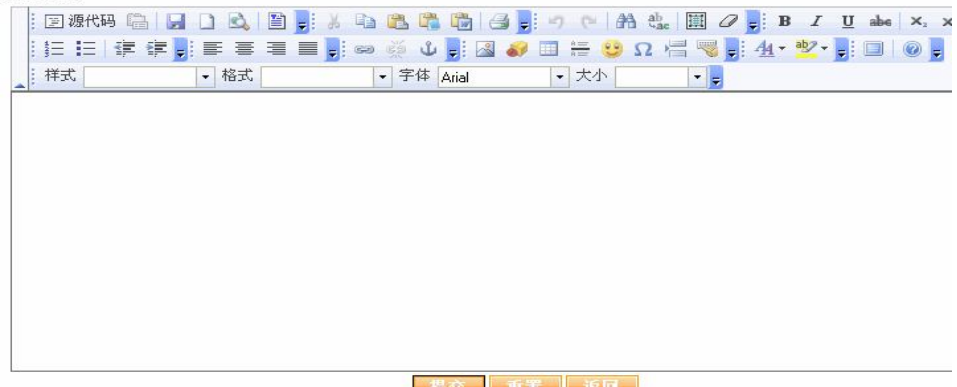
## 4.2.2 STP 报告

点击【填写报告】，利用系统提供的多媒体编辑器，学生在此书写 STP 报告，并提交给老师。如图【4-18】

STP报告

报告标题

报告内容



图【4-18】

## 4.3 SWOT 分析

SWOT 分析是一种对企业的优势、劣势、机会和威胁的分析，在分析时，应把所有的内部因素(包括公司的优势和劣势)都集中在一起，然后用外部的力量来对这些因素进行评估。这些外部力量包括机会和威胁，它们是由于竞争力量或企业环境中的趋势所造成的。

### 4.3.1 细分 SWOT 分析

操作如下，点击 ，进入分析页面，如图【4-19】

SWOT分析报告

细分笔记标题：市场细分笔记标题

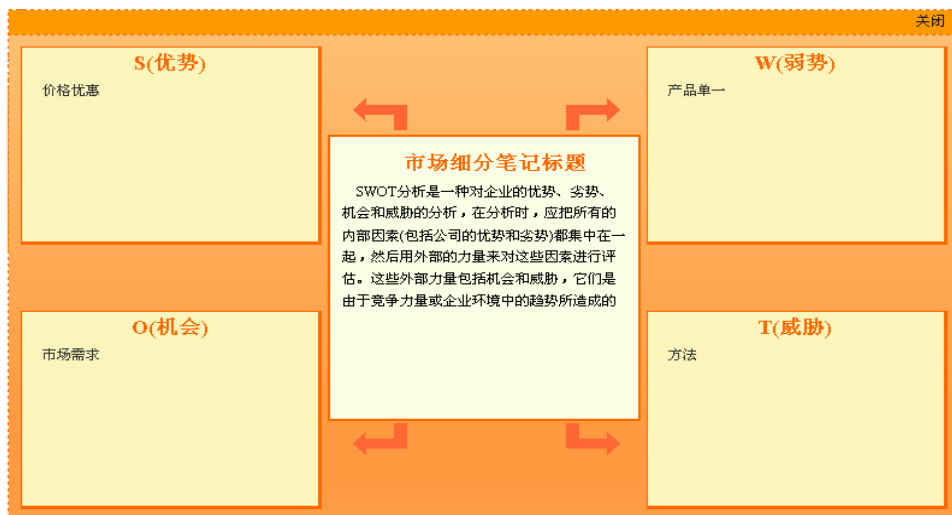
细分内容：

SWOT分析是一种对企业的优势、劣势、机会和威胁的分析，在分析时，应把所有的内部因素(包括公司的优势和劣势)都集中在一起，然后用外部的力量来对这些因素进行评估。这些外部力量包括机会和威胁，它们是由于竞争力量或企业环境中的趋势所造成的



图【4-19】

填写 SWOT 内容，点击 [查看分析结果](#) ，如图【4-20】



图【4-20】

### 4.3.2 SWOT 分析报告

利用多媒体编辑器填写 SWOT 分析报告，并提交给老师

### 4.4 竞争战略分析报告

利用多媒体编辑器填写竞争战略分析报告，并提交给老师

## 五、产品管理

### 5.1 产品研发

#### 5.1.1 自主研发

系统设置了相应的研发技术选项，学生在选择时一定要注意“影响产品等级”“研发失败率”“研发所需时间”三个指标。“投入金额”是指此项研发所需的总费用；“影响产品等级”是该项研发对产品所产生的影响，在这里用等级来衡量；“研发失败率”是指该项研发在研发过程中失败的概率，这个比值是老师在后台设置的；“研发所需时间”是该项研发完成所需的时间。找到合适的技术点击“确认投入”则研发投入成功。历史研发投入是前期各季度所选择的研发项目的研发时间、影响产品等级、研发状态。如图【4-23】

投入项目	投入金额	适合产品	影响产品等级	研发失败率(%)	操作
预置拨号功能	20000.00	电话机	0.0300	4.0000	确认研发
编程电子密码锁	70000.00	电话机	0.1300	5.0000	确认研发
全触摸屏按键设计	30000.00	电话机	0.0500	5.0000	确认研发
无绳电话机技术	65000.00	电话机	0.1100	5.0000	确认研发
磁石电话机技术	40000.00	电话机	0.0800	5.0000	确认研发
语音识别声控电话机技术	100000.00	电话机	0.2900	5.0000	确认研发
先进的语音压扩技术	80000.00	电话机	0.2500	5.0000	确认研发
遥控操作的语音提示技术	60000.00	电话机	0.1900	5.0000	确认研发
三级防雷击加强型保护电路技术	50000.00	电话机	0.1100	5.0000	确认研发
夜光功能技术	6800.00	电话机	0.0100	3.0000	确认研发
六万组随机防盗密码技术	15000.00	电话机	0.0200	3.0000	确认研发

历史研发投入			
已投入研发项目	投入金额	影响产品等级	状态
预置拨号功能	20000.00	0.0300	研发成功

图【4-23】

#### 5.1.2 技术购买

学生可以在这里购买先进的生产管理技术，提高产品竞争力。注意“技术生效时间”是指购买的技术成功所需的时间。“历史购买技术”栏可以看到以前购买技术的投入。点击“确认”则购买技术成功，生效时间根据不同的技术生效时间而不同。如图【4-24】

名称	价格	适合产品	影响产品等级	操作
全自动生产技术	300000.00	电话机	0.1500	<input type="button" value="购买"/>
半全自操作优化技术	400000.00	电话机	0.2000	<input type="button" value="购买"/>
手工工序优化	100000.00	电话机	0.0500	<input type="button" value="购买"/>
管理流程流优化	150000.00	电话机	0.0750	<input type="button" value="购买"/>
辐射标准认证	500000.00	电话机	0.2500	<input type="button" value="购买"/>
国家标准认证	180000.00	电话机	0.0900	<input type="button" value="购买"/>
防盗遥控报警技术	130000.00	电话机	0.0650	<input type="button" value="购买"/>
数码录音技术	380000.00	电话机	0.1900	<input type="button" value="购买"/>
数字无绳电话机技	600000.00	电话机	0.3000	<input type="button" value="购买"/>
E-mail收发技术	90000.00	电话机	0.0450	<input type="button" value="购买"/>

历史购买技术			
已购买技术	价格	影响产品等级	购买时间
国家标准认证	180000.00	0.0900	2001

图【4-24】

## 5.2 产品包装

### 5.2.1 包装设计

对不同档次的包装，选择不同的包装类型，并且可以自己上传包装图片，如图【4-25】

包装名称	我的包装设计图片	公共素材库	我的素材库
普通包装		<input type="button" value="进入选择"/>	<input type="button" value="进入选择"/>
精美包装	还没选择	<input type="button" value="进入选择"/>	<input type="button" value="进入选择"/>
豪华包装	还没选择	<input type="button" value="进入选择"/>	<input type="button" value="进入选择"/>

图【4-25】

### 5.2.2 素材库

按照要求，添加自己的包装素材，如图【4-26】

选择图片上传



**注意：**目前仅支持jpg、gif、png格式小于200K的图片上传

图片路径：

上传图片后填写图片名称：

图【4-26】

### 5.3 产品生产

在没有研发投入之前默认的产品档次为低档，系统会显示当前的最大生产量及当前的产品库存数量。系统默认每年的生产次数为 10 次。如图【4-27】

■ 产品生产

包装名称	包装价格	库存数量
低档包装	3.00元/个	0单位
中档包装	5.00元/个	0单位
高档包装	8.00元/个	0单位

现有现金总量(RMB)	生产能力
¥ 8000000.00	低档产品

请选择要生产的产品档次: 低档

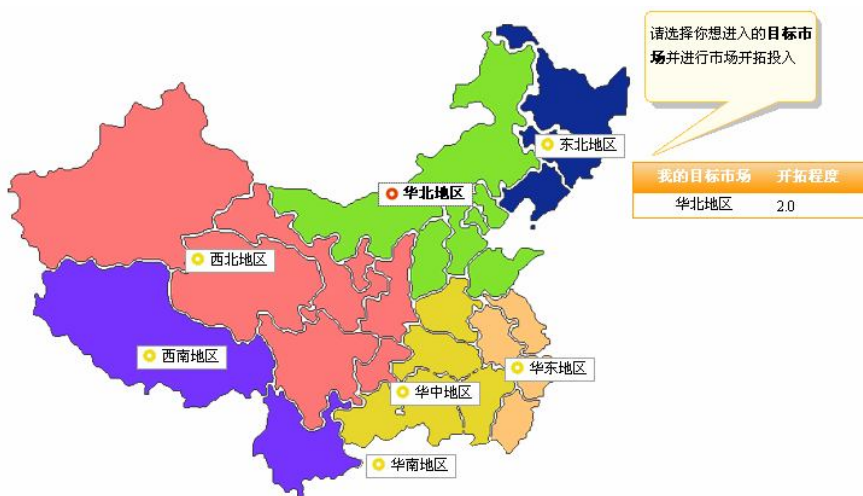


图【4-27】

## 六. 市场营销

### 6.1 目标市场

学生根据老师在后台添加的市场开拓内容,选择相应的区域,进行自己的开拓投入,为之后对本区域市场占有率的提升做好准备工作。其中,开拓分值是衡量开拓程度的强弱,是数据量化的方式。如【图4-28】



【图 4-28】

点击某一区域,进入开拓页面,如图【4-29】

## 华北地区市场开拓

市场开拓名称	开拓费用	货币类型	分值	简单说明	操作
初步市场调查	29800.00	RMB	1.0	对是否开拓该市场进行调查	<input type="button" value="开拓市场"/>
全面市场调查	60000.00	RMB	3.0	对开拓该市场的可行性进行全面调	<input type="button" value="开拓市场"/>
市场公关准备	30000.00	RMB	1.0	准备进入市场前的公共关系准备	<input type="button" value="开拓市场"/>
市场公关	70000.00	RMB	4.0	全面本地市场公关	<input type="button" value="开拓市场"/>
销售体系--总经销商	30000.00	RMB	1.0	设立一个总经销	<input type="button" value="开拓市场"/>
销售体系--办事处	50000.00	RMB	2.0	在当地设立办事处	<input type="button" value="开拓市场"/>
销售体系--分公司模式	100000.00	RMB	4.0	在当地设立分公司	<input type="button" value="开拓市场"/>
人员培训	49800.00	RMB	2.0	销售人员培训投入	<input type="button" value="开拓市场"/>

## 我的华北地区市场开拓

公司市场开拓名称	开拓费用(RMB)	开拓区域	分值	开拓时间
丝宝集团	29800.00	华北地区	1.0	2001年

图【4-29】

## 6.2 定价策略

学生可以在这里确定自己产品的价格，不同的区域会有不同档次的产品，所以价格的制定是根据区域内产品档次的情况，系统会给出不同档次产品的参考范围价格，学生在此输入价格数目，点击提交。

每年实训过程中学生有一次调整价格的机会，可以选择“提价”或“升价”操作。调整价格按照比例计算，调整总价的百分比数。

## 6.3 广告策略

### 2.2.1 广告内容设计

针对不同的投放介质，设计相应的广告内容。如图【4-31】

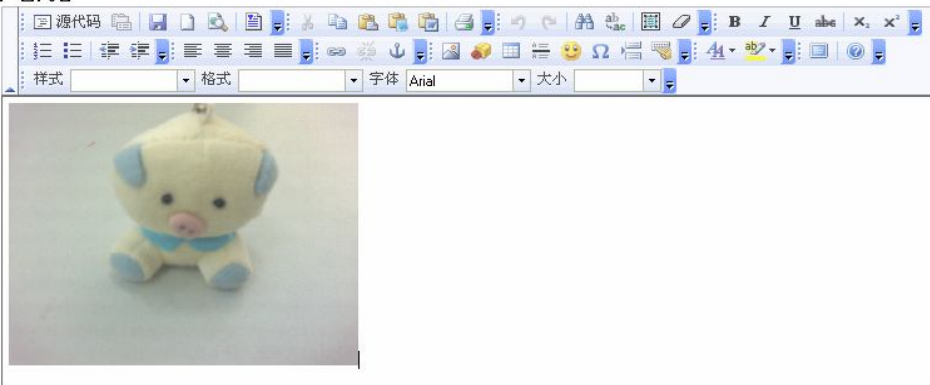
广告标题

投放介质

广告内容


源代码

样式 格式 字体 Arial 大小



图【4-31】

### 6.3.2 电视媒体投放

学生可以在这里选择不同区域的各种各样的电视媒体为自己产品宣传，在“单位数量”栏填入相应的数字，点击“确认”即完成电视媒体的投入，在界面的下方有历史的广告投放记录供参考。首先需要选择设计的广告内容，点击  如【图 4-27】

投入后不可更改，进入下一个年度时学生可以再次重新选择媒体投入。学生要承担一定的经营风险，在选择投入时要认真分析并降低投入风险。

电视媒体广告投放

媒体名称	投放的金额	收费单位	宣传有效度(%)	交易货币	所在区域	操作
CCTV-2	11000.00	5秒	5.0000	RMB	华北地区	
CCTV-5	12000.00	5秒	6.0000	RMB	华北地区	
北京卫视	9000.00	5秒	4.0000	RMB	华北地区	
天津电视台	7800.00	5秒	3.0000	RMB	华北地区	
北京电视台	6800.00	5秒	0.9000	RMB	华北地区	
山东电视台	12000.00	5秒	5.0000	RMB	华北地区	
河北电视台	9000.00	5秒	4.0000	RMB	华北地区	
济南电视台	7500.00	5秒	2.0000	RMB	华北地区	

华南地区
华中地区
华北地区
华东地区

<b>媒体名称</b>	CCTV-2
<b>投放金额</b>	11000.00
<b>收费单位</b>	5秒
<b>宣传有效度</b>	5.0000
<b>所在区域</b>	华北地区
<b>广告标题</b>	<input type="text" value="vcbbvc"/>
<b>广告内容</b>	<input type="text" value="把传vbvcb"/>
<b>投放数量</b>	<input type="text" value="5"/>
<input type="button" value="提交"/>	<input type="button" value="重置"/>

点击提交按钮。图【4-27】

### 6.3.3 纸面媒体投放

纸面媒体包括杂志、报纸等，系统设置了众多的媒体供学生选择，在单位数量栏填入数字，点击“确认”即可，在投入总价处显示当前的投入金额。界面下方是历史投入金额的记录。“收费单位”是指广告的计价方



式，收费单价是每单位时间内的收费标准；“投入总价”是投入单位与单位收费单价之积，在填入单位数量后系统后自动生成总价。首先需要选择设计的广告内容，点击 **选择该媒体** 如图【4-28】

媒体名称	投放的金额	收费单位	宣传有效度(%)	交易货币	所在区域	操作
北京晚报	5000.00	版/周	1.0000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
天津日报	3000.00	版/周	0.5000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
中国电子报	15000.00	版/季度	1.5000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
华商报	2500.00	版/周	0.4000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
时代浪潮	30000.00	版/季度	1.8000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
山东日报	2500.00	版/期	0.4000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
家居时尚	48000.00	1/2版	2.4000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
电脑报	100000.00	版/年	3.0000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>
新华日报	5000.00	版/周	1.0000	RMB	华北地区	<b>选择该媒体</b>

华南地区
华中地区
华北地区
华东地区

<b>媒体名称</b>	天津日报
<b>投放金额</b>	3000.00
<b>收费单位</b>	版/周
<b>宣传有效度</b>	0.5000
<b>所在区域</b>	华北地区
<b>广告标题</b>	<input type="text" value="设计"/>
<b>广告内容</b>	<input type="text"/>
<b>投放数量</b>	<input type="text" value="5"/>
<b>提交</b>	<b>重置</b>

图【4-28】

#### 6.3.4 户外媒体投放

户外广告是产品宣传的一种重要手段，系统设置了全国各地的户外广告包括墙面广告、车体广告等等，学生在“单位数量”栏上合适的的数据，点击“确认”即可。同样界面下方有历史的投入记录供参考。首先需要选择设计的广告内容，点击 **选择该媒体** 如图【4-29】

## 户外媒体广告投放

媒体名称	投放的金额	收费单位	宣传有效度(%)	交易货币	所在区域	操作
高速广告位(两面位)	980000.00	位/年	20.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
市公交车侧面广告位	20000.00	位/年	3.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
市公交车车尾广告位	15000.00	位/年	1.5000	RMB	华北地区	选择该媒体
银行大厦墙体广告位	25000.00	位/年	2.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
高速公路广告位(三面立柱)	1400000.00	位/年	32.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
路口大型户外广告	300000.00	位/年	12.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
候车亭广告招商	30000.00	每灯箱/年	3.5000	RMB	华北地区	选择该媒体
体育馆招商广告位	145000.00	位/季度	5.7000	RMB	华北地区	选择该媒体

华南地区
华中地区
华北地区
华东地区

**媒体名称** 市公交车侧面广告位

**投放金额** 20000.00

**收费单位** 位/年

**宣传有效度** 3.0000

**所在区域** 华北地区

**广告标题**

**广告内容**

**投放数量**

提交
重置

图【4-29】

## 6.3.5 直邮媒体购买

软件提供了多种直邮方式，学生根据自己的营销宣传方案作适当的投入。首先需要选择设计的广告内容，点击 选择该媒体 如图【4-30】

## 直邮媒体广告投放

媒体名称	投放的金额	印刷费用	收费单位	宣传有效度(%)	交易货币	所在区域	操作
联邦快递	3000.00	1000.00	1000封	2.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
中国邮政普通平邮	5000.00	1000.00	1000封	5.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
中国邮政EMS快递	3800.00	1000.00	1000封	3.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
邮资料明信片	1200.00	2000.00	500张	2.0000	RMB	华北地区	选择该媒体
直投夹页广告	1000.00	3000.00	500份	3.0000	RMB	华北地区	选择该媒体

华南地区	华中地区	华北地区	华东地区
媒体名称	中国邮政普通平邮		
投放金额	5000.00		
印刷费用	1000.00		
收费单位	1000封		
宣传有效度	5.0000		
所在区域	华北地区		
广告标题	邮件设计 ▾		
广告内容			
投放数量	4		
<input type="button" value="提交"/>	<input type="button" value="重置"/>		

图【4-30】

### 6.3.6 网络媒体投放

网络宣传是数字经济时代的一种崭新的营销理念和营销模式；是近年来众多营销理念的进展、凝练和升华；是提升企业核心竞争能力的一把金钥匙！学生在“单位数量”栏输入数据，点击“确认”即可。首先需要选择设计的广告内容，点击  如图【4-31】

网络媒体广告投放

媒体名称	投放的金额	收费单位	宣传有效度(%)	交易货币	所在区域	操作
搜狐社区BBS群发信	10000.00	群	3.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
网易163首页旗帜广告	8000.00	天	9.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
雅虎中文网链接广告	5000.00	链接	7.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
阿里巴巴首页推荐	30000.00	条/周	9.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
sina首页文字链接	10000.00	链接	2.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
广告群发	300.00	1000条/次	2.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
天涯论坛广告	1000.00	天	5.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
百度关键词广告	20000.00	每词	8.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>
google搜索引擎优化	30000.00	年	5.0000	RMB	华北地区	<input type="button" value="选择该媒体"/>

华南地区	华中地区	华北地区	华东地区
媒体名称	雅虎中文网链接广告		
投放金额	5000.00		
收费单位	链接		
宣传有效度	7.0000		
所在区域	华北地区		
广告标题	网络设计		
广告内容			
投放数量	4		
<input type="button" value="提交"/>	<input type="button" value="重置"/>		

图【4-31】

### 6.3.7 广告投放情况

查看已经投放在区域内广告的详细明细，及时掌握自己的投资和投放效果。如图【4-32】

广告主题	投放媒体	媒体类型	投放金额	区域	操作
webbvc	CCTV-2	电视	55000.00	华北地区	<input type="button" value="查看广告内容"/> <input type="button" value="关闭"/>
户外设计	市公交车侧面广告位	户外	100000.00	华北地区	<input type="button" value="查看广告内容"/> <input type="button" value="关闭"/>

图【4-32】

## 6.4 促销策略

学生采用系统或老师在后台添加的促销方案，针对不同区域内不同档次的产品进行促销，促销的种类由老师在后台添加。

### 6.4.1 促销策略

选择需要的促销方案，进行实施准备，每种方案都需要一定的成本，相应会带来一定的市场占有率，点击 。如图【4-34】

促销策略

方案名称	方案说明	促销费用(RMB)	市场份额增长比率(%)	操作
礼品赠送	对该区域所有销售产品赠送礼品。	30000.00	25.0	<input type="button" value="制定该促销方案"/>
抽奖策略	按照1%的中奖比例中奖。	30000.00	26.0	<input type="button" value="制定该促销方案"/>
买一送一	买一送一小礼品。	100000.00	38.0	<input type="button" value="制定该促销方案"/>
捆绑销售	与同类附件产品捆绑销售。	30000.00	12.0	<input type="button" value="制定该促销方案"/>

已完成促销方案

方案名称	方案说明	预计促销费用(RMB)	市场份额增长比率(%)	方案制定时间	是否实施
礼品赠送	对该区域所有销售产品赠送礼品。	30000.00	25.0	2001	未实施

图【4-34】

### 6.4.2 促销活动策划

接下来需要对已经选择的方案进行策划并实施，点击 **选择该方案**，进入策划界面，利用系统提供的多媒体编辑器，制定方案详细内容，如图【4-35】

促销活动主题 主题内容

区域 华南地区

促销策略 礼品赠送

促销内容 对该区域所有销售产品赠送礼品。

活动费用 30000.00

促销活动具体描述

活动时间 2008年-2009年

提交 重置 返回

图【4-35】

### 6.4.3 历史促销

查看已经实施的促销方案，如图【4-36】

促销活动历史

主题	区域	策略	活动内容	活动费用	活动持续时间
主题内容	华南地区	礼品赠送	对该区域所有销售产品赠送礼品。	30000.00	2008年-2009年

### 6.5 服务策略

针对不同区域，选择不同的服务策略，来增加企业的竞争力，如图【4-36】

选择服务项目						
服务项目	实施费用	覆盖范围比例	作用区域	实施年限	操作	
开通免费服务电话	42000.00元	7%	华南地区	1年	实施	
统一销售服务终端形象设计	98000.00元	15%	华南地区	1年	实施	
创立“掌心服务体验日”	35000.00元	8%	华南地区	1年	实施	
建立顾客档案系统	24000.00元	4%	华南地区	1年	实施	
建立市级维修服务中心	110000.00元	22%	华南地区	1年	实施	
开发免费游戏软件	90000.00元	15%	华南地区	1年	实施	
免费送货	45000.00元	9%	华南地区	1年	实施	
产品30天内无条件免费更换	60000.00元	10%	华南地区	1年	实施	
提供低价彩铃、屏保下载	55000.00元	10%	华南地区	1年	实施	

我已实施的服务项目						
公司名称	服务项目	费用	覆盖比例	服务区域	服务期限	服务开始时间
恩恩	统一销售服务终端形象设计	98000.00元	15%	华南地区	1年	2008年

图【4-36】

## 6.6 渠道策略

软件提供超市渠道和商场渠道两种销售途径。渠道会有 5 分钟的时间选择合适的供应商，在 5 分钟后，渠道会根据发送合作意向的供应商的品牌知名度、合作价格及合作数量综合选择合作商。

### 6.6.1 超市渠道

选择超市渠道，学生需要考虑订单需求数量、最大进货价格、超市管理费用、品牌知名度要求及产品档次需求。

学生根据自己产品的实际情况，选择相应的超市合作。同一超市可以接受多家厂商参与竞争，5 分钟后自动显示是否成功。

学生可以选择合作的产品数量多少进行合作，如图【4-34】

华南地区	华中地区	华北地区	华东地区	西南地区	西北地区	东北地区		
超市渠道								
渠道名称	所买产品	合作数量	进货价格	每件管理费用	品牌知名度要求	所在区域	产品档次	操作
家乐福	手机	1530件	1230.00元	10.70件/元	0.1300	华中地区	低档	点击合作
WALMART	手机	3100件	1153.00元	8.40件/元	0.1390	华中地区	低档	点击合作
华润超市	手机	2500件	1300.00元	10.20件/元	0.1800	华中地区	低档	点击合作
新一家超市	手机	1000件	1300.00元	11.40件/元	0.1000	华中地区	低档	点击合作
好又多超市	手机	1500件	1280.00元	10.60件/元	0.1200	华中地区	低档	点击合作
家乐福	手机	1500件	1400.00元	10.00件/元	0.2200	华中地区	中档	点击合作
WALMART	手机	2300件	1280.00元	10.00件/元	0.2200	华中地区	中档	点击合作
华润超市	手机	2500件	1400.00元	10.00件/元	0.2200	华中地区	中档	点击合作
新一家超市	手机	1000件	1450.00元	10.00件/元	0.2200	华中地区	中档	点击合作
好又多超市	手机	1500件	1380.00元	10.00件/元	0.2200	华中地区	中档	点击合作
家乐福	手机	1600件	1600.00元	18.50件/元	0.3100	华中地区	高档	点击合作
WALMART	手机	3300件	1550.00元	13.00件/元	0.3350	华中地区	高档	点击合作
华润超市	手机	2500件	1600.00元	19.00件/元	0.3800	华中地区	高档	点击合作
新一家超市	手机	1000件	1580.00元	17.70件/元	0.3000	华中地区	高档	点击合作
好又多超市	手机	1500件	1580.00元	15.10件/元	0.3200	华中地区	高档	点击合作

### 超市渠道

合作意向已发送,还有5分0秒,公布中标结果!

渠道名称	渠道销量	管理费用	价格要求	品牌要求	产品档次	操作
家乐福	29600 件/年	0.35 件/元	≤ 72.00 元	≥ 0.1120	低档	1家 已发送合作意向
WALMART	47099 件/年	0.45 件/元	≤ 69.20 元	≥ 0.1350	低档	申请合作
华润超市	39680 件/年	0.50 件/元	≤ 69.00 元	≥ 0.1800	低档	申请合作
新一家超市	24880 件/年	0.48 件/元	≤ 72.50 元	≥ 0.1200	低档	申请合作
好又多超市	28480 件/年	0.47 件/元	≤ 71.50 元	≥ 0.1180	低档	申请合作

### 因纳特市场营销模拟平台软件

YNT Marketing Simulation Platform Software

通知 私信 返回 退出

我的首页	【家乐福】渠道 【1】期合作结果已公布,去看看
公司状况	今年你有关于家乐福的订单要配送,请及时发货,去看看

### 渠道合作开标

公司	申请合作时品牌指数	申请合作时产品价格	申请合作数量	结果
因纳特	0.4188	70.00	1000	✓ 中标

图【4-34】

## 6.6.2. 商场渠道

商场渠道合作学生需要考虑订单需求数量、最大进货价格、管理费用、品牌知名度要求、及产品档次的要求,学生根据自己产品的实际情况,选择相应的商场合作,学生可以选择要和目标商场合作的产品数量。同一商场可以接受多家厂商参与竞争,5分钟后自动显示是否成功。

学生可以选择合作的产品数量多少进行合作,如图【4-35】

华南地区	华中地区	华北地区	华东地区	西南地区	西北地区	东北地区		
<b>商场渠道</b>								
渠道名称	所买产品	合作数量	进货价格	每件管理费用	品牌知名度要求	所在区域	产品档次	操作
华联百货	手机	16000件	1180.00元	8.40件/元	0.1300	华南地区	低档	点击合作
太平洋百货	手机	26000件	1125.50元	10.00件/元	0.1400	华南地区	低档	点击合作
正大百货	手机	20000件	1140.00元	8.98件/元	0.1400	华南地区	低档	点击合作
友谊百货	手机	10000件	1110.00元	9.10件/元	0.1500	华南地区	低档	点击合作
新世界百货	手机	12000件	1201.50元	9.50件/元	0.1450	华南地区	低档	点击合作
华联百货	手机	18000件	1270.00元	10.00件/元	0.1450	华南地区	中档	点击合作
太平洋百货	手机	25000件	1230.00元	10.00件/元	0.1450	华南地区	中档	点击合作
正大百货	手机	18000件	1400.00元	10.00件/元	0.1450	华南地区	中档	点击合作
友谊百货	手机	8000件	1310.50元	10.00件/元	0.1450	华南地区	中档	点击合作
新世界百货	手机	12500件	1230.00元	10.00件/元	0.1450	华南地区	中档	点击合作
华联百货	手机	11000件	10000.00元	16.30件/元	0.2400	华南地区	高档	点击合作
太平洋百货	手机	24000件	15500.00元	18.00件/元	0.1800	华南地区	高档	点击合作
正大百货	手机	16500件	1560.00元	16.50件/元	0.1900	华南地区	高档	点击合作
友谊百货	手机	12000件	1550.00元	17.10件/元	0.1800	华南地区	高档	点击合作
新世界百货	手机	11000件	1502.50元	17.40件/元	0.1450	华南地区	高档	点击合作

**渠道合作**

请填写合作订单的商品数量:

OK Cancel

**超市渠道**

合作意向已发送,还有5分0秒,公布中标结果!

渠道名称	渠道销量	管理费用	价格要求	品牌要求	产品档次	操作
家乐福	29600 件/年	0.35 件/元	≤ 72.00 元	≥ 0.1120	低档	1家 已发送合作意向
WALMART	47099 件/年	0.45 件/元	≤ 69.20 元	≥ 0.1350	低档	申请合作
华润超市	39680 件/年	0.50 件/元	≤ 69.00 元	≥ 0.1800	低档	申请合作
新一家超市	24880 件/年	0.48 件/元	≤ 72.50 元	≥ 0.1200	低档	申请合作
好又多超市	28480 件/年	0.47 件/元	≤ 71.50 元	≥ 0.1180	低档	申请合作



2 通知 私信 返回 退出

我的首页 [【家乐福】渠道【1】期合作结果已公布 去看看](#)

公司状况 [今年你有关于家乐福的订单要配送,请及时发货。 去看看](#)

**渠道合作开标**

公司	申请合作时品牌指数	申请合作时产品价格	申请合作数量	结果
因纳特	0.4188	70.00	1000	✓ 中标

图【4-35】

## 七、产品销售

### 7.1 我的渠道

显示已经合作过的渠道信息。如图【4-36】

历史合作渠道

按标区域查询:

渠道类型	渠道名称	合作数量	进货价格	品牌知名度要求	区域	产品档次	合作时间
超市	家乐福	1000	1200.00	0.1100	西北地区	低档	2008

图【4-36】



## 7.2 招投标中心

系统内的招标信息是老师在后台根据需及实验要求发布或导入的，学生看到此信息后可以购买标书参加投标。学生通过投标的形式获取定单，是系统中厂商之间对抗的主要手段。

投标需要考察**产品品质、产品价格、品牌知名度**。学生需要通过购买技术、加强宣传以及包装等方式增强竞争力，增大中标的机会。

出价：指此标的招标产品单价。购买标书后系统自动交纳投标保证金，如果开标后未中标则退还保证金，如中标则还需交纳履约保证金。

学生首先看到的是老师在后台发布的标书，学生在此进行标书的购买以及投标操作。如图【4-37】



图【4-37】

## 7.3 自由交易市场

发布产品供应信息。

这里是重要的交流窗口，学生在这里可以与其他同学进行交流，发布自己的出售信息以及洽谈采购或者合作事宜，如图【4-38】



图【4-38】

点击右边的“洽谈”按钮弹出洽谈内容填写框，学生可以在此填写相应的商谈内容点击“提交”则将信息发送到洽谈对象端，提交的信息将会在对方的“消息管理器”里显示，同样，你也可以在消息管理器里找到其他人给你发送的洽谈信息。

交易洽谈可以进行多次直到订单确定，点击“签合同”弹出系统设置好的合同范本，在确认双方都已经同意合同条款的前提下，可以签订合同。合同签完后在双方的发货列表或收货列表即会显示相应的订单或发货情况。

#### 7.4 合同管理

显示合同状态列表。学生在这里可以对待定的合同进行查看和编辑，接受或者拒绝该合同。“查看”查看合同的具体内容；“接受”同意合同条款。点击“编辑”可以更改对方发过来的合同。“拒绝”不接受该合同的所有条款。“是否同意”显示的是对方对此合同的是否认可。如图【4-39】

■ ■ ■ 采购合同列表

信息主题	公司名称	学生名称	查看合同	操作
采购电话机	思齐	qq	查看合同	等待对方回复

■ ■ ■ 销售合同列表

信息主题	公司名称	学生名称	查看合同	操作
采购电话机	思齐	qq	查看合同	等待对方回复

图【4-39】

#### 7.5 配送发货

确立合作关系的买家产品的配送情况，学生在库存充足的情况下应该尽快完成配送，点击“请配送”如有库存则配送成功。如图【4-40】

本年度应发货列表							
送货单号	交易类型	数量	收货公司	收货公司区域	产品等级	发货时间	操作
#1	超市合作	1000件	家乐福	华东地区	低档	2011年	发货
#2	交易合同	1000件	思芥	华北地区	低档	2011年	发货

对方违约配送列表							
送货单号	交易类型	数量	收货公司	收货公司区域	产品等级	发货时间	说明

历史年度未发货列表							
送货单号	交易类型	数量	收货公司	收货公司区域	产品等级	发货时间	操作

说明

不按期发货：将在年度结算时降低送货方信用等级一级。

按期发货：本年无拖欠发货及其他违约情况提升信用一级

对方不能支付货款：将视对方违约，年底结算还不能支付货款将降低收货方信用等级。

图【4-40】

## 7.6 收货记录

与其他厂商签订合同后，在购买厂商的页面会有一个收货记录表，详细记录订单号，发货公司，产品等级，收货数量货物总价及合同时间。确认订该订单无任何问题时，学生需点击“确认收货”以完成自由交易的过程，如您未点出收货，系统会默认是您现金流不足，在下一年度实验开始时，会降低您的信用等级。如图【4-41】

■ ■ ■ 收货订单列表

定单号	发货公司	产品等级	收货数量	货物总价	合同时间	操作
#2	因纳特	低档	1000件	¥ 65000.00	2011年	确认收货

说明

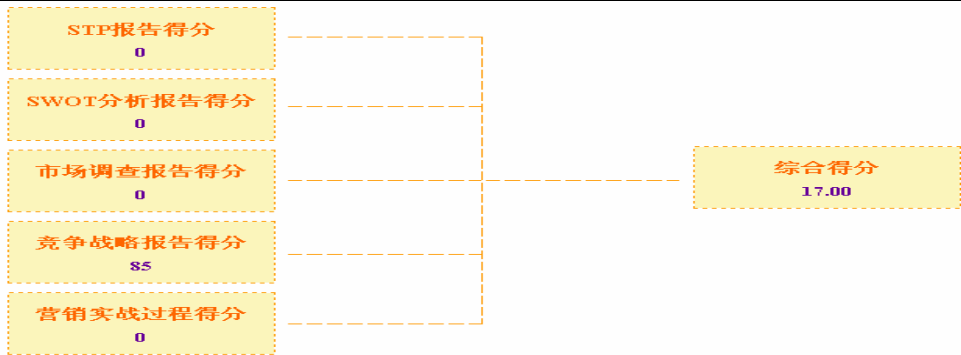
交易合同产生的收货单列表，现金流充足情况下可随时收货还款，年底结算时还不能支付货款，收货方的信用等级自动降低一等级

图【4-41】

# 八、实训考核

## 8.1 综合得分

- 1. 报告得分：学生提交的单项所有报告得分的平均分。
- 2. 营销实战得分：最后一年老师对于营销实战排名的评分。
- 3. 综合得分：五项得分的平均分。



## 8.2 市场排名

- 默认显示上一年度的排名情况。
- 您可以利用查询功能，输入年度查询历史时间的实战排名数据。
- 你可点击单项列头进行单项排序

### 市场实战年度排名

查询历史数据:  年度

找到2条记录, 显示 1 到 2

序号	公司名称	实验时间	现金持有量	销售额	利润率(销售)	教师评分	教师评价
1	因纳特	2011年度	6444850.00	135000.00	0.0000	0	查看
2	思齐	2011年度	7935000.00	0.00	0.0000	0	查看

#### 说明

默认显示上一年度的排名情况。  
您可以利用查询功能，输入年度查询历史时间的实战排名数据。  
你可点击单项列头进行单项排序。

## 8.3 精品报告

老师可推荐优秀的学生报告，不同学生在此查看，相互交流，学习效果如图【4-44】

### 精品报告列表：

学生姓名	报告类型	标题	操作
11	竞争战略分析	竞争战略分析竞争战略分析	查看报告详情

#### 说明

- 以上报告为老师在后台挑选优秀的报告推荐至此。

图【4-44】

## 第五部分 结束语

本说明书详细介绍了：软件安装、管理员后台、教师管理、学生端操作的使用方法，编写本说明旨在于帮助老师正确的使用本产品。根据用户反馈或者技术提升，软件升级可能出现使用手册内容和现实软件使用出现不符合的地方。

在您使用我们产品的过程中，发现产品的不足之处，请您与我们联系，我们会采纳合理建议，对软件继续完善。感谢您对我们产品的支持！

E-mail:[yntsoft@yntsoft.com](mailto:yntsoft@yntsoft.com)

技术支持热线：0755-26951051 转技术部