

营销之道

“学创杯” 2021 全国大学生创业综合 模拟大赛

创业营销专项赛竞赛平台

目录

“学创杯”2021 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.....	3
1.3 学员注册.....	3
1.4 教师端-学员管理	5
1.5 学生登录班级.....	6
二、实验控制.....	6
2.1 教学引导.....	6
2.2 实验控制.....	7
2.3 学员分组.....	7
2.4 市场规模设置.....	8
2.5 学生选择小组.....	8
2.6 任务进度控制.....	9
三、学员模拟经营操作.....	9
3.1 岗位选择.....	9
3.2 查看帮助.....	10
3.3 场景切换-公司	11
3.4 场景切换-总经理	11
3.4 场景切换-财务部	12
3.5 研发部.....	12
3.5.1 产品设计.....	13
3.5.2 产品研发.....	13
3.6 制造部.....	13
3.6.1 固定资产.....	14
3.6.2 产品生产.....	14
3.6.3 产品配送.....	15
3.7 市场部.....	15
3.7.1 市场开发.....	15

3.7.2 广告投入.....	16
3.7.3 服务策略.....	17
3.8 渠道部.....	17
3.8.1 互联网、国内经销商报价.....	17
3.8.2 专卖店销售.....	18
3.8.3 卖场销售.....	19
3.9 国际部.....	20
四、 成绩查看.....	21
4.1 教师端成绩查看.....	21
4.2 学生端成绩查看.....	22

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/cyds/article/detail_view?id=189

下载完成后，下一步下一步安装后，（弹出拦截窗口，选择允许）桌面出现



双击一登录信息如下(或其他服务器 ip 地址，以邮件为准)

贝壳《创业总动员》创新创业实训平台

访问地址

访问端口

界面风格

场景加载

点击，进入系统。

用申请的教师账号登录，选择对应“教师”角色。

1.2 建立班级

输入班级名称，课程描述，教学模板，选择：创业综合管理（教师引导），点击保存。

新建班级			
班级名称	建立日期	教学模板	课程状态
创业综合管理班	2017-03-08 17:32	创业综合管理	使用中

切换班级：当前只能使用一个班级。确认使用哪个班级，选中该班级，点击“保存”

选择班级	班级名称	建立日期	教学模板	课程状态	操作
<input checked="" type="radio"/>	创业综合管理班	2017-03-08 17:32	创业综合管理	使用中	注销 删除
<input type="radio"/>	3月14网络交流赛	2017-03-13 16:54	创业综合管理	闲置状态	注销 删除

注：选择班级之后，表示选择到了另一班级，数据会发生变化

班级名称	建立日期	教学模板	操作
暂无数据			

已注销班级说明

- 已注销班级是指当老师注销以后的班级将显示在此页面，并且可以操作激活班级功能。

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，“注册”



学生账号注册

贝腾创新创业实训平台

wangl ✓

王磊 ✓

***** ✓

***** ✓

验证码:
mvmx M V M X 点击更换

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:
wangl

密码:

角色选择:
☒ 学生 ☐ 教师

验证码:
sebh S E B H 点击更换

登录

选择对应教师，申请对应班级。



1.4 教师端-学员管理

学生注册，申请相关老师的班级后，教师对申请的学员账号进行解锁，分组等操作。
账号解锁：



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。

1.5 学生登录班级

待教师通过审核后，学生端重新登录，进入对应班级



选择营销之道，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。

点击教学引导，选择“营销之道”，开始实验。



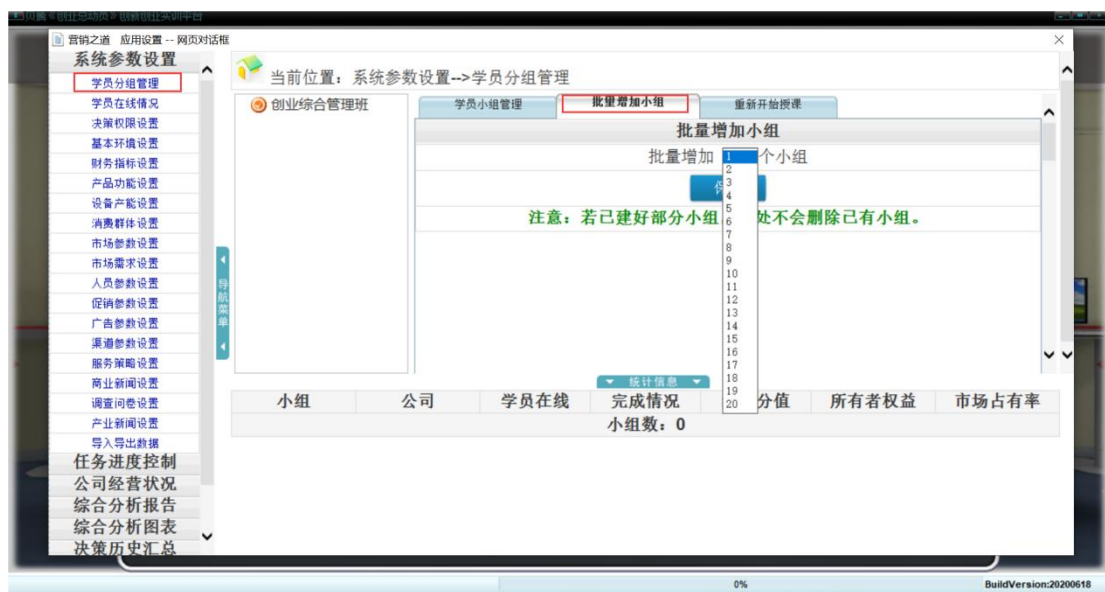
2.2 实验控制

点击进入“实验控制”，选择模板：智能手机（系统内置），点击保存。

模板选择

----请选择模型----
智能手机（系统内置）

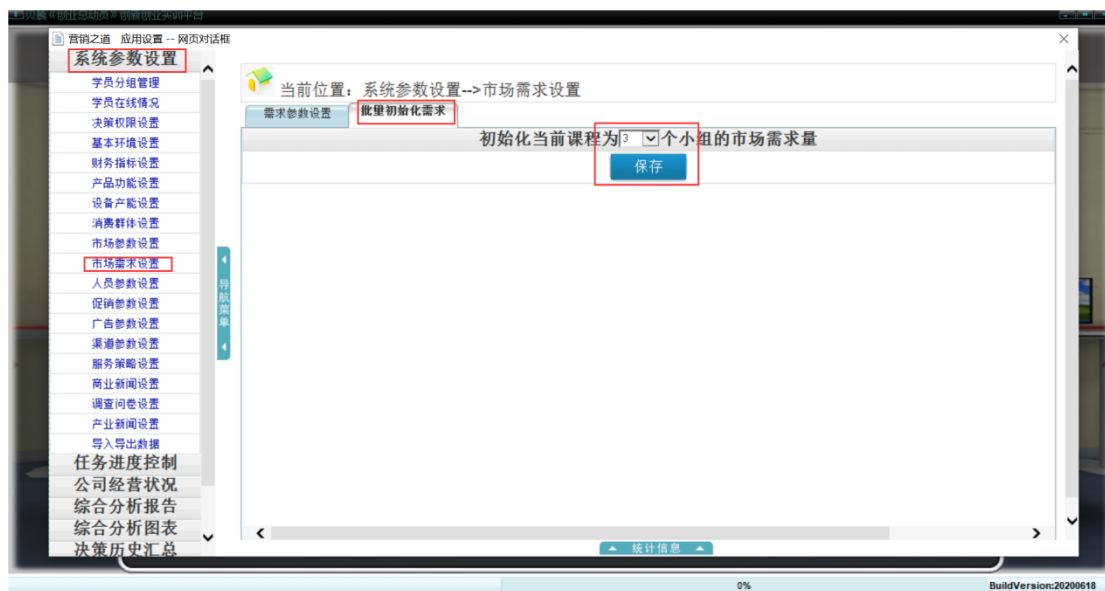
2.3 学员分组



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-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

决策内容

规则说明

银行贷款

贷款

账款贴现

预算报告

分析报表

借款利率

5.00%

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x借款利率。

还款周期

2季度

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。

总授信额度(元)

600,000.00

总授信额度=上季末净资产-累计已借款金额。

本期授信额度(元)

100,000.00

同期内累计最大借款额度。

借款金额(元)

0

如申请新借款，在这里输入借款金额。

申请借款

现存借款情况

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：对尚未到期的货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，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



制造部

内容 规则说明

固定资产

产品生产

产品配送

分析报表

购买生产设备

设备价格 35,000.00 元

可生产产品(产能) 100件/季度

购买设备

当前公司设备列表

设备名称	设备原值(元)	设备产能(件)	购买时间(季度)
------	---------	---------	----------

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



制造部

策略内容 规则说明

固定资产

产品生产

产品生产

产品配送

分析报表

产品生产

请选择设备: 3048号设备->产能: 300 该设备还能生产300

请选择产品:

功能名称	本
720P	
3400mAh	
4800w主摄	
4G+64G	

单个产品原料

生产数量: 100

合计原料费用

合计进项税费

合计加工费用(元):

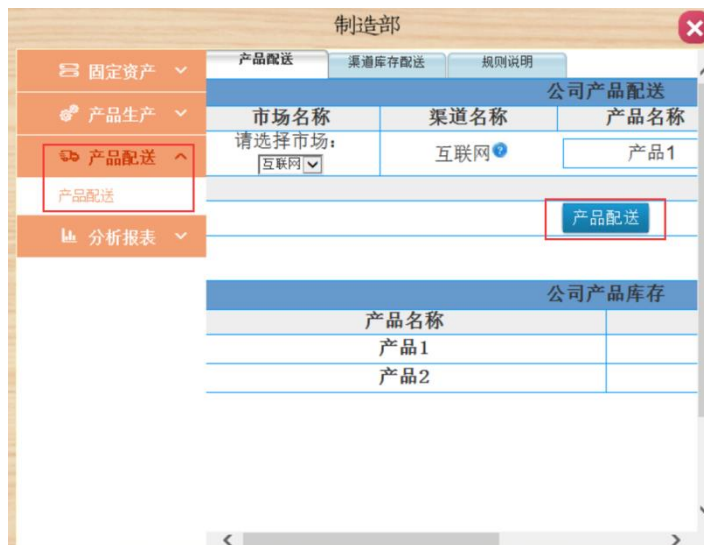
合计制造费用(元):

合计所有费用(元):

开始生产

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。

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



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

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。



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。



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

网络店铺

国内经销

专卖店

大型卖场

人员配置

大卖场定价

分析报表

销售报告

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	0
	华南	0

季度工资合计: 0.00

保存配置

渠道部

网络店铺

国内经销

专卖店

大型卖场

人员配置

大卖场定价

分析报表

销售报告

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 800元 (报价参考) 承诺销售量达到或超过 1件 给予销售额的 5%的返利 本期采取 --无促销策略-- 的促销策略
产品2	本期报价 3200元 (报价参考) 承诺销售量达到或超过 1件 给予销售额的 5%的返利 本期采取 --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
财务分析
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

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
综合表现
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”2021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

