



创业之星

大学生创业模拟实验室



Star of Innovation

1

创业之星·背景

2

创业之星·操作

3

创业之星·规则

- ❖ 完成创业计划书
- ❖ 完成公司注册的所有流程
- ❖ 创办一家模拟企业，与其他小组对抗竞争
 - 创业资金六十万元
 - 处于玩具制造销售行业
 - 针对三类消费群体设计品牌，研发产品
 - 通过分布五大市场的营销渠道销售
 - 完成二年八个季度的企业运营管理

创业之星 · 模拟三大内容



第一部分 · 创业分析

商业机会分析



组建管理团队



资金筹措计划



拟定公司名称



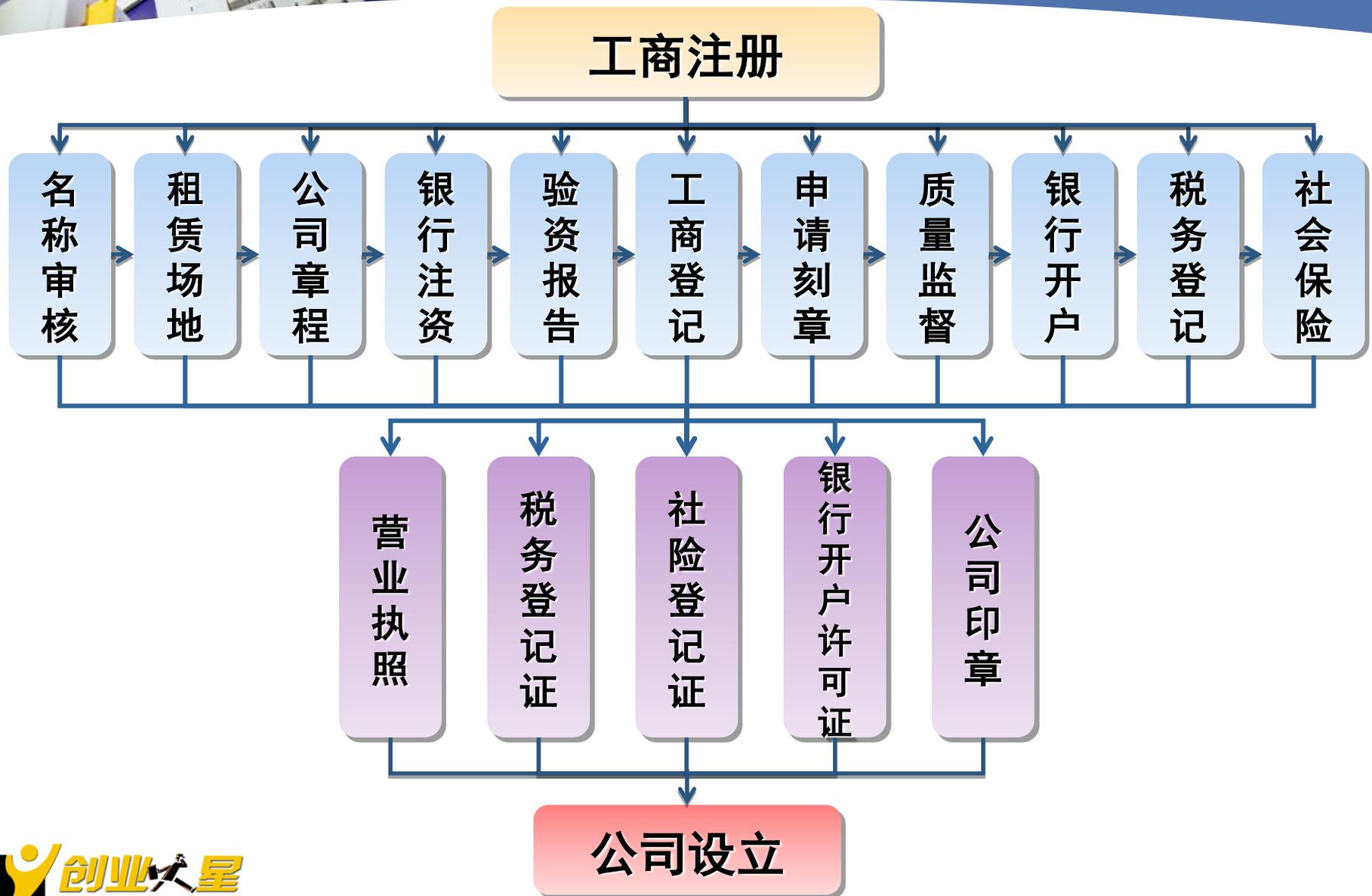
制订公司章程



创业计划书



第二部分 · 创业准备





编写创业计划书

创业计划书

摘要

公司简介

市场分析

竞争分析

产品服务

市场营销

财务计划

风险分析

内部管理

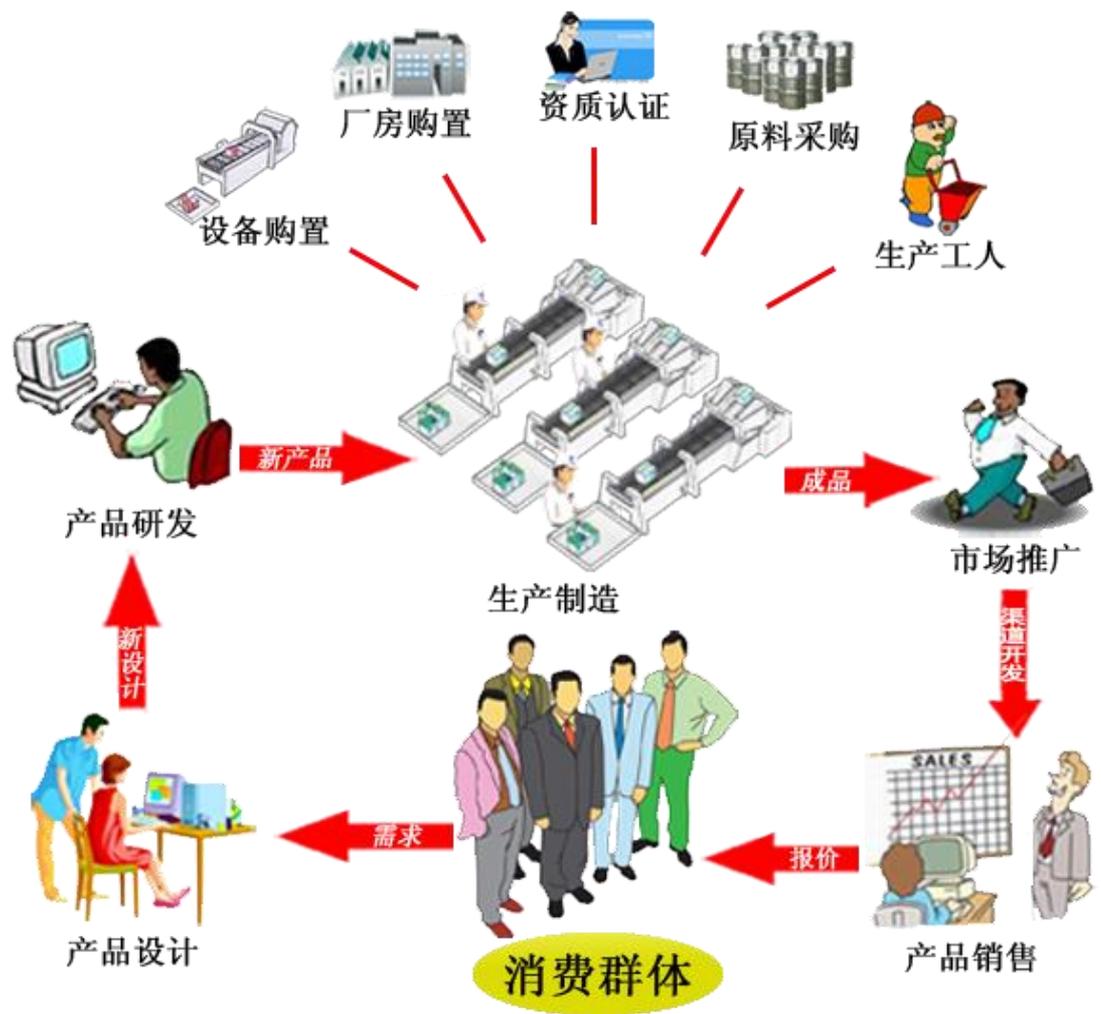
企业注册流程



第三部分 · 创业管理



企业运营管理



1

创业之星·背景

2

创业之星·操作

3

创业之星·规则

学生界面 · 登录



服务器

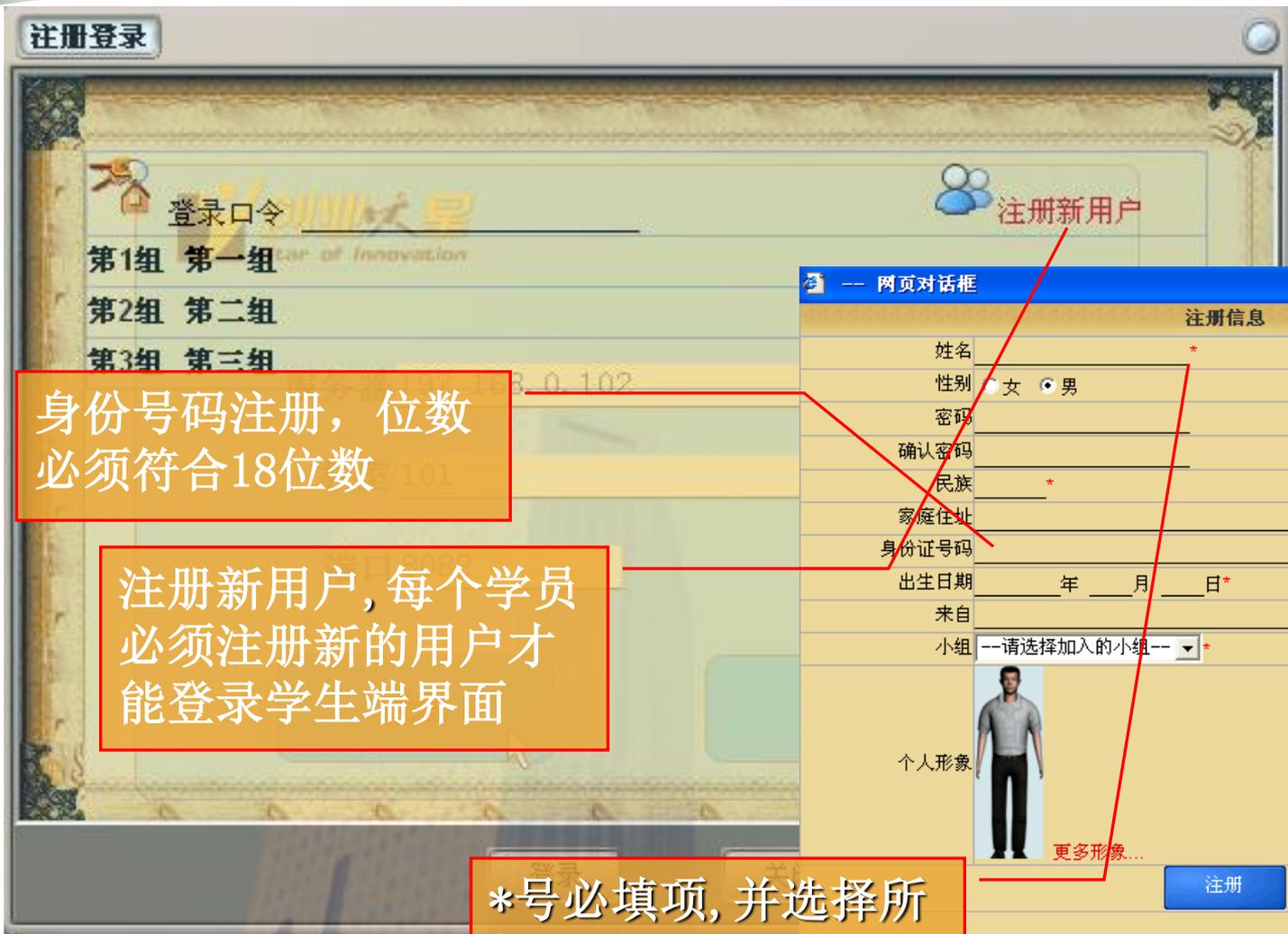
教室

端口

登录

服务器: www.monilab.com
(远程服务器地址)/本机IP地址
教室: 101、102、103或108
端口: 8081、8082

学生界面 · 注册



身份号码注册，位数
必须符合18位数

注册新用户，每个学员
必须注册新的用户才
能登录学生端界面

*号必填项，并选择所
加入小组

注册信息

姓名 *

性别 女 男

密码 *

确认密码 *

民族 *

家庭住址 *

身份证号码 *

出生日期 年 月 日 *

来自

小组 --请选择加入的小组-- *

个人形象 [更多形象...](#)

注册

学生界面 · 主场景



学生界面 · 主场景



欢迎来到创业大厦物管中心

您未租赁办公室，无法进入大厦，您需要现在租赁办公室场所吗？

确定

取消

进入大厦，租赁办公场地。

创业大厦

创业大厦：各公司办公所在地。

学生界面 · 公司场景



说话: _____

学生界面 · 会议室

创业计划书

功能区

创业筹备

CEO1 (本人数据)

创业计划

经营计划

公司章程

商业背景

创业计划书 参考模板

商业计划书

目录

- 一. 摘要
- 二. 公司简介
- 三. 市场分析
- 四. 竞争分析
- 五. 产品服务
- 六. 市场营销
- 七. 财务计划
- 八. 网络计划
- 九. 其他

保存

《创业之星》之操作手册.ppt

在线 1
当前 1
连接 1
FPS: 3

点击创业计划，根据模版提供的模式完成创业计划书。

点击公司章程，完成本公司成立所确立的章程。

学生界面 · 主场景



工商行政管理局 办理新公司名称审核 设立申请 营业执照申领等

进入工商行政管理局完成系列工商注册流程工作。

第0季度 创业大厦239座1楼101室

(第一组)

CEO1

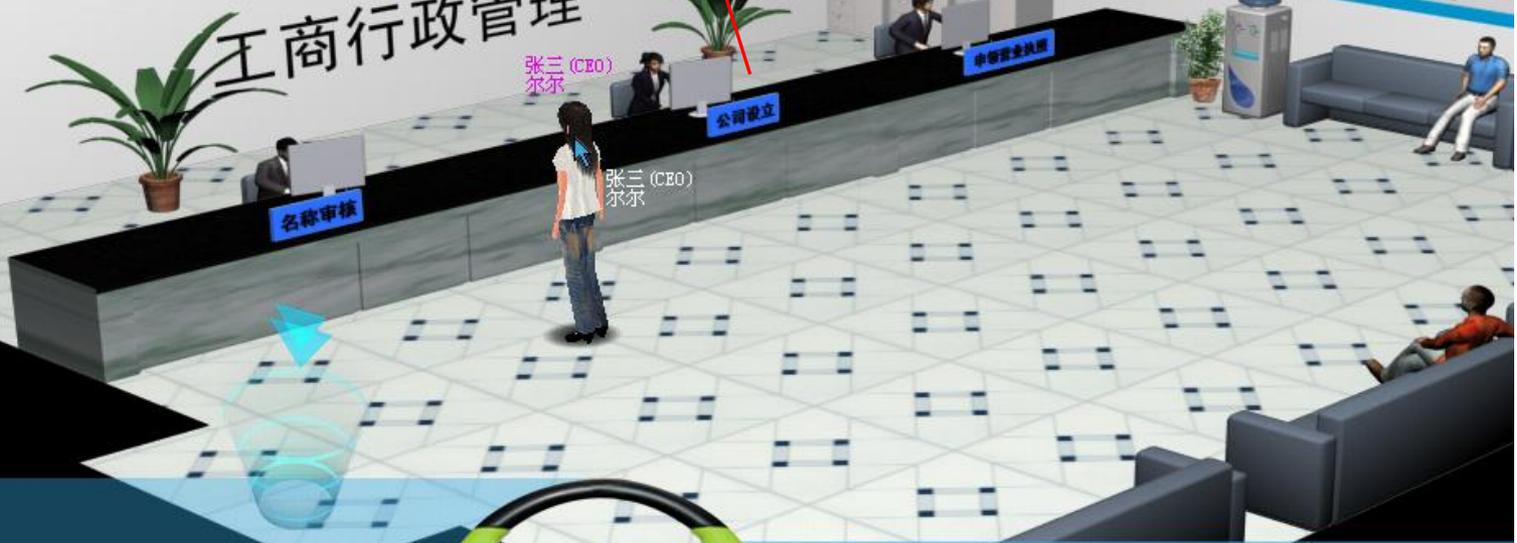
学生界面 · 工商注册

★ 创业之星

点击蓝色按钮
进行相应注册
申请工作



工商行政管理



张三 (CEO)
尔尔

张三 (CEO)
尔尔

第1季度
(A) 博时科技

张三
CEO

在线: 1
当前: 1
连接: 0
FPS: 111



电话: _____

学生界面 · 税务登记

★ 创业之星

名称预先核准

功能区

CEO1 (本人数据)

名称预先核准

指定代表证明

公司注册进度

相关法律法规

名称预先核准

填写说明

公司名称预先核准申请书

应提交的材料

身份证

指定代表证明

申请公司名称 创业市 有限公司

1 创业市 有限公司

备选公司名称2 创业市 有限公司

3 创业市 有限公司

经营范围

注册资本(金)

企业类型

住所地

投资人姓名

身份证号

投资额(元)

投资比例(%)

%

保存

提交材料提示，必须先完成红色的圈的信息内容才能注册该项

在线: 1
当前: 1
连接: 0
FFS: 116

张三 CEO

说话: |

学生界面 · 税务登记

★ 创业之星

公司注册进度

功能区

CE01(本人数据)

- 名称预先核准
- 指定代表证明
- 公司注册进度
- 相关法律法规

工商

- 公司
 - 会议室
 - 创业计划
 - 公司章程
 - 名称审核
 - 指定代表证明
 - 名称预先核准
 - 公司设立
 - 公司设立申请
 - 发起人确认书
 - 法定代表登记
 - 公司股东名录
 - 董事经理情况
 - 申领营业执照
 - 指定代表证明
 - 办理营业执照
- 银行
- 会计
- 刻章
- 质检
- 税务
 - 股东资金存款
- 国税
 - 税务登记
 - 税务登记
 - 领登记证
- 地税
 - 税务登记
 - 税务登记
 - 领登记证
- 劳保
 - 社会保险
 - 社会保险登记
 - 社会保险开户
 - 公司新增参保
 - 公司减少参保

点击公司注册进度，按照进度提示来完成公司所有注册流程

张三 CEO

在线: 1
当前: 1
连接: 0
FPS: 116

学生界面 · 税务登记



学生界面 · 税务登记

★ 创业之星

功能区

CEO1(本人数据)

税务登记(国税)

领登记证(国税)

公司注册进度

相关法律法规

税务登记

填写说明

税务登记表

应提交的材料

- 法定代表人或负责人的身份证
- 房屋租赁合同
- 营业执照
- 名称预先核准审核表
- 验资报告
- 组织机构代码证
- 公司章程

纳税人名称

纳税人识别号

法定代表人

身份证件名称

证件号码

注册地址

邮政编码

生产经营地址

邮政编码

生产经营范围

工商机关名称

营业执照名称

营业执照序号 330045134871909

发照日期

开业日期

有效期限 自 2009-06-18 至 2029-06-18

开户银行名称

银行帐号

币种

是否缴税帐号

生产经营期限 自 2009-06-18 至 2029-06-18

从业人数 人

经营方式

注册登记类型 有限责任公司

行业

点击填写说明，可以参考具体项目填写方法

点击税务登记，详细填写项目内容

在线: 1
当前: 1
连接: 0
FPS: 116

张三 CEO

说话: |

学生界面 · 税务登记

★ 创业之星

功能区分区

CE01 (本人数据)

- 税务登记(地税)
- 领登记证(地税)
- 公司注册进度
- 相关法律法规

税务登记

填写说明

税务登记表

应提交的材料

- 法定代表人或负责人的身份证
- 房屋租赁合同
- 营业执照
- 名称预先核准审核表
- 验资报告
- 组织机构代码证
- 公司章程

纳税人名称	纳税人识别号		
法定代表人	身份证件名称	证件号码	
注册地址		邮政编码	
生产经营地址		邮政编码	
生产经营范围			
所属主管单位			
发照工商机关	工商机关名称		
	营业执照名称	营业执照序号	330045134871909
	发照日期	开业日期	
	有效期限	自 2009-06-18 至 2029-06-18	
开户银行名称	银行帐号	币种	是否缴税帐号
生产经营期限	自 2009-06-18 至 2029-06-18		从业人数 人
经营方式	注册登记类型 有限责任公司		行业

点击地税登记，详细填写项目内容，注意提交材料是否全部完成

说话: |

中国银行

功能区

- CEO1 (本人数据)
- 股东资金存款
- 开设银行帐户
- 公司注册进度

欢迎到本银行办理相关事务

如果您需要注册成立一家新公司并在本银行开户，首先需要将公司的注册资金存入本银行。待完成所有工商税务注册程序后，凭公司登记注册的所有资料到本银行开设公司基本账户。

基本流程如下：

- 所有股东资金存入临时账户
- 拿到资金存款证明，去办理验资
- 完成公司登记注册
- 准备公司开户所需要的相关资料
- 办理公司开户手续
- 领取银行开户许可证

根据银行相关事务办理提示来完成银行注册流程

根据银行相关事务
办理提示来完成银行
注册流程

申请贷款



申请新贷款

贷款利率	5.00%	利息为申请时一次性支付，实际到帐金额=申请金额-申请金额x贷款利率。
还款周期	3	到还贷时间的贷款，将于到期月份期末由系统作自动还款处理。
总授信额度	587,000.00	总授信额度=当期净资产-累计已贷款金额。
本期授信额度	150,000.00	同期内累计最大贷款额度，由讲师设置决定。
贷款金额	0	如申请新贷款，在这里输入贷款金额。

申请贷款

现存贷款情况

贷款类型	贷款时间	到期时间	金额	利率	利息
合计			0.00		0.00

共有贷款 0

贷款业务办理

学生界面 · 验资

★ 创业之星



点击并完成验资注册流程

第0季度 创业大厦239座1楼101室

(第一组)

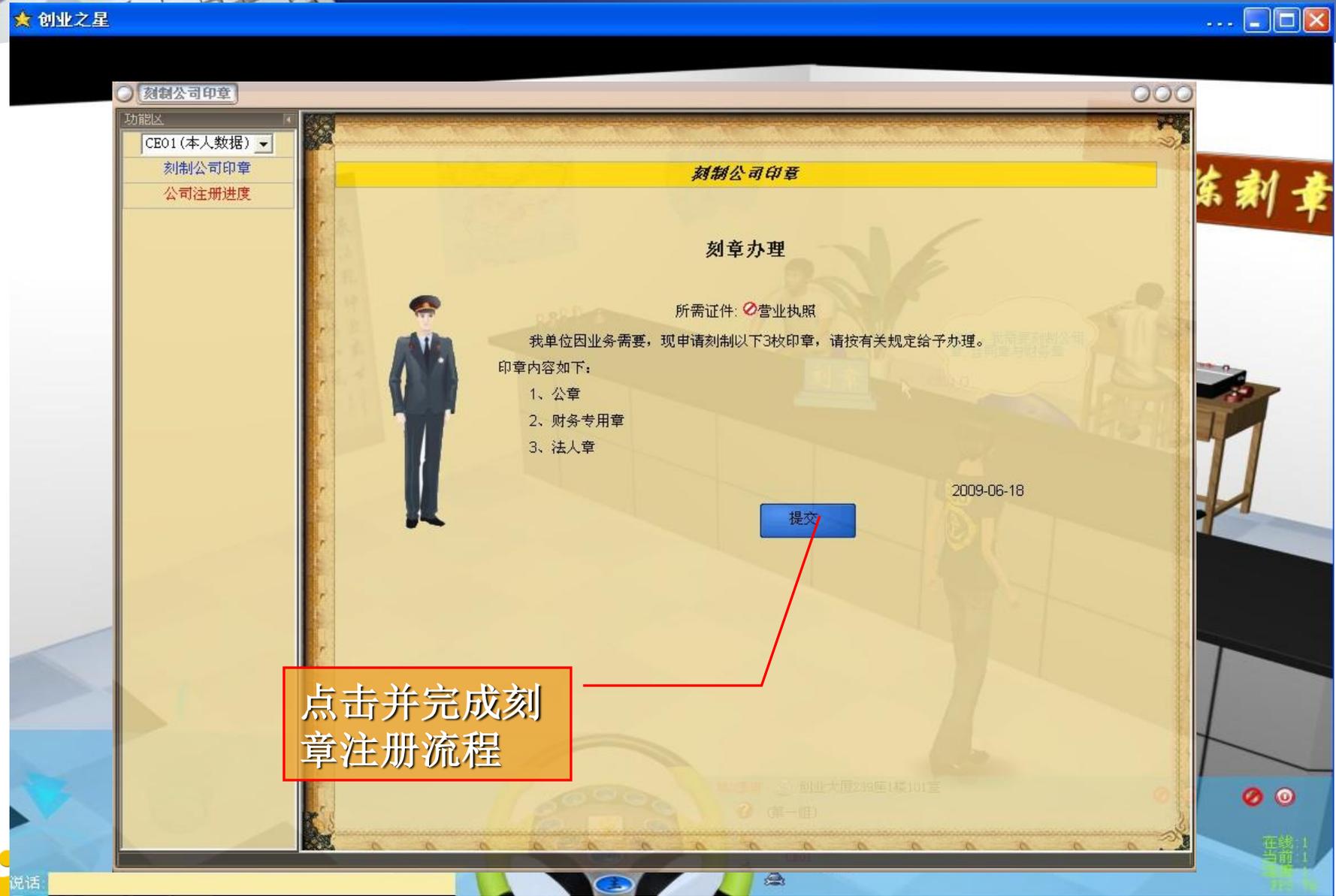
CR01



在线: 1
当前: 1
连接: 0
FPS: 30



学生界面 · 刻章



学生界面 · 质检

办理机构代码

功能区

CE01 (本人数据)

办理机构代码

公司注册进度

办理机构代码 填写说明

组织机构代码证申请表

所需材料 身份证 营业执照 公司印章

受理项目 新申请 变更 复审 换证 遗失补办

机构名称

机构类型 机关法人 机关非法人 事业单位 社团机构

企业法人 企业非法人 个体户 工会组织

民办非企业单位 其他

法人代表 证件号码

所在地区

机构地址

成立日期

注册资金

邮政编码

电子邮件

经营范围

提交

填写该项内容，获取组织机构代码

质量监督局

学生界面 · 社保

★ 创业之星

社会保险开户

功能区

- CE01 (本人数据)
- 社会保险登记
- 社会保险开户
- 公司注册进度
- 相关法律法规

社会保险开户

办理社会保险 填写说明

企业社会保险开户登记表

应提交的材料

- 工商营业执照
- 国、地税务登记证
- 组织机构代码证
- 用人单位社会保险登记表
- 企业职工花名册

单位编号:	_____
单位名称(章)	_____
单位类别(性质)	_____
主管部门或机构	_____
开户银行	_____
账号	_____
单位地址	_____
邮政编码	_____
法定代表人(负责人)	_____
身份证号	_____

公司注册地址

公司注册内容的
最后流程

说话:

在线: 1
当前: 1
连接: 1
FPS: 1

学生界面 · 公司内部



★ 创业之星

经营概述

功能区

创业筹备

创业之星

创业计划

创业准备

创业管理

模拟经营

经营概述

数据规则

消费群体

设计研发

生产制造

市场营销

欢迎您, 未来的**创业之星**:

您与您的团队将在这里经历一次虚拟的创业过程, 这里是一个各项行政服务与商业配套完善的经济开发区: 政府在这里设立了工商行政管理局、人力资源与社会保障局、国家税务局、地方税务局、质量技术监督局等办事机构; 开发区内还设有中国银行、会计事务所、集中化的交易市场、刻章店等商业机构; 每个团队均可以在开发区的创业大厦内租用自己的行政办公场地, 同时也可以在里面租用或购买自己的生产车间(厂房);

• 筹建公司

每个团队为了筹建自己的公司, 需要经历以下过程:

1. 到开发区创业大厦租赁办公场地;
2. 在办公室内完成撰写商业计划书, 拟订公司章程;
3. 到工商行政管理局办理: 公司名称预先核准、指定法定代表人、指定代表或共同委托代理人、公司股东确认、公司设立登记、申领营业执照;
4. 到中国银行: 所有股东完成注资、申请开设公司帐户;
5. 到会计事务所: 办理帐户验资报告;
6. 到国家税务局: 办理税务登记;
7. 到地方税务局: 办理税务登记;
8. 到人力资源与社会保障局: 办理社保帐户开户、社保信息登记;
9. 到刻章店: 刻制公司章、公司财务章、公司信

• 模拟经营

你们即将开始经营一家**生产制造**行业的公司, 你们将与其他企业展开激烈的市场竞争, 当然也会有合乎各自利益的双赢合作。每个公司在经营之初, 都将拥有一笔来自股东的 600,000.00 元的创业资金, 用以展开各自的经营, 公司的股东团队即是公司的管理团队, 公司将经历 8 季度的经营, 每个季度公司都有机会进行新产品设计, 新产品研发, 产品原料采购, 生产厂房变更, 生产设备变更, 生产工人招聘、调整、培训, 产品生产, 产品广告宣传, 新市场开发, 销售人员招聘、调整、培训, 产品订单报价 等经营活动, 每个团队都需要仔细分析讨论每一步决策任务, 并形成最后一致的决策意见输入计算机。希望您的公司在经历完若干个经营周期后, 成为本行业的佼佼者。



可查询到公司模拟经营信息背景内容

说话

张三
CEO存款: 1
当前: 1
连接: 0
FPS: 134

学生界面 · 公司内部

创业之星

原料仓库 生产车间 成品仓

会议室

人力资源部

角色配置

公司信息

小组序号 **第一组**

公司名称 **创业市** 有限公司

公司目标

工商注册模板 CEO10

CEO1的个人信息

用户名 **CEO1**

登录密码

新登录密码

确认新登录密码

来自

场景最多显示角色 **15** 人

角色 --请选择角色--

- 请选择角色--
- 总经理CEO
- 人力资源总监CHO
- 技术总监CTO
- 营销总监CMO
- 生产总监CPO
- 财务总监CFO

个人形象

更多形象...

保存

编辑个人信息

在续 1
当前 1
连接 1
FPS: 72

编辑个人信息，编辑完成后重新登录学生端

学生界面 · 公司内部



点击可进入研发部, 对公司产品进行研发设计

总经理: 综合分析查询

张三 (CEO)
尔尔

第1季度 (A)博时科技

张三
CEO

在线: 1
当前: 1
连接: 0
FPS: 134

说话: _____

学生界面 · 产品研发

★ 创业之星

产品研发

功能区

- 决策内容
- 产品设计
- 产品研发
- 经营状况
- 经营状况
- 分析报告
- 产品分析
- 参与市场

产品研发

决策内容 规则说明

产品名	研发进度	操作
Lara ①	¥0 无需研发	
Lara2 ①	¥0 待投入	投入

产品数量: 2



设计产品配置表对该产品进行研发

产品研发

决策内容 规则说明

新产品名称: Lara

目标消费群体: 品质型客户 ① 经济型客户 ① 实惠型客户 ①

新产品研发BOM配置表

原料大类	原料子类	本期原料报价	选择
包装材料	玻璃包装纸	2.00	<input checked="" type="radio"/>
	纸质包装盒	4.00	<input type="radio"/>
	金属包装盒	6.00	<input type="radio"/>
填充物	珍珠棉	10.00	<input type="radio"/>
	棉花	15.00	<input type="radio"/>
	棉花	20.00	<input type="radio"/>
辅件	珍珠棉	15.00	<input type="radio"/>
	珍珠棉	21.00	<input type="radio"/>
	棉花	25.00	<input type="radio"/>
			<input checked="" type="radio"/> 不选
	发声装置	3.00	<input type="radio"/>
	发光装置	4.80	<input type="radio"/>

保存

预计原料成本: 27.00 预计研发时间: 0

选择目标消费群体, 以及设计产品配置表



说话: _____

学生界面 · 公司内部



说话: _____

学生界面 · 生产制造部

★ 创业之星

原料采购

功能区

决策内容

- 原料采购
- 厂房购置
- 设备购置
- 资质认证
- 生产工人
- 订单交付
- 经营状况
- 分析报告

原料采购

原料采购									
决策内容		规则说明							
原料大类	原料子类	到贵周期	付款周期	单价	采购数量	可用数量	合计金额	合计税额	价税合计
包装材料	玻璃包装纸	0	0	2.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	纸质包装盒	0	0	4.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	金属包装盒	0	0	6.00	0	0	0.00	0.00	0.00
面料	短平绒	0	0	10.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	松针绒	0	0	15.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	玫瑰绒	0	0	20.00	0	0	0.00	0.00	0.00
填充物	PP棉	0	0	15.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	珍珠棉	0	0	21.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	棉花	0	0	25.00	0	0	0.00	0.00	0.00
辅件	发声装置	0	0	2.00	0	0	0.00	0.00	0.00
	发光装置	0	0	2.00	0	0	0.00	0.00	0.00
									0.00

在生产部制造部我们进行对原料、厂房和设备的购置，以及完成对资质认证等决策工作

说话: CEO

1110 RFS-134

学生界面 · 公司内部



点击进入市场部，
进行市场开发工作

张三 (CEO)
总经理：综合分析查询

第1季度
(A) 博时科技

张三
CEO

在线: 1
当前连接: 0
FPS: 134

说话: _____

学生界面 · 市场部

★ 创业之星

市场开发

功能区

- 决策内容
- 市场开发
- 广告宣传
- 经营状况
- 市场报告

市场开发

决策内容 规则说明

市场	销售渠道	已有销售人员	开发状态	操作
北京	零售渠道	0	¥0 无需开发	
上海	零售渠道	0	¥0 ¥10,000 ¥20,000 已开发 待开发	撤销
广州	零售渠道	0	¥0 ¥10,000 ¥20,000 ¥30,000 待开发	撤销

进行市场开发工作

进行广告投入工作

广告宣传

功能区

- 决策内容
- 市场开发
- 广告宣传
- 经营状况
- 市场报告

广告宣传

决策内容 规则说明

产品	累计投入(元)	累计效应(元)	本期投入金额(元)
Lara	0.00	0.00	0.00
Lara2	0.00	0.00	0.00

保存

学生界面 · 公司内部

★ 创业之星



点击方向盘上的交易市场，招聘生产工人和销售人员

第1季度
? (A)博时科技
张三
CEO

在线	1
当前	1
连接	0
FES	134

说话: []

学生界面 · 交易市场



商情交易区可以进行出售转让订单和原材料等交易活动

点击招聘销售人员

点击招聘生产工人

学生界面 · 交易市场

招聘生产工人 商情交易区

招聘生产工人 规则说明

工人类型	生产工人
生产能力	450
招聘费用	500.00
季度工资	3,000.00
试用期	1
培训费用	300.00
培训提升	3.00%
辞退补偿	300.00

请选择招聘的工人类型 **生产工人**

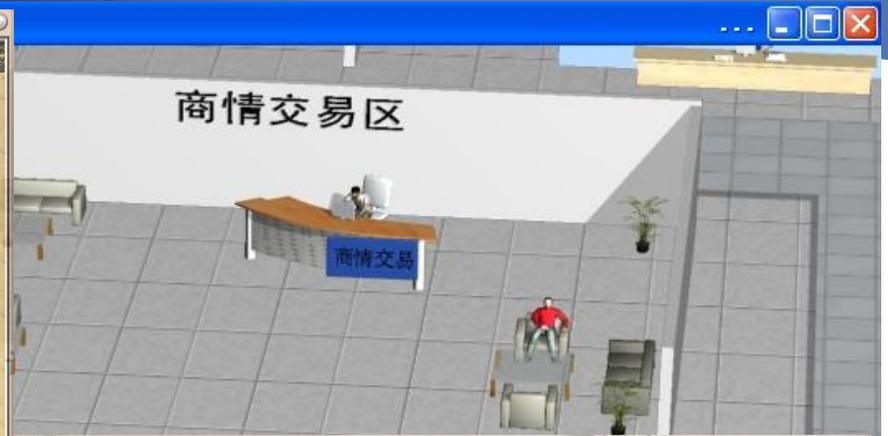
工人安排到生产线 --请选择工人工作的生产线--

招聘

公司生产工人情况

厂房	设备	工人	招入时间	员工状态	操作
565号小型厂房	1550号手工线	2234号生产工人	1	未签合同	撤销招聘
		2235号生产工人	1	未签合同	撤销招聘

工人数量: 2



招聘销售人员 商情交易区

招聘销售人员 规则说明

销售人员	业务员
销售能力	600
招聘费用	500.00
季度工资	3,600.00
试用期	1
培训费用	500.00
培训提升	5.00%
辞退补偿	300.00

请选择招聘的销售人员类型 **业务员**

销售人员安排到市场渠道 --请选择销售人员工作的市场渠道--

招聘

市场渠道	销售人员	招入时间	员工状态	操作
北京->零售渠道	1347号业务员	1	未签合同	撤销招聘
	1348号业务员	1	未签合同	撤销招聘
上海->零售渠道				
广州->零售渠道				

学生界面 · 公司内部



点击人力资源部，进行公司所招聘的人员进行管理和安排



学生界面 · 人力资源部

★ 创业之星

签订劳动合同

功能区

- 决策内容
- 签订合同
- 解除合同
- 员工培训
- 经营状况
- 分析报告

劳动合同正本

劳动合同书

甲方： 创业市ceo1有限公司（以下称“甲方”）

乙方： CE01（以下称“乙方”）

身份证号码： 111111197712131111

甲乙双方就劳动关系的建立、履行、变更、解除或终止等事宜，依据《中华人民共和国劳动合同法》及有关法律、法规、行政规章和企业依法制定的规章制度，经平等协商，自愿订立本合同，共同遵守本合同所列各条款，并确认本合同为解决争议时的依据。

对新员工进行签订合同，对老员工进行计划培训等工作

（以下简称合同），共同信守合同

第一条 甲、乙双方选择合同类型为：固定期限。自 1季度 至 8季度 起至合同约定的终止情形出现即行终止。

第二条 乙方自签订合同之日起季度基本工资（若非特别说明，均为税前应发工资）为： 6,000.00 元

第三条 甲方聘用乙方从事 管理 工作，详见附件“职责描述”；

第四条 乙方的工作地点为 创业市，创业大厦。

第五条 乙方所在岗位执行 标准工时制度（即：每天不超过8小时，每周不超过40小时）；

第六条 甲乙双方应遵守的责任和义务详见附件相关约定；

第七条 合同一式三份，甲方执两份，乙方执一份经双方签字（或盖章）后生效，该合同具有相同的法律效

率。

110134

学生界面 · 公司内部



点击生产车间，生产制造产品

点击进入，进入车间内部

说话: _____

(A) 博时科技

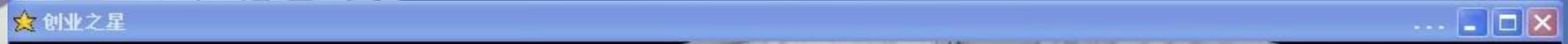
张三
CEO

在线 1
当前连接 1
FPS 134

学生界面 · 生产制造



学生界面 · 车间内部



1550号设备

决策内容 | 规则说明

1550号设备

所在厂房	565号小型厂房
购入时间(季度)	1
累计折旧(元)	0.00
当前成品率(%)	70.00%
设备上工人(个)	2
安装周期(季度)	0
下线周期(季度)	1
升级耗时(季度)	1
升级对成品率的提升	3.00%
搬迁耗时(季度)	0
设备状态	设备可以正常使用。

工人最大生产能力(件)	900
每期维护费(季度/元)	300.00
加工费(个/元)	3.00
升级费(元)	500.00
折旧率(%)	5.0%
搬迁费(元)	300.00

在制品(件) 0

Lara 生产数量... 生产

--请选择产品--
Lara

升级

搬迁到...

选择产品类型和数量进行生产

责任重于
安全重于

学生界面 · 仓库管理



学生界面 · 公司内部



点击进入销售部，对产品进行价格制定

总经理：综合分析查询

张三 (CEO)
尔尔

第1季度
? (A) 博时科技

张三
CEO

在线 1
当前连接 10
FPS 134

说话: _____

学生界面 · 销售部

★ 创业之星

产品报价

功能区

- 决策内容
- 销售人员
- 产品报价
- 经营状况
- 销售报告

产品报价

决策内容		规则说明									
市场	渠道	销售能力	订单	群体	资质	购买量	回款期	限价	产品	报价	上限数
北京	零售渠道	1200	1号	实惠型客户	无要求	3885	0	90.00			
			2号	经济型客户	无要求	3024	0	120.00	Lara2	0.0	0
			3号	品质型客户	无要求	2597	1	150.00	Lara	0.0	0
上海	零售渠道	0	4号	实惠型客户	无要求	7	0	90.00			
			5号	经济型客户	无要求	7	1	120.00	Lara2	∅	
			6号	品质型客户	无要求	7	0	150.00	Lara	∅	
			7号	实惠型客户	无要求	7	1	90.00			
			8号	经济型客户	无要求	7	0	120.00	Lara2	∅	
			9号	品质型客户	无要求	0	0	150.00	Lara	∅	

保存

产品定价工作

学生界面 · 公司内部



学生界面 · 总经理办公室

★ 创业之星

总经理办公室

功能区

- 管理驾驶舱
- 财务管理
- 经营状况
- 经营绩效
- 财务报告
- 市场报告
- 生产报告
- 研发报告
- 决策历史
- 公司资料
- 趋势分析

完成所有决策

总经理办公室

主要职责

总经理是公司日常管理的最高负责人，全面主持公司的日常经营管理工作，并对所承担的工作全面负责。 总经理负责做好团队成员分工协作与沟通工作，领导团队制订公司各阶段发展战略、市场运营及生产经营计划， 组织实施公司各阶段经营计划和投资方案，定期主持召开总经理办公会议，检查、督促和协调各部门的工作进展。

决策任务

总经理主要是协调做好团队成员的分工与合作。

每季度所有的经营决策完成后点击完成所有决策

张三 CEO

在线 1
当前连接 0
FPS 134

学生界面 · 生产制造部

★ 创业之星

进入生产制造部，查看完成订单交付



1

创业之星·背景

2

创业之星·操作

3

创业之星·规则

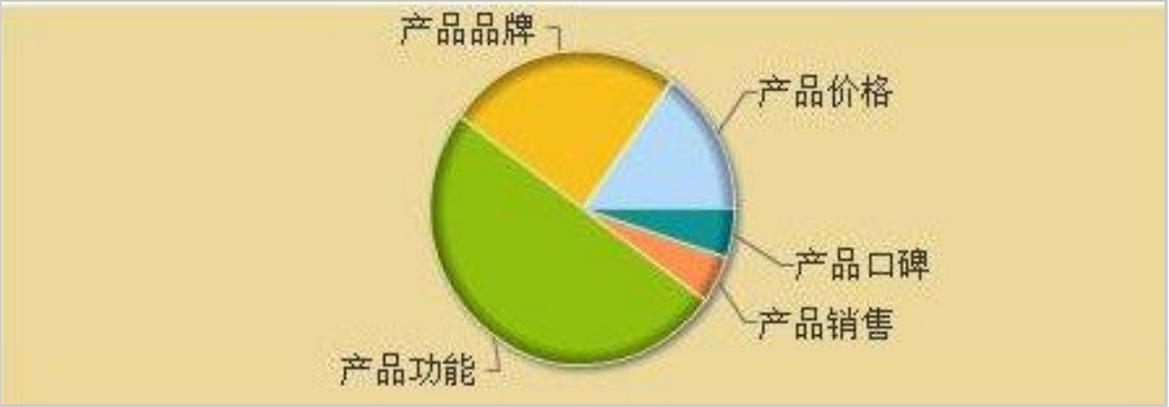
消费群体

品质型客户

预算价格

150.00元/件

关注重点



功能需求

喜欢商品具有高档的包装，时尚外观，富有质感，做工细腻，要求产品具有舒适的手感，高贵美观的外观，同时要便于洗涤，他们追求高质量生活，希望自己所购买的商品选用的是天然材料





消费群体 经济型客户

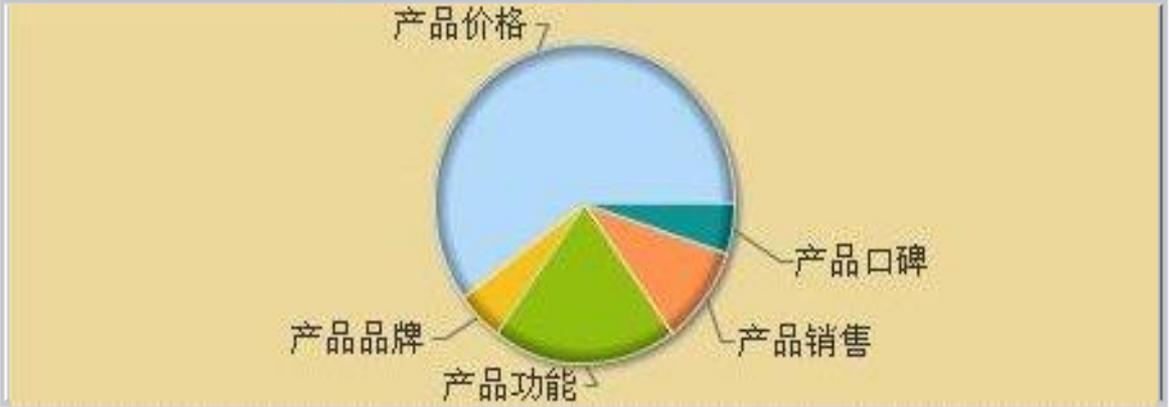
	<p>预算价格</p>	<p>120.00元/件</p>
	<p>关注重点</p>	
<p>功能需求</p>	<p>追求经济、实用的外观包装，但又不希望毫无档次，过于昂贵精美的外包装又容易让他们感觉太奢华。不喜欢过于低端的面料，愿意选用面料讲究的产品，希望是便于洗涤。对填充物的要求并不是想象的那么高，方便易洗即可</p>	

消费群体

实惠型客户

预算价格 90.00元/件

关注重点



功能需求

精打细算，希望花最少的钱，买到自己心爱的商品。他们钟意经济适用的面料，并不希望让物品看起来毫无档次，对产品的内部填充物并不讲究，追求实用大众原则



关注因素	说明
产品价格	指公司销售产品时所报价格，与竞争对手相比，一般情况下价格越低越能获得消费者的认可
产品功能	每个公司设计新产品时选定的功能配置表（BOM表），与竞争对手相比，产品的功能越符合消费者的功能诉求就越能得到消费者的认可
产品品牌	由公司市场部门在产品上所投入的累计宣传广告多少决定，与竞争对手相比，累计投入广告越多，产品品牌知名度就越高，越能获得消费者认可
产品口碑	指该产品的历史销售情况，与竞争对手相比，产品累计销售的数量、产品订单交付完成率越高消费者对产品的认可就越高
产品销售	指公司当前销售产品所具备的总销售能力，与竞争对手相比，总销售能力越高，获得消费者认可也越高

❖ 品牌设计

- 不同消费群体具有不同的产品功能诉求，为了产品获得更多的青睐，每个公司需要根据这些功能诉求设计相应的产品品牌
- 产品配置将决定直接原料成本高低，另外也将决定新产品在具体研发过程中的研发难度

❖ 品牌战略

- 公司可以针对一类消费群体设计一种或多种品牌，以更好的满足消费者需求

产品类别	物料名称	BOM表
	包装材料	1, 必选
	外面料	1, 必选
	填充物	1, 必选
	便携装	0或1, 可选

❖ 产品研发

- 对于完成设计的新产品，产品研发的职责主要是对其开展攻关、开发、测试等各项工作，每个完成设计的产品每期的研发费用是**15,000.00元**，不同的产品由于设计差异导致产品研发所需的时间周期并不相同，所以所需的总研发费用也将不同。我们可以在公司的研发部完成新产品的研发

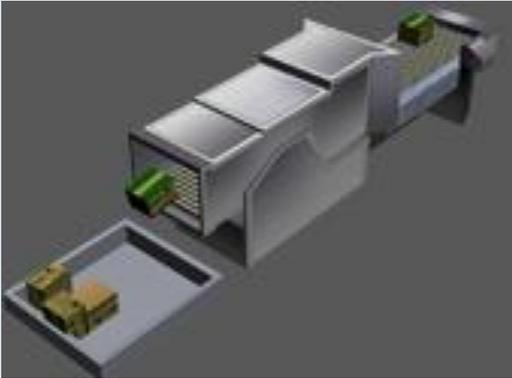
❖ 物料需求计划

原料大类	包装材料				原料名称	玻璃包装												
到货周期	0				到货周期	0												
原料特性	简单, 实用, 容易起皱, 易破损																	
价格走势	<table border="1"> <caption>价格走势数据</caption> <thead> <tr> <th>季度</th> <th>价格</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1季度</td> <td>2.0</td> </tr> <tr> <td>2季度</td> <td>1.8</td> </tr> <tr> <td>3季度</td> <td>2.0</td> </tr> <tr> <td>4季度</td> <td>2.1</td> </tr> </tbody> </table>								季度	价格	1季度	2.0	2季度	1.8	3季度	2.0	4季度	2.1
季度	价格																	
1季度	2.0																	
2季度	1.8																	
3季度	2.0																	
4季度	2.1																	
价格折扣	采购量	0-200	折扣	0%	采购量	0-200	折扣	0%										
	采购量	201-500	折扣	5%	采购量	501-1000	折扣	10%										
	采购量	1001-1500	折扣	15%	采购量	1501-2000	折扣	20%										
	采购量	2001以上	折扣	25%														

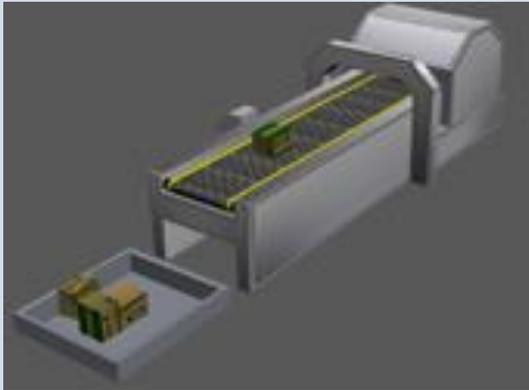
❖ 能力需求计划—厂房配置

厂房类型	容纳生产线 (条/间)	购买价 (元/间)	租金 (元/季)	季折旧率 (%)
大型厂房	6	70000	7000	2
中型厂房	4	50000	5000	2
小型厂房	2	30000	3000	2

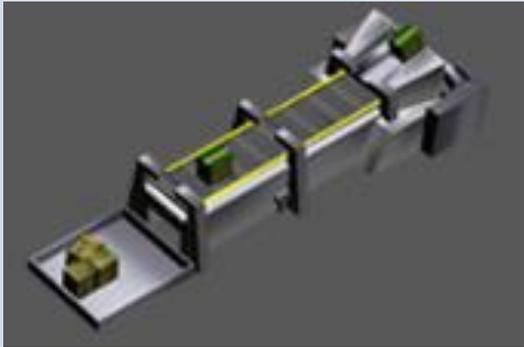
❖ 能力需求计划—设备配置

设备类型	柔性线	购买价格	120,000	设备产能	2000
	成品率	90%	混合投料	是	
	安装周期	1	生产周期	0	
	单件加工费	2.00	工人上限	4	
	维护费用	3,000	升级费用	1,000	
	升级周期	1	升级提升	1%	
	搬迁周期	1	搬迁费用	3,000	

❖ 能力需求计划—设备配置

设备类型	自动线	购买价格	80,000	设备产能	1500
	成品率	80%	混合投料	否	
	安装周期	1	生产周期	1	
	单件加工费	3.00	工人上限	3	
	维护费用	2,500	升级费用	1,000	
	升级周期	1	升级提升	2%	
	搬迁周期	0	搬迁费用	2,000	

❖ 能力需求计划—设备配置

设备类型	手工线	购买价格	40,000	设备产能	1000
	成品率	70%	混合投料	否	
	安装周期	0	生产周期	0	
	单件加工费	4.00	工人上限	2	
	维护费用	2,000	升级费用	1,000	
	升级周期	1	升级提升	3%	
	搬迁周期	0	搬迁费用	1,000	

❖ 能力需求计划—工人配置

工人类型	生产工人			
	生产能力(件)	450	招聘费用(元)	500
	季度工资(元)	3,000	试用期(季)	1
	培训费用(元)	300	培训提升(能力)	3%
	辞退补偿(元)	300		

❖ 资质认证

	认证名称	ISO9001		认证名称	ICTI认证
	认证周期	2个季度		认证周期	3个季度
	每期费用	10,000元		每期费用	10,000元
	认证费用	20,000元		总费用	30,000元

❖ 主生产计划

- 根据需求分析制订各阶段公司的产品销售预测
- 根据销售预测和上期存货情况制订本期生产计划
- 根据拥有的设备情况及生产能力，合理编排产品的生产计划

❖ 市场开发



所属市场	北京	上海	广州
渠道名称	零售	零售	零售
开发周期(季)	0	2	3
每期费用(元)	10,000	10,000	10,000
开发费用(元)	10,000	20,000	30,000

❖ 销售能力



销售能力(件/季)

500

招聘费用(元)

500.00

季度工资(元)

3,600.00

试用期(季)

1

培训费用(元)

500.00

培训提升(能力)

5.00%

辞退补偿(元)

300.00

❖ 产品定价

- 已开发成功的渠道，在安排了销售人员之后，可以以不超出消费者最高承受能力的价格参与竞争
- 对不同消费者，对价格的敏感度是完全不同的，价格高低对消费者采购决策的影响也不相同
- 总体来看，随着市场竞争的激烈，各类产品的销售价格呈现下降趋势
- 在竞争中，消费者整体上比较喜欢质优价廉的产品，但也会非常关注其他因素

❖ 品牌推广

- 企业可以针对不同的产品品牌开展宣传推广工作，以提升品牌知名度，促进产品的销售
- 品牌推广投入将会对未来有一定的影响，有累积效应，但效应将逐季度递减

❖ 需求预测

- 市场研究报告提供了不同市场区域下的各类消费群体的需求预测数据
- 消费者的购买需求总体上是刚性的，不会受到环境的变化与竞争的影响
- 没有满足的消费需求将会递延到下一季度

❖ 所有团队既是竞争关系，又可以通过交易市场展开合作与发展

❖ 团队间交易内容包括：

- 原材料
- 订单