



# 浙科跨专业综合实训平台软件 操作手册

市场部营销专员

浙江航大科技开发有限公司

ZHEJIANG HANGDA TECHNOLOGY DEVELOPMENT CO.,LTD

## 目录

第一章	软件概述.....	3
第二章	功能详解.....	4
第一节	个人中心.....	4
1.1	首页.....	4
1.2	个人资料.....	5
1.3	当前实验.....	6
1.4	实验记录.....	8
1.5	知识库.....	9
1.6	我的好友.....	9
1.7	站内短信.....	12
1.8	企业注册演练.....	13
1.9	安全退出.....	31
第二节	我的文档.....	32
2.1	公司制度.....	33
2.2	部门制度.....	34
2.3	组织机构.....	35
2.4	部门员工.....	36
2.5	我的营销计划.....	36
2.6	我的销售合同.....	38
第三节	市场调查.....	39
3.1	市场调查策划.....	40
3.2	市场细分.....	43
3.3	市场细分报告.....	44
3.4	SWOT 分析.....	46
3.5	SWOT 分析报告.....	48
3.6	市场调查报告.....	49
3.7	竞争对手调查策划.....	51
3.8	竞争对手调查.....	53

3.9 竞争对手调查报告.....	56
<b>第四节 产品定位.....</b>	<b>58</b>
4.1 公司产品.....	58
4.2 新产品策略.....	60
4.3 产品调整方案.....	64
4.4 价格策略.....	65
<b>第五节 营销策划.....</b>	<b>68</b>
5.1 宣传策略.....	69
5.2 宣传策略实施.....	72
5.3 促销策略.....	73
5.4 促销策略实施.....	76
5.5 服务策略.....	78
5.6 服务策略实施.....	81
5.7 渠道策略.....	81
<b>第六节 协同办公.....</b>	<b>84</b>
6.1 通知公告.....	85
6.2 会议室.....	85
4.3 文件传递.....	86
6.4 网络寻呼.....	88
6.5 专题讨论.....	89
6.6 工作汇报.....	91
<b>第七节 辅助功能.....</b>	<b>92</b>
7.1 我的好友.....	92
7.2 新闻中心.....	94
7.3 小秘书.....	94
7.4 帮助.....	94
<b>第八节 门户网.....</b>	<b>94</b>
<b>第九节 邮件服务.....</b>	<b>95</b>
<b>第十节 搜索引擎.....</b>	<b>96</b>

# 第一章 软件概述

随着现代信息技术的发展，社会对人才综合素质要求的不断提高，现有单一专业的实训已不能满足需要，需要更新实训内容、实训方式和手段。本平台是专门针对此而建立的仿真社会经济环境下的跨专业综合实训平台。平台是以生产制造企业为核心、以制造业各部门业务流程为驱动、以行政办事单位和金融单位等服务性机构为依托，生产业务链、流通业务链、资本运作业务链相互交织、高度整合的网络状仿真综合运作内容体系。

跨专业平台主要由搭建平台运行环境、制造企业运营、行政业务和金融业务等几大部分组成。以现代制造行业为蓝本，设置总经理办公室、销售部、生产部、采购部、仓储部、外贸部、市场部、财务部、人才资源部、企业投资融部等十大制造企业职能部门；真实模拟行政办事部门，提供工商局、税务局、会计事务所、银行、物流、保险公司、贷代公司等办事场所；系统虚拟扮演公安局、质量与技术监督局、劳动与社会保障局、原材料供应商、海关、商检、外汇管理局、船公司等服务性部门行业。囊括了与制造行业有关的所有相关行政办事部门和服务性行业。

通过平台的实训拓展学生专业知识面，开发、训练学生综合运用本专业及相关专业的知识解决实际问题的能力，使学生得以在企业经营行为模拟基础上融会主修专业知识和相关辅助知识，着重开发、训练学生从事经济管理的综合决策能力、综合执行能力，对处于复杂市场环境下的企业经营进行大规模的仿真运作。

## 第二章 功能详解

### 第一节 个人中心

进入浙科跨专业综合实训平台首页登录页面，选择“学生端”，学生通过管理员提供的用户名和密码登录系统，如下图所示，点击【登入】进入个人中心。



个人中心菜单栏包括首页、个人资料、当前实验、实验记录、知识库、我的好友、站内短信、企业注册演练和安全退出几个模块。

#### 1.1 首页

首页的页面包括个人资料、当前实验、实验记录、知识库和最新公告几个模块。点击各个模块可进入相关页面。



左边当前实验栏显示当前实验名称、用户所属单位及岗位信息。

## 1.2 个人资料

进入实验前需要市场部营销专员完善个人资料，才能进入实验。点击菜单中的【个人资料】，包括个人基本信息和个人身份证两部分，操作包括“修改头像”和“编辑资料”。



### (1) 修改头像

点击【修改头像】，如下所示，点击【浏览】上传事先准备好的头像图片（图片支持 JPG、JPEG、GIF、BMP 和 PNG 文件，最大不超过 4M），点击【上传头像】，新头像设置成功。



## (2) 编辑资料

点击【编辑资料】，进入如下页面，输入相关信息，点击【保存修改】按钮，资料编辑成功。



## 1.3 当前实验

点击菜单中的【当前实验】，可查看当前实验的基本介绍。



浙科跨专业综合实训平台

首页 个人资料 **当前实验** 实验记录 知识库 我的好友 站内短信 安全退出

**当前实验**  
CURRENT EXPERIMENT

2013年实验

2013年实验  
虚拟日期：日期换算：1天 = 5分 开始日期：2013-01-01  
实验班级：2013金融专业A班 2013财政学A班 2013市场营销A班  
涉及行业：箱包 家电 生活

系统订单量：

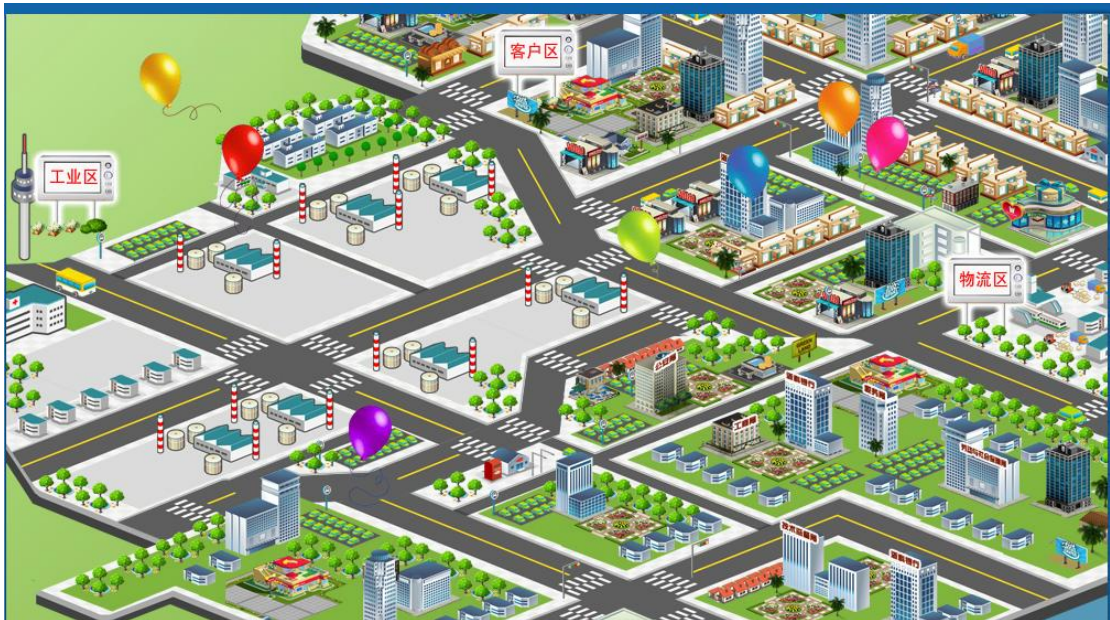
系统产品	每月固定订单量	每月竞争订单问题
电动剃须刀	1,500 个	30,000 个
空气净化器	1,000 台	25,000 台
音响	800 台	15,000 台

[进入实验](#)

**最新公告** more>>

- 【警告】 仓储管理原则 2012-12-20
- 【公告】 物价指数调整通知 2012-12-25
- 【公告】 物价指数调整通知 2012-12-25
- 【公告】 物价指数调整通知 2012-12-25
- 【公告】 物价指数调整通知 2012-12-25

点击【进入实验】进入区域地图选择界面，如下图：

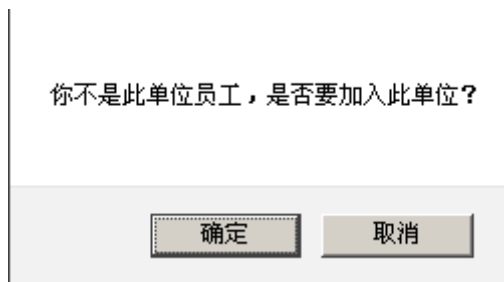


点击【工业区】，进入工业区域地图：

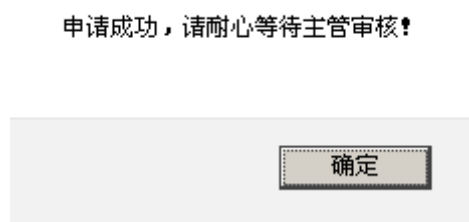




进入工业区地图，在城区下拉框中选择城区，在工业区地图中选择希望加入企业，点击该企业图标，提示“你不是此单位员工，是否要加入此单位？”



点击【确定】按钮，提示“申请成功，请耐心等待主管审核！”



点击【确定】按钮，等待总经理岗位分配以后，才能进入实验。

## 1.4 实验记录

记录进行中和已经结束的实验，可看到虚拟日期的长度、开始日期以及实验说明。



## 1.5 知识库

学生用户在知识库模块学习管理员发布的教学资源，点击菜单中的【知识库】，进入资源类别分类，如下图：



选择要学习的资源类别，点击该类别后的【more>>】按钮进入资源管理列表，列表包括标题和发布日期，直接点击标题即可进入相应的教学资源进行查看学习。

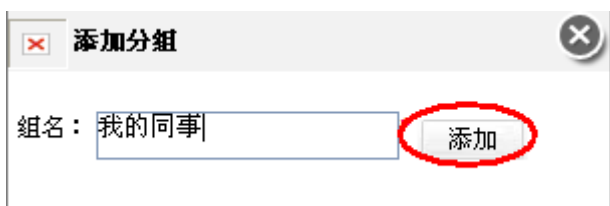
## 1.6 我的好友

点击菜单栏的【我的好友】进入好友管理页面，如下图所示。我的好友实现平台内成员间的沟通交流，可进行的操作包括“添加组”和“添加好友”。



### (1) 添加组

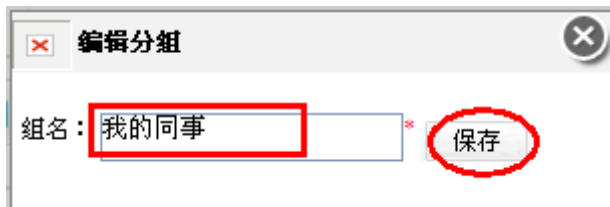
点击【添加组】按钮，系统跳出添加分组页面。如下图，输入组名点击【添加】。



添加后的分组可以进行修改和删除：



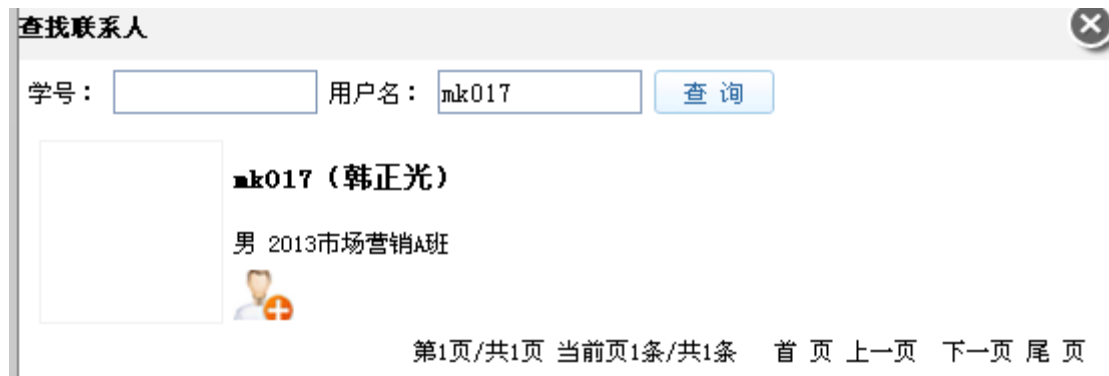
编辑：点击【编辑】按钮，如下图，直接在我的组名后进行修改，修改完点击保存。




删除：直接点击【删除】按钮就可删除成功。

### (2) 添加好友

点击【添加好友】按钮，系统跳出添加好友页面。如下图，输入学号或用户名，点击查询。



在查询后的用户中，选择要添加好友的人，点击头像 ，出现如下图操作，选择

分组，修改备注，点击【添加】即可。

### 添加联系人 ✕

	所在分组： <input type="text" value="我的好友"/>
	好友备注： <input type="text" value="mk017"/> *
<input type="button" value="添加"/>	

mk017  
男 韩正光  
中国 湖南省 株洲市 芦淞区

添加成功的学生可进行聊天、详情和删除操作。

我的好友

[添加组](#) [添加好友](#)

**我的好友 [0]** MORE >>

	昵称：mk017 姓名：韩正光 性别：男 操作： <a href="#">聊天</a> <a href="#">详情</a>
--	---

**黑名单 [0]** MORE >>

**同事 [0]** [编辑](#) [删除](#) MORE >>

聊天：点击【聊天】，弹出聊天对话框，如下图，可直接进行对话。



详情: 点击【详情】, 查看联系人的基本信息。

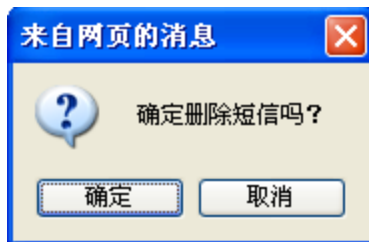
删除: 点击【删除】, 可直接删除好友。

## 1.7 站内短信

站内短信提醒用户查看相关的系统信息和聊天信息, 点击菜单栏的【站内短信】, 如下图所示。



点击【删除】按钮, 可以及时清理站内短信, 系统弹出“确定删除短信吗?”提示。



点击【确定】按钮，站内短信删除成功。

## 1.8 企业注册演练

营销专员个人中心页面点击【企业注册演练】按钮，弹出企业注册演练页面，如图：



企业注册演练是除总经理外其他角色进行企业注册操作的演练。企业注册演练包括 15 个步骤。

### (1) 创建计划书

企业注册演练第一个模块为创建计划书，默认显示为计划书填写页面，如图：



需手动填写计划书标题、投资计划概要、产品市场需求分析、行业分析、公司的远景和任务、产品与风险、市场和销售战略、公司管理与所有权、资金需求、财务分析；企业行业通过下拉的方式选择所需行业，行业信息由系统设置。

创业计划书填写完成后点击【提交】按钮，创业计划书提交成功，自动跳转到租赁经营场地模块操作页面。点击【创建创业计划书】按钮，可查看创业计划书的详细信息；点击左边企业文档中【创业计划书】按钮，也可查看创业计划书详细信息，如图：



## (2) 租赁经营场地

创业计划书未完成前，点击【租赁经营场地】按钮，操作无效；创业计划书完成后自动跳转到租赁经营场地操作模块，如图：

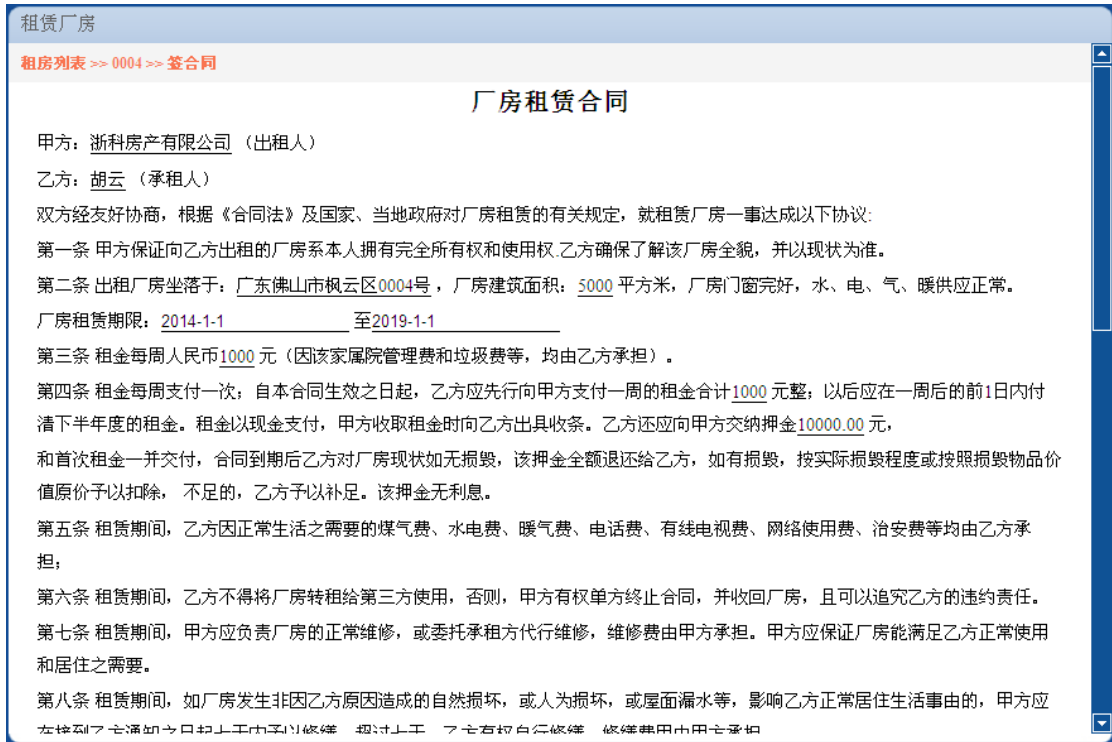




租赁经营厂地前需通过“所在城市”下拉选项，选择需租赁的城区，城区由系统设置。城区选择完成后点击【搜索】按钮，进入所选城区。在可租赁的区域点击【租赁】按钮，进入租赁厂地信息查看页面，如图：



点击【签合同】按钮，进入厂房租赁合同签订页面，如图：



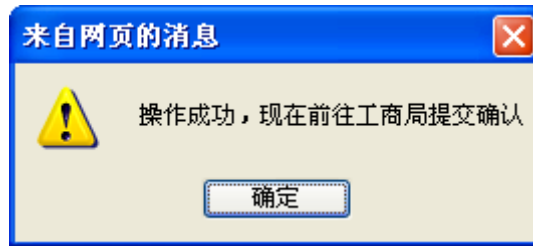
点击厂房租赁合同最下面的【签订合同】按钮，确定签订，厂房租赁成功。页面自动跳转到公司名称预先核准操作页面。点击【租赁经营厂地】按钮或企业文档中【租赁合同】，可查看厂房租赁合同的详细信息。

### (3) 公司名称预先核准

租赁经营厂地操作完成后，自动跳转到公司名称预先核准操作页面，如图：



企业名称预先核准申请书中，带“\*”号为必填项，填写完成后点击单据最下面的【提交】按钮，确定提交申请书后，弹出提示信息如图：



进入工商局后点击提示箭头，弹出提示信息，如图：



提示信息点击【确定】按钮，名称预先核准申请书提交成功后，进入下一步：撰写公司章程。

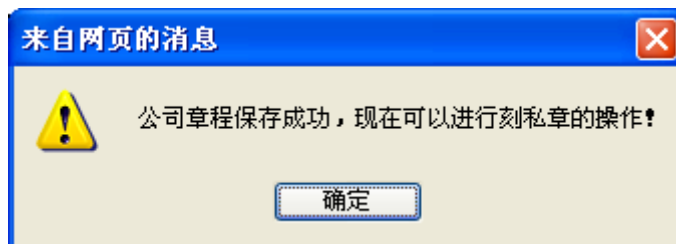
预先核准申请书提交成功后工商局自动处理了申请，点击【公司名称预先核准】按钮，或企业文档中【企业名称核准通知单】按钮，可查看到工商局自动处理后返还的企业名称预先核准通知书。

#### (4) 公司章程

企业名称预先核准处理完成后自动进入公司章程填写页面，如图：



章程标题和章程内容填写完成后点击【提交】按钮，提示信息如图：



点击【公司章程】按钮或企业注册文档中点击【公司章程】按钮，可查看企业章程的详细信息。

### (5) 刻私章

公司章程填写完成后，自动跳转到刻私章页面，如图：





刻私章页面显示私章的图片，点击【生成私章】按钮，刻私章操作成功。

#### (6) 领取银行询征函

刻私章操作完成后自动跳转到领取银行询征函操作页面，如图：



会计事务所页面点击指示箭头，弹出银行询征函页面，如图：

领取银行询证函

### 银行询证函

编号：\_\_\_\_\_

致 \_\_\_\_\_ 银行：

本公司（筹）聘请的会计师事务所 \_\_\_\_\_ 正在对本公司（筹）的注册资本实缴情况进行审验。按照国家有关法规的规定和中国注册会计师审计准则的要求，应当询证本公司（筹）出资者（股东）向贵行缴存的出资额。下列数据及事项如与贵行记录相符，请在本函下端“数据及事项证明无误”处签章证明；如有不符，请在“列明不符事项”处列明不符事项。有关询证费用可直接从本公司（筹）存款账户中收取。回函请直接寄至会计师事务所 \_\_\_\_\_ 会计师事务所。

回函地址：广东佛山禅城区平远南街4号新发通信大楼8层  
 电话：0757-27652258 传真：0757-27653155  
 联系人：董杰 邮编：528200

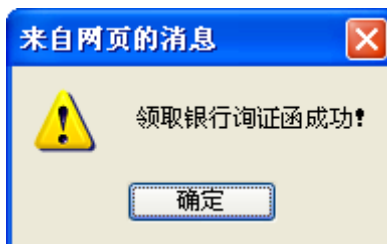
截至 \_\_\_\_\_ 止，本公司投资者（股东）缴入的出资额列示如下：

缴款人	缴入日期	银行帐号	币种	金额（万元）	款项用途	备注
金额合计（大写）						

\_\_\_\_\_ 公司（筹）  
 法定代表人或委托代理人：\_\_\_\_\_  
 填写日期：\_\_\_\_\_

以下仅供被询证银行使用  
 4444

点击银行询征函最下面的【领取】按钮，提示信息如图：



点击【领取银行询征函】按钮可查看到银行询证函的详细信息。

### （7） 开立公司验资户

银行询证函领取成功后自动跳转到开立公司验资户页面，如图：

浙科跨专业综合实训平台 企业注册演练

欢迎! 胡云 | 重新登陆

创建创业计划书  
租赁经营场地  
公司名称预先核准  
公司章程  
刻私章  
领取银行询证函  
**开立公司验资户**  
办理验资报告  
注册公司  
刻章备案  
办理企业组织机构代码证  
开立基本账户  
办理税务登记  
申请领购发票  
办理社保

开立公司验证户

[结算账户申请书](#) [现金缴款单](#) [业务费用支付方式](#)

### 企业结算账户申请书

存款人	胡云		电话	0757-85595558	
地址	广东佛山市顺德区0004号		邮编	528000	
存款人类别	制造企业		组织机构代码		
法定代表人 <input checked="" type="checkbox"/>	姓名	胡云			
单位负责人 <input type="checkbox"/>	证件种类	身份证			
行业分类	A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input checked="" type="checkbox"/>	D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>
	F <input type="checkbox"/>	G <input type="checkbox"/>	H <input type="checkbox"/>	I <input type="checkbox"/>	J <input type="checkbox"/>
	K <input type="checkbox"/>	L <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>	N <input type="checkbox"/>	O <input type="checkbox"/>
	P <input type="checkbox"/>	Q <input type="checkbox"/>	R <input type="checkbox"/>	S <input type="checkbox"/>	T <input type="checkbox"/>
注册资金	500 万元		地区代码	440600000000	
经营范围					
证明文件种类	身份证		证明文件编号	61030419780715851X	
税务登记证编号 (国税或地税)					
关联企业	关联企业信息填写在“关联企业登记表”上				
账户性质	<input type="radio"/> 基本 <input type="radio"/> 一般 <input type="radio"/> 专用 <input checked="" type="radio"/> 临时				
资金性质			有效期至		
以下为存款人上级法人或主管单位信息：					
上级法人或主管单位名称					

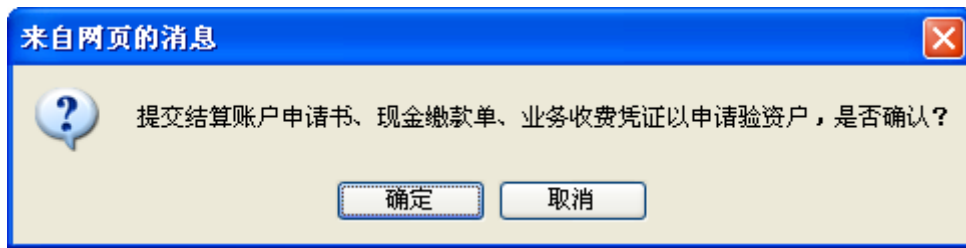
版权所有 浙江航大科技开发有限公司

开立公司验资户需要填写结算账户申请书、现金缴款单和业务费用支付方式，单据中带“\*”号为必填项，单据填写完成后点击页面最下面的【提交】按钮，进入银行办理业务，页面如图：

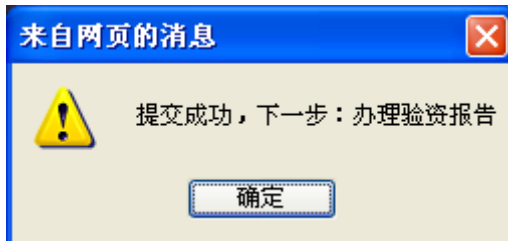


点击银行柜台前的指示箭头，弹出提示，如图：





点击确定办理，提示信息如图：



点击【开立公司验资户】按钮，可查看到银行返还的结算账户申请书、账户管理协议、现金缴款单和业务收费凭证。

### (8) 办理验资报告

开立公司验资户完成后进入办理验资报告页面，如图：



点击会计事务所页面的指示箭头，弹出办理验资报告所需的文件，如图：

办理验资报告

租赁合同 公司章程 企业名称核准通知单 个人身份证

### 厂房租赁合同

甲方：浙科房产有限公司（出租人）  
乙方：胡云（承租人）

双方经友好协商，根据《合同法》及国家、当地政府对厂房租赁的有关规定，就租赁厂房一事达成以下协议：

第一条 甲方保证向乙方出租的厂房系本人拥有完全所有权和使用权。乙方确保了解该厂房全貌，并以现状为准。

第二条 出租厂房坐落于：广东佛山市，厂房建筑面积：5000 平方米，厂房门窗完好，水、电、气、暖供应正常。

厂房租赁期限：2014年1月1日至2019年1月1日

第三条 租金每周人民币1000.00元（因该家属院管理费和垃圾费等，均由乙方承担）。

第四条 租金每周支付一次；自本合同生效之日起，乙方应先行向甲方支付一周的租金合计1000.00元整；以后应在一周后的前1日内付清下半年度的租金。租金以现金支付，甲方收取租金时向乙方出具收据。乙方还应向甲方交纳押金10000.00元，和首次租金一并交付，合同到期后乙方对厂房现状如无损毁，该押金全额退还给乙方，如有损毁，按实际损毁程度或按照损毁物品价值原价予以扣除，不足的，乙方予以补足。该押金无利息。

第五条 租赁期间，乙方因正常生活之需要的煤气费、水电费、暖气费、电话费、有线电视费、网络使用费、治安费等均由乙方承担；

需提交租赁合同、公司章程、企业名称核准通知单和个人身份证。点击页面最下面的【提交】按钮，操作成功，验资报告办理成功。点击【办理验资报告】按钮或企业注册文档中【验资报告】按钮，可查看验资报告详细信息。

### （9） 注册公司

验资报告办理完成后，自动进入注册公司页面，如图：

浙科跨专业综合实训平台 企业注册演练

欢迎！胡云 | 最新实训

创建创业计划书 租赁合同先核准 公司名称预先核准 公司章程 刻私章 领取银行询证函 开立公司验资户 办理验资报告 **注册公司** 刻章备案 办理企业组织机构代码证 开立基本账户 办理税务登记 申请领购发票 办理社保

注册公司

登记申请表 股东(发起人)名单 董事经理监事 法人代表登记表

#### 公司注册登记申请表

名称	三鑫电器有限公司		
名称预先核准通知书文号	HT00000030	联系电话	0757-28911529 / 13958019857
住 所	广东佛山市	邮政编码	528000
法定代表人姓名	胡云	职务	董事
注册资本	500（万元）	公司类型	有限责任公司
实收资本	500（万元）	设立方式	发起设立
经营范围	许可经营项目：经营各类中小型家电 一般经营项目：生产和销售各类中小型家电		
营业期限	20 年	营业执照副本	个
本公司依照《公司法》、《公司登记管理条例》设立，提交材料真实有效，谨此对真实性承担责任。 <div style="text-align: right;">           法定代表人签字：胡云            2014年01月01日         </div>			

注：  
 1、手工填写表格和签字请使用黑色或蓝色钢笔、毛笔或签字笔，请勿使用圆珠笔。2、公司类型应当填写“有限责任公司”或“股份有限公司”。其中，国有独资公司应当填写“有限责任公司（国有独资）”；一人有限责任公司应当注明“有限责任公司（自然人独资）”或“有限责任公司（法人独资）”。3、股份有限公司应在“设立方式”栏选择填写“发起设立”或者“募集设立”。  
 4、营业期限：请选择“长期”或者“XX年”。

版权所有 浙江航大科技开发有限公司

公司注册时需要提交登记申请表、股东（发起人）名单、董事经理监事和法人代表登记表，如图：

注册公司

登记申请表 股东(发起人)名单 董事经理监事 法人代表登记表

### 公司注册登记申请表

名称	三鑫电器有限责任公司		
名称预先核准通知书文号	HT00000030	联系电话	0757-28911529 / 13958019857
住所	广东佛山市	邮政编码	528000
法定代表人姓名	胡云	职务	董事
注册资本	500(万元)	公司类型	有限责任公司
实收资本	500(万元)	设立方式	发起设立
经营范围	许可经营项目：经营各类中小型家电 一般经营项目：生产和销售各类中小型家电		
营业期限	20 年	营业执照副本	↑个

本公司依照《公司法》、《公司登记管理条例》设立，提交材料真实有效。谨此对其真实性承担责任。

法定代表人签字：胡云  
2014年01月01日

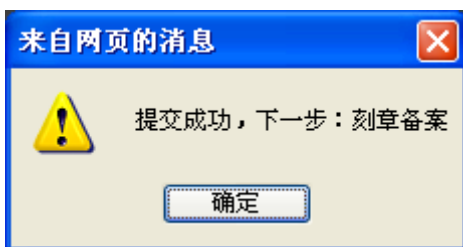
注：  
 1、手工填写表格和签字请使用黑色或蓝黑色钢笔、毛笔或签字笔，请勿使用圆珠笔。  
 2、公司类型应当填写“有限责任公司”或“股份有限公司”。其中，国有独资公司应当填写“有限责任公司（国有独资）”；一人有限责任公司应当注明“有限责任公司（自然人独资）”或“有限责任公司（法人独资）”。  
 3、股份有限公司应在“设立方式”栏选择填写“发起设立”或者“募集设立”。  
 4、营业期限：请选择“长期”或者“XXX年”。

提交

登记申请表中需要填写营业执照副本数，填写完成后点击页面最下面的【提交】按钮，前往工商局进行办理。进入工商局页面，点击指示箭头，弹出提示信息，操作如图：



操作确定提交单据，弹出信息如图：



注册公司办理完成后自动跳转到刻章备案页面，点击【注册公司】或企业注册文档中点击【营业执照】按钮，可查看到企业的营业执照。

### (10) 刻章备案

注册公司办理完成后进入刻章备案页面，如图：



刻章备案页面显示企业公章、财务专用章、合同专用章和发票专用章，点击【刻章】按钮，确定刻章后，刻章操作成功。

### (11) 办理企业组织机构代码证

刻章备案操作完成后自动跳转到办理企业组织机构代码证页面，如图：

浙科跨专业综合实训平台 企业注册演练

办理企业组织机构代码证

组织机构代码 19000003-9

申领组织机构代码证基本信息登记表

申办状态: 新办 变更 换证 年检 补办 其他

以下由申领单位填写

经济行业94版	*	经济行业94版编号	*
经济行业02版	*	经济行业02版编号	*
经济类型	*	经济类型编号	*
职工人数	*		
主管部门	*	主管部门组织机构代码	*
货币种类	人民币	货币种类编号	*
邮政编码	*	办公电话	0757-85595558
传真	*		
登记批准机构	*	登记批准机构代码	440000000000043 *
批准文号或注册号	*		

版权所有 浙江航大科技开发有限公司

填写申领组织机构代码证基本信息登记表，带“\*”号为必填项，填写完成后点击单据最下面【办理】按钮，办理成功。点击【办理企业组织机构代码证】按钮或企业注册文档中点击【组织机构代码证】按钮，可查看到企业组织机构代码证。

### (12) 开立基本账户

办理企业组织机构代码证操作完成后自动跳转到开立基本账户页面，如图：

浙科跨专业综合实训平台 企业注册演练

开立基本户

结算账户申请书 进账单 业务手续费

确定

开立单位银行结算账户申请书

存款人	胡云	电话	0757-85595558
地址	广东佛山市枫云区0004号	邮编	528000
存款人类别	制造企业	组织机构代码	
法定代表人 <input checked="" type="checkbox"/>	姓名 胡云	证件类型 身份证	
单位负责人 <input type="checkbox"/>			
行业分类	<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input checked="" type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/> H <input type="checkbox"/> I <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> K <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> O <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> Q <input type="checkbox"/> R <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> T		
注册资金	500 万元	地区代码	440600000000
经营范围			
证明文件种类	身份证	证明文件编号	61030419780715851X
税务登记证编号 (国税或地税)			
关联企业	关联企业信息填写在“关联企业登记表”上		
账户性质	<input checked="" type="radio"/> 基本 <input type="radio"/> 一般 <input type="radio"/> 专用 <input type="radio"/> 临时		
资金性质	*	有效期至	2014-3-1

以下为存款人上级法人或主管单位信息：

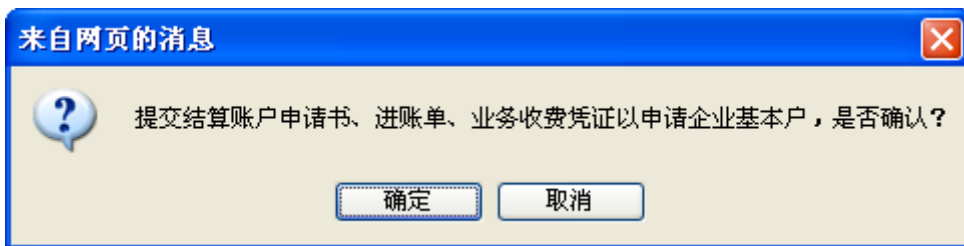
版权所有 浙江航大科技开发有限公司

开立基本账户需提交结算账户申请书、进账单和业务手续费，单据中带“\*”号为必填项，填写完成后点击页面中【确定】按钮，进入银行操作界面，页面如图：

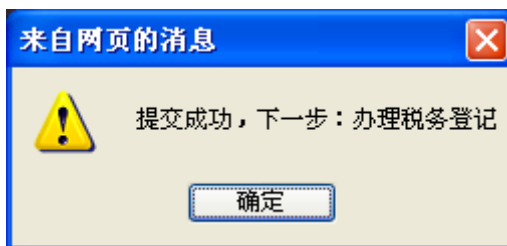




点击银行柜员前的指示箭头，弹出提示信息如图：



操作确定提示，提示信息如图：



开立基本账户办理完成后点击【开立基本账户】按钮或点击企业注册文档中【企业账户许可证】和【企业账户管理协议】按钮，可查看银行返还客户的企业开户许可证和企业账户管理协议的内容。

### (13) 办理税务登记

开立基本账户操作完成后自动跳转到办理税务登记页面，如图：

浙科跨专业综合实训平台 企业注册演练

办理税务登记证

办理税务登记证申请表

申办人名称(法定代表人): 胡云

三鑫电器有限公司 公章

胡云 法定代表人或业主印章

申请日期: 2014-1-1

纳税人名称:	三鑫电器有限责任公司	联系电话:	
主管单位:		行业:	
经营场所:	广东佛山市枫云区0004号	从业人数:	
所在市场:		登记注册类型:	有限责任公司
投资总额 (500)万元	投资各方名称	投资金额 万元	投资比例
	胡云	260	52%
	浙江航大有限公司	240	48%
财务负责人:		办税人员:	
		核算形式:	记账凭证

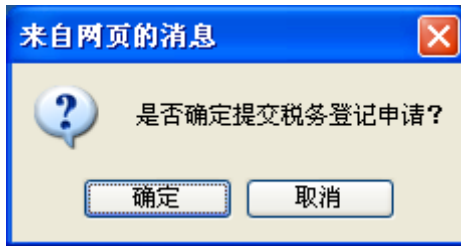
版权所有 浙江航大科技开发有限公司

办理税务登记需填写办理税务登记证申请表，申请表填写完成后点击【提交】按钮，进入税务局办理业务，页面如图：

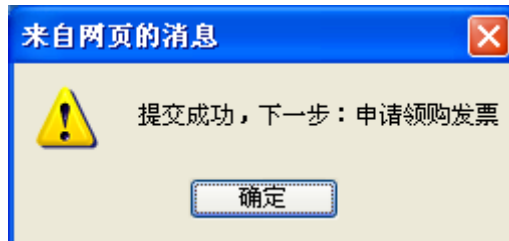


税务局页面点击指示箭头，弹出提示如图：






操作确定提交申请表，提示信息如图：



税务登记办理完成后点击【办理税务登记】按钮或企业注册文档中【税务登记证】按钮，可查看税务登记证。

#### (14) 申请领购发票

办理税务登记完成后自动跳转到申请领购发票页面，如图：



浙科跨专业综合实训平台

企业注册演练

欢迎！胡云 | 重新登录

创建创业计划书

租赁经营场地

公司名称预先核准

公司章程

刻私章

领取银行询征函

开立公司验资户

办理验资报告

注册公司

刻章备案

办理企业组织机构代码证

开立基本账户

办理税务登记

申请领购发票

办理社保

申请领购发票

税务行政许可申请 发票领购簿申请

申 请 人	姓名	胡云	身份证件	61030419780715851X
	电话	13735579785	邮政编码	528000
	住址	广东省佛山市顺德区北滘镇广教工业开发区		
	单位		法定代表人	胡云
	邮政编码	528000	电话	13735579785
	地址	广东省佛山市顺德区北滘镇广教工业开发区		
申 请 事 项	委托代理人		身份证件	
	住址		电话	
	<p style="font-size: small;">(在申请事项前划“√”)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> 指定企业印制发票；</p> <p>2. <input type="checkbox"/> 对发票使用和管理的审批；</p> <p>3. <input checked="" type="checkbox"/> 对发票领购资格的审核；</p> <p>4. <input type="checkbox"/> 对增值税防伪税控系统最高开票限额的审批；</p> <p>5. <input type="checkbox"/> 建立收支凭证粘贴簿、进货销货登记簿或者使用税控装置的审批；</p> <p>6. <input type="checkbox"/> 印花税票代售许可。</p>			

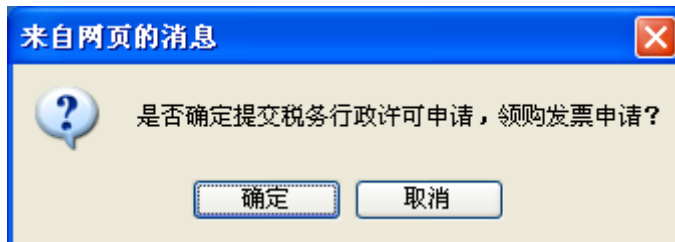
受理人(审核人)：
收到日期：

版权所有 浙江航大科技开发有限公司

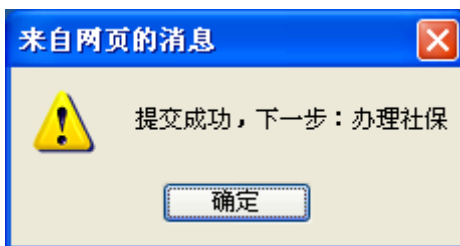
申请领购发票客户需提交税务行政许可申请和发票领购簿申请，页面中点击【提交】按钮，进入税务局办理申请领购发票业务，页面如图：



税务局页面点击指示箭头，弹出提示信息如图：



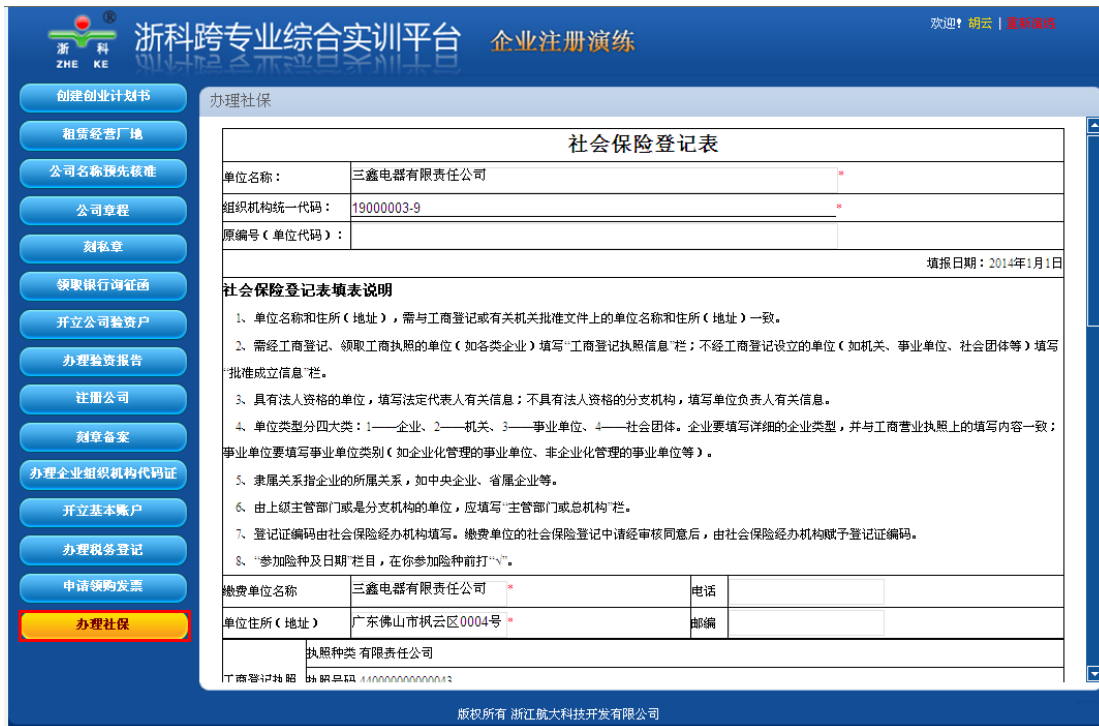
点击确定提交，提示信息如图：



申请领购发票操作成功后点击【申请领购发票】按钮或企业注册文档中点击【发票领购簿】，可查看到发票领购簿。

### (15) 办理社保

申请领购发票操作完成后自动跳转到办理社保页面，如图：



填写社会保险登记表，填写完成后点击页面最下面的【提交】按钮，企业社保办理成功，页面自动跳转到企业演练结束页面，如图：



点击【重新演练】按钮，可重新从创建创业计划书开始，进行企业注册演练。  
 点击【办理社保】按钮或企业注册文档中点击【社保证】按钮，可查看社会保险登记证。

## 1.9 安全退出

选择菜单栏的【安全退出】按钮，系统弹出“确定要退出吗？”提示，点击确定。

## 第二节 我的文档

[功能] 我的文档、市场调查、产品定位、营销策划。

营销专员角色登录，进入专员管理界面，如图：



我的文档由公司制度、部门制度、组织机构、部门员工、我的营销计划、我的销售合同六个模块构成。



## 2.1 公司制度

专员可浏览公司制度。点击“我的文档>>公司制度”，弹出公司制度窗口，如图：

公司制度			关闭
标题	创建时间	操作	
公司制度	2013-06-11	查看	

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可浏览公司制度详细信息。如图：



公司制度
关闭

编制人：范致哈 编制时间：2013-6-11

相关附件：[下载](#)

为加强公司的规范化管理，完善各项工作制度，促进公司发展壮大，提高经济效益，根据国家有关法律、法规及公司章程的规定，特制订本公司管理制度。

一、公司全体员工必须遵守公司章程，遵守公司的各项规章制度和决定。

二、公司倡导树立“一盘棋”思想，禁止任何部门、个人做有损公司利益、形象、声誉或破坏公司发展的事情。

三、公司通过发挥全体员工的积极性、创造性和提高全体员工的技术、管理、经营水平，不断完善公司的经营、管理体系，实行多种形式的责任制，不断壮大公司实力和提高经济效益。

四、公司提倡全体员工刻苦学习科学技术和文化知识，为员工提供学习、深造的条件和机会，努力提高员工的整体素质和水平，造就一支思想新、作风硬、业务强、技术精的员工队伍。

五、公司鼓励员工积极参与公司的决策和管理，鼓励员工发挥才智，提出合理化建议。

六、公司实行“岗薪制”的分配制度，为员工提供收入和福利保证，并随着经济效益的提高逐步提高员工各方面待遇；公司为员工提供平等的竞争环境和晋升机会；公司推行岗位责任制，实行考勤、考核制度，评先评优，对做出贡献者予以表彰、奖励。

七、公司提倡求真务实的工作作风，提高工作效率；提倡厉行节约，反对铺张浪费；倡导员工团结互助，同舟共济，发扬集体合作和集体创造精神，增强团体的凝聚力和向心力。

八、员工必须维护公司纪律，对任何违反公司章程和各项规章制度的行为，都要予以追究。

员工守则

一、遵纪守法，忠于职守，爱岗敬业。

二、维护公司声誉，保护公司利益。

三、服从领导，关心下属，团结互助。

四、爱护公物，勤俭节约，杜绝浪费。

五、不断学习，提高水平，精通业务。

六、积极进取，勇于开拓，求实创新。

[返回](#)

## 2.2 部门制度

专员可浏览本部门制度。点击“我的文档>>部门制度”，弹出部门制度窗口，如图：

部门制度
关闭

标题	创建时间	操作
市场部管理制度	2013-06-11	<a href="#">查看</a>

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可浏览本部门制度详细信息。如图：

部门制度 关闭

### 市场部管理制度

编制人：潘佳一 编制时间：2013-6-11

相关附件：\_

一、总 则

为进一步开拓市场，做好公司产品的宣传、推广、销售以及公司的形象宣传，提高工作效率，并加强市场部的管理，严肃纪律，特制定本制度。所有市场部员工及相关人员均应以本制度为依据开展工作。

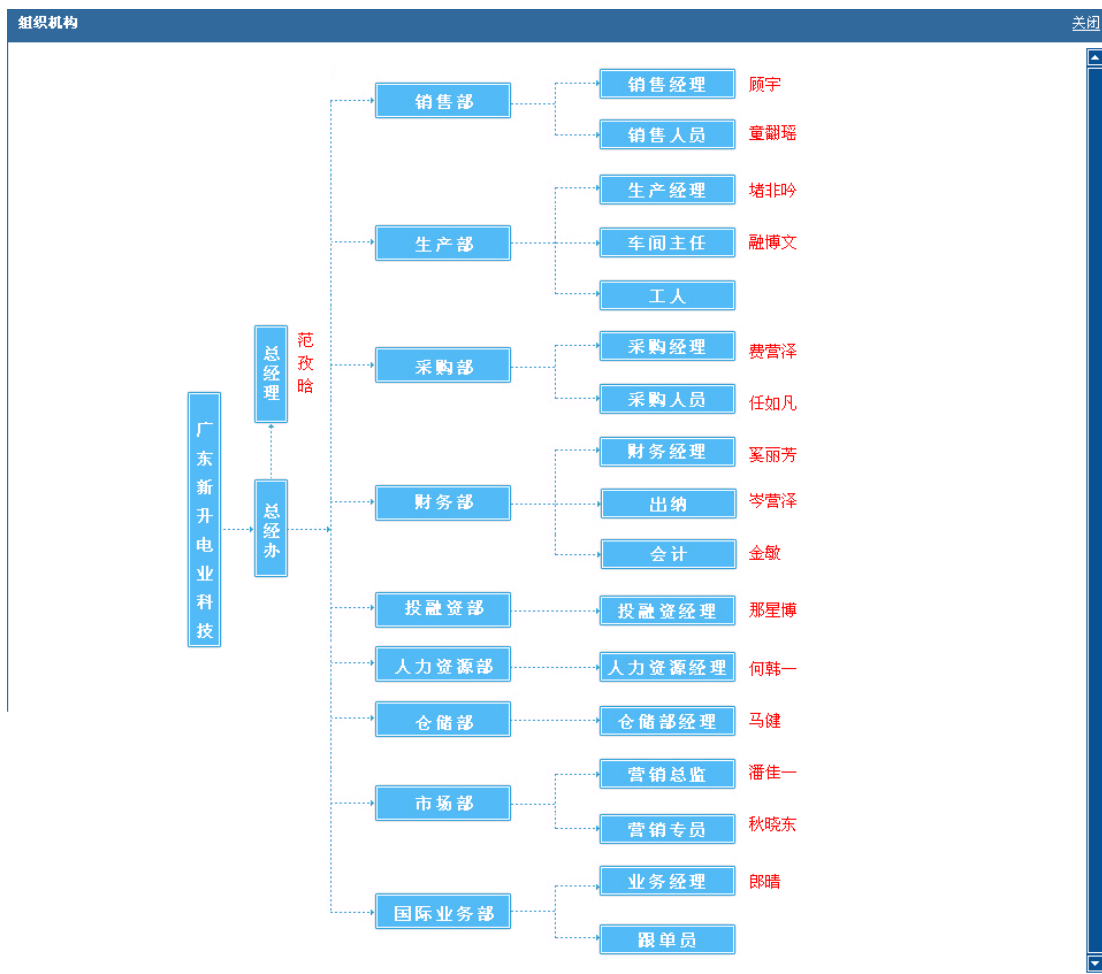
二、市场部管理制度

- 1、市场部人员牢固树立公司、部门与个人之间利益相一致的观念。坚持以质量求生存，以信善作保证，向市场要效益，充分挖掘、发挥个人能力，群策群力，薄利多销，在公司领导下开展工作。
- 2、市场部人员必须对公司负责，严守公司机密，严格遵守公司各项规章制度。
- 3、市场部人员应严格遵守合同法，严肃公司的合同使用，施行合同领用登记手续，采用合同编号。未经公司许可，市场部人员不得利用公司合同或公司名誉开展与公司无关的业务，否则将追究其经济及法律责任。
- 4、市场部人员每年进行一次书面总结，将该年度业务进展情况及合理化建议上报公司，并交市场部主管人员存档。
- 5、业务人员出差应每日应1-2次与公司保持联系，汇报业务进程。
- 6、每次业务签订之前必须先向公司汇报业务进展及具体情况，以便保证供货等相应条件的可行性。合同签订后将原件交公司存档，并及时将具体要求等反馈给公司及相关部门。
- 7、打电话时要使用普通话，用语礼貌、得体。不得因私事拨打长途，不得拨打信息台等无聊电话。
- 8、业务人员如要调走，须提前一个月书面向公司写辞职报告，将本人与公司之间的帐务清算并将本人业务工作进行整理、交接后由市场部主管人员签字方可离开公司。否则作为离职处理，公司将保留追究其经济责任与法律责任的权利。

## 2.3 组织机构

专员可查看到该企业的组织机构图。点击“我的文档>>组织机构”，弹组织机构窗口，如图：





查看完成后，可关闭窗口。

## 2.4 部门员工

专员可查看该企业本部门中的所有员工。点击“我的文档>>部门员工”，弹出部门员工窗口，如图：

员工编号	员工姓名	性别	岗位	学历	操作
0738	潘佳一	女	营销总监	未知	<a href="#">查看</a>
0733	秋晓东	男	营销专员	未知	<a href="#">查看</a>

第1页共1页 当前页2条共2条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看市场部的员工详细信息。

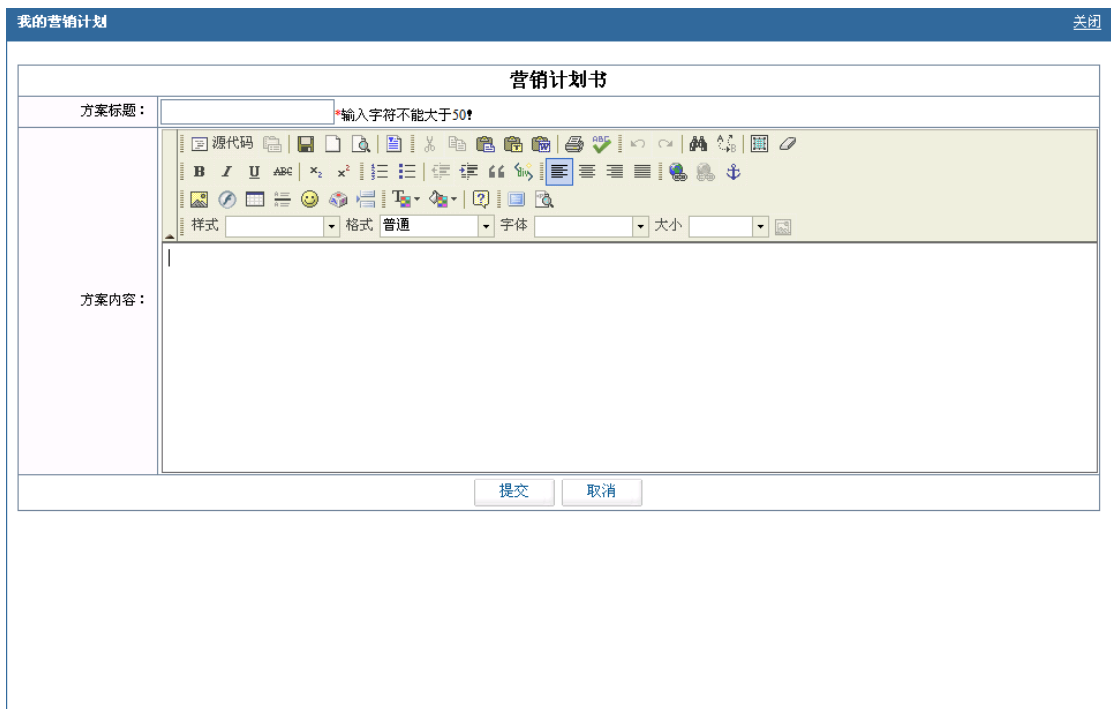
## 2.5 我的营销计划

专员可制定自己的营销计划书。点击“我的文档>>我的营销计划”，弹出我的营销计划窗口，如图：



### (1) 制定计划书

点击【添加计划书】按钮，进入营销计划书添加页面。如图：

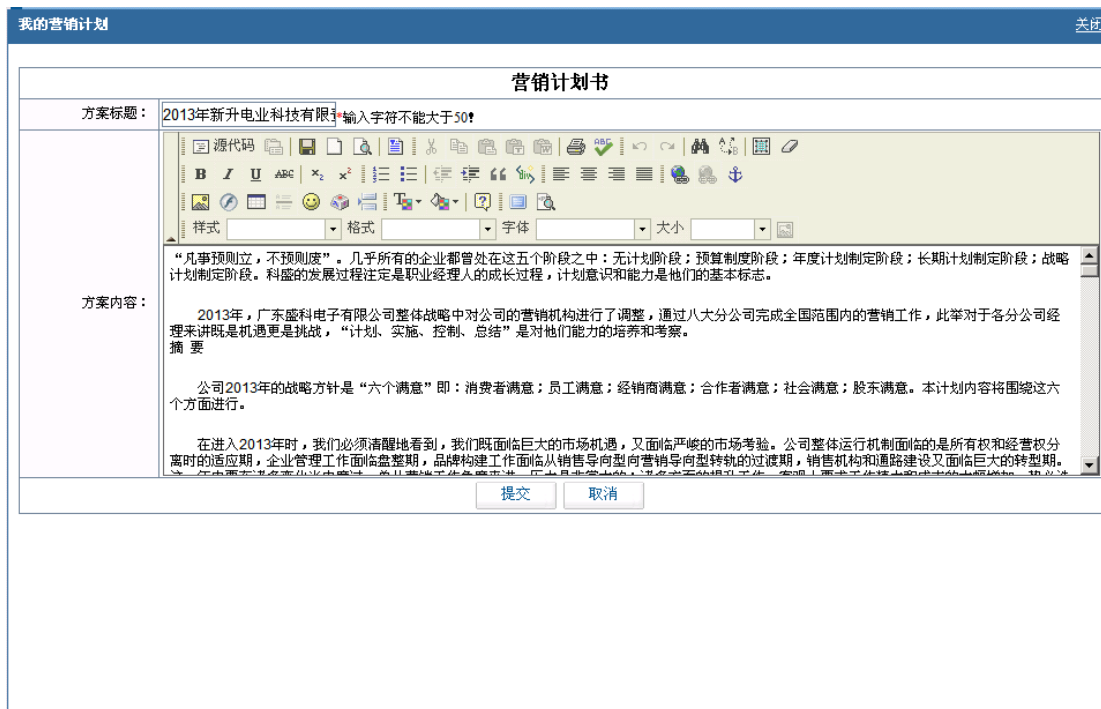


在方案标题输入框中输入标题，编辑框中输入方案内容，输入完成后，点击提交按钮，计划书提交成功。

### (2) 修改计划书



可对添加成功的营销计划进行修改操作。点击操作栏中的【修改】按钮，进入营销计划修改页面，如图：



可修改方案标题和方案内容，修改完成后，点击【提交】按钮，计划书修改成功。

### (3) 查看计划书

点击操作栏中的【查看】按钮，可浏览计划书的详细信息。

### (4) 删除计划书

若该计划书不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，计划书删除成功。

### (5) 确认计划书

若该计划书合理，可点击操作栏中的【确认】按钮，提示确认成功。则该计划书已提交至上级（营销总监）。确认后的计划书只可进行查看操作（营销总监和专员皆可查看）。

## 2.6 我的销售合同

专员可签订自己的劳动合同。点击“我的文档>>我的销售合同”，弹出我对话框，如图：



人力资源部拟定合同后，方可签订合同。

拟定合同后，点击“我的文档>>我的销售合同”，弹出我的劳动合同窗口。如图：

### 劳动合同

根据《中华人民共和国劳动法》和《xx市劳动合同条例》等有关规定，经甲乙双方协商一致，同意签订本劳动合同。

甲方：广东新升电业科技有限责任公司

地址：广东新升电业科技有限责任公司

乙方：秋晓东 工号：0733

第一条 本合同为有固定期限的劳动合同。合同期限从 2013-06-11 起至 2023-06-30 止。

第二条 工作内容及要求 乙方安排在市场部 部门，从事销售专员 工作。乙方须根据甲方规定的岗位职责和要求，按时、按质、按量完成本职工作。

第三条 劳动保护和劳动条件

甲乙双方都必须严格执行国家有关安全生产、劳动保护、职业卫生等规定。甲方应为乙方的生产工作提供符合规定的劳动保护设施、劳动防护用品及其他劳动保护条件。乙方应严格遵守各项安全操作规程。甲方必须自觉执行国家有关女职工劳动保护和未成年工特殊保护规定。

第四条 工作时间和休息休假 工作时间按下列第 (1)项确定：

(1) 实行标准工时制。乙方每日工作 8 小时，每周工作 40 小时，休息两天。

(2) 1、根据生产特点实行不定时工作制和综合计算工时工作制等其他工作和休息办法，其办法需报劳动部门备案。

2、甲方由于生产经营需要而延长乙方工作时间的，应按《劳动法》第四十一条的规定执行。

第五条 劳动报酬及支付方式与时间

1、乙方试用期(熟练期、培训期、见习期)间的月工资为 2000 元。

2、乙方的月工资为 4000 元。甲方支付给乙方的月工资不得低于当地政府规定的最低工资。

3、甲方的工资发放日为每月 10 日。甲方不得无故拖欠。

4、乙方工资的增减，奖金、津贴、补贴、加班加点工资的发放，以及特殊情况下的工资支付等，均按相关法律法规及甲方依法制定的规章制度执行。

第六条 社会保险和福利待遇

1、甲、乙双方必须依法参加社会保险，按月缴纳社会保险费。乙方缴纳部分，由甲方在其工资中代为扣缴。

2、乙方的公休假、年休假、探亲假、婚丧假、女工孕期、产期、哺乳期待遇以及解除(终止)劳动合同时乙方经济补偿金(生活补助费)、医疗补助费的发放等，均按国家有关法律、法规、政策以及甲方依法制定的规定执行。

3、乙方患职业病或因工负伤的待遇、因工或因病死亡的丧葬费、一次性抚恤费、供养直系亲属生活困难补助费等均按国家有关法律、法规、规章、政策执行。

4、乙方患病或负伤的医疗期及其待遇、乙方供养直系亲属的医疗待遇等均按国家有关法律、法规、规章、政策和甲方依法制定的规定执行。劳动纪律 > 甲乙双方应严格遵守国家的法律、法规、规章和政策。乙方必须遵守甲方依法指定的规章制度和劳动纪律。

第七条 劳动合同变更、解除、终止的条件、具有下列情形之一，经甲乙双方协商一致，可以变更本合同的相关内容：

(1) 本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的；

(2) 乙方不能胜任原工作岗位的，在试用期间被证明不符合录用条件的，严重违反劳动纪律或者甲方依法制定的规章制度的；

(3) 严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

(4) 被依法追究刑事责任的。

第八条 双方需要约定的其他事项

双方需要约定的其他事项 双方需要约定的其他事项

第九条 其他

1、本合同在履行中发生争议，任何一方均可向企业劳动争议调解委员会申请调解，也可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

2、本合同未尽事项，按国家有关法律法规执行。

3、本合同条款如与今后国家下达的法律法规相抵触时，以国家新的法律法规为准。

4、本合同依法订立，即具有法律效力，双方必须严格履行。

5、本合同一式三份，甲乙双方各执一份，乙方人事档案存档一份。

甲方签字：广东新升电业科技有限责任公司

乙方签字：

签约日期：2013-06-11

生效日期：2013-06-11

签约地点：广东佛山

签订

若劳动合同合理无异议，可点击合同页面的【签订】按钮，即合同签订成功。

## 第三节 市场调查

市场调查可以分析市场情况，了解市场的现状及其发展趋势，为市场预测和营销决策提供客观的、正确的资料。

市场调查由市场调查策划、市场细分、市场细分报告、SWOT 分析、SWOT 分析报告、市场调查报告、竞争对手调查策划、竞争对手调查、竞争对手调查报告九个模块构成。



### 3.1 市场调查策划

专员可制定市场调查策划。点击“市场调查>>市场调查策划”，弹出市场调查策划书窗口。如图：

市场调查策划				
当前策划   策划记录				制定策划
编号	标题	状态	添加时间	操作
MC00000005	13年B市场调查策划书	分析中	2013-06-11	查看
MC00000004	13年A市场调查策划书	分析中	2013-06-11	查看

第1页共1页 当前页2条共2条 首页 上一页 下一页 尾页

#### (1) 制定市场调查策划

点击【制定策划】按钮，进入制定策划书页面，如图：

市场调查策划
关闭

当前策划 | 策划记录
制定策划

### \*市场调查策划书

编号：MC00000019 日期：2013-6-12

调查背景：	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div> <p style="font-size: small; color: #0056b3;">输入字数不能大于1000!</p>
调查目的：	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div> <p style="font-size: small; color: #0056b3;">输入字数不能大于1000!</p>
调查范围：	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div> <p style="font-size: small; color: #0056b3;">输入字数不能大于200!</p>
调查人员：	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div> <p style="font-size: small; color: #0056b3;">输入字数不能大于200!</p>
调查内容：	<input type="checkbox"/> 人口数量 <input type="checkbox"/> 需求量 <input type="checkbox"/> 产品种类 <input type="checkbox"/> 产品价格 <input type="checkbox"/> 产品宣传 <input type="checkbox"/> 产品促销 <input type="checkbox"/> 销售服务
调查方法：	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">选择调查方案</div>
预算：	0.00 元

策划人：秋晓东

增加   返回

输入市场调查策划书标题，在调查背景、调查目的、调查范围以及调查人员输入框中输入需调查信息，在复选框中勾选调查内容，勾选完成后，在下拉选项框中选择调查方法，调查方法选择完成后自动显示预算金额。市场调查策划书填写完成后，点击【增加】按钮，市场调查策划书添加成功。

添加成功的市场调查策划书显示在市场调查策划页面，如图：

市场调查策划
关闭

当前策划 | 策划记录
制定策划

编号	标题	状态	添加时间	操作
MC00000011	13年C市场调查策划书	编辑中	2013-06-11	查看 修改 提交 删除
MC00000005	13年B市场调查策划书	待审核	2013-06-11	查看
MC00000004	13年A市场调查策划书	分析中	2013-06-11	查看

第1页共1页 当前页3条共3条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改市场调查策划

若该市场调查策划书不明确，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入调查策划修改页面，如图：

市场调查策划

当前策划 | 策划记录

制定策划

13年 \*市场调查策划书

编号: MC00000021 日期: 2013-6-12

调查背景:	电动剃须刀虽然使用人群有限 但是 作为男士们的生活常备电器 其市场走向却也折射出我国小家电市场的发展情况。电动剃须刀市场需求量不断扩大 中高端产品在整个市场中的占比逐步增大。 在整体经济形势向好的背景下 电动剃须刀市场也逐渐显示出复苏迹象 表现得更为活跃。中国电动剃须刀市场正处于上升通道 市场规模扩大、消费群体增加。 2011年上半年男用电动剃须刀线上市场规模达到125万台 同比增长率达66% 其占全国市场 线下和线上的份额
调查目的:	了解剃须刀所在地区的运输状况及行 业竞争的运输状况分析, 为剃须刀运输提出改进方案
调查范围:	中年男子
调查人员:	张伟 黎笋 王铮
调查内容:	<input checked="" type="checkbox"/> 人口数量 <input checked="" type="checkbox"/> 需求量 <input type="checkbox"/> 产品种类 <input type="checkbox"/> 产品价格 <input type="checkbox"/> 产品宣传 <input type="checkbox"/> 产品促销 <input type="checkbox"/> 销售服务
调查方法:	抽样市场调查
预算:	6500.00元

策划人: 秋晓东

修改 返回

可修改调查策划书的标题、调查背景、目的、范围、人员以及调查内容和方法, 修改完成后, 点击【修改】按钮, 策划书修改成功。

### (3) 删除市场调查策划

若该调查策划不合理, 可点击操作栏中的【删除】按钮, 该市场调查策划删除成功。

### (4) 查看市场调查策划

点击操作栏中的【查看】按钮, 可浏览该市场调查策划详细内容。

### (5) 提交市场调查策划

若该调查策划合理, 可点击操作栏中的【提交】按钮, 提示提交成功。则该调查策划已提交至上级(营销总监), 由营销总监审核。待审核的调查策划只可查看操作。

营销总监审核通过的市场调查策划可开始分析操作, 并且进行筹款。由出纳人员进行经济业务处理操作。

### (6) 开始分析

支付调查费用成功后, 市场调查策划可开始分析操作, 如图:

编号	标题	状态	添加时间	操作
MC00000011	13年C市场调查策划书	调查中	2013-06-11	查看 <b>开始分析</b>
MC00000005	13年B市场调查策划书	待审核	2013-06-11	查看
MC00000004	13年A市场调查策划书	分析中	2013-06-11	查看

第1页共1页 当前页3条/共3条 首页 上一页 下一页 尾页



点击操作栏中的【开始分析】按钮，提示该策划开始分析成功。

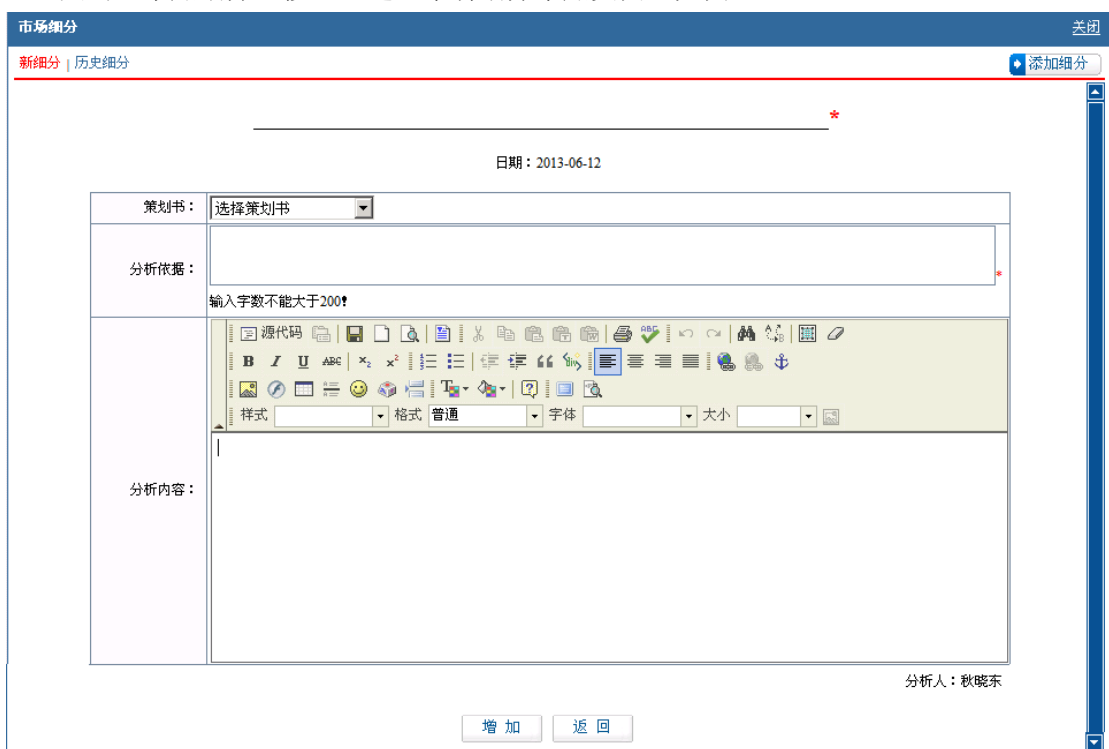
## 3.2 市场细分

可对分析中的市场调查策划进行市场细分。点击“市场调查>>市场细分”，弹出市场细分窗口，如图：



### (1) 添加市场细分

点击【添加细分】按钮，进入市场细分添加页面，如图：



输入市场细分标题，在策划书下拉框中选择市场调查策划书，选择完成后，输入分析依据和分析内容，点击【增加】按钮，市场细分添加成功。

添加成功的市场细分显示在新细分列表中，如图：



### (2) 修改市场细分

若市场细分不明确，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入市场细分修改页面，如图：

市场细分 关闭

新细分 | 历史细分 添加细分

剃须刀市场细分 \*

日期：2013-6-12

策划书：	13年市场调查策划书
分析依据：	根据中研普华多年的经验，一个项目要获得政府有关扶持，首先必须先有项目计划书，项目计划书通过筛选通过后，再进行项目的可行性研究，可行性研究报告经专家论证后，才最后审定。这实际上也是一种常见的审批程序，是列入备选项目和建设前期工作序列的重要阶段。项目计划书和初步可行性研究报告审批通过后，才可进行以可行性研究为中心的各项工作的。输入字数不能大于200！
分析内容：	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> </div> 我们的项目计划书制作团队由注册会计师、高级经济师、高级工程师、高级咨询师、研究员以及博士组成，专家组实力雄厚，报告质量过硬。我们协助提供国家发改委颁布的工程咨询资质证书，专业领域涵盖农业、轻工、建筑、建材、医药、化工、纺织、化纤、机械、电子、电力、钢铁、通信信息、林业、石化、旅游、市政公用工程、水利工程、生态建设和环境工程、综合经济等行业。我们在项目计划书撰写方面的能力得到业内的高度认可，其业务承接数量和完成的质量在业内首屈一指，公司成立以来，我们承接了数百个项目计划书项目，在同行业名列前茅。

分析人：秋晓东

可修改市场细分标题，分析依据及分析内容，修改完成后，点击【修改】按钮，市场细分修改成功。

### (3) 查看市场细分

点击操作栏中的【查看】按钮，可浏览市场细分的详细信息。

### (4) 删除市场细分

若市场细分不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，市场细分删除成功。

### (5) 确认市场细分

若该市场细分合理，可点击操作栏中的【确认】按钮，市场细分确认成功。

已确认的市场细分显示在历史细分列表中。

### (6) 查询市场细分

在新细分和历史细分列表中，都可根据市场调查策划书查询市场细分。

在选择策划书下拉框中选择调查策划书，选择完成后，点击【查询】按钮，可查看到相应的市场细分。

## 3.3 市场细分报告

可对已确认的市场细分制定市场细分报告。点击“市场调查>>市场细分报告”，弹出市场细分报告窗口。如图：

市场细分报告 关闭

当前细分报告 | 历史细分报告 制定报告

选择策划书

编号	标题	策划书	状态	添加时间	操作
MB00000010	专员市场细分报告二	13年B市场调查策划书	编辑中	2013-06-11	查看 修改 提交 删除

第1页/共1页 当前页1条/共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (1) 制定市场细分报告

点击【制定报告】按钮，进入添加市场细分报告页面，如图：

输入市场细分报告标题，在策划书下拉框中选择市场调查策划书，输入分析内容，输入完成后，点击【增加】按钮，市场细分报告添加成功。

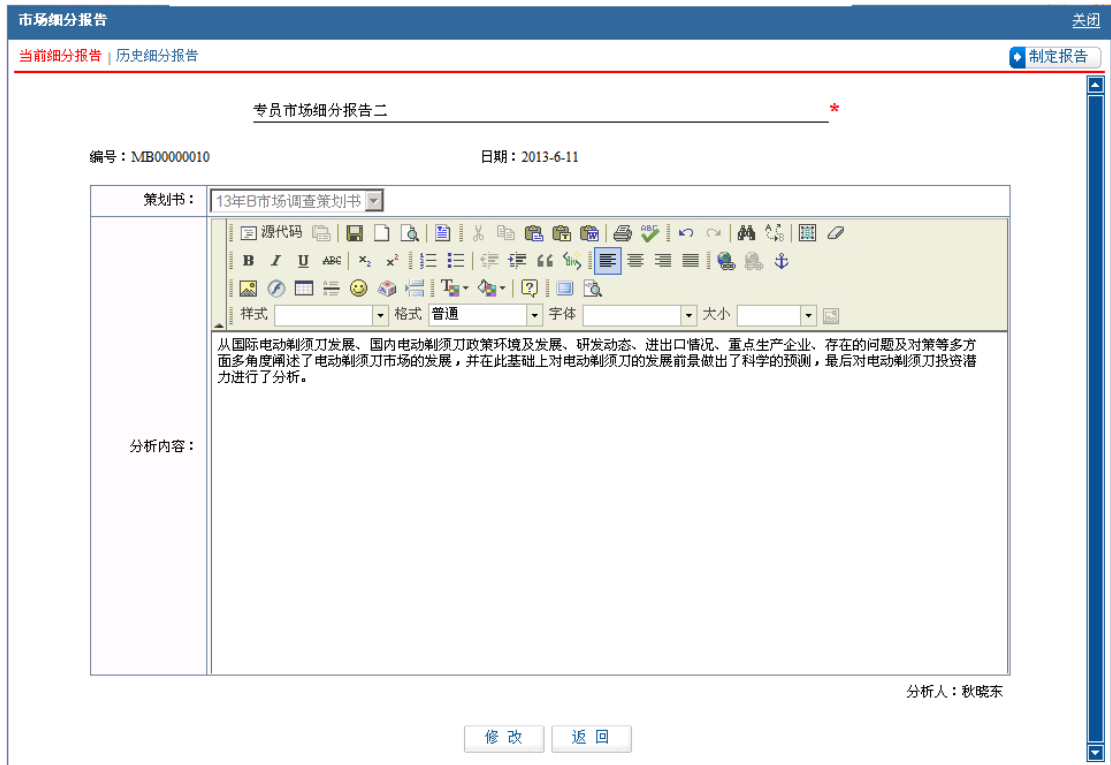
添加成功的市场细分报告显示在当前市场细分报告列表中，如图：

编号	标题	策划书	状态	添加时间	操作
MB00000010	专员市场细分报告二	13年B市场调查策划书	编辑中	2013-06-11	查看 修改 提交 删除

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改市场细分报告

若该市场细分报告不明确，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入市场细分报告修改页面，如图：



可修改市场细分报告标题和分析内容，修改完成后，点击【修改】按钮，市场细分报告修改成功。

### (3) 查看市场细分报告

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看市场细分报告的详细信息。

### (4) 删除市场细分报告

若该细分报告不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，市场细分报告删除成功。

### (5) 提交市场细分报告

若该市场细分报告详细合理，可点击操作栏中的【提交】按钮，市场细分报告提交成功。提交至营销总监审核，待审核的市场细分报告只可查看操作。

总监审核完成的细分报告显示在历史细分报告列表中，即该市场细分报告已完成。可根据策划书查询相应的市场细分报告。

## 3.4 SWOT 分析

可对已确认的市场细分进行 SWOT 分析操作。点击“市场调查>>SWOT 分析”，弹出 SWOT 分析窗口，如图：



### (1) SWOT 分析

在新 SWOT 分析列表中，选择需分析的市场细分，点击该条细分操作栏中的【分析】按钮，进入 SWOT 分析页面，如图：

SWOT分析 关闭

新SWOT分析 | 历史SWOT分析

**市场细分[剃须刀市场细分]**

我们的项目计划书制作团队由注册会计师、高级经济师、高级工程师、高级咨询师、研究员以及博士组成，专家组实力雄厚，报告质量过硬。我们协助提供国家发改委颁布的工程咨询资质证书，专业领域涵盖农业、轻工、建筑、建材、医药、化工、纺织、化纤、机械、电子、电力、钢铁、通信信息、林业、石化、旅游、市政公用工程、水利工程、生态建设和环境工程、综合经济等行业。我们在项目计划书撰写方面的能力得到业内的高度认可，其业务承接数量和完成的质量在业内首屈一指，公司成立以来，我们承接了数百个项目计划书项目，在同行业名列前茅。

**SWOT分析**

S分析    W分析    O分析    T分析

**SO策略 ST策略 WO策略 WT策略**

SO策略    ST策略    WO策略    WT策略

保存    返回

在 SWOT 分析表中，分别输入 S 分析（优势）、W 分析（劣势）、O 分析（机会）、T 分析（风险）；在 SO 策略 ST 策略 WO 策略 WT 策略表中分别输入策略信息，输入完成后，点击【保存】按钮，SWOT 分析保存成功。保存成功的记录显示在新 SWOT 分析列表中，如图：

SWOT分析 关闭

新SWOT分析 | 历史SWOT分析

选择策划书

策划书	细分标题	分析人	状态	操作
13年C市场调查策划书	13年市场细分一	秋晓东	编辑中	分析 <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">确认</span>
13年A市场调查策划书	专员市场细分一	秋晓东	未分析	分析

第1页共1页 当前页2条/共2条 首页 上一页 下一页 尾页

### (2) SWOT 分析确认

若 SWOT 分析不明确，可再次点击【分析】按钮，修改 SWOT 分析；若 SWOT 分析明确合理，可点击操作栏中的【确认】按钮，该 SWOT 分析确认成功。

已确认的 SWOT 分析显示在历史 SWOT 分析列表中，如图：

SWOT分析 关闭

新SWOT分析 | 历史SWOT分析

选择策划书

策划书	细分标题	分析人	状态	操作
13年C市场调查策划书	13年市场细分一	秋晓东	确认	查看

第1页共1页 当前页1条/共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (3) 查询 SWOT 分析

在选择策划书下拉框选项中选则策划书，选择完成后，点击【查询】按钮，可查询相应的 SWOT 分析。

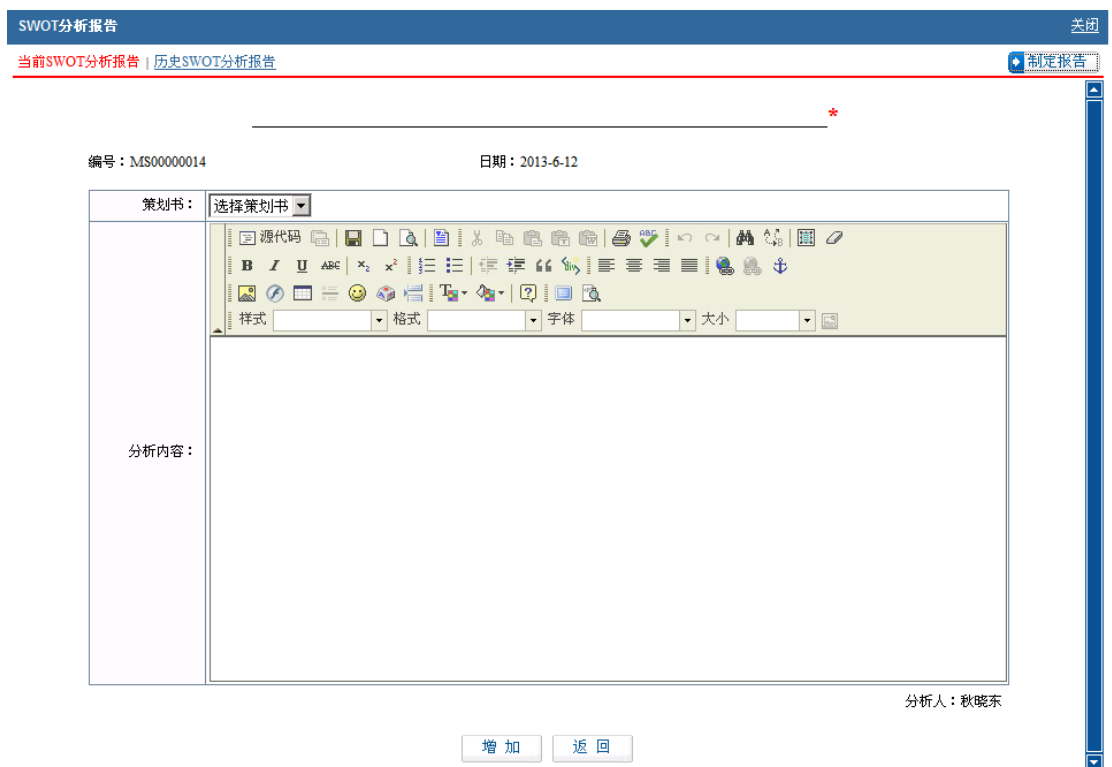
## 3.5 SWOT 分析报告

可对已确认的 SWOT 分析制定 SWOT 分析报告。点击“市场调查>>SWOT 分析报告”，弹出 SWOT 分析报告窗口，如图：



### (1) 制定 SWOT 分析报告

在 SWOT 分析报告窗口中，点击【制定报告】按钮，进入 SWOT 分析报告添加页面，如图：



输入 SWOT 分析报告标题，在策划书下拉框中选择市场调查策划书，输入分析内容，输入完成后，点击【增加】按钮，SWOT 分析报告制定成功。

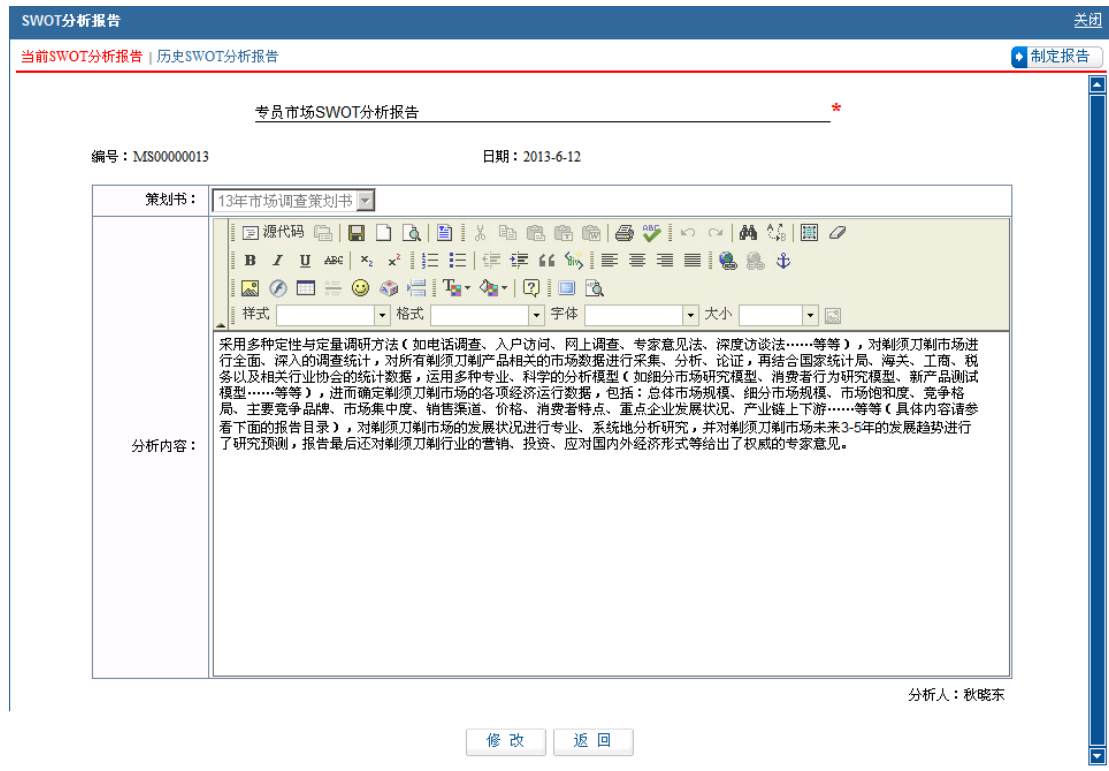
制定成功的 SWOT 分析报告显示在当前 SWOT 分析报告列表中，如图：



### (2) 修改 SWOT 分析报告

若 SWOT 分析报告不详细，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入 SWOT 分析报告修改页面，如图：





可修改 SWOT 分析报告的标题和分析内容，修改完成后，点击【修改】按钮，SWOT 分析报告修改成功。

### (3) 查看 SWOT 分析报告

点击操作栏中的【查看】按钮，可浏览 SWOT 分析报告的详细信息。

### (4) 删除 SWOT 分析报告

若该 SWOT 分析报告不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，SWOT 分析报告删除成功。

### (5) 提交 SWOT 分析报告

若该 SWOT 分析报告合理，可点击操作栏中的【提交】按钮，SWOT 分析报告提交成功。提交至营销总监审核。待审核的 SWOT 分析报告只可查看操作。

总监审核完成的 SWOT 分析报告显示在历史 SWOT 分析报告列表中，即 SWOT 分析报告已完成。

## 3.6 市场调查报告

市场细分报告和 SWOT 分析报告在已完成的状态下，才可制定市场调查报告。点击“市场调查>>市场调查报告”，弹出市场调查报告窗口，如图：




### (1) 制定市场调查报告

在市场调查报告窗口中点击【制定报告】按钮，进入市场报告添加页面，如图：

市场调查报告
关闭

当前报告 | 历史报告
制定报告

**市场调查报告书**

报告编号：	MT00000006
选择策划书：	请选择 ▾
标题：	<input style="width: 80%;" type="text"/>
报告内容：	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <div style="background-color: #f0f0f0; padding: 2px; border-bottom: 1px solid #ccc;">  </div> <div style="height: 100px;"></div> </div>
策划日期：	2013-6-11
策划人：	秋晓东

在选择策划书下拉框中选择市场调查策划书，选择完成后，输入调查报告标题和报告内容，点击【提交】按钮，市场调查报告制定成功。

制定成功的调查报告显示在当前报告列表中，如图：

市场调查报告
关闭

当前报告 | 历史报告
制定报告

编号	标题	策划书	分析人	状态	添加时间	操作
MT00000005	13年市场调查报告一	13年C市场调查策划书	秋晓东	编辑中	2013-06-11	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">提交</a> <a href="#">删除</a>

第1页/共1页 当前页1条/共1条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改市场调查报告

若市场调查报告不明细，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入市场调查报告修改页面，如图：

市场调查报告
关闭

当前报告 | 历史报告
制定报告

### 市场调查报告书

报告编号: MT00000005

选择策划书: 13年C市场调查策划书

标题: 13年市场调查报告一

源代码
格式 普通
字体
大小

根据调查结果显示,高中消费群体的月收入多为3000元以上,此类消费者的佳电购买率为30%,虽然他们的收入还算可观,但由于他们的品味太高,品牌意识也较强,他们都比较青睐于国美、苏宁。同时,他们的购买也容易受朋友的影响。他们大多认为服务态度在他们决定买与不买因素中占有不可忽视的地位!然而,中低消费群体常是经济型的,他们更注重的是产品的价格和质量,花较少的钱买质量好的家电是他们认为最理想的结果。尽管他们的消费档次比较低,但是购买频率也相对于高消费群体要高很多,他们会经常关注购买佳电的打折优惠等活动,同时,他们也有足够的时间来进行产品选购。因此,佳电应该分别针对于高消费群体和低消费群体设计出相应的营销策略与方案。这样,就能拥有更多的消费者市场。意见:贵阳市居民对于安全性能高,价格质量好,用途功能多的佳电比较看好,同时也在佳电销售量中占有很大的份额。从而,一直在推动着整个家电行业的不断升级和发展。调查结果显示,在整个家用电器行业,贵阳佳电市场拥有一定的知名度和美誉度。为了扩大销售市场,市场是很广阔的,但是现实是很残酷的。在市场经济,竞争很激烈的今天,要想在竞争中永立于不败之地,那就需要我们不断研究消费者的需求特征,同时还应不断创新,不断改进我们的产品,以更好地满足消费者的需求。

策划日期: 2013-6-11

策划人: 秋晓东

提交 取消

可修改调查报告的标题和报告内容,修改完成后,点击【提交】按钮,市场调查报告修改成功。

### (3) 查看市场调查报告

点击操作栏中的【查看】按钮,可浏览市场调查报告的详细信息。

### (4) 删除市场调查报告

若该市场调查报告不合理,可点击操作栏中的【删除】按钮,市场调查报告删除成功。

### (5) 提交市场调查报告

若该市场调查报告明确合理,可点击操作栏中的【提交】按钮,市场调查报告提交成功,提交至营销总监审核。待审核的调查报告只可查看操作。

市场调查报告
关闭

当前报告 | 历史报告
制定报告

选择策划书: 查询

编号	标题	策划书	分析人	状态	添加时间	操作
MT00000005	13年市场调查报告一	13年C市场调查策划书	秋晓东	待审核	2013-06-11	<a href="#">查看</a>

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

总监审核完成的市场调查报告显示在历史报告列表中。

## 3.7 竞争对手调查策划

竞争对手调查有利于企业更加系统深入的了解他的竞争对手,辨析企业目前所处的竞争环境,结合企业的自身情况调整营销战略。

### (1) 制定竞争对手调查策划

点击“市场调查>>竞争对手调查策划”,弹出竞争对手调查策划窗口,如图:

竞争对手调查策划				
当前策划   策划记录				制定策划
编号	标题	状态	添加时间	操作
MD00000021	13年对手调查策划D	调查中	2013-06-12	查看
MD00000019	13年对手调查策划C	待分析	2013-06-12	查看
MD00000010	13年对手调查策划B	待分析	2013-06-11	查看

第1页共1页 当前页3条共3条 首页 上一页 下一页 尾页

在竞争对手调查策划的窗口中点击【制定策划】按钮，进入竞争对手调查策划书添加页面，如图：

竞争对手调查策划	
当前策划   策划记录	
* 制定策划	
编号：MD00000028	日期：2013-6-12
调查背景：	<input style="width: 100%;" type="text"/> 输入字数不能大于1000!
调查目的：	<input style="width: 100%;" type="text"/> 输入字数不能大于1000!
调查内容：	<input type="checkbox"/> 产品信息 <input type="checkbox"/> 产品生产量 <input type="checkbox"/> 产品生产能力 <input type="checkbox"/> 国外总销量 <input type="checkbox"/> 国内总销量 <input type="checkbox"/> 企业资产负债 <input type="checkbox"/> 企业客户信息 <input type="checkbox"/> 企业营销情况
调查企业：	<input type="checkbox"/> 科达电子有限责任公司 <input type="checkbox"/> 创维股份有限公司 <input type="checkbox"/> 双峰有限责任公司
预算：	0.00 元
调查人员：	<input style="width: 100%;" type="text"/> 输入字数不能大于200!
调查时间：	1 天
策划人：秋晓东	
<input type="button" value="增加"/> <input type="button" value="返回"/>	

输入竞争对手调查策划标题，在调查背景和调查目的输入框中输入调查的背景和目的，输入完成后，在调查内容和调查企业复选框中勾选调查对手及调查内容，勾选完成后，系统自动带出预算金额，在调查人员输入框中输入调查人员，输入完成后，点击【增加】按钮，竞争对手调查策划书添加成功。

注：调查时间系统默认为1天。

### (2) 修改竞争对手调查策划

若该竞争对手调查策划书不明细，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入竞争对手调查策划修改页面，如图：

竞争对手调查策划 关闭

当前策划 | 策划记录
制定策略

### 13年对手调查策划A

编号: MD00000029
日期: 2013-6-13

调查背景:	竞争对手分析通常包括如下表所示的内容: 研究方法包括资料调查法、神秘顾客调查法、深度访问法、渠道访问法以及相关的内部调查等。通过实地调查了解被调查企业的真实信息, 通过不同的途径获取被调查公司的内部情报, 通过专业的分析评估被调查公司的整体实力。 <small>输入字数不能大于1000!</small>
调查目的:	了解竞争对手的详细信息 <small>输入字数不能大于1000!</small>
调查内容:	<input checked="" type="checkbox"/> 产品信息 <input checked="" type="checkbox"/> 产品生产量 <input type="checkbox"/> 产品生产能力 <input type="checkbox"/> 国外总销量 <input type="checkbox"/> 国内总销量 <input type="checkbox"/> 企业资产负债 <input type="checkbox"/> 企业客户信息 <input type="checkbox"/> 企业营销情况
调查企业:	<input type="checkbox"/> 科达电子有限责任公司 <input checked="" type="checkbox"/> 创维股份有限公司 <input type="checkbox"/> 双峰有限责任公司
预算:	10,000.00 元
调查人员:	秋晓东
调查时间:	1天

策划人: 秋晓东

修改
返回

可修改竞争对手调查策划标题、调查背景、目的、内容和企业及调查人员, 修改完成后, 点击【修改】按钮, 竞争对手调查策划修改成功。

### (3) 查看竞争对手调查策划书

点击操作栏中的【查看】按钮, 可查看竞争对手调查策划的详细信息。

### (4) 删除竞争对手调查策划书

若竞争对手调查策划书不合理, 可点击操作栏中的【删除】按钮, 竞争对手调查策划书删除成功。

### (5) 提交竞争对手调查策划书

若竞争对手调查策划书合理, 可点击操作栏中的【提交】按钮, 竞争对手调查策划书提交成功。提交至营销总监审核, 待审核的竞争对手调查策划书只可查看操作。

竞争对手调查策划 关闭

当前策划 | 策划记录
制定策略

编号	标题	状态	添加时间	操作
MD00000003	13年对手调查策划A	待审核	2013-06-11	查看

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

总监审核完成的竞争对手调查策划显示在当前策划列表中。

## 3.8 竞争对手调查

总监审核通过的竞争对手调查策划方可开始调查。点击“市场调查>>竞争对手调查”, 弹出竞争对手调查窗口, 如图:

竞争对手调查						关闭
编号	标题	开始时间	结束时间	状态	操作	
MD00000003	13年对手调查策划A	2013-06-11	2013-06-12	待调查	查看 开始调查	

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，进入竞争对手调查策划详细页面，如图：

竞争对手调查
返回

### 13年对手调查策划A

编号：MD00000003

**调查背景**

公司东牌楼店是公司发展中的第3家店，其中因为装修的事情拖了一个月零五天才开始营业，东牌楼店在前期就为公司损失了一笔费用，而现在从东牌楼店营业、盈利上来看，没有达到公司领导的要求。针对现状，我们市场部门分3种方式着手于市场调查（竞争对手调查、顾客群调查、网络资源调查）。调查竞争对手：针对东牌楼辐射200M范围内的可竞争性便利店，现已知的可竞争性便利店有锦和、姗姗、千惠、家乐，市场部调查人员按照表格上的信息内容填写。

**调查目的**

调查分析家电消费环境和现状，发掘农村家电市场需求和竞争力。在分析家电市场特点的基础上，提出了开拓家电市场的营销环境和策略。

**调查内容**

产品信息,生产能力,营销信息。

**调查企业**

科达电子有限责任公司。

**调查人员**

张振宇

调查时间：1天  
 预算：15,800.00元  
 当前状态：待调查

策划人：秋晓东  
 策划日期：2013-6-11

浏览完成后，可点击【返回】按钮，返回到竞争对手待调查记录页面。

#### (1) 开始调查

若竞争对手调查策划详细无误，可点击操作栏中的【开始调查】按钮，开始调查成功。

#### (2) 执行调查

在开始调查对手前，出纳人员需处理对手调查策划费用，处理成功后，才可执行调查。调查中的对手策划记录显示在竞争对手列表中，如图：



竞争对手调查						关闭
编号	标题	开始时间	结束时间	状态	操作	
MD00000010	13年对手调查策划B	2013-06-11	2013-06-12	调查中	查看	
MD00000003	13年对手调查策划A	2013-06-11	2013-06-12	调查中	查看	

第1页 共1页 当前页2条/共2条 首页 上一页 下一页 尾页

### (3) 调查结果

执行调查一天后，（系统时间经过一天后）可在竞争对手调查列表中查看到调查结果。  
如图：

竞争对手调查						关闭
编号	标题	开始时间	结束时间	状态	操作	
MD00000010	13年对手调查策划B	2013-06-11	2013-06-12	待分析	查看 调查结果 分析	
MD00000003	13年对手调查策划A	2013-06-11	2013-06-12	待分析	查看 调查结果 分析	

第1页 共1页 当前页2条/共2条 首页 上一页 下一页 尾页


点击操作栏中的【调查结果】按钮，可查看到竞争对手的详细信息，如图：

竞争对手调查 <span style="float: right;">关闭</span>			
产品信息   生产能力   营销信息		创维股份有限公司 <span style="float: right;">返回</span>	
产品名称	产品属性	当前价格(元)	当前库存
松下电动剃须刀	剃剪胡须,防水干湿剃系统,弹力网膜刀头系统,LED显示屏,创新声波系统;	1500.00	
山水音响	数字化技术;自动化技术;环绕声化技术;立体声化技术;Hi-Fi化技术;高频降噪技术;低音扩展技术;自带功放技术;电子分频技术;	2800.00	

#### (4) 分析，制定报告

可根据竞争对手的调查结果，进行分析操作，来制定竞争对手调查报告。

点击操作栏中的【分析】按钮，进入竞争对手调查报告添加页面，如图：

竞争对手调查 <span style="float: right;">关闭</span>	
制定报告   调查结果	
编号：MT00000018	日期：2013-06-12
策划书：13年对手调查策划一  报告内容：	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;">  </div> <div style="border: 1px solid gray; height: 100px; margin-top: 5px;"></div> <p style="text-align: right; font-size: small;">分析人：秋晓东</p>
<input type="button" value="添加"/> <input type="button" value="返回"/>	

输入对手调查报告标题及报告内容，点击【添加】按钮，竞争对手报告添加成功，即分析完成。添加成功的记录显示在竞争对手调查报告列表中。

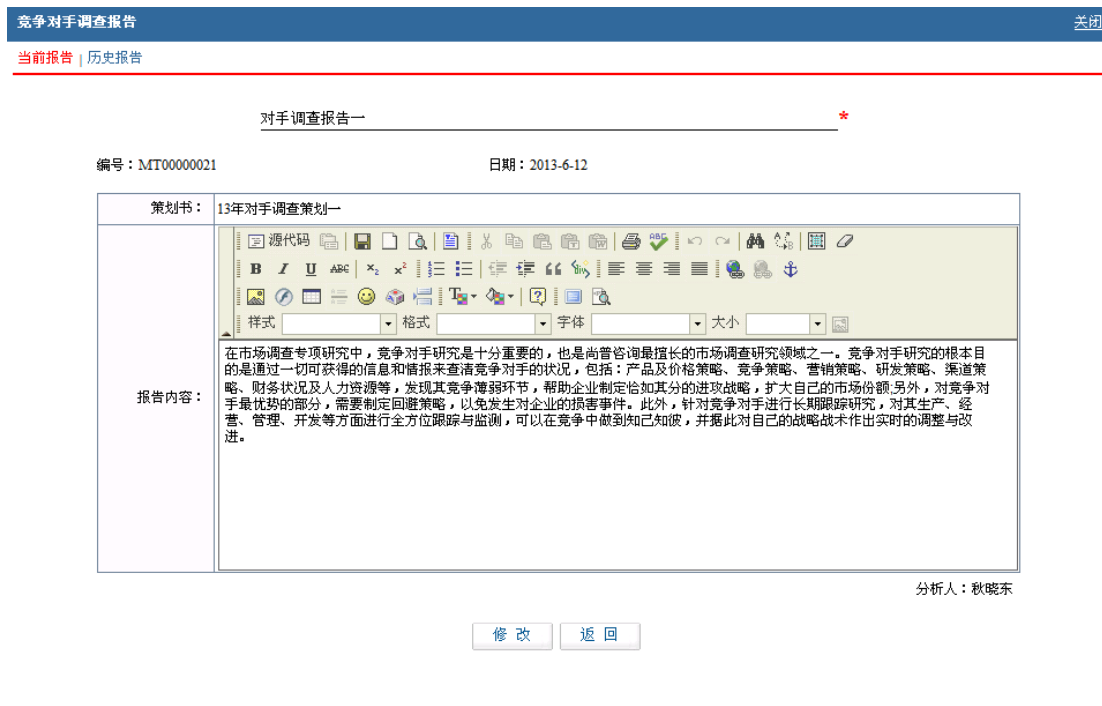
### 3.9 竞争对手调查报告

点击“市场调查>>竞争对手调查报告”，弹出竞争对手调查报告窗口，如图：



### (1) 修改对手调查报告

若调查报告内容需要修改，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入对手调查报告修改页面，如图：



可修改对手调查报告的报告标题和报告内容，修改完成后，点击【修改】按钮，对手调查报告修改成功。

### (2) 查看对手调查报告

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看对手调查报告的详细信息。

### (3) 删除对手调查报告

若对手调查报告不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，对手调查报告删除成功。

#### (4) 提交对手调查报告

若对手调查报告详细合理，可点击操作栏中的【提交】按钮，对手调查报告提交成功。提交至营销总监审核，待审核的竞争对手调查策划书只可查看操作。

总监审核完成的调查报告显示在历史报告列表中，可根据调查策划书查询相应的竞争对手调查报告。

## 第四节 产品定位

产品定位可塑造产品或企业的鲜明个性或特色，以及在市场上一定的形象，从而使目标市场上的顾客了解和认识本企业的产品。

产品定位由公司产品、新产品策略、产品调整方案和价格策略四个模块构成。



### 4.1 公司产品

可查看该企业下的所有产品。

点击“产品定位>>公司产品”，弹出公司产品窗口，如图：

产品编号	产品名称	型号	当前价格/单位	档次	状态	操作
CP00000001	飞利浦电动剃须刀	PT725	650.00元/个	低	上市中	查看 修改
CP00000002	惠威音响	M200MKIII	285.00元/台	低	上市中	查看 修改

第1页共1页 当前页2条共2条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可浏览该产品的详细信息，如图：

公司产品		关闭
产品名称：	飞利浦电动剃须刀	产品型号：
产品编号：	CP00000001	系统产品名称：
计量单位：	个	当前库存：
单位存储量：	5	基本生产成本：
基本竞争力：	9	产品状态：
上市时间：	2013-06-12	下市时间：
产品长度：	70 (cm)	产品宽度：
产品高度：	188 (cm)	产品净重：
产品毛重：	0.500 (kg)	产品等级：
包装单位：	箱	销售单位：
计量英文单位：		
产品图片：		产品包装图片：
		
<input type="button" value="返回"/>		

若某产品信息需编辑，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入产品修改页面。如图：

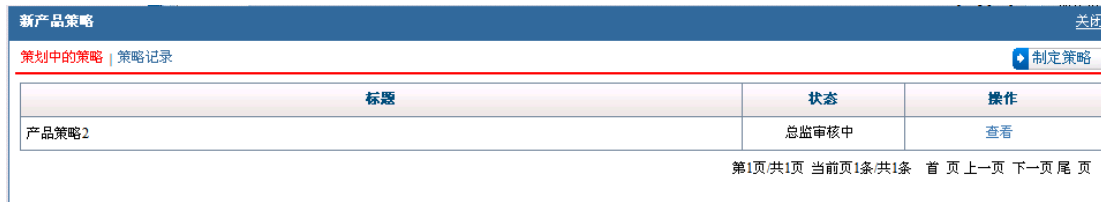
公司产品		关闭
产品名称：	飞利浦电动剃须刀	
产品型号：	PT725	
产品编号：	CP00000001	
系统产品名称：	电动剃须刀	
计量单位：	个	
当前库存：	0	
单位存储量：	5	
基本生产成本：	611.30 元	
基本竞争力：	9	
产品状态：	上市中	
上市时间：	2013-06-12	
下市时间：	2013-06-12	
产品等级：	低	
产品英文名称：	<input type="text" value="Electric shaver"/> *	
计量英文单位：	<input type="text" value="Air cleaner"/> *	
产品长度：	<input type="text" value="70"/> *(cm)	
产品宽度：	<input type="text" value="134"/> *(cm)	
产品高度：	<input type="text" value="188"/> *(cm)	
产品净重：	<input type="text" value="0.380"/> *(kg)	
产品毛重：	<input type="text" value="0.500"/> *(kg)	
包装单位：	<input type="text" value="箱"/> *	
销售单位：	<input type="text" value="pcs"/> *	
产品包装：	<input type="text" value="手提式包装盒"/> 	
产品图片：	<input type="text" value="中档剃须刀"/> 	
<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="返回"/>		

可修改产品的详细参数和以及产品包装和产品图片，修改完成后，可点击【修改】按钮，公司产品修改成功。

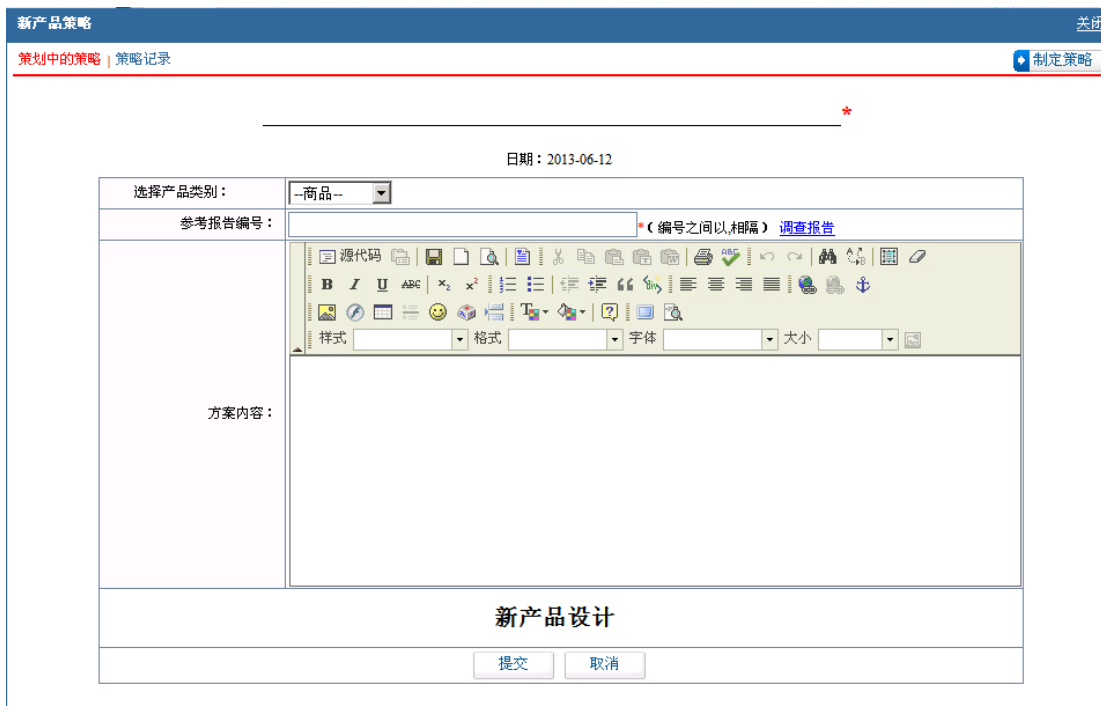
## 4.2 新产品策略

### (1) 制定产品策略

点击“产品定位>>新产品策略”，弹出新产品策略窗口，如图：



点击【制定策略】按钮，进入制定产品策略页面，如图：



输入新产品策略标题，在选择产品类别下拉框中选择商品，选择商品完成后，系统自动带出新产品设计的详细资料，如图：



飞利浦电动剃须刀策略

日期: 2014-01-01

选择产品类别:	电动剃须刀
参考报告编号:	(编号之间以逗号) 逗号报告
方案内容:	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;">  </div>
<b>新产品设计</b>	
产品名称:	*
产品英文名称:	Electric shaver *
产品英文名称:	Electric shaver *
产品型号:	*
产品长度:	* (cm)
产品宽度:	* (cm)
产品高度:	* (cm)
产品净重:	* (kg)
产品毛重:	* (kg)
产品等级:	低
包装单位:	CTN
销售单位:	pcs
选择产品组成原料:	外壳: 普通塑料外壳 电动机: 马达050SB-09250 网罩: 网膜网罩355 内刀片: 水洗网罩 充电器: 快速充电器 清洁刷: 小毛刷 电池: 充电电池
产品属性:	基本属性: 剃须剃须 附加属性: <input type="checkbox"/> 创新声波系统 <input type="checkbox"/> 弹力网膜刀头系统 <input type="checkbox"/> 防水干湿剃系统 <input type="checkbox"/> LED显示屏 <input type="checkbox"/> 三级剃须系统 <input type="checkbox"/> ActiveLif技术 <input type="checkbox"/> 可充电
产品包装:	--选择包装图片-- 
产品图片:	--选择产品图片-- 
产品的基本生产成本:	元
<input type="button" value="提交"/> <input type="button" value="取消"/>	

输入产品的详细参数，在选择产品组成原料栏中选择该产品的原料，产品属性栏中勾选

产品的附加属性,产品包装和产品图片下拉框选项中选择包装和图片。根据产品所选原材料、属性、和包装自动计算产品的基本生产成本(产品的生产成本=直接人工费用 + 原材料费用 + 包装费用 + 产品属性 + 制造费用)。新产品策略填写完成后,点击【提交】按钮,新产品策略制定成功。

注:产品等级是系统根据所选择的产品组成原料来计算该产品的所属等级。

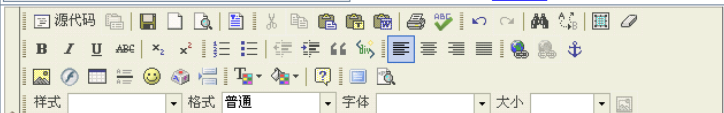
制定成功的产品策略显示在新产品策略列表中,如图:

新产品策略 <span style="float: right;">关闭</span>		
策划中的策略   策略记录		制定策略
标题	状态	操作
飞利浦剃须刀策略	新策略	查看 修改 上报 删除
产品策略2	总监审核中	查看

第1页 共1页 当前页2条 共2条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改产品策略

若该产品策略需编辑,可点击操作栏中的【修改】按钮,进入产品策略修改页面,如图:

新产品策略		关闭
策划中的策略   策略记录		制定策略
飞利浦剃须刀策略 <span style="float: right;">*</span> 日期: 2013-06-14		
选择产品类别:	电动剃须刀	
参考报告编号:	MT0000024 <span style="float: right;">* (编号之间以,分隔) 调查报告</span>	
方案内容:	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;">  <p>采用多种定性定量研究方法(如电话调查、入户访问、网上调查、专家意见法、深度访谈法……等等),对剃须刀市场进行全面、深入的调查统计,对所有剃须刀产品相关的市场数据进行采集、分析、论证,再结合国家统计局、海关、工商、税务以及相关行业协会的统计数据,运用多种专业、科学的分析模型(如细分市场研究模型、消费者行为研究模型、新产品测试模型……等等),进而确定剃须刀市场的各项经济运行数据,包括:总体市场规模、细分市场规、市场饱和度和竞争格局、主要竞争品牌、市场集中度、销售渠道、价格、消费者特点、重点企业发展状况、产业链上下游……等等(具体内容请参看下面的报告目录),对剃须刀市场的发展状况进行专业、系统地分析研究,并对剃须刀市场未来3-5年的发展趋势进行了研究预测,报告最后还对剃须刀行业的营销、投资、应对国内外经济形势等给出了权威的专家意见。 </p> </div>	
<b>新产品设计</b>		
产品名称:	电动剃须刀	
产品英文名称:	Electric shaver *	
产品名称:	电动剃须刀	
产品英文名称:	Electric shaver *	
产品型号:	ddTx_01	
产品长度:	30 *(cm)	
产品宽度:	30 *(cm)	
产品高度:	50 *(cm)	
产品净重:	30.000 *(kg)	
产品毛重:	30.000 *(kg)	
产品等级:	低	
包装单位:	CTN	
销售单位:	pcs	
选择产品组成原料:	外壳: 普通塑料外壳 电动机: 马达050SB-09250 网罩: 网膜网罩355 内刀片: 水洗网罩 充电器: 快速充电器 清洁刷: 小毛刷 电池: 充电电池	
产品属性:	基本属性: 剃须刀 附加属性: <input checked="" type="checkbox"/> 创新声波系统 <input checked="" type="checkbox"/> 弹力网膜刀头系统 <input type="checkbox"/> 防水干湿剃系统 <input type="checkbox"/> LED显示屏 <input type="checkbox"/> 二级剃须系统 <input checked="" type="checkbox"/> ActiveLift技术 <input type="checkbox"/> 可充电	
产品包装:	彩印包装1	
产品图片:	中档剃须刀	
产品的基本生产成本:	729.30	
产品的竞争指数:	10	
<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="返回"/>		

可修改产品策略的标题、参考报告编号、产品参数、产品组成原料、产品属性、产品包装和产品图片及方案内容,修改完成后,可点击【修改】按钮,产品策略修改成功。

### (3) 查看产品策略

点击操作栏中的【查看】按钮,可查看该产品策略的详细信息。查看页面可查看到产品

的竞争指数，产品的竞争指数由系统自动计算，竞争指数会影响渠道订单的订单量。

#### (4) 删除产品策略

若该产品策略不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，产品策略删除成功。

#### (5) 上报产品策略

若该产品策略详细得当，可点击操作栏中的【上报】按钮，产品策略上报成功。上报至营销总监，总监审核通过后会上报给总经理，总经理审批完成的产品策略显示在策略记录列表中。

### 4.3 产品调整方案

可对新增加的产品进行方案调整。

#### (1) 添加方案

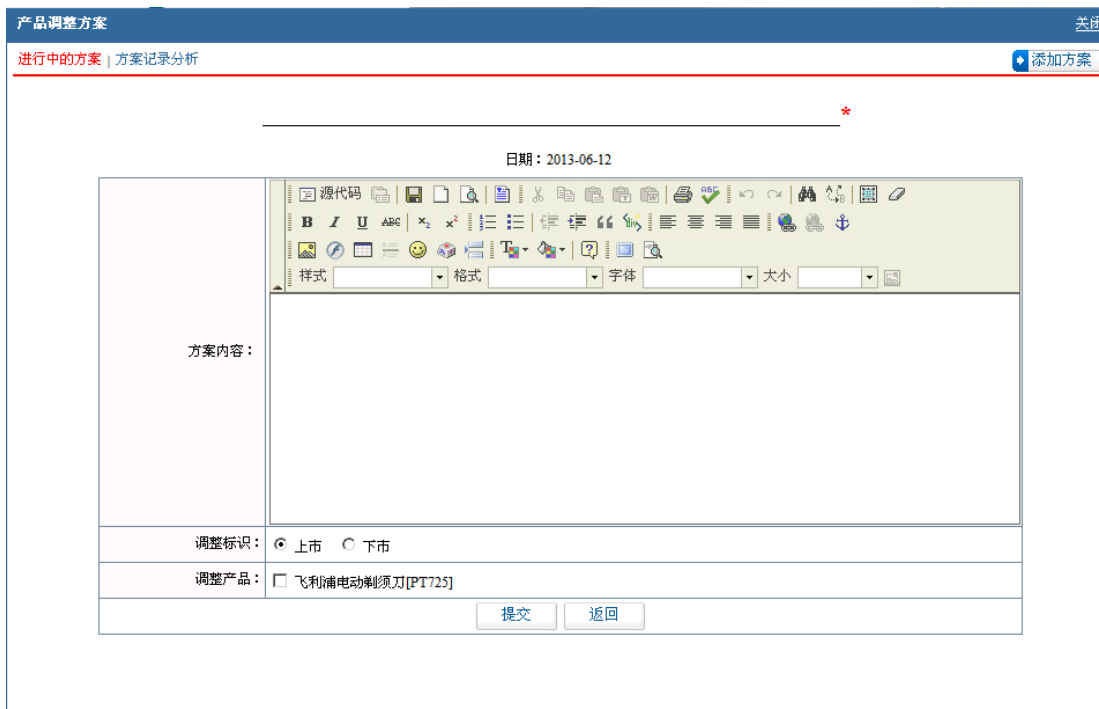
点击“产品定位>>产品调整方案”，弹出产品调整方案窗口，如图：



方案标题	编制人	编制时间	当前步骤	审批结果	操作
剃须刀调整方案	秋晓东	2013-06-14	编辑中	未审核	查看 修改 上报 删除

第1页共1页 当前页1条/共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击【添加方案】按钮，进入添加产品调整方案页面，如图：



产品调整方案

进行中的方案 | 方案记录分析

日期：2013-06-12

方案内容：

调整标识： 上市  下市

调整产品： 飞利浦电动剃须刀[PT725]

提交 返回

输入产品调整方案的标题和方案内容，在单选按钮中选中调整标识，在复选框中勾选要调整的产品，勾选完成后，点击【提交】按钮，产品调整方案添加成功。

注：上市——产品进入市场；下市——产品已退市。

新添加的产品调整方案显示在进行中的方案列表中，如图：

产品调整方案					
方案标题	编制人	编制时间	当前步骤	审批结果	操作
飞利浦电动剃须刀产品调整方案	秋晓东	2013-06-12	编辑中	未审核	查看 修改 上报 删除

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (2) 修改产品调整方案

若需编辑产品调整方案，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入产品调整方案修改页面，如图：

产品调整方案 关闭

进行中的方案 | 方案记录分析 添加方案

---

飞利浦电动剃须刀产品调整方案 \*

日期：2013-06-12

方案内容：

源代码

格式

字体

大小

根据提高产品价值的途径可知，成本不变，提高功能，可以有效地提高产品的价值。从此思路出发，我们决定提出方案：我们将设计并生产可折叠型剃须刀，使得消费者方便携带，并在手柄处增加按摩手垫，增强手感，安全使用。同时针对不同的消费人群设计不同的款式，刺激消费者购买欲，满足消费者需求

调整标识： 上市  下市

调整产品： 飞利浦电动剃须刀[PT725]

可修改产品调整方案标题、方案内容、调整标识和所需调整产品，修改完成后，点击【提交】按钮，产品调整方案修改成功。

### (3) 查看产品调整方案

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看产品调整方案的详细信息。

### (4) 删除产品调整方案

若该产品调整方案不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，该产品调整方案删除成功。

### (5) 上报产品调整方案

若该产品调整方案详细得当，可点击操作栏中的【上报】按钮，调整方案上报成功。上报至营销总监，总监审核通过后上报给总经办，总经办审批完成的产品调整方案显示在方案记录分析列表中。

## 4.4 价格策略

根据产品策略和产品调整方案，方可制定产品价格策略，已下市的产品不能制定价格策略。

点击“产品定位>>价格策略”，弹出价格策略窗口，如图：

方案标题	状态	策划时间	操作
飞利浦电动剃须刀价格策略2	新策略	2013-06-12	查看 修改 上报 删除

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (1) 制定策略

点击【制定策略】按钮，进入制定价格策略页面，如图：

\* 制定策略

参考报告编号： (编号之间以相隔) [调查报告](#)

方案内容：  

源代码

B I U ABC x<sub>2</sub> x<sup>2</sup> | 列表 | 表格 | 链接 | 插入 | 格式 | 字体 | 大小

**价格策划明细**

选择产品：

产品名称	产品成本	当前价格	建议调整价格(单位:元)	价格调整范围(单位:%)

输入价格策略标题，根据调查报告输入参考报告编号，输入方案内容，在价格策划明细表中选择产品，点击【选择】按钮，弹出需要定价商品的窗口，如图：

**选择需要定价的商品**

	产品名称	产品成本(元)	当前价格(元)
<input type="checkbox"/>	飞利浦电动剃须刀[PT725]	611.30	650.00
<input type="checkbox"/>	惠威音响[M200MKIII]	251.00	285.00

在商品列表中勾选需定价的商品，勾选完成后，点击【确定】按钮，该产品显示在价格策划明细表中，如图：

价格策略 关闭

策划中的策略 | 策略记录 制定策略

方案内容：

根据提高产品的价值途径可知，成本略提高，功能大大的提高，其价值也会提高。因此，我们将通过这种方法来提高剃须刀的价值。

增加的零部件功能定义：

- 镜子—方便外出使用
- 小刀头—清洁更加彻底
- 小型消音器—减小噪音污染

**价格策划明细**

选择产品：

产品名称	产品成本	当前价格	建议调整价格(单位:元)	价格调整范围(单位:%)	
飞利浦电动剃须刀[PT725]	611.30	0.00	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="删除"/>

在价格策划明细表中输入建议调整价格（必须大于成本价格）和价格调整范围，输入完成后，点击【提交】按钮，价格策略添加成功。

若不需定价该商品，可在价格策划明细表中点击【删除】按钮，该条记录删除成功。添加成功的价格策略显示在策划中的策略列表中，如图：

价格策略 关闭

策划中的策略 | 策略记录 制定策略

方案标题	状态	策划时间	操作
飞利浦电动剃须刀价格策略	新策略	2013-06-12	查看 修改 上报 删除
飞利浦电动剃须刀价格策略2	新策略	2013-06-12	查看 修改 上报 删除

第1页 共1页 当前页2条 共2条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改策略

若该价格策略不合理，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入价格策略修改页面，如图：



价格策略
关闭

策划中的策略 | 策略记录
制定策略

飞利浦电动剃须刀价格策略2 \*

参考报告编号:  \* (编号之间以相隔) [调查报告](#)

源代码
格式

样式
大小

方案内容:

根据提高产品的价值途径可知,成本略提高,功能大大的提高,其价值也会提高。因此,我们将通过这种方法来提高剃须刀的价值。

增加的零部件功能定义:

- 镜子—方便外出使用
- 小刀头—清洁更加彻底
- 小型消音器—减小噪音污染

### 价格策划明细

选择产品:

产品名称	产品成本	当前价格	建议调整价格(单位:元)	价格调整范围(单位:%)	
飞利浦电动剃须刀[PT725]	611.30	650.00	<input type="text" value="700.00"/>	<input type="text" value="2"/>	<a href="#">删除</a>

可修改价格策略标题、参考报告编号、方案内容及需定价的商品,修改完成后,点击【提交】按钮,价格策略修改成功。

### (3) 查看策略

点击操作栏中的【查看】按钮,可查看该价格策略的详细信息。

### (4) 删除策略

若该价格策略不合理,可点击操作栏中的【删除】按钮,价格策略删除成功。

### (5) 上报策略

若该价格策略得当合理,可点击操作栏中的【上报】按钮,价格策略上报成功。上报至营销总监,总监审核通过后上报给总经办,总经办审批完成的价格策略显示在策略记录列表中。

## 第五节 营销策划

营销策划有机组合策略的各要素,最大化提升品牌资产。

营销策划由宣传策略、宣传策略实施、促销策略、促销策略实施、服务策略、服务策略实施、渠道策略七个模块构成。



## 5.1 宣传策略

宣传策略可促进产品的推销。点击“营销策划>>宣传策略”，弹出宣传策略窗口，如图：

宣传策略						关闭
策划中的策略   策略记录						制定策略
方案标题	状态	实施情况	实施人	策划时间	操作	
剃须刀宣传策略1	新策略	未实施		2013-06-14	查看 修改 上报 删除	

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (1) 制定宣传策略

点击【制定策略】按钮，进入宣传策略添加页面，如图：



传策略媒体表中，如图：

宣传策略
关闭

策划中的策略 | 策略记录
制定策略

报告内容：	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; min-height: 100px;">           这款剃须刀集成了众多剃须领域的创新功能，其中值得一提的是全新的震动按摩功能，代表飞科家电王国世界领先的科技精华，使你赶上时代科技的潮流。有人说这是领先世界的创举，在这里我们称之为“时尚全天候，动感随身行”。节省时间，提高效率，带来移动剃须的全新生活乐趣；新的剃须刀，新的功能，新的乐趣，更证明了飞科剃须刀“一切为用户着想”的企业理念；也证明飞科剃须刀囊括了剃须刀家族最诱人的两大模块—时尚与功能，充分体现了“时尚全天候，动感随身行”的未来剃须刀的发展趋势和人文个性。         </div>
宣传产品：	<input checked="" type="checkbox"/> 飞利浦电动剃须刀【PT725】

### 宣传策略媒体

选择媒体：

媒体名称	价格（元）/单位	宣传有效度(%)	投放量	操作
公共交通广告	100.00/个	1	2 <input style="width: 30px;" type="text"/>	<a href="#">删除</a>
大都市杂志	300.00/版/周	2	3 <input style="width: 30px;" type="text"/>	<a href="#">删除</a>
合计：1100.00元				

可在投放量列中输入该宣传媒体的投放量，（最少投放量由管理员端设置，必须大于等于最少投放量）输入完成后，点击【创建】按钮，宣传策略制定成功。若该宣传策略无误，可点击【创建并上报】按钮，宣传策略创建并上报成功。

创建成功的宣传策略显示在策划中的策略列表中，如图：

宣传策略
关闭

策划中的策略 | 策略记录
制定策略

方案标题	状态	实施情况	实施人	策划时间	操作
剃须刀宣传策略	新策略	未实施		2013-06-12	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">上报</a> <a href="#">删除</a>
剃须刀宣传策略2	总监审核中	未实施		2013-06-12	<a href="#">查看</a>

第1页共1页 当前页2条共2条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改宣传策略

若该宣传策略需编辑，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入策略修改页面。如图：

宣传策略 关闭

策划中的策略 | 策略记录 制定策略

剃须刀宣传策略1 \*

日期: 2013-06-14

参考报告编号: MT00000028 \* (编号之间以相隔) [调查报告](#)

源代码

报告内容:

这款剃须刀集成了众多剃须领域的创新功能，其中值得一提的是全新的“震动按摩功能”，代表飞科家电王国世界领先的科技精华，使你赶上时代科技的潮流。有人说这是领先世界的创举，在这里我们称之为“时尚全天候，动感随身行”。节省时间，提高效率，带来移动剃须的全新生活乐趣；新的剃须刀，新的功能，新的乐趣，更证明了飞科剃须刀“一切为用户着想”的企业理念；也证明飞科剃须刀囊括了剃须刀家族最诱人的两大模块—时尚与功能，充分体现了“时尚全天候，动感随身行”的未来剃须刀的发展趋势和人文个性。

宣传产品:  飞利浦电动剃须刀【PT725】  惠威音响【M200MKIII】

**宣传策略媒体**

选择媒体: [选择](#)

媒体名称	价格(元)/单位	宣传有效度(%)	投放量	操作
大都市杂志	300.00版/周	2	<input type="text" value="1"/>	<a href="#">删除</a>
公共交通广告	100.00个	1	<input type="text" value="1"/>	<a href="#">删除</a>
合计: 400.00元				

策划人: 秋晓东

[修改](#) [返回](#)

可修改宣传策略标题、参考报告编号、报告内容及宣传的产品和媒体，修改完成后，点击【修改】按钮，宣传策略修改成功。

### (3) 查看宣传策略

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看该宣传策略的详细信息。

### (4) 删除宣传策略

若该宣传策略不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，该宣传策略删除成功。

### (5) 上报宣传策略

若该宣传策略合理得当，可点击操作栏中的【上报】按钮，宣传策略上报成功，上报至营销总监，总监审核通过后上报给总经办，总经办审批完成的宣传策略显示在策略记录列表中。

注：上报的宣传策略只可查看操作。

## 5.2 宣传策略实施

总经理审批通过并且总监指派给专员的宣传策略，专员可实施操作。

点击“营销策划>>宣传策略实施”，弹出宣传策略实施窗口，如图：

宣传策略实施					
方案标题	状态	实施情况	实施人	策划时间	操作
剃须刀宣传策略2	总经办审批通过	未实施	秋晓东	2013-06-12	查看 实施

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看宣传策略的详细信息。

浏览完成后，该宣传策略详细得当，可点击操作栏中的【实施】按钮，进入策略实施页面，如图：

剃须刀宣传策略2			
报告内容报告内容报告内容报告内容报告内容 宣传产品：飞利浦电动剃须刀【PT725】			
媒体名称	价格(元)/单位	宣传有效度(%)	投放量
灯箱广告	600.00/个	2.00	1
公共交通广告	100.00/个	1.00	1
合计：700.00元			
市场调查报告： <a href="#">MT00000005</a> 当前状态：总经办审批通过			
总监审核通过		策划人：秋晓东 策划日期：2013-06-12	
总监审核		审核人：潘佳一	审核时间：2013-06-12
总经办审批通过			
总经办审批		审批人：范玖晗	审批时间：2013-06-12

策略详细得当，可点击【实施】按钮，该宣传策略实施成功，等待出纳付款。出纳人员支付成功后，该宣传策略已实施。

### 5.3 促销策略

促销策略针对消费者的消费行为、消费习惯而采取的促进产品快速实现从厂家到消费者手中转变的策略。

点击“营销策划>>促销策略”，弹出促销策略窗口，如图：

促销策略				
名称	审核状态	实施状态	策划时间	操作
电动剃须刀促销策略	新策略	未实施	2013-06-14	查看 修改 删除 上报

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

#### (1) 添加促销策略

点击【添加策略】按钮，进入促销策略添加页面，如图：

促销策略 关闭

我的策略 | 策略记录 添加策略

---

日期: 2013-6-14

参考报告编号:  \* (编号之间以,相隔) [调查报告](#)

报告内容: 

源代码 保存 打印 撤销 重做 删除 复制 粘贴 查找 替换 格式刷 背景色 前景色 插入 链接 断开 表格 全屏 帮助

**B** *I* U ABC x<sub>2</sub> x<sup>2</sup> | 列表 | 缩进 | 行高 | 行宽 | 行距 | 列距 | 背景色 | 前景色 | 插入 | 链接 | 断开 | 表格 | 全屏 | 帮助

样式  格式  字体  大小

促销产品:  飞利浦电动剃须刀【PT725】  惠威音响【M200MKIII】

**促销策略方案**

选择方案:

方案名称	促销次数	促销费用(元/次)	影响购买率(%)	促销间隔(天)	开始促销时间	操作
合计: 0.00元						

输入促销策略标题、参考报告编号和报告内容，输入完成后，在复选框中勾选需促销的产品，在促销策略方案表中，选择促销方案，点击【选择】按钮，弹出选择促销方案窗口，如图：

**选择促销方案** X

选择	促销方案名称	促销费用(元)	影响购买率(%)	是否可与其他方案同时选择
<a href="#">选择</a>	附送赠品策略	20000	20	是
<a href="#">选择</a>	返券	15000	15	是
<a href="#">选择</a>	凭证优惠策略	5000	8	否
<a href="#">选择</a>	集点换物策略	2000	4	否
<a href="#">选择</a>	抽奖促销策略	3000	5	是
<a href="#">选择</a>	刷卡刷出优惠	48000	13	是
<a href="#">选择</a>	抢先优惠，平安入袋	40000	15	是

第1页共1页 当前页7条共7条 首页 上一页 下一页 尾页

在选择促销方案窗口中点击【选择】按钮，选择所需的需促销方案，选择完成后，关闭窗口，已选择的方案显示在促销方案表中，如图：



促销策略 关闭

我的策略 | 策略记录 添加策略

报告内容：  
采取折价策略的优点非常明显，就是生效快、在短期内可以快速拉动销售，增加消费者的购买量，对消费者最具有冲击力和诱惑力，经销商很感兴趣，本企业的业务员也非常乐意。同时，采取折价策略可以快速反应，令竞争对手措手不及，可以使自己处于比较主动的竞争地位。

促销产品： 飞利浦电动剃须刀【PT725】

**促销策略方案**

选择方案：

方案名称	促销次数	促销费用(元/次)	影响购买率(%)	促销间隔(天)	开始促销时间	操作
抽奖促销策略	<input type="text" value="1"/>	3000	5	<input type="text" value="5天"/>	<input type="text" value="2013-06-13"/>	<a href="#">删除</a>

在促销方案表中，输入促销次数，可在促销间隔下拉框中选择促销间隔的天数，选择开始促销时间（促销时间大于当天），选择完成后，点击【创建】按钮，促销策略制定成功。若该促销策略无误，可点击【创建并上报】按钮，促销策略创建并上报成功。创建成功的促销策略显示在策划中的策略列表中，如图：

促销策略 关闭

我的策略 | 策略记录 添加策略

名称	审核状态	实施状态	策划时间	操作
剃须刀促销策略	新策略	未实施	2013-06-12	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">删除</a> <a href="#">上报</a>

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

## (2) 修改促销策略

若需编辑该促销策略，可点击该促销策略的【修改】按钮，进入促销策略修改页面，如图：



可修改促销策略的标题、参考报告编号、报告内容和促销产品及促销方案,修改完成后,点击【修改】按钮,促销策略修改成功。

### (3) 查看促销策略

点击操作栏中的【查看】按钮,可查看促销策略的详细信息。

### (4) 删除促销策略

若该促销策略不合理,可点击操作栏中的【删除】按钮,该促销策略删除成功。

### (5) 上报促销策略

若该促销策略详细得当,可点击操作栏中的【上报】按钮,促销策略上报成功,上报至营销总监,总监审核通过后上报给总经办,总经办审批完成的促销策略显示在策略记录列表中。

注:上报的促销策略只可查看操作。

## 5.4 促销策略实施

总经理审批通过并且总监指派给专员的促销策略,专员可实施操作。

点击“营销策划>>促销策略实施”,弹出促销策略实施窗口,如图:

促销策略实施 <span style="float: right;">关闭</span>				
名称	审核状态	实施状态	策划时间	操作
剃须刀促销策略	总经办审批通过	未实施	2013-06-12	<a href="#">查看</a> <a href="#">实施</a>

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看促销策略的详细信息。

浏览完成后，该促销策略详细得当，可点击操作栏中的【实施】按钮，进入策略实施页面，如图：

促销策略实施
关闭

### 剃须刀促销策略

采取折价策略的优点非常明显，就是生效快、在短期内可以快速拉动销售，增加消费者的购买量，对消费者最具有冲击力和诱惑力，经销商很感兴趣，本企业的业务员也非常乐意。同时，采取折价策略可以快速反应，令竞争对手措手不及，可以使自己处于比较主动的竞争地位。

促销产品：飞利浦电动剃须刀【PT725】

方案名称	方案执行次数	方案执行间隔/天	方案开始执行时间	促销费用(元/次)	影响购买率(%)
抽奖促销策略	1	5	2013-06-13	3,000.00	5
合计：3,000.00元					

市场调查报告：[MT00000021](#)  
 当前状态：总经办审批通过

策划人：秋晓东  
 策划日期：2013-06-13

---

总监审核通过

总监审核

审核人：潘佳一

审核时间：2013-06-12

---

总监审核通过

总经办审批

审批人：范致略

审批时间：2013-06-12

策略详细得当，可点击【实施】按钮，该促销策略实施成功，等待出纳付款。出纳人员支付成功后，该促销策略已实施。

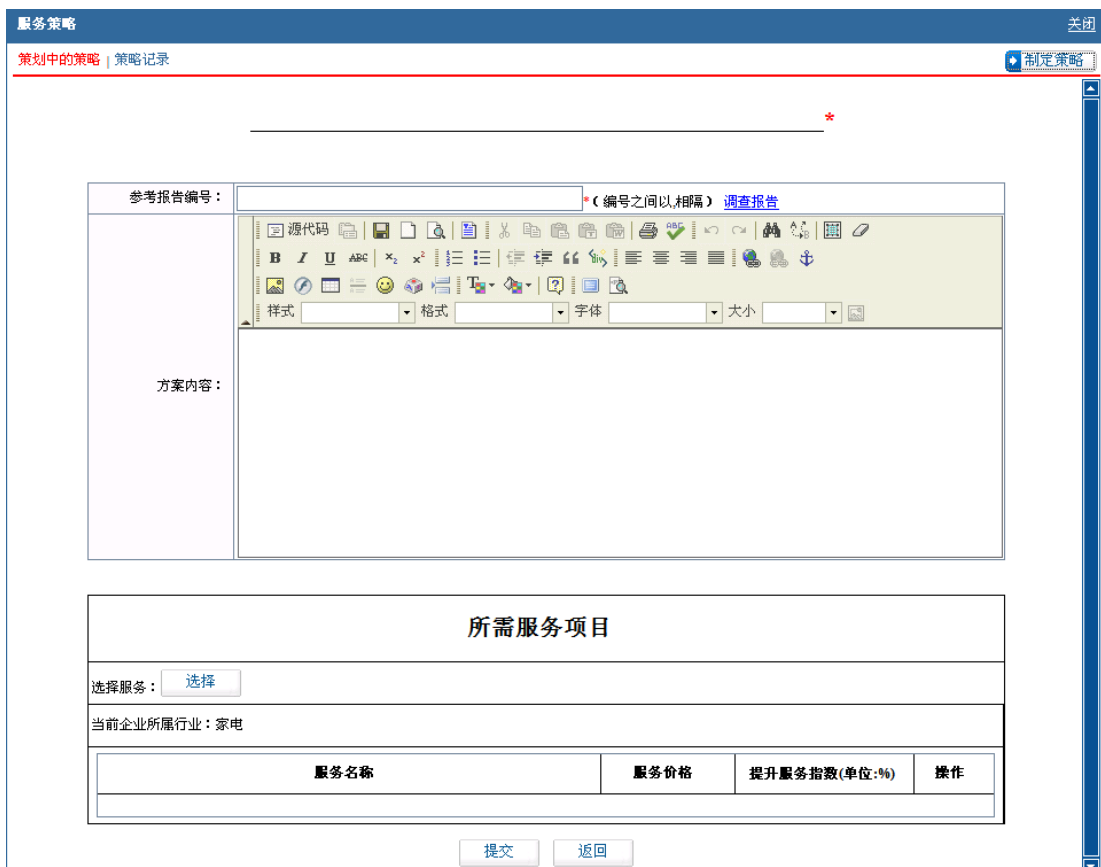
## 5.5 服务策略

服务策略使服务资源与变化的环境相匹配，实现企业长远发展的动态体系。  
 点击“营销策划>>服务策略”，弹出服务策略窗口，如图：



### (1) 制定策略

点击【制定策略】按钮，进入服务策略添加页面，如图：



输入服务策略标题、参考报告编号和报告内容，输入完成后，在所需服务项目表中，选择服务项目，点击【选择】按钮，弹出选择所需客户服务项目窗口，如图：

**选择所需客户服务项目**

当前企业所属行业：家电

	服务名称	服务价格	提升服务指数(单位:%)
<input type="checkbox"/>	开通免费服务电话	20000	2
<input type="checkbox"/>	统一销售服务终端形象设计	80000	3
<input type="checkbox"/>	建立顾客档案系统	25000	7
<input type="checkbox"/>	免费送货	10000	2
<input type="checkbox"/>	产品7天内无条件免费更换	30000	3
<input type="checkbox"/>	全国连锁跟踪销售	60000	4
<input type="checkbox"/>	年终返利服务	70000	4
<input type="checkbox"/>	售后服务跟踪	60000	2
<input type="checkbox"/>	赠送小礼品	2000	3

在复选框中勾选所需客户服务的项目，勾选完成后，点击【确定】按钮，已选择的服务项目显示在所需服务项目表中，如图：

**服务策略** 关闭

策划中的策略 | 策略记录 制定策略

方案内容：  
 传统营销渠道一样，以互联网作为支撑的网络营销渠道也应具备传统营销渠道的功能。营销渠道是指与提供产品或服务以供使用或消费这一过程有关的一整套相互依存的机构，它涉及到信息沟通、资金转移和事物转移等。一个完善的网上销售渠道应有三大功能：订货功能、结算功能和配送功能。

**所需服务项目**

选择服务：

当前企业所属行业：家电

服务名称	服务价格	提升服务指数(单位:%)	操作
赠送小礼品	2000	3	删除

点击【提交】按钮，服务策略创建成功。创建成功的服务策略显示在策划中的策略记录列表中，如图：

方案标题	状态	策划时间	实施情况	操作
飞利浦电动剃须刀服务策略	新策略	2013-06-12	未实施	查看 修改 上报 删除

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (2) 修改策略

若该策略需编辑，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入服务策略修改页面，如图：

服务策略
关闭

策划中的策略 | 策略记录
制定策略

飞利浦电动剃须刀服务策略 \*

参考报告编号：	MT00000021 * (编号之间以,相隔) <a href="#">调查报告</a>
方案内容：	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <div style="border-bottom: 1px solid #ccc; padding-bottom: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>源代码</span> <span>格式</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>B I U ABC x<sub>2</sub> x<sub>3</sub></span> <span>格式</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>样式</span> <span>字体</span> <span>大小</span> </div> </div> <p>传统营销渠道一样，以互联网作为支撑的网络营销渠道也应具备传统营销渠道的功能。营销渠道是指与提供产品或服务以供使用或消费这一过程有关的一整套相互依存的机构，它涉及到信息沟通、资金转移和事物转移等。一个完善的网上销售渠道应有三大功能：订货功能、结算功能和配送功能。</p> </div>

#### 所需服务项目

选择服务：

当前企业所属行业： 家电

服务名称	服务价格	提升服务指数(单位:%)	操作
赠送小礼品	2000	3	删除

可修改服务策略的标题、参考报告编号、报告内容及所需服务项目，修改完成后，点击【修改】按钮，该服务策略修改成功。

### (3) 查看策略

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看服务策略的详细信息。

### (4) 删除策略

若该服务策略不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，该服务策略删除成功。

### (5) 上报策略

若该服务策略合理得当，可点击操作栏中的【上报】按钮，服务策略上报成功，上报至营销总监，总监审核通过后上报给总经办，总经办审批完成的服务策略显示在策略记录列表中。

注：上报的服务策略只可查看操作。

## 5.6 服务策略实施

总经理审批通过并且总监指派给专员的服务策略，专员可实施操作。

点击“营销策划>>服务策略实施”，弹出服务策略实施窗口，如图：

服务策略实施 <span style="float: right;">关闭</span>					
方案标题	状态	策划时间	实施人	实施情况	操作
飞利浦电动剃须刀服务策略	总监办审批通过	2013-06-12	秋晓东	未实施	<a href="#">查看</a> <a href="#">实施</a>

第1页共1页 当前页1条/共1条 首页 上一页 下一页 尾页

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看促销策略的详细信息。

浏览完成后，该促销策略详细得当，可点击操作栏中的【实施】按钮，进入策略实施页面，如图：

服务策略实施 <span style="float: right;">关闭</span>		
<b>飞利浦电动剃须刀服务策略</b>		
<p style="font-size: x-small;">传统营销渠道一样，以互联网作为支撑的网络营销渠道也应具备传统营销渠道的功能。营销渠道是指与提供产品或服务以供使用或消费这一过程有关的一整套相互依存的机构，它涉及到信息沟通、资金转移和事物转移等。一个完善的网上销售渠道应有三大功能：订货功能、结算功能和配送功能。</p>		
服务名称	服务价格(元)	提升服务指数(单位:%)
赠送小礼品	2000	3
<p>参考报告编号：<a href="#">MT00000005</a> 当前状态：总监办审批通过</p>		
		<p>策划人：秋晓东 策划时间：2013-06-12</p>
总监审核通过		
总监审核	审核人：潘佳一	审核时间：2013-06-12
总监办审批通过		
总监办审批	审批人：范政晗	审批时间：2013-06-12
<input type="button" value="实施"/> <input type="button" value="返回"/>		

策略详细得当，可点击【实施】按钮，该服务策略实施成功，等待出纳付款。出纳人员支付成功后，该服务策略已实施。

## 5.7 渠道策略

渠道策略可降低企业成本，并且可提高企业竞争力。点击“营销策划>>渠道策略”，弹出渠道策略窗口，如图：

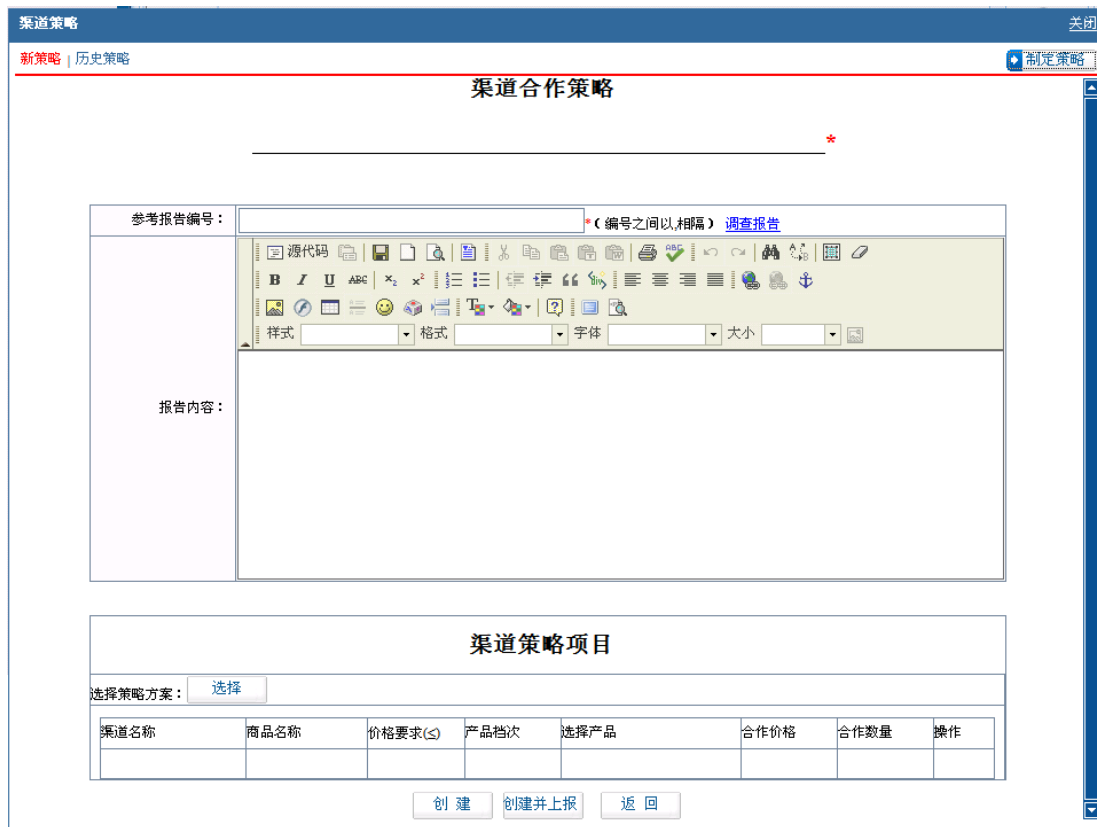
渠道策略 <span style="float: right;">关闭</span>			
新策略   历史策略 <span style="float: right;">制定策略</span>			
方案标题	状态	策划时间	操作
剃须刀渠道合作策略	新策略	2013-6-14	<a href="#">查看</a> <a href="#">修改</a> <a href="#">上报</a> <a href="#">删除</a>

第1页共1页 当前页1条/共1条 首页 上一页 下一页 尾页

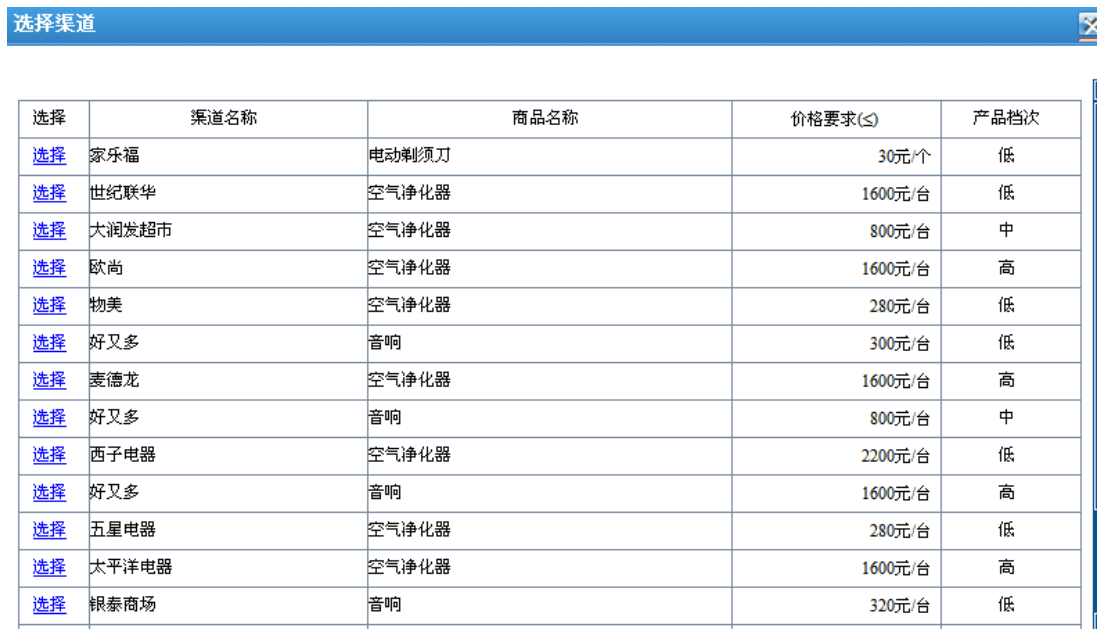
### (1) 制定策略

点击【制定策略】按钮，进入渠道策略添加页面，如图：

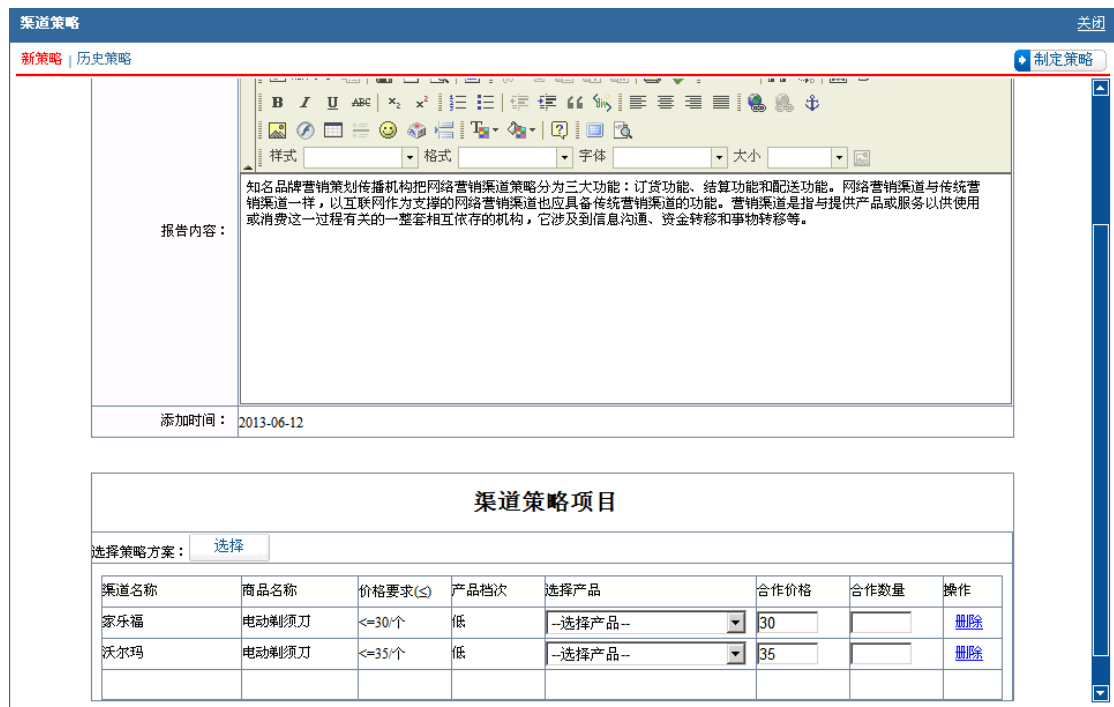




输入渠道策略标题、参考报告编号和报告内容，输入完成后，在渠道策略项目表中，选择合作渠道，点击【选择】按钮，弹出选择渠道窗口，如图：



在选择渠道窗口中选择需合作的渠道，选择完成后，关闭窗口，已选择的渠道显示在渠道策略项目表中，如图：



在选择产品下拉框中选择需合作的产品，系统自动带出合作价格，可修改合作价格（合作价格可大于产品价格要求），合作数量列输入合作的产品数量，输入完成后，点击【创建】按钮，渠道策略创建成功。若该渠道策略无误，可点击【创建并上报】按钮，渠道策略创建并上报成功。

创建成功的渠道策略显示在新策略列表中，如图：



## (2) 修改策略

若该策略需编辑，可点击操作栏中的【修改】按钮，进入渠道策略修改页面，如图：



可修改渠道合作策略的标题、参考报告编号、报告内容及合作的渠道策略项目，修改完成后，点击【修改】按钮，该渠道策略项目修改成功。

### (3) 查看策略

点击操作栏中的【查看】按钮，可查看渠道合作策略的详细信息。

### (4) 删除策略

若该渠道策略项目不合理，可点击操作栏中的【删除】按钮，该渠道合作策略删除成功。

### (5) 上报策略

若该渠道合作策略合理得当，可点击操作栏中的【上报】按钮，渠道策略上报成功，上报至营销总监，总监审核通过后上报给总经办，总经办审批完成的渠道策略显示在历史策略列表中。

注：上报的渠道策略只可查看操作。

## 第六节 协同办公

协同办公系统是为企业内部提供智能化管理办公的综合性管理应用平台，功能包括通知公告、会议室、文件传递、网络寻呼、专题讨论、任务发布、工作汇报等七大功能，可实现多人沟通，网络会议发布与参与，数据资源的共享，部门经理任务发布，部门员工的工作汇报。



在实验操作界面点击【协同办公】按钮，进入网上办公平台，如下图所示，包括通知公告、会议室、文件传递、网络寻呼、专题讨论和工作汇报。

通知公告	会议室	文件传递	网络寻呼	专题讨论	工作汇报
通知标题					
关于召开2010年品牌培育工作座谈会	沈杰伟	2012-12-14	查看		
关于组织推荐科技成果转化项目通知	沈杰伟	2012-12-14	查看		
公司股东大会	沈杰伟	2012-12-14	查看		
2013年第一季度工作会议	沈杰伟	2012-12-14	查看		
第一次企业员工大会	沈杰伟	2012-12-13	查看		

第1页共1页 当前页5条共5条 首页 上一页 下一页 尾页

## 6.1 通知公告

点击【通知公告】进入通知管理列表，列表包括通知标题，发布人和发布时间。通知只能由总经办发布，专员只能查看。

通知公告	会议室	文件传递	网络寻呼	专题讨论	工作汇报
通知标题					
关于开通支付宝网上直销业务的公告	范政略	2013-4-26	查看		

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

选择某一条通知，点击操作栏下面的【查看】，进入相关的通知页面进行查看，如下图，点击【返回】回到通知列表。

通知公告	会议室	文件传递	网络寻呼	专题讨论	工作汇报
<b>关于开通支付宝网上直销业务的公告</b>					
发布者：范政略 发布时间：2013-04-26					
内容：为进一步方便个人投资者通过网上直销交易方式投资广发基金管理有限公司(以下简称“本公司”)旗下的开放式基金,本公司与支付宝(中国)网络技术有限公司(以下简称“支付宝公司”)合作开通网上直销业务,开立支付宝基金专户的个人投资者,可通过本公司网上交易系统办理本公司旗下开放式基金的交易及查询等各项业务。					
<a href="#">返回</a>					

## 6.2 会议室

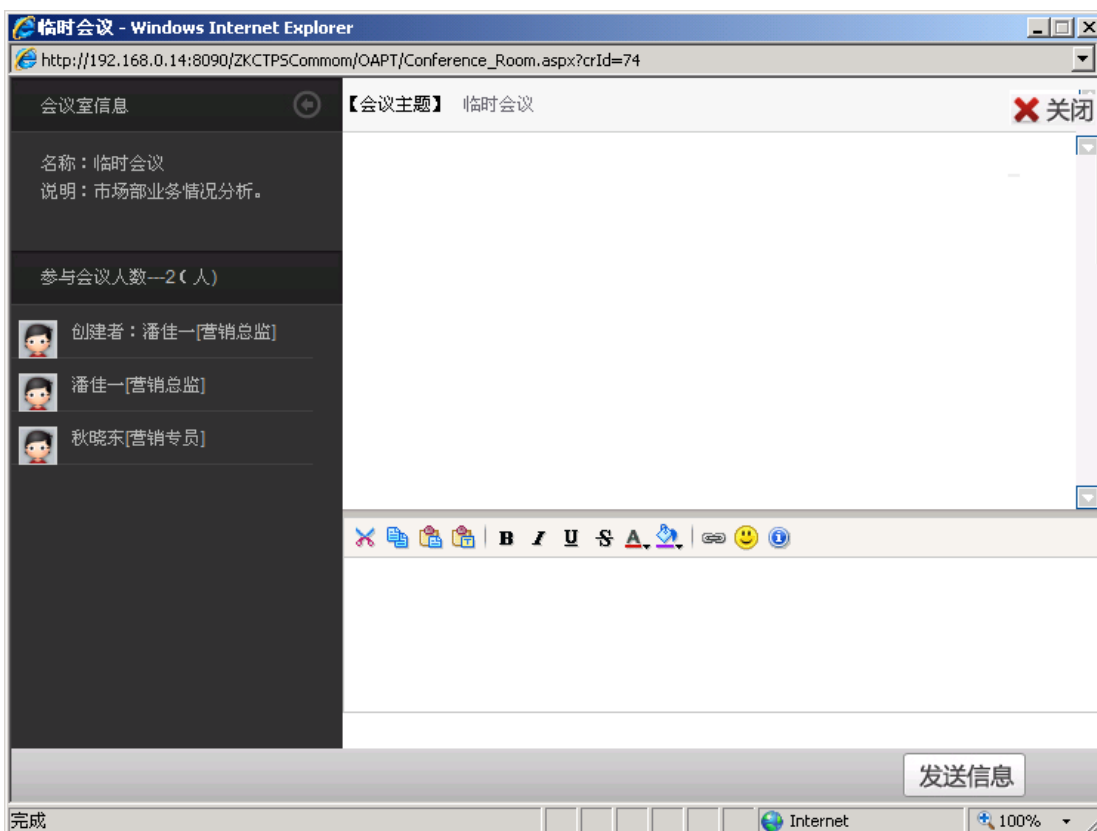
点击会议室选项卡进入会议管理页面，可参与会议和退出会议。会议室由总监召开会议。参与中会议，集中管理用户正在参与的会议，会议列表包括会议室名称、创建人、状态和创建时间。

通知公告	会议室	文件传递	网络寻呼	专题讨论	工作汇报
参与中会议					
会议室名称	创建人	状态	创建时间	操作	
临时会议	潘佳一	会议中	2014-01-01	讨论 退出	

### (1) 讨论

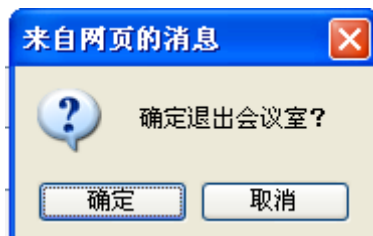
点击会议列表中操作栏下的【讨论】按钮，进入如下页面，所有参会人员都可以在这交

流。



## (2) 退出

点击会议列表中操作栏下的【退出】按钮，系统弹出“确定退出会议室”提示，点击确定退出成功，此会议也将从会议管理列表中消失。

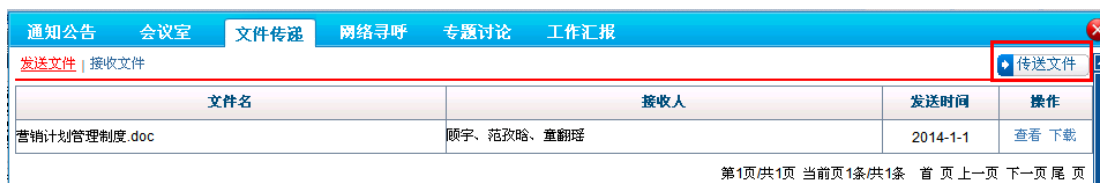


## 4.3 文件传递

点击【文件传递】进入如下页面，包括发送文件和接受文件。文件传递主要实现文件共享，公司各个成员间一对一或者一对多的文件传递。

### (1) 发送文件

发送文件主要用于管理历史发送文件和传送文件，文件管理列表包括文件名、接收人和发送时间，已传送的历史文件包括查看和下载。



● 传送文件

在上图的页面直接点击【传送文件】按钮，如下图所示，选择接收人和文件，输入文件说明，点击确定传送成功。



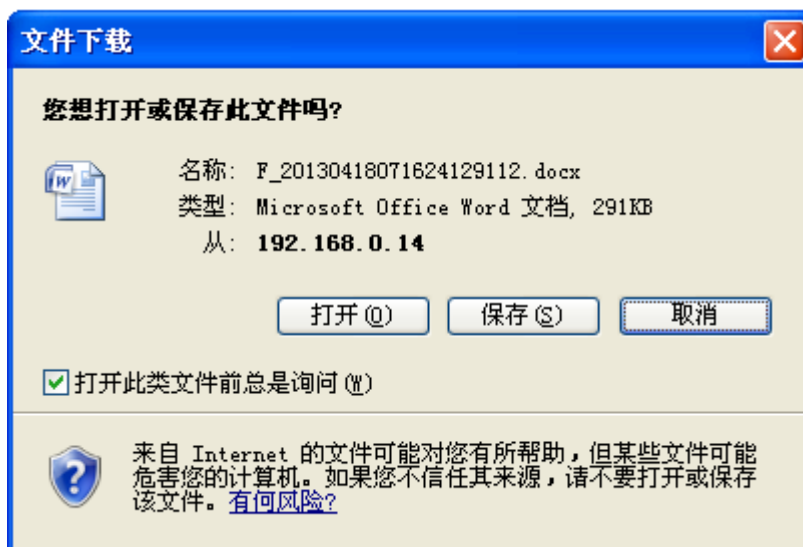
● 查看文件

在发送文件页面点击文件列表中操作栏下的【查看】按钮，可查看文件详细信息，如下图所示。



● 下载文件

在发送文件页面点击文件列表中操作栏下的【下载】按钮，进入文件下载地址，用户可以选择打开、保存或取消操作，如下图所示。



## (2) 接受文件

点击文件传递下的接受文件，进入接受文件管理，如下图。文件管理列表包括文件名、发送人和发送时间。可进行的操作包括查看和下载，查看和下载的操作方法与发送文件中的一致。

通知公告   会议室   <b>文件传递</b>   网络寻呼   专题讨论   任务发布			
发送文件   <b>接受文件</b>			
文件名	发送人	发送时间	操作
宗亚峰 促销策略.doc	欧馨平	2013-2-2	<a href="#">查看</a> <a href="#">下载</a>
199_2013129111214_2013多工团体订票协议.doc	欧馨平	2013-1-29	<a href="#">查看</a> <a href="#">下载</a>

## 6.4 网络寻呼

网络寻呼包括发送寻呼、接受寻呼和已发寻呼，网络寻呼让用户实现实时交流，每个公司内部的员工可以随时呼叫一个或多个同事以便及时通信。

### (1) 发送寻呼

选择【发送寻呼】，如下图，输入寻呼标题、选择该寻呼的接收人，输入寻呼内容、添加附件，点击【发送】寻呼发送成功。

通知公告   会议室   文件传递   <b>网络寻呼</b>   专题讨论   任务发布	
发送寻呼   接受寻呼   已发寻呼	
标题:	<input type="text"/>
接收人:	<input type="checkbox"/> 销售部 <input type="checkbox"/> 尚福乐(销售经理) <input type="checkbox"/> 柳黎(销售人员) <input type="checkbox"/> 生产部 <input type="checkbox"/> 岳朋(生产经理) <input type="checkbox"/> 赵晓强(车间主任) <input type="checkbox"/> 采购部 <input type="checkbox"/> 颜心(采购经理) <input type="checkbox"/> 孔玲(采购人员) <input type="checkbox"/> 财务部 <input type="checkbox"/> 傅明煦(会计) <input type="checkbox"/> 李浩(出纳) <input type="checkbox"/> 韦嘉隆(财务经理) <input type="checkbox"/> 投融资部 <input type="checkbox"/> 郑腾富(投融资经理) <input type="checkbox"/> 人力资源部 <input type="checkbox"/> 欧馨平(人力资源部经理) <input type="checkbox"/> 仓储部 <input type="checkbox"/> 苏惠(仓储部经理) <input type="checkbox"/> 市场部 <input type="checkbox"/> 施明旭(营销总监) <input type="checkbox"/> 何伟博(营销专员) <input type="checkbox"/> 国际业务部 <input type="checkbox"/> 汤新荣(业务经理) <input type="checkbox"/> 章德健(跟单员)
内容:	<input type="text"/>
添加附件:	<input type="text"/> <input type="button" value="浏览..."/>
<input type="button" value="发送"/>	

### (2) 接受寻呼

选择【接受寻呼】，进入接受的寻呼管理页面。管理列表包括发布部门、发布人、标题、时间和是否阅读，如下图。鼠标移到标题栏，直接点击可以查看具体的寻呼内容，已阅读的寻呼在最后一栏会显示已阅读状态。

通知公告   会议室   文件传递   <b>网络寻呼</b>   专题讨论   工作汇报				
发送寻呼   接受寻呼   已发寻呼				
发布部门	发布人	标题	时间	是否阅读
市场部	潘佳一	调查计划	2013-04-27	未阅读

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### (3) 已发寻呼

选择【已发寻呼】，进入发送的寻呼管理页面。管理列表包括发送人、标题、接收人和发送时间，如下图。鼠标移到标题栏，直接点击可以查看具体的寻呼内容。



<a href="#">通知公告</a>   <a href="#">会议室</a>   <a href="#">文件传递</a>   <a href="#">网络寻呼</a>   <a href="#">专题讨论</a>   <a href="#">工作汇报</a>		
<a href="#">发送寻呼</a>   <a href="#">接受寻呼</a>   <a href="#">已发寻呼</a>		
标题	接收人	发送时间
接收文件	潘佳一	2013-04-26

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

## 6.5 专题讨论

点击【专题讨论】进入如下页面，包括进入专题讨论、我的专题和创建新专题。专题讨论平台可实现部分成员见就某项工作专题实现在在线讨论，所有成员均可创建专题讨论，在【创建新专题】中创建要讨论的专题后在【我的专题】进行发布，发布后在【进入专题讨论】中可以开始进入讨论。

### (1) 进入专题讨论

选择【进入专题讨论】，如下图，列表包括回复次数、主题和发布人。可进行进入讨论和详情操作。

<a href="#">通知公告</a>   <a href="#">会议室</a>   <a href="#">文件传递</a>   <a href="#">网络寻呼</a>   <a href="#">专题讨论</a>   <a href="#">任务发布</a>			
<a href="#">进入专题讨论</a>   <a href="#">我的专题</a>   <a href="#">创建新专题</a>			
回复次数	主题	发布人	操作
1	新产品研发	周峰	<a href="#">进入讨论</a>   <a href="#">详情</a>

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

- 进入讨论

点击上图的【进入讨论】按钮进入讨论平台，如下图所示，输入内容，点击【回复】即可回复成功。

[进入专题讨论](#) | [我的专题](#) | [创建新专题](#)

### 新产品研发

销售部、采购部和市场部一起讨论新产品的研发方向。

周峰

2013-7-1

输入意见

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页

- 详情

点击专题管理列表的【详情】按钮可查看专题讨论的详细内容，如下图。

[进入专题讨论](#) | [我的专题](#) | [创建新专题](#)

### 新产品研发

发布人：周峰 发布时间：2013-4-19

销售部、采购部和市场部一起讨论新产品的研发方向。

## (2) 我的专题

选择【我的专题】进入专题管理页面，如下图，列表包括标题、时间和状态。刚创建的专题可以进行修改、查看、发布和删除操作。发布后的专题可以查看和删除。

标题	时间	状态	操作
营销策略	2014-01-01	保存	修改 查看 发布 删除

第1页共1页 当前页1条共1条 首页 上一页 下一页 尾页

### ● 修改

点击【修改】按钮，进入专题修改页面，如下图，编辑完毕点击【修改】系统弹出修改成功提示。

标题:	营销策略	*标题字数限制在100以内!
内容:	策略研讨。	
选择讨论人员:	<input type="checkbox"/> 总经办 <input type="checkbox"/> 范致哈[总经理] <input type="checkbox"/> 销售部 <input type="checkbox"/> 顾宇[销售经理] <input type="checkbox"/> 董翻瑶[销售人员] <input type="checkbox"/> 生产部 <input type="checkbox"/> 堵非吟[生产经理] <input type="checkbox"/> 融博文[车间主任] <input type="checkbox"/> 采购部 <input type="checkbox"/> 费营泽[采购经理] <input type="checkbox"/> 任如凡[采购人员] <input type="checkbox"/> 财务部 <input type="checkbox"/> 奚丽芳[财务经理] <input type="checkbox"/> 金敏[会计] <input type="checkbox"/> 岑营译[出纳] <input type="checkbox"/> 投融资部 <input type="checkbox"/> 那星博[投融资经理] <input type="checkbox"/> 人力资源部 <input type="checkbox"/> 何韩一[人力资源部经理] <input type="checkbox"/> 仓储部 <input type="checkbox"/> 马健[仓储部经理] <input type="checkbox"/> 市场部 <input checked="" type="checkbox"/> 潘佳一[营销总监] <input checked="" type="checkbox"/> 秋晓东[营销专员] <input type="checkbox"/> 国际业务部 <input type="checkbox"/> 郎晴[业务经理]	
修改		

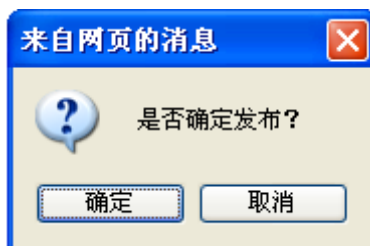
### ● 查看

点击【查看】按钮可查看专题的详细内容，查看完毕点击【返回】回到专题列表页面。

标题:	营销策略
内容:	策略研讨。
发布时间:	2014-1-1
返回	

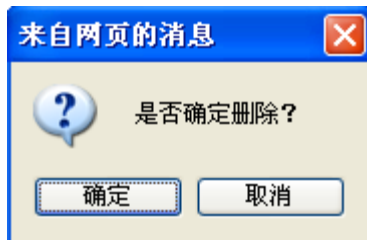
### ● 发布

点击【发布】按钮，系统弹出“是否确定发布？”提示，点击确定发布成功。发布后的专题可开始进入讨论。



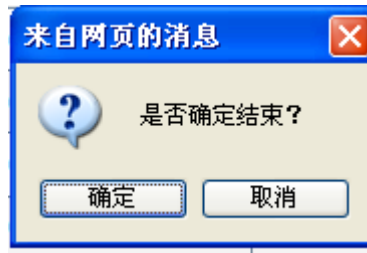
### ● 删除

点击【删除】按钮，系统弹出“是否确定删除？”提示，点击确定删除成功。



● 结束

点击专题管理列表操作栏下的【结束】按钮，系统跳出“是否确定结束？”提示，点击确定结束成功，结束后的专题在对于操作栏下删除。



### (3) 创建新专题

创建新专题页面如图：

进入专题讨论 | 我的专题 | [创建新专题](#)

---

标题：	<input style="width: 90%;" type="text"/>	标题字数限制在 100 以内!																				
内容：	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px;"></div>																					
选择讨论人员：	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> 总经办</td> <td><input type="checkbox"/> 吴程杰[总经理]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 销售部</td> <td><input type="checkbox"/> 王甜甜[销售经理] <input type="checkbox"/> 朱瑾[销售人员]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 生产部</td> <td><input type="checkbox"/> 吴超[生产经理] <input type="checkbox"/> 邱心志[车间主任]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 采购部</td> <td><input type="checkbox"/> 胡云[采购经理] <input type="checkbox"/> 廖余伟[采购人员]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 财务部</td> <td><input type="checkbox"/> 杜敏捷[财务经理] <input type="checkbox"/> 刘崇礼[会计] <input type="checkbox"/> 米卉[出纳]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 投融资部</td> <td><input type="checkbox"/> 方小燕[投融资经理]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 人力资源部</td> <td><input type="checkbox"/> 袁博[人力资源部经理]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 仓储部</td> <td><input type="checkbox"/> 李浩[仓储部经理]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 市场部</td> <td><input type="checkbox"/> 楼皓[营销总监] <input type="checkbox"/> 马佩宁[营销专员]</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 国际业务部</td> <td><input type="checkbox"/> 张峥[业务经理] <input type="checkbox"/> 成文斌[跟单员]</td> </tr> </table>		<input type="checkbox"/> 总经办	<input type="checkbox"/> 吴程杰[总经理]	<input type="checkbox"/> 销售部	<input type="checkbox"/> 王甜甜[销售经理] <input type="checkbox"/> 朱瑾[销售人员]	<input type="checkbox"/> 生产部	<input type="checkbox"/> 吴超[生产经理] <input type="checkbox"/> 邱心志[车间主任]	<input type="checkbox"/> 采购部	<input type="checkbox"/> 胡云[采购经理] <input type="checkbox"/> 廖余伟[采购人员]	<input type="checkbox"/> 财务部	<input type="checkbox"/> 杜敏捷[财务经理] <input type="checkbox"/> 刘崇礼[会计] <input type="checkbox"/> 米卉[出纳]	<input type="checkbox"/> 投融资部	<input type="checkbox"/> 方小燕[投融资经理]	<input type="checkbox"/> 人力资源部	<input type="checkbox"/> 袁博[人力资源部经理]	<input type="checkbox"/> 仓储部	<input type="checkbox"/> 李浩[仓储部经理]	<input type="checkbox"/> 市场部	<input type="checkbox"/> 楼皓[营销总监] <input type="checkbox"/> 马佩宁[营销专员]	<input type="checkbox"/> 国际业务部	<input type="checkbox"/> 张峥[业务经理] <input type="checkbox"/> 成文斌[跟单员]
<input type="checkbox"/> 总经办	<input type="checkbox"/> 吴程杰[总经理]																					
<input type="checkbox"/> 销售部	<input type="checkbox"/> 王甜甜[销售经理] <input type="checkbox"/> 朱瑾[销售人员]																					
<input type="checkbox"/> 生产部	<input type="checkbox"/> 吴超[生产经理] <input type="checkbox"/> 邱心志[车间主任]																					
<input type="checkbox"/> 采购部	<input type="checkbox"/> 胡云[采购经理] <input type="checkbox"/> 廖余伟[采购人员]																					
<input type="checkbox"/> 财务部	<input type="checkbox"/> 杜敏捷[财务经理] <input type="checkbox"/> 刘崇礼[会计] <input type="checkbox"/> 米卉[出纳]																					
<input type="checkbox"/> 投融资部	<input type="checkbox"/> 方小燕[投融资经理]																					
<input type="checkbox"/> 人力资源部	<input type="checkbox"/> 袁博[人力资源部经理]																					
<input type="checkbox"/> 仓储部	<input type="checkbox"/> 李浩[仓储部经理]																					
<input type="checkbox"/> 市场部	<input type="checkbox"/> 楼皓[营销总监] <input type="checkbox"/> 马佩宁[营销专员]																					
<input type="checkbox"/> 国际业务部	<input type="checkbox"/> 张峥[业务经理] <input type="checkbox"/> 成文斌[跟单员]																					
<input type="button" value="添加"/>																						

手动填写专题的标题和内容；要选择的讨论人员前的选择框中打勾，部门名称前打勾，全选该部门下所有人员。专题信息填空完成后点击【添加】按钮，新添加的专题信息自动保存到我的专题列表中。

## 6.6 工作汇报

本模块实现向上级汇报任务完成情况，点击【工作汇报】进入如下页面，可进行的操作包括工作汇报、确认完成和查看。已经过确认完成的只能进行查看。

通知公告 会议室 文件传递 网络寻呼 专题讨论 任务发布 <b>工作汇报</b>			
任务内容	发布人	发布时间	操作
本月销售部要实现30万的回款	周峰	2013-07-18	查看
本月电脑产品销量要达到50万台	周峰	2013-07-20	工作汇报 确认完成 查看

第1页共1页 当前页2条共2条 首页 上一页 下一页 尾页

### (1) 工作汇报

直接在任务列表查看任务内容，如内容太长可先进行【查看】操作，点击【工作汇报】按钮进入汇报工作页面，如下图，根据工作完成情况填写汇报内容，可上传汇报附件，执行进度取值为 1-100。

通知公告 会议室 文件传递 网络寻呼 专题讨论 任务发布 <b>工作汇报</b>	
汇报内容	<input style="width: 100%;" type="text"/>
汇报附件	<input type="text"/> 浏览...
执行进度	<input type="text"/>
<input type="button" value="返回"/> <input type="button" value="确定"/>	

### (2) 确认完成

工作完成后点击【确认完成】按钮，系统弹出“确定吗？”提示，点击确定确认完成。

### (3) 查看

点击【查看】按钮可查看任务的详细信息和任务汇报及评价情况，查看完毕点击【返回】回到任务列表页面。

通知公告 会议室 文件传递 网络寻呼 专题讨论 任务发布 <b>工作汇报</b>			
<b>查看任务信息</b>			
任务内容: 本月电脑产品销量要达到50万台			
任务附件:	结束时间: 2013-8-7	状态: 发布	发布者: 周峰
<b>任务汇报及评价情况</b>			
汇报内容:			
评价内容:			
汇报人: 马秀丽(销售经理)	汇报附件:	执行进度: %	
<input type="button" value="返回"/>			

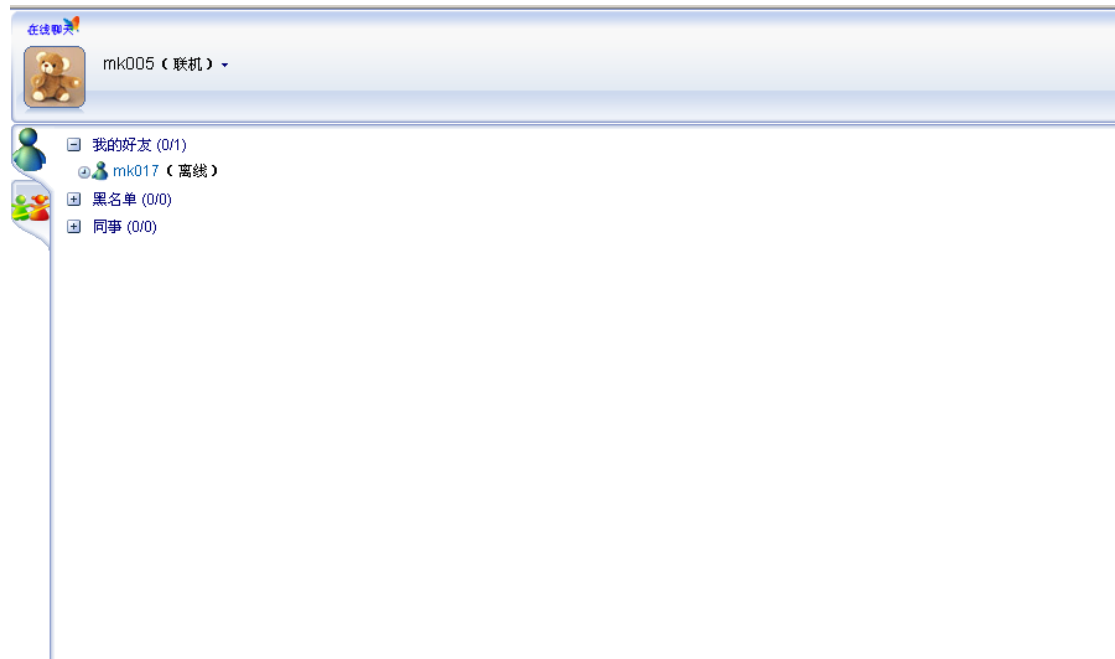
## 第七节 辅助功能

### 7.1 我的好友

我的好友是系统提供的即时消息软件，可以与你的朋友进行文字交流。点击图标



，进入我的好友聊天室，



点击好友，可以打开与好友的聊天室，向好友发送文字消息。



## 7.2 新闻中心



新闻中心是查看管理员端发布的通知、提醒、警告信息。点击图标，打开新闻中心弹出框。

[公告] 物价指数调整通知	2012-12-25
[警告] 仓储管理原则	2012-12-20

第2页 / 共2页 当前页2条 / 共16条 首页 上一页 下一页 尾页


## 7.3 小秘书



小秘书主要协助用户完成业务，右上方小秘书栏，主要提示用户当前需要执行的业务。

## 7.4 帮助

操作帮助是对营销专员操作功能的一个说明，供营销专员查看。点击菜单区内的帮助图

标 ，帮助操作在系统操作区显示。

## 第八节 门户网

网络离不开门户，网络中的门户网站是公共信息服务的平台，是网络中访问最为集中的服务区域之一。对门户网站访问的集中性，使得它也成为企业宣传的必争之地。门户网站提供的网络广告、调研活动、新闻动态等等的发布管理，是企业通过互联网这个来宣传企业，开拓市场，并开展一系列的电子商务活动获得更多的利润的有效途径。



## 国语卷 中国声音 中国警句

[首页](#)
[行业信息](#)
[环境信息](#)
[市场调查](#)
[实训成果](#)
[企业间贷款](#)
[利率查看](#)

<p><b>行业信息</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2014-10-01原材料价格调整</li> <li>2014-09-11原材料价格调整</li> <li>2014-09-10原材料价格调整</li> <li>2014-09-01原材料价格调整</li> <li>2014-08-31原材料价格调整</li> <li>2014-08-18原材料价格调整</li> <li>2014-07-09原材料价格调整</li> <li>2014-07-06原材料价格调整</li> <li>2014-07-01原材料价格调整</li> </ul>	<p><b>精选推荐 · FOCUS</b></p> <div style="display: flex;"> <div style="flex: 1;">  </div> <div style="flex: 2;"> <p><b>影响铂金价格多少一克的因素</b></p> <p>影响铂金价格的因素主要是产量和市场需求两方面。铂金是比黄金还要稀有的贵金属，全球总储量只有1.4万吨，有60多个国家发现和开采铂金矿，然后，多是集中在南非和俄罗斯，这两个国家铂金储量占了全世界的98%。据说全球每年铂金的开采量仅85吨，只有黄金的5%。而且，铂金的加工工序更为繁琐，以一盎司铂金为例，铂金从矿石里提炼出来，到获得这31.1克重的铂金，需要长达8周左右的时间，需要处理10吨左右的矿石，才能从铂金...</p> <p><a href="#">[详细&gt;&gt;]</a></p> </div> </div>	<p><b>环境信息 · COLLECTION</b></p>
<p><b>· 民间借贷利率</b></p> <p>民间借贷利率 2%</p>	<p><b>新闻</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 双峰有限责任公司</li> <li>· 创维股份有限公司</li> </ul> <p><b>最新企业</b></p>	<p><b>银行存款利率 · Observation</b></p> <p>活期存款利率 0.35%</p> <p>定期3月 2.60%</p> <p>定期6月 2.80%</p> <p>定期1年 3.00%</p>

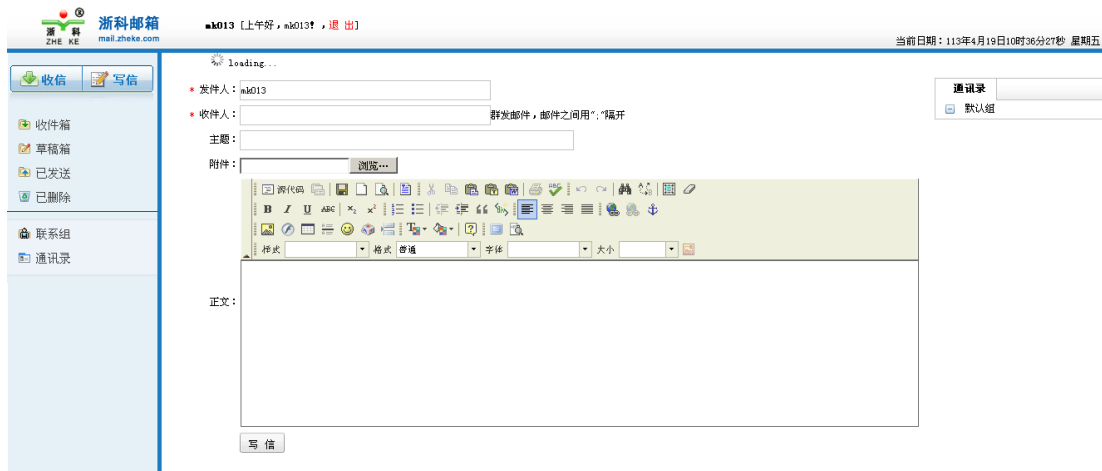
## 第九节 邮件服务

Email 的出现给传统的书信通讯带来了极大的冲击。在电子商务的时代，Email 不仅是作为一种网络通信手段，更是作为一种网络资源，Email 营销已经是企业网络营销的重要组成。系统中的 Email 模块完全独立，在注册成为系统正式用户之前就可以注册自己的 Email，但在进入系统后首先需要通过设置 Email，把注册好的 Email 地址设置到用户的个人资料。





Email 系统提供了网络邮箱常用的各种服务功能，包括邮件的发送和接收，草稿箱、联系组、通讯录。

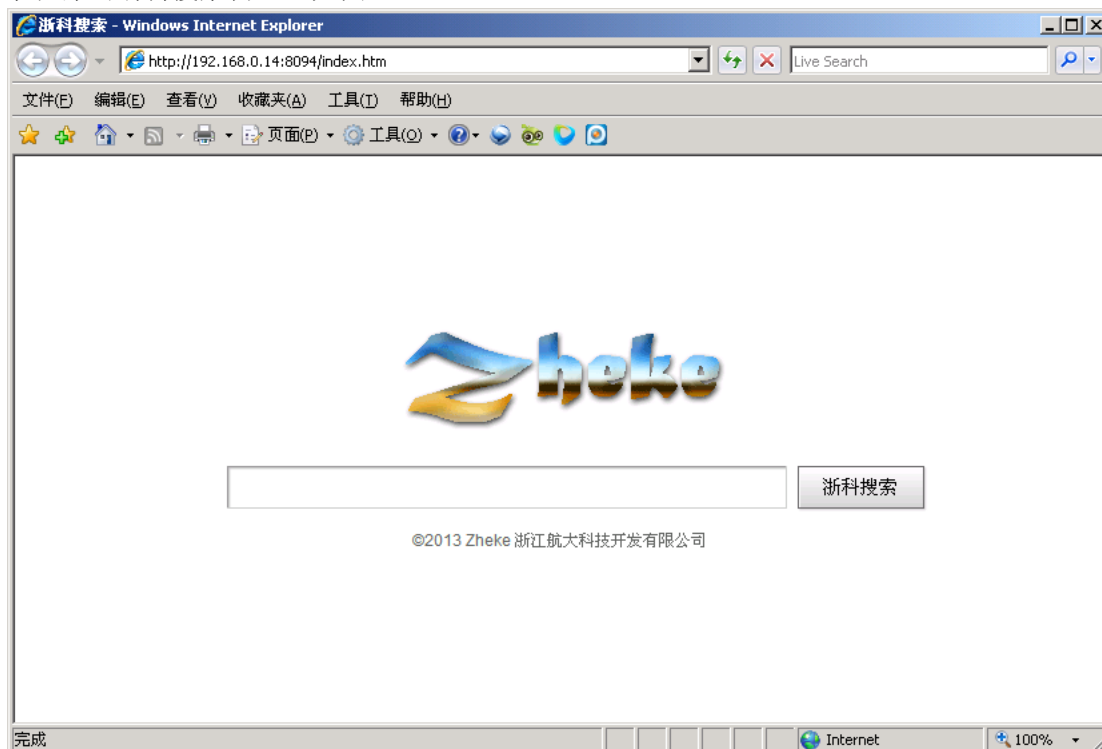


## 第十节 搜索引擎

搜索引擎是指根据一定的策略、运用特定的计算机程序从互联网上搜集信息，在对信息进行组织和处理后，为用户提供检索服务，将用户检索相关的信息展示给用户的系统。



跨专业平台为用户提供了方便、快捷的搜索网站。点击营销专员桌面的系统弹出浙科搜索窗口，如图：



可搜索商贸网、外贸网、BBS、门户网站、企业网、招标网六个网站的信息。在搜索输入框中输入检索信息，点击【浙科搜索】按钮，系统显示用户搜索的详细信息，点击信息标题，进入检索信息详细页，可查看搜索内容的详细信息。如图：

