



Practicing Future Behavior

The strongest and most effective way to learn from experience, besides life itself, is probably to use a well-designed imitation of reality.

Business Simulation

The best way to learn business.



大学生创业模拟实验室 教师配置手册

This handout is use for brochure of teacher and guideline for course 本资料用于教师配置手册及使用指南

成功创业, 你准备好了吗?

欢迎参加《创业之星-大学生创业模拟实验室》模拟创业!

在这里,你和你的管理团队将作为创业者创办一家企业,并完成从创业计划书 到创业登记注册再到企业创办后的运营管理的完整创业过程。在这里,创业不再是 停留在书面上的理论知识或纸面上的空洞规划,而是真实的体验与实践。

创业团队的首要工作是如何打造企业的核心竞争力。虽然企业是模拟创办的, 但创业团队是真实的,所以核心竞争力首先应体现在创业管理团队身上。应根据每 人的专业特点、爱好和经验来创建核心竞争力,并把它附加到虚拟的企业身上,并 在比赛的过程中不断地修炼提升本企业的核心竞争力,使之强于对手。

商场中成功经营的法则十分简单,就是要让顾客满意。成功经营的法则包括:

- 1. 明确企业的发展方向(企业战略)
- 2. 发现目标顾客的需求(市场调研)
- 3. 提供满足需求的产品(研发设计)
- 4. 生产符合要求的产品(生产制造)
- 5. 让顾客知道您的产品(市场营销)
- 6. 销售产品给你的顾客(销售管理)
- 7. 回笼销售产品的货款(资金管理)
- 8. 配合默契的管理团队(沟通协作)

在《创业之星》中,要做好企业的经营并不困难,但也不容易。需要您和您的 团队成员通力配合,谨记上面八条基本原则,它们将帮助您掌握经营之道,快速通 往成功之道。听起来十分简单,是吗?当然,除此之外,还有一些事情您必须记住:

第一:顾客是不一样的,他们有不同的偏好与需求,一种产品并不能满足所有 人的需求,众多潜在的顾客会等待直至正好满足其需求的产品才购买。因此,你必 须通过市场研究分析不同顾客之间需求的差异,并将之分成不同的类别,然后针对 各个类别制定相应的策略。

第二:顾客总希望以更少的钱购买更多的产品,因此价格是非常有用的一个竞 争工具。当然,你可以将产品价格定的很低,但必须要能以收抵支及赚取利润。这 个问题的解决办法之一就是大量生产并销售,如果你大量生产,产品的单位成本将 急速下降,这使你可以将产品以较低的价格出售,并通过营销策略使顾客产生购买 需求。 第三:市场中总会有竞争者存在,他们与你争夺顾客进而使你的利润下降,聪明的竞争者会仔细研究顾客的需求,及你的产品与营销行动,然后采取针对性的策略与行动,生产出更好的产品来与你竞争。通常,他们是找出那些需求不能很好被您的产品满足的那部分顾客,然后针对其需求生产出更优的产品。

第四:顾客总是购买最能满足其需求的产品,因此,你必须不断分析顾客不同 变化的需求,及竞争对手的行动,然后将之比较于自己的产品与策略,不断调整自 己的行动以最好的满足顾客的需求。

总之,提供最能满足顾客需求的产品,找出目标顾客群并针对其展开营销,这 将为企业带来大量的销售额,从而不断降低产品的单位成本,企业可以为顾客提供 更具竞争力的价格,进而赚取丰厚利润。

通过你和其他股东的共同努力,是打造一个快速成长、为股东带来高额回报的 卓越企业,还是创立后经营困难、举步维艰,一切就看你和你的管理团队的创业经 营管理能力。

想测试你的创业天分吗?想释放你的创业激情吗?想体验成功创业的艰辛 吗?通过《创业之星》实训平台,你将充分感受到创业带来的甘苦与快乐。

励志照亮人生,创业改变命运。 你,就是明天的创业之星!

汞 目

成习	幼创业,你准备好了吗?	2
第一章	《创业之星》平台简介	2
第二章	《创业之星》系统登录	4
	一、运行《创业之星》服务器	4
	二、启动《创业之星》教师端	4
	三、启动《创业之星》学生端	6
第三章	《创业之星》教师端基本操作	9
	一、主场景分布简介	9
	二、小组与学员管理	9
	三、新班级开课控制	12
第四章	《创业之星》教师端参数配置	14
	一、基本环境设置	14
	二、市场订单设置	16
	三、财务指标设置	18
	四、消费群体设置	18
	五、工人类型设置	19
	六、销售人员设置	20
	七、厂房参数设置	20
	八、设备参数设置	21
	九、资质认证设置	22
	十、原料类型设置	22
	十一、明细原料设置	22
	十二、原料折扣设置	23
	十三、市场渠道设置	24
	十四、数据字典设置	24
第五章	《创业之星》教师端资料查询	26
第−	一节 公司经营状况查询	26
	一、财务部	26
	二、研发部	26
	三、人力资源部	27
	四、市场部	27
	五、制造部	28
	六、销售部	28
第二	二节 综合分析报告查询	29
	一、管理驾驶舱	29
	二、经营绩效	30
	三、财务报告	32

41
47
49
50
51
51

第一章 《创业之星》平台简介

《创业之星-大学生创业模拟实验室》是配合教育部加强创业教育实训的要求 而全新推出的产品,是国内第一套全程创业模拟实训的训练平台。《创业之星》采 用国际上领先的商业模拟技术来实现创业模拟的全过程。学生在《创业之星》平台 下模拟真实企业的创立过程,完成创业计划书、办理工商税务登记注册、对创立企 业进行运营管理等管理决策。通过对真实创业环境的逼真模拟,帮助学生掌握在真 实企业创业过程中可能遇到的各种情况与经营决策,并对出现的问题和运营结果进 行分析与评估,从而对创业有更真实的体验与更深刻的理解,帮助学生提升创业意 识,掌握创业技能,增强择业就业的能力。

《创业之星》涵盖了从计划、准备到实施的创业全过程。《创业之星》主要包 括三大部分功能模块:创业计划、创业准备、创业实践。

模块一:创业计划

根据《创业之星》整个训练系统平台的商业背景环境与数据规则,分析市场环境与竞争形势,完成公司创业计划书的编写。创业团队首先对背景环境进行商业机会分析,组建经营团队,制订资金筹措计划,撰写公司名称,制订公司章程,并编写一份完整的创业计划书。

模块二: 创业准备

当创业者有了想法,并已经做好了资金、人员、技术、场地、设备、公司名称 等方面的各项准备工作后,就进入了企业的初创阶段。参加训练的学生需要独立完 成公司注册审批流程的所有工作。

公司注册审批的环节主要包括:租赁办公场所、公司名称审核、银行注资、事 务所验资、工商办证、税务办证、质量监督、刻制公章、办理保险等。需要根据系 统规定的流程,完成相关表格的填写与资料的准备工作。

模块三: 创业管理

企业的生存发展如同一个生命的有机体一样,也会经历初创、成长、发展、成熟、衰退等阶段,即企业发展的生命周期。《创业之星》在创业管理模块环节就是 让学生实战中模拟企业的运营管理,围绕创业企业发展的生命周期,制定各项决策, 并最终推动企业成长壮大。

创业管理是训练和提升学生创业能力的关键环节,也是检验创业计划可行性的 实践环节。通过对真实企业的仿真模拟,所有参加训练的学生分成若干小组,组建 成若干虚拟公司,在同一市场环境下相互竞争与发展。每个小组的成员分别担任虚 拟公司的总经理、财务总监、营销总监、生产总监、研发总监、人力资源总监等岗 位,并承担相关的管理工作。通过对市场环境与背景资料的分析讨论,完成企业运 营过程中的各项决策,包括战略规划、品牌设计、营销策略、市场开发、产品计划、 生产规划、融资策略、财务预算等等。通过团队成员的努力,努力使公司实现既定 的战略目标,并在所有公司中脱颖而出。

第二章 《创业之星》系统登录

一、运行《创业之星》服务器

《创业之星》整个系统平台包括了服务器端、教师端、学生端三部分。

要运行《创业之星》系统,首先需要启动安装《创业之星》系统所在的服务器 电脑,运行 SQL Server 数据库,再运行服务器上的《创业之星》数据处理中心程 序,启动服务。

正常起动运行后,《创业之星》服务程序的窗口会显示在桌面上。

二、启动《创业之星》教师端

1. 运行《创业之星》教师端程序,出现以下界面:

进入数室	
进入虚拟教室	
□□□□ 服务	www.monilab.com
教室号	玛 102
<u> </u>	*
高级设置 →	进入教室 退出系统
	其他选项
界面 淡蓝 风格	▼ 连接端口 80

- ◆ "服务器":填入《创业之星》数据处理服务器所在的 IP 地址或网址, 如在本机,则输入"127.0.0.1";
- ◆ "教室号码":输入要登录的教室号码,系统默认设置了数十个可以 使用的教室号码,如101、102 至 109,201、202 至 209 等。根据系 统管理员的授权,登录可以使用的教室号码名称;
- ◆ "进入口令":默认系统中所有教室均没有设置进入口令,如果教室 设置了口令,则需要在此输入该教室的进入口令;
- ◆ 打开"高级设置",这里可以对连接服务器的连接端口进行配置。系 统默认的连接端口是"80",如果服务器上配置修改了连接端口号码, 请输入正确的连接端口号码;
- 点击"进入教室",如果服务器连接正确,会出现该教室的班级列表。第 一次使用时,还没有建立任何上课的班级,班级列表是空的。可以选择"新 建班级"菜单,创建一个新的班级,再选择该班级进入;
- 3. 如下图所示:

記述	Me Lawyby Law	
	达得规级	
	历史班级	
	新建班级	
班级描述 DE∎C	D	
模拟平台: 创业	之星 -	
班級模型:	-请选择模型 ▼	
	保存	
	教室信息	
	教室密码	
	著臺班編 退出系统	

4. 建立的班级名会出现在班级列表中,在班级列表中选择该班级,点击"登 录班级";

		选择班级			
选择班级	班级描述	建立日期	课程类型	操作	
©	DEMO	2008-11-27 22:04:08.153	创业之星	注销 删除	
		历史班级			
		新建班级			
		教室信息			
		教室密码			
		登录班级 退出系统			

 进入教室号,显示教师端程序进入后的主界面。教师端程序主界面分为三 大部分:左边为参数配置等所有操作菜单,右上为操作显示内容的主窗口, 右下为参加训练的小组情况及基本信息列表,如下图所示。



至此,教师端程序已经正常启动运行。

三、启动《创业之星》学生端

1. 运行《创业之星》学生端程序,出现以下界面:

Star of Innovation	
服务器 127.0.0.1	
教室 102	
端口 <mark>8081</mark>	
**	illiti
окноника	

- ◆ "服务器":填入《创业之星》数据处理服务器所在的 IP 地址或网址, 如在本机,则输入"127.0.0.1";
- ◆ "教室":输入要进入的教室号码,该教师必须已经由教师启动教师 端程序进入;
- ◆ "端口": 输入连接服务器的端口号, 默认是 "80", 可根据实际情况 输入;
- 如正常连接,将会出现学生登录窗口。在第一次使用时,没有任何学生可 以登录,需要学生提交申请,教师审核通过后才可以使用该学生名字登录;
- 点击"注册新用户",在出现的注册页面输入登录的学生信息。学生要完成注册,教师还需要先设定参加训练的小组数。在教师端程序主界面,点

击左边菜单"系统参数设置一学员分组管理",按提示创建小组序号和小组名称。创建成功后会在中间列表中显示已创建的小组序号及名称;

© @ DEMO □				新增小组	信息	
	小组序号:					
	小组名称:					
	小组目标:					
				选择成	员	
	序号	用户名	所属小组	角色	来自	帐户锁划
				保存	2	

教师合建了小组后,学生端在注册新成员信息页面的"小组"栏,选择要加入的小组。其他所有标志"*"的表示该栏信息必须输入,有些信息是后面工商登记注册需要用到的。完成全部信息输入后,点击"注册";



5. 学生提交注册申请后,在教师端程序,点击左边菜单"系统参数设置一学员分组管理",右边会显示出新申请的学生姓名。点击该名字右边的"账户锁定"一栏的加锁标志,标志变为" 2",则表示已同意该学生注册;

底是	田白女	新居小组	40.46	李白	此白绒空	42.454	12 At 2
шэ	76) 4	1/1 AG* 1*30	MC	ΛB	THO BOL	TRIFT	JRIF2
	王力	1(1)	0			前除	清空密码

再到学生端,按"F5"键刷新屏幕,或重新启动程序,会看到申请已获教师批准。选择刚申请注册的学生名字,点击"登录",即可进入学生端程序的主场景;



至此,学生端程序已正常启动运行。

第三章 《创业之星》教师端基本操作

一、主场景分布简介

教师端程序运行并成功登录后,进入的教师端程序主界面如下图所示。



程序主要分成三大块:

控制菜单区:位于左边部分,该区域包括了系统控制的所有功能,包括参数配置、进度控制、资料查询等。

内容显示区:位于右上部分,即屏幕上显示区域最大的部分,该区域是主窗口,显示有关参数配置和资料查询的操作界面等内容。

小组状态区:位于右下部分,显示所有小组的基本信息及主要绩效情况。

二、小组与学员管理

1. 创建新的小组

对于一个新的班级,在授课前首先要由教师确定学生的分组情况。每一个分组 就是后面创业模拟的一家企业,一般由 3-6 名学生组成。点击左边的"系统参数 设置一学员分组管理"菜单,在屏幕右上部分会显示出小组管理的内容,如下图所 示。

		1	新增小组	信息			
小组序号:							
小组名称:							
小组目标:							
			选择成	员			
序号	用户名	所属小组	角色	来自	帐户锁定	操作1	操作2
	小组序号: 小组名称: 小组目标: 序号	小组序号: 小组名称: 小组目标: 序号	小组序号: 小组名称: 小组目标: 序号 用户名	小组序号: 小组名称: 小组目标: 连择成: 序号 用户名 所属小组 角色	小组序号: 小组名称: 小组目标: 透挥成员 序号 用户名 所属小组 角色	小组序号: 小组名称: 小组目标: 连择成员 序号 用户名 所属小组 角色 来自 軟户锁定	小组序号: 小组名称: 小组目标: 透择成员 序号 用户名 所属小组 角色 来自 軟户锁定

- ◆ "小组序号":要增加新的小组,在"小组序号"栏输入小组编号,如:1、
 2等;
- ◆ "小组名称":输入小组的名字,即创办企业的名称。一般这一栏可以不 输入,而由小组学生在登录后自行输入公司名称;
- ◆ "小组目标":输入小组的经营目标,一般由小组学生在登录后自行输入 经营目标;
- ◆ 输入完小组的以上信息后,点击"保存",即完成一个小组的创建。

创建完所有小组后,所有小组信息会显示在左边班级名称下面。

□ ⑨ 创业准备演示	新增小组信息							
- 36 (1)	小组序号:							
- (2) - (2)	小组名称:							
	小组目标:							
	选择成员							
	序号	用户名	所属小组	角色	来自	帐户锁定	操作1	操作2

2. 将新的学员加入班级

教师完成所有小组创建后,学生此时可以通过学生端程序登录系统。学生申请 "注册新用户"后,点击"系统参数设置一学员分组管理",如已在此页面,点击 "F5"键刷新屏幕内容,会看到申请学生的名字及要加入的小组等信息。

创业准备演示	新增小组信息								
	小组序号	:							
	小组名称	-							
一 张明	小组目标	4							
	选择成员								
	序号	用户名	所属小组	角色	来自	帐户锁定	操作1	操作2	
	Г	王力	(1)	0			删除	清空密码	
	Г	张明	(2)	0			删除	清空密码	

点击该名字右边的"账户锁定"一栏的加锁标志,标志变为" 🗗",则表示 已同意该学生注册,学生可使用此用户名登录班级。

3. 重新调整学员的分组

学生在申请"注册新用户"时已经选定了小组,但如果由于选错等原因需要重新调整,可以先点击班级名称下的小组名称,再在右边学员列表中选择需要加入小组的学员,点击"序号"列的选择框,出现"√"标志即表示该学员已经加入选中的小组。

□ 🥑 创业准备演示	修改/删除小组信息									
	小组序	릉: 1								
	小组名和	尔:								
一反 张明	小组目标	示:								
	选择成员									
	序号	用户名	所属小组	角色	来自	帐户锁定	操作1	操作2		
		王力	(1)	0		i i	删除	清空密码		
	Г	张明	(2)	0	-	Ĵ	删除	清空密码		
					小组					

4. 删除不需要的小组

如果小组创建多了需要删掉,先在左边小组列表中点击小组名称,在右边会出现该小组的学员列表。选中最下面的"删除小组"选项,点击"保存",可删除这个小组。

5. 删除不需要的学员

点击学员名称右边的"删除"按钮,即可删除该学员。

6. 清空学员的密码

点击该学员右边的"清空密码"按钮,即可将该学员的登录密码清空。在学员 忘记登录密码时,可通过此功能清空密码。

7. 查看学员在线情况

被登记注册的学员可以使用学生端程序登录到班级参加训练,教师端程序点击 "系统参数设置一学员在线情况",可以看到所有学生的登陆在线情况。

			学	员在线情况		
用户名	来自	所属小组	角色	在线状态	任务状态	最近连接
王力		(1)			决策中〇	2009-02-24 11:30:58.313
张明		(2)			已完成	

注意:

在学生端程序由于断电或其他异常中断的情况下,教师端程序上短时间内仍会显示该学员登录状态为"在线",此时学生端程序将无法再连接,系统会提示已经

登录。

当出现这种情况时,只要等待一分钟左右系统即会自动断开,此时学生端程序 即可连接使用。或者,在教师端点击学员名字右边的"任务状态"栏的信息,会提 示强制断开学生端程序的连接,只要点击确认,即可强制断开学生端连接。学生端 程序可以重新连接登录。

三、新班级开课控制

1. 任务进度控制

在《创业之星》中,所有学生端的运营决策均由教师统一控制。教师端程序控制任务进度非常方便,每个阶段只需点击一次控制按钮即可。点击"系统参数设置 一任务进度控制"。

任务进度控制
▶ 经营周期:第 0季度
➡进入第1季度经营 本季任务
公司筹备
工商登记
注资开户
帐户验资
公司刻章
税务登记
质量检测
社会保险
所有任务

整个系统分为三个阶段,第一阶段为创业计划的撰写,第二阶段为创业准备工作。这二部分都在系统的初始阶段完成,即"第0季度"完成。第三阶段为创业管理阶段,共运营八个季度,即从第一个季度到第八个季度。

点击本季任务下的各任务,在主窗体可看到各学生每一项任务的完成情况:

▶ 当前位置: 任务控制>工	商登记		☞ 小号字	体 中号字体 大号字体
选择学生: 王力 👤				
决策任务	审核通过	错误次数	递交次数	任务说明
指定代表证明	0			填写指定代表或者委托代理人的证明。
名称预先申请	0			填写公司名称预先申请书。
公司设立登记	0			填写公司设立登记申请书。
办理营业执照	0			申请营业执照。
法定代表登记	0			填写公司(企业)法定代表人登记表 。
公司股东确认	0			公司股东签字。
董事经理情况	0		12121	填写公司董事、监事、经理情况表。
公司股东名录	0			填写公司股东名录。
合计:				

初始运营时系统显示的经营周期是"第0季度"。在学生端程序已经全部完成 第一阶段和第二阶段任务后,点击下面的"进入第1季度经营",系统即自动进入 第一个季度的运营周期,即进入运营管理阶段。

任务进度控制
◎ 经营周期:第 1季度
♥进入第2季度经营本季任务
总经理
财务部
研发部
人力资源部
制造部
市场部
销售部
所有任务

进入第1季度以后,任务进度控制菜单下面显示的是各个部门或岗位的名称, 点击部门名称可以看到与这个部门或岗位的详细信息。

依此类推,每点击一次"进入第*季度",即自动进入下一季度运营周期,直至 全部运营周期结束。

第四章 《创业之星》教师端参数配置

教师端程序提供了《创业之星》整个运营平台的参数配置与调整,点击"系统参数设置",下面有十余个子菜单分别对系统中不同类别的参数进行修改配置。

一、基本环境设置

点击"系统参数设置-基本环境设置",可以对系统中的一些基本环境参数进行配置修改。根据选择的模板不同,系统中会默认有一套完整的数据资料。可以直接使用这套资料进行授课训练,也可以根据授课的需要进行调整。

项目	当前值	说明
是否作为自定义模板数据	■定 ▼	"作为模板数据"允许下次再次上课时在其他课程当中引用当前本次课程的模型设置数据,否则不允许引用。
课程运营季度数	8	正式经营之后课程进行的季度数
客户端决策模式	总经理抉择 _	"总经理集中决策"模式把所有的决策界面集中到总经理登录的客户端上,只允许该客 户端输入并保存决策数据。 "分角色各自决策"模式把不同部门的决策界面发布到相应部门所属角色客户端上,只允许该客户端输入并保存决策数据。
客户端连接频率	3000 毫秒/次	该参数决定学生客户端程序与服务器自动连接同步的频率。在实际登录的客户端程序 较多的情况下可以通过把该参数适当设大以获得更好的程序性能。
公司初始现金	600000.0	正式经营开始之前每个小组获得的起步资金(实收资本)
所得税率	25.0 %	企业经营当季如果有利润,按该税率在下季初缴纳所得税
营业税率	5.0 %	根据企业营业外收入总额,按该税率缴纳营业税
增值税率	17.0 %	按该税率计算企业在采购商品时所支付的增值税款,即进项税,以及企业销售商品所 收取的增值税款,即销项税额
城建税率	7.00 %	根据企业应缴纳的增值税、营业税,按该税率缴纳城市建设维护税
教育附加税率	3.0 %	根据企业应缴纳的增值税、营业税,按该税率缴纳教育附加税
地方教育附加税率	2.0 %	根据企业应缴纳的增值税、营业税,按该税率缴纳地方教育附加税
小组人员工资	10000.0 /组	小组管理团队所有人员的季度工资,不分人数多少
未办理保险罚款	0.0 八	在入职后没有给员工办理保险的情况下按该金额缴纳罚款
公司产品上限	6 个	每个公司最多能设计研发的产品类别数量
广告影响时间	3 个委官/次	投入广告后能够对定单分配进行影响的时间

以下对各参数含义及内容进行简要说明。

- ◆ 是否作为自定义模板数据:默认是"否",即修改后的参数配置仅限本次 班级授课使用,以后开新课时仍然使用系统中的默认参数;如改为"是", 则以后可以选择使用本套参数作为授课使用;
- ◆ 课程运营季度数:默认是八个季度,会限制系统能够运营的周期时间。要 注意的是,这个周期数最大不能超过系统授权的最大周期数;
- ◆ 客户端决策模式:默认是"总经理抉择",即所有决策由小组里担任总经 理角色的学生完成,其他人只能查看不能输入决策;如改为"分角色抉择", 则由小组中各岗位成员分别完成相关的决策任务,此时总经理只能查看而 不能做决策;
- ◆ 客户端连接频率:客户端检测服务器连接的频率,一般默认即可;
- ◇ 公司初始现金:各小组用于注册公司的注册资金,也是初始运营的启动资金;

- ◆ 所得税率:每个季度运营如果有利润,需按此比例缴纳所得税;
- ◆ 营业税率:企业的营业外收入,需按此比例缴纳营业税;
- ◆ 增值税率:在原料买卖和产品专卖时,需要按此税率缴纳增值税;
- ◇ 城建税率:根据企业应纳税额,按此税率缴纳城市建设维护税;
- ◆ 教育附加税率:根据企业应纳税额,按此税率缴纳教育附加税;
- ◆ 地方教育附加税率:根据企业应纳税额,按此税率缴纳地方教育附加税;
- ◆ 小组人员工资:参加训练的小组学生作为企业的管理团队,不计人数多少, 统一按这个金额支付管理人员的工资;
- ◆ 未办理保险罚款:员工入职的当季要求办理养老保险,如未办理,按此标 准予以处罚;
- ◆ 公司产品上限:每个公司可以针对消费者设计多个产品品牌,这是品牌的 上限数;
- ◆ 广告影响时间:每季投入的广告在未来若干个季度仍会有一定影响,这是 影响的最大周期数;
- ◆ 行政管理费: 每季需要开支的行政管理费用, 与公司人数规模有关;
- ◆ 普通贷款利率:正常向银行申请贷款的总利率;
- ♦ 普通贷款还款周期:银行正常贷款的归还时间;
- ◆ 紧急贷款利率:在企业资金链断裂时,银行会自动向企业发放紧急贷款, 利率要远高于正常申请的贷款;企业不能主动申请紧急贷款;
- ◇ 紧急贷款还款周期:银行紧急贷款的归还时间;
- ◆ 同期最大贷款授信额度:在一个季度内,正常向银行申请的最大贷款总金额;
- ◆ 一账期应收账款贴现率:在一个季度后到期的应收账款,可以提前申请贴现,按此利率支付贴现利息;
- ◆ 二账期应收账款贴现率:在二个季度后到期的应收账款,可以提前申请贴现,按此利率支付贴现利息;
- ◆ 三账期应收账款贴现率:在三个季度后到期的应收账款,可以提前申请贴现,按此利率支付贴现利息;
- ◆ 四账期应收账款贴现率:在四个季度后到期的应收账款,可以提前申请贴现,按此利率支付贴现利息;
- ◆ 市场订单未完成部分罚金率:所有订单要求当季度交货,如未能及时交货, 将根据未交货产品的合同总额按此比例予以处罚;
- ◆ 市场需求预测提前期:公司在市场分析报告中可以查看到的未来多少季度 的需求;
- ◆ 办公场地所需费用:公司租赁办公场所,每季度需要支付的房屋租金;
- ◆ 公司注册费用:公司在设立过程中所需支付的所有费用;
- ◆ 养老保险比率:根据工资总额按此比率缴纳养老保险费用;
- ◆ 失业保险比率:根据工资总额按此比率缴纳失业保险费用;
- ◆ 工伤保险比率:根据工资总额按此比率缴纳工伤保险费用;
- ◆ 生育保险比率:根据工资总额按此比率缴纳生育保险费用;
- ◆ 医疗保险比率: 根据工资总额按此比率缴纳医疗保险费用;
- ◆ 盈利表现:是最终评价公司绩效的综合评价分数的其中一项,所占的权重

大小;

- ◇ 财务表现:是最终评价公司绩效的综合评价分数的其中一项,所占的权重 大小;
- ◆ 市场表现:是最终评价公司绩效的综合评价分数的其中一项,所占的权重 大小;
- ♦ 投资表现:是最终评价公司绩效的综合评价分数的其中一项,所占的权重 大小;
- ◇ 成长表现:是最终评价公司绩效的综合评价分数的其中一项,所占的权重 大小;
- ◆ 综合评价下限:综合评价中的五个项目,每个项目最低得分是权重分乘以 此系数;
- ♦ 综合评价上限:综合评价中的五个项目,每个项目最高得分是权重分乘以 此系数;
- ◆ 产品研发每期投入:每个季度在需要进行研发的产品上投入的研发金额;
- ◆ 产品设计费用:每设计或修改一个品牌所需花费的金额;
- ◆ 厂房折旧率:购买的厂房,每个季度按此折旧率计提折旧;
- ◆ 设备折旧率:购买的设备,每个季度按此折旧率计提折旧;
- ◆ 经营范围:工商注册时需要的企业经营范围的描述内容;

参数全部修改调整好后,点击窗口最下面的"保存修改"按钮,完成对修改内容的保存;选择下拉框中的其他模板,点击"**查看模板**",可以查看这套模板的数据信息,点击"**恢复自...**",可以将系统基本参数恢复为选择的模板数据;如果点击最右边的"一次性初始化整个课程所有模板数据,则其他相关的参数也同步全部更换为这个选择模板的数据参数。

二、市场订单设置

1. 市场订单自定义设置

点击"系统参数设置一市场订单设置",可以对系统中各季度的需求订单进行 设置修改。其中,"市场订单自定义设置"页面显示可以对各阶段的市场订单进行 详细修改调整。

夏订単 ▼							
市场	订单号	订单量	最高价格 支付帐期	出现时间	渠道类型	消费群体类型	资质要求
	1 册I除	550	20.0+40.00=60.00	1 1季度	▼ 零售 ▼	实惠型客户	□ 「ISO9001 □ ICTI认证 □
北京 増加	2 删除	350	10.0+70.00=80.00	0 1季度	▼ 零售 <u>▼</u>	经济型客户	□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
	3 册除	150	10.0+100.00=110.00	0 1季度	▼ 零售 <u>▼</u>	品质型客户	■ 「ISO9001 ■ 「ICTI认证
	4 册/除	450	30.0+40.00=70.00	0 1季度	▼ 零售 ▼	实惠型客户	□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □
上海 増加	5 册除	250	20.0+70.00=90.00	1 1季度	▼ 零售 ▼	经济型客户	■ 「ISO9001 ■ 「ICTI认证
	6 删除	165	10.0+100.00=110.00	0 1季度	▼ 零售	品质型客户	■ 「ISO9001 「ICTI认证
	6 册除 7	165	10.0+100.00=110.00	0 1季度	▼ 零售.	品质型客户	

◆ 左上角的下拉框是季度选项,可以选择查看各个季度的订单明细;

◆ "市场":显示的是系统中的市场类别,点击类别名称下面的"增加",可以在这个市场上增加一个新的订单需求;

- ◆ "订单号":这一列显示的是所有订单的序号,点击"删除",可以删掉不 需要的订单项目;
- ◆ "订单量":订单的需求数量;
- ◆ "最高价格":针对该订单的最高产品报价;
- ◆ "支付账期":订单交付后的应收账款周期;
- ◆ "出现时间":这个订单在第几个季度出现,一般与左上角选择的季度数 一致;
- ◆ "渠道类型": 这个订单通过何种渠道进行采购销售;
- ◆ "消费群体类型":这是哪一类消费群体的采购需求;
- ◆ "资质要求":这个订单对公司是否有资质要求,如果有,公司必须已经 完成相关的资质认证才可以参加此订单的招标竞争;

全部修改好后,点击最后面的"保存"即可,其他按钮操作与前面类似。

2. 市场订单批量初始化

"市场订单批量初始化"页面可以根据参加的小组数一次性批量调整市场订 单总量。系统默认的是一个小组的数据资料,可按小组数修改,自动生成适合小组 数量的订单规模。

当前位置:系统参数设置>市场订单自知	を义设置
市场订单自定义设 市场订单批量初始	
初始(と当前课程为1 _ ●个小组的市场订单量
	保存

三、财务指标设置

3. 市场订单自定义设置

点击"系统参数设置一市场订单设置",可以对系统中各季度的需求订单进行 设置修改。其中,"市场订单自定义设置"页面显示可以对各阶段的市场订单进行 详细修改调整。

◆ 左上角的下拉框是季度选项,可以选择查看各个季度的订单明细;

"市场":显示的是系统中的市场类别,点击类别名称下面的"增加",可以在这个

四、消费群体设置

4. 消费群体设置

点击"系统参数设置一消费群体设置",可以对系统中的消费群体类别及相关 参数进行设置修改。

清费森体配置							
群体名称	最高接受价格	报价权重	品牌权重	配置权重	能力权重	分值权重	操作
品质型客户	100.00	15.00	25.00	50.00	5.00	5.00	修改 删除
经济型客户	70.00	40.00	20.00	30.00	5.00	5.00	修改 删除
实惠型客户	40.00	60.00	5.00	20.00	10.00	5.00	修改 删除

◆ "群体名称": 消费群体的名称;

◆ "最高接受价格": 该类消费群体购买产品时最高可以接受的价格,在市场订单可以以此基数再调整各个市场可接受最高价格;

- ◆ "报价权重":在五项影响消费群体采购的因素中,产品报价影响消费群体购买的权重;
- ◆ "品牌权重":在五项影响消费群体采购的因素中,产品品牌宣传影响消费群体购买的权重;
- ◆ "配置权重":在五项影响消费群体采购的因素中,产品的原料配置影响 消费群体购买的权重;
- ◆ "能力权重":在五项影响消费群体采购的因素中,销售人员销售能力影 响消费群体购买的权重;
- ◆ "市场权重":在五项影响消费群体采购的因素中,针对此类消费群体的 累计市场交货情况影响购买的权重;
- ◆ 点击消费群体右边的"删除"按钮,可以删除掉这一类消费群体;
- ◆ 点击消费群体右边的"修改"按钮,可以对该消费群体的需求进行修改, 点击后会打开如下修改页面,根据需要完成各项目的修改调整;



◆ 点击左下角的"展开对原料的评价,可以设置消费群体对产品构成的不同 原料的关注程度及喜好情况,可拉动滑动杆调整关注的程度;

收拢对原料的i	平价 📢		
原料展示	原料名称	该群体对该原料的评分	该群体对该原料的评价
-	玻璃包装纸	-100	
N.	纸质包装盒	-50	
~~	金属包装盒	100] 他们喜欢商品具有高档的包装,时尚的外观,富有质感,做工:
-	短平絨	-100 777	
	松针绒	-50	
	玫瑰絨	100] 他们要求产品具有舒适的手感,高贵美观的外观,同时要便于
-	PP棉	-100 ////	
NE	珍珠棉	-50	
	棉花	100] 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:

五、工人类型设置

点击"系统参数设置一工人类型设置",可以对系统中的生产工人参数进行配置修改。

🂎 当前位3	昰: 系统参数设置>工。	人类型设置					
			工人类型参数	设置			
工人类型	生产能力	招聘费用	工人工资	试用时间	培训费用	培训提升能力	辞退费用
生产工人	500 个产品/季度	500.0 元/人	2500.0元/季度	1季度	300.0 元/次	6.0 %	800.0 元/人
	保存	^{够改} 查看模相	恢复自	请选择	模板 🔪		

◆ "工人类型":如果有多类工人,可以定义各类工人的名称;

- ◆ "生产能力":每名工人每季度最大可以生产的产品数量;
- ◆ "招聘费用": 人力资源部到人才市场上招聘一名工人需要花费的成本;
- ◆ "工人工资":公司每季度支付给每名工人的工资;
- ◆ "试用时间": 新员工进入公司后的试用时间;
- ◆ "培训费用": 每季度对员工可以培训一次,每次所需花费的培训费用;
- ◆ "培训提升能力":每一次培训可以提升员工生产能力的幅度;
- ◆ "辞退费用":人力资源部辞退一名员工需要花费的成本。

六、销售人员设置

点击"系统参数设置一销售人员设置",可以对系统中的销售人员参数进行配置修改。

🍞 _{当前位置} .	系统参数设置>销售	人员类型设置					
			销售人员类型参约	敗设置			
销售人员类型	销售能力	招聘费用	工资	试用时间	培训费用	培训提升能力	辞退费用
业务员	500_个产品/季度	500.0 元/人	2000.0元/季度	1季度	500.0 元/次	5.0 %	1500.0元/人
	保存修	改 查看模板	恢复自	请选择	释模板 ▼		

- ◆ "销售人员类型":如果有多类销售人员,可以定义各类销售人员的名称;
- ◆ "销售能力":每名销售人员每季度最大可以销售的产品数量;
- ◆ "招聘费用":人力资源部到人才市场上招聘一名销售人员需要花费的成本;
- ◆ "工资": 公司每季度支付给每名销售人员的工资;
- ◆ "试用时间": 新员工进入公司后的试用时间;
- ◆ "培训费用":每季度对员工可以培训一次,每次所需花费的培训费用;
- ◆ "培训提升能力":每一次培训可以提升员工销售能力的幅度;
- ◆ "辞退费用":人力资源部辞退一名员工需要花费的成本。

七、厂房参数设置

点击"系统参数设置一厂房参数设置",可以对系统中厂房的参数进行设置修 改。

	厂房参约	敗设置	
厂房名称	购买价格(元)	租用价格(元)	厂房容量(条)
大型厂房	80000.0	7000. 0	6条设备
中型厂房	50000.0	4000.0	4条设备
小型厂房	30000.0	2500.0	

◆ "厂房名称":不同类别厂房的名称;

- ◆ "购买价格":购买该厂房需要支付的金额;
- ◆ "租用价格":租用该厂房需要支付的季度租金;

◆ "厂房容量":每个厂房最大可以容纳的生产设备数量。

八、设备参数设置

点击"系统参数设置一设备参数设置",可以对系统中各设备的参数进行设置 修改。

						设备	参数设置						
设备名称	价格	成品率	最大产能	安装期	搬迁期	搬迁费用	下线周期	升级费用	升级时间	升级成品率	维修费用	加工费	工人上限
柔性线	20000.0	95.0%	1800	1	1	1000.0	1	500.0	1	1.0%	1500.0	1.0	4人
自动线	10000.0	90.0%	1200	1	1	500.0	1	300.0	1	2.0%	1000.0	2.0	4人
手工线	5000.0	85.0%	600	0	0	200.0	1	200.0	1	3.0%	500.0	3.0	4人

- ◆ "设备名称":不同类别设备的名称;
- ◆ "价格":购买该设备需要支付的金额;
- ◆ "成品率": 该设备生产产品的成品率;
- ◆ "最大产能":每个季度该设备最大能生产的产品数量;实际最大产量是"最大产能×成品率",且不超过该设备上所有工人的生产能力总和;
- ◆ "安装期": 设备需要安装的时间, 在安装期内不能生产;
- ◆ "搬迁期":将设备从一个厂房搬迁到另一个厂房的时间周期,搬迁期内 不能生产;
- ◆ "搬迁费用":将设备从一个厂房搬迁到另一个厂房所花的费用;
- ◆ "下线周期":设备上的产品生产下线的周期;
- ◆ "升级费用": 设备改造升级一次的费用;
- ◆ "升级时间":设备改造升级所需要的时间,升级期内可以继续生产;
- ◆ "升级成品率": 设备改造升级一次可以提升的成品率水平;
- ◆ "维修费用":每个季度对设备进行日常维修保养所花的费用;
- ◆ "加工费":每一件产品在设备上加工所需的辅料费;
- ◆ "工人上限": 设备上最多可以安排的生产工人数量。

九、资质认证设置

5. 市场订单自定义设置

点击"系统参数设置一资质认证设置",可以对系统中各项资质认证进行设置 修改。如果市场上要求公司有相关资质认证证书,则公司必须通过该资质认证才允 许进入该市场销售产品。

资质名称		认证周期	每期认证成本
1509001	開那余	2	5000.00
истий 🗌	HIRR	3	5000.00

◆ "资质名称":资质认证的名称;

◆ "认证周期": 投入资质认证所需要的时间周期;

◆ "每期认证成本":每个季度投入资质认证的费用。

十、原料类型设置

点击"系统参数设置一原料类型设置",可以对系统中各季度的需求订单进行 设置修改。

原料类别	是否为必选原料
包装材料	 ○ 否 ○ 可不选
面料	 ○ 否 ○ 可不选
填充物	 ⑦ 是 ○ 否 ○ 可不选

◆ "原料类别": 原料大类的名称;

◆ "是否为必选原料": 设定该原料是否为产品必须使用的原料。

十一、明细原料设置

6. 市场订单自定义设置

点击"系统参数设置一市场订单设置",可以对系统中各季度的需求订单进行 设置修改。

- ◆ "大类": 原料大类的名称;
- ◆ "必选": 设定该原料是否为产品必须使用的原料;
- ◆ "名称":每一项具体原料的名称;
- ◆ "1期单价":第一季度原料的市场采购单价,后面几项分别指的是相应 季度的市场采购单价;
- ◆ "到货周期":该原料采购订单下达后,多少时间后能够到货;
- ◆ "应付账期":该原料采购订单下达后,多少时间后需要支付货款;
- ◆ "研发系数":选择不同原料构成产品,产品的前期研发所需时间不同, 研发系数越复杂,构成产品可能需要花的研发时间更长;
- ◆ "价格预测":显示未来几个季度周期的原料采购市场价格;
- ◆ "原料说明":原该项原料特性的简介说明。

1000000			2,991-1-101	3期早17	4期里16	5期里价	6期単价	7期单价	8期单价	周期	账期	系数
€ €	玻璃包装纸	0.10	0.15	0.20	0.15	0.10	0.15	0.15	0.20	0	0	0.10
※	纸质包装盒	4.50	4.60	4.50	4.30	3.70	3.80	3.80	3.70	0	0	0.20
包装材料(可选	金属包装盒	8.50	8.20	8.60	8.80	8.70	8.50	7.60	7.40	0	0	0.30
6是	短平绒	10.00	11.00	11.00	12.00	13.00	12.00	12.00	12.00	0	0	0.10
ビビ (否	松针绒	15.00	17.00	16.00	18.00	17.00	19.00	18.00	18.00	0	0	0.20
面料 。	个 玫瑰纸	28.00	27.00	26.00	27.00	29.00	28.00	28.00	30.00	0	0	0.30
6是	PP棉	15.00	16.00	16.00	16.00	15.00	17.00	17.00	16.00	0	0	0E
ビジ (音	珍珠棉	21.00	24.00	26.00	27.00	28.00	29.00	30.00	28.00	0	0	0.20
<u>填充物</u> ^{(可} 选	木棉花	36.00	38.00	39.00	40.00	42.00	40.00	38.00	37.00	0	0	0.30

十二、原料折扣设置

7. 市场订单自定义设置

点击"系统参数设置一市场订单设置",可以对系统中各季度的需求订单进行 设置修改。其中,"市场订单自定义设置"页面显示可以对各阶段的市场订单进行 详细修改调整。

- ◆ "原料名称":构成产品的每一项原料的名称;
- ◆ "起始量": 享受折扣区间的批量订购的起始数量;
- ◆ "结束量": 享受折扣区间的批量订购的结束数量;
- ◆ "折扣":在该批量订货时可以享受的价格折扣。

		折扣参数设置	
原料名称	起始量(套)	结東量(套)	折扣
	0	200	100.0%
	201	500	95.0%
夜句准纸	501	1000	90.0%
AND CONTRACTOR	1001	1500	85.0%
	1501	2000	80.0%
	2001	999999995	75.0%
	0	200	100.0%
	201	500	95.0%
质司装合	501	1000	90.0%
NO CLARENCE	1001	1500	85.0%
	1501	2000	80.0%
	2001	999999999	75.0%
	0	200	100.0%
	201	500	95.0%
尾句妆合	501	1000	90.0%
病巴农品	1001	1500	85.0%
	1501	2000	80.0%
	2001	999999999	75.0%

十三、市场渠道设置

点击"系统参数设置一市场渠道设置",可以对系统中各市场名称进行设置修 改。

市场名称	渠道名称	每期升发成本	开发周期
北京	零售渠道	12000.00	1
上海	零售渠道	OE	0
广州	零售渠道	10000.00	3

◆ "市场名称":可以自定义各个市场的名称;

◆ "渠道名称":可以自定义各个渠道的名称;

◆ "每期开发成本": 对相关市场的前期调研开发所需要投入的季度费用;

◆ "开发周期":对相关市场的前期调研开发需要花费的季度数。

十四、数据字典设置

点击"系统参数设置一数据词典设置",可以对系统中一些术语或名词进行实 时显示帮助信息和解释。 点击"添加新词",可以自己增加一些专门注解帮助。当系统中出现这个关键 词时,会自动识别并提供帮助信息。

第五章 《创业之星》教师端资料查询

第一节 公司经营状况查询

点击"公司经营状况"菜单,可以查看公司各部门的实时数据信息。

一、财务部

点击"公司经营状况一财务部",可以查看财务部门目前的各项经营数据。左 上角的下拉框可以选择要查看的公司;"基本费用"列出了一些基本费用,"应收账 款"可查看所有应收账款情况,"应付账款"可查看所有应付账款情况,"银行贷款" 可查看银行贷款余额。

1 财务部经营状况		 ●小号字体 ○中号字体 ○大号字体 	
腾飞科技(1) ▼			
基本费用 应收账款 应付账款	款 银行贷款		
	將手灣	技(1)5季度基本费用	
现金余额	0.00		
项目	值	项目	值
本期公司注册费	0.00	累计公司注册费	3,000.00
本期所得税	0.00	累计所得税	0.00
本期増值税	0.00	累计增值税	5,671.20
本期营业税	0.00	累计营业税	28,124.50
本期教育附加税	0.00	累计教育附加税	2,062.23
本期地方教育附加税	0.00	累计地方教育附加税	1,374.82
本期城建税	0.00	累计城建税	4,811.86
本期行政费用	0.00	累计行政费用	210,000.00
本期招聘费用	0.00	累计招聘费用	8,500.00
本期工资费用	0.00	累计工资费用	96,000.00
本期医疗保险	0.00	累计医疗保险	1,920.00
本期养老保险	0.00	累计养老保险	1,600.00
本期失业保险	0.00	累计失业保险	1,920.00

二、研发部

点击"公司经营状况一研发部",可以查看各公司的产品品牌及研发进度情况。 左上角的下拉框可以选择要查看的公司。



三、人力资源部

点击"公司经营状况一人力资源部",可以查看各公司的人员配备情况。左上 角的下拉框可以选择要查看的公司,"管理人员"显示小组团队成员信息,"生产工 人"显示所有工人信息,"销售人员"显示所有销售人员信息。

人力资源部经营状况		 ● 小号字体 ○ 中号字体 	○大号字体
 應飞科技(1) 管理人员 生产工人 销售人员			
	腾飞科	技(1)5季度管理人员	
人员名称	入职时间	职务	状态
马云天	第1季度	CEO	离线
合计人数:1人		工资总额:10,000.00	

四、市场部

点击"公司经营状况一市场部",可以查看各公司在各个市场的开发进展情况。 左上角的下拉框可以选择要查看的公司。

市场部经营	专状况		· 小号字体 · 中号字体 · 大号字体
腾飞科技(1) _	-		
		5季	度虧飞科技(1)市场部经营状况
市场	渠道	公司	开发进度
北京	零售渠道	鹏飞科技(1)	¥0 ¥12,000 已开发
上海	零售渠道	腾飞科技(1)	¥0 无需开发
广州	零售渠道	勝飞科技(1)	¥0 ¥10,000 ¥20,000 ¥30,000 已升发 待开发

五、制造部

点击"公司经营状况一制造部",可以查看各公司的厂房、设备及工人配置情况。左上角的下拉框可以选择要查看的公司。

🍞 制造部	经营状况		•小号字体 (中号字体 (大号:	字体
膨飞科技(1)	•			
		虧飞科技(1)5季	度制造部经营状况	
公司	厂房	设备	生产工人	在制品
		286号手工线①	11	0
		283号手工线①	21	0
	234号中型)房也	284号手工线①	11	0
		285号手工线①	11	0
腾飞科技1		294号手工线①	11	0
		291号手工线①	11	0
	236号中型厂房也	292号手工线①	11	0
		293号手工线①	11	0
合计	共2个	共8条	共9人	0

六、销售部

点击"公司经营状况一销售部",可以查看各公司在各个市场上的销售情况。 左上角的下拉框可以选择要查看的季度数和公司。

销	(售部经营状况	(1) =			•	小号字体	←中号字体	●大つ ≉	字体		
销售部	都经营状况	(I) <u>•</u>									
				腾飞科	技(1)4季度	销售部经营	状况				
			品	质型客户(经	济型客户(D	实	惠型客户(D
市场	渠道	公司	订单量	交付量	销售额	订单量	交付量	销售额	订单量	交付量	销售额
北京	零售渠道	膨飞科技 (1)	0	0	0.00	624	624	49,920.00	1092	1092	54,600.00
上海	零售渠道	腾飞科技 (1)	0	0	0.00	609	240	19,200.00	724	651	32,550.00
广州	零售渠道	膨飞科技 (1)	0	0	0.00	0	0	0.00	0	0	0.00

第二节 综合分析报告查询

点击"公司经营状况"菜单,可以查看公司各个方面的经营情况。 一、管理驾驶舱

1. 财务管理

点击"综合分析报告一管理驾驶舱一财务管理",可以查看各阶段各公司的财务分析指标数据及健康状况。

左上角提供了季度选项框、公司选项框、指标选项框。



二、经营绩效

1. 综合表现

点击"综合分析报告一经营绩效一综合表现",可以查看各阶段各公司的财务 分析指标数据及健康状况。

左上角提供了季度选项、公司选项。二个子页面分别以表格形式和图形形式显 示数据。



2. 盈利表现

点击"综合分析报告一经营绩效一盈利表现",可以查看各阶段公司的盈利表现指标。

一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一		 ● 小号字体 ● 中号字体 	€大号字体	
5季度 ▼ 開き利	₩技(1) 👤			显示/隐藏
量利表現散音	盈利表现曲线	巻き対社の及対実対		
18.4		唐 C种投(1)超利农现	101 1 102 VA	ant da las Me
排名	公司名称	鱼村表现	案订值利	版东权益
本公司	薦飞科技(1)	2.22	-593,333.36	6,666.64
第1名	时代(3)	45.20	-464,049.16	135,950.84
第2名	阿里爸爸(5)	42.58	-471,942.53	128,057.47
第3名	鹏飞科技(1)	2.22	-593,333.36	6,666.64
第4名	IBM(2)	0.00	-631,639.61	0.00
第5名	空空(4)	0.00	-885,911.20	0.00
行业平均		18.00	-121,875.03	54,134.99

3. 财务表现

点击"综合分析报告-经营绩效-财务表现",可以查看各阶段公司的财务表现指标。

1 财务表现		 ● 小号字体 ● 中号字体 	· ○大号字体	
5季度 🖌 勝飞利	₩技(1) 💌			
财务表现报告	财务表现曲线			显示/隐藏
		腾飞科技(1)财务表现		
排名	公司名称	财务表现	本季财务综合评价	累计财务综合评价
本公司	層飞科技(1)	31.06	61.89	2,584.78
第1名	时代(3)	33.48	81.01	2,584.78
第2名	膨飞科技(1)	31.06	61.89	2,584.78
第3名	空空(4)	30.39	61.00	2,584.78
第4名	阿里爸爸(5)	28.22	83.57	2,584.78
第5名	IBM(2)	26.86	61.00	2,584.78
行业平均		30.00	69.69	2,584.78

4. 市场表现

点击"综合分析报告一经营绩效一市场表现",可以查看各阶段公司的市场表现指标。

下场表现		●小号字体 ●中号字体	○ 大号字体	
5季度 ▼ 勝飞	科技(1) 💌			
市场表现报告	市场表现曲线			显示/隐藏
	1	虧飞科技(1)市场表现		
排名	公司名称	市场表现	市场占有率	交货率
本公司	應飞科技(1)	23.12	29.23%	79.11%
第1名	空空(4)	28.92	35.65%	81.12%
第2名	膨飞科技(1)	23.12	29.23%	79.11%
第3名	时代(3)	10.47	18.65%	56.15%
第4名	阿里爸爸(5)	1.83	5.76%	31.67%
第5名	IBM(2)	1.36	10.71%	12.68%
行业平均		13.14	20.00%	52.14%

5. 投资表现

点击"综合分析报告-经营绩效-投资表现",可以查看各阶段公司的投资表现指标。

1 投资表现		☞ 小号字体	* 「中号字(体 ℃大号字	体		
5季度 ▼ 騰飞	科技(1) 💌						
投资表现报告	投资表现曲线						显示/隐藏
		腾飞科技(1)投资表现				
排名	公司名称	投资表现	产品研发	资质认证	市场开发	厂房原值	设备原值
本公司	勝飞科技(1)	9.98	30,000.00	10,000.00	32,000.00	100,000.00	40,000.00
第1名	空空(4)	12.20	30,000.00	25,000.00	42,000.00	0.00	50,000.00
第2名	腾飞科技(1)	9.98	30,000.00	10,000.00	32,000.00	100,000.00	40,000.00
第3名	时代(3)	9.13	0.00	25,000.00	42,000.00	50,000.00	40,000.00
第4名	阿里爸爸(5)	8.35	30,000.00	25,000.00	12,000.00	0.00	20,000.00
第5名	IBM(2)	10.34	30,000.00	20,000.00	32,000.00	0.00	35,000.00
行业平均		10.00	24,000.00	21,000.00	32,000.00	30,000.00	37,000.00

6. 成长表现

点击"综合分析报告-经营绩效-成长表现",可以查看各阶段公司的成长表现指标。

10000000000000000000000000000000000000		●小号字体 ●中号字体	○ 大号字体	
5季度 ▼ 勝飞利	科技(1) 👤			
成长表现报告	成长表现曲线			显示/隐藏
		腾飞科技(1)成长表现		
排名	公司名称	成长表现	累计销售收入	季度销售收入
本公司	勝飞科技(1)	19.92	562,490.00	0.00
第1名	空空(4)	20.00	569,025.00	0.00
第2名	膨飞科技(1)	19.92	562,490.00	0.00
第3名	时代(3)	8.05	227,465.00	0.00
第4名	阿里爸爸(5)	0.83	23,330.00	0.00
第5名	IBM(2)	1.05	29,680.00	0.00
行业平均		9.97	282,398.00	0.00

三、财务报告

1. 财务报表

点击"综合分析报告一财务报告一财务报表",可以查看各阶段公司的三张财 务报表:资产负债表、利润表、现金流量表。

17	公司报表

● 小号字体 ○ 中号字体 ○ 大号字体

5季度 ✔ 騰飞科技(1) ✔ 现金流量表 ✔

	現金流量表	
公司:麝飞科技(1) 时间:5季度		单位:元
项目	本期发生	累计发生
一、经营活动产生的现金流量		
销售商品、提供劳务收到的现金	0.00	416,882.70
收到的税费返还	0.00	0.00
收到的其它与经营活动有关的现金	0.00	0.00
现金流入小计	0.00	416,882.70
购买商品、接收劳务支付的现金	0.00	378,576.90
支付给职工以及为职工支付的现金	0.00	130,913.50
支付的各项税费	30,691.43	76,989.81
支付的其他与经营活动有关的现金	30,000.00	704,150.67
现金流出小计	60,691.43	1,290,630.88
经营活动产生的现金流量净额	-60,691.43	-873,748.18

2. 财务分析

点击"综合分析报告一财务报告一财务分析",可以查看各阶段公司的财务分 析指标,包括盈利能力、经营能力、偿债能力等三方面共十二项财务指标。

了了财务分析	i		● 小号	字体 (中間	}字体 ○	大号字体	
5季度 ▼ 勝て	₹科技(1) ▼						
季度指标	变化趋	势					
			腾飞科技(1)5季度财务分	析		
分析类别	指标	权重分	上/下限	参考值	实际值	实际值/参考值(资产负债率相反)	实际得分
	销售毛利率	15	30/7.0	0%		-	7.00
盈利能力分析	销售净利率	10.0	20.0/5.0	15.0%		-	5.00
	净资产收益率	10.0	20.0/5.0	10.0%		-	5.00
	成本费用利润率	10.0	20.0/5.0	50.0%		-	5.00
	固定资产周转率	5.0	10.0/2.0	100.0%		-	2.00
权费他力从拆	应收账款周转率	5.0	10.0/2.0	100.0%		-	10.00
216/07/01	总资产周转率	10.0	20.0/5.0	400.0%	-		5.00
	存货周转率	10.0	20.0/5.0	50.0%		0.77	5.00
	流动比率	5.0	10.02.0	200.0%	44.00%	22.00%	2.00
总体约力公托	速动比率	5.0	10.0/5.0	100.0%	-	-	5.00
正成配刀亦析	资产负债率	10.0	20.0/5.0	50.0%	85.00%	59.00%	5.89
	已获利息倍数	5.0	10.0/5.0	500.0%	-		5.00
合计		100					61.89

3. 财务对比

点击"综合分析报告一财务报告一财务对比",可以查看各阶段所有公司的财务报表数据的对比资料。

利润表	(· /.	号字体 中号字体	○大号字体		
3季度 ▼ 利润表(当期对比) ▼]				
	第	3月利润表			
项目	腾飞科技(1) 本期发生	IBM(2) 本期发生	时代(3) 本期发生	空空(4) 本期发生	阿里爸爸(5) 本期发生
一、营业收入	274,580.00	0.00	134,400.00	228,305.00	11,080.00
减:营业成本	170,885.44	0.00	72,199.33	147,145.59	13,712.73
营业税金及附加	17,062.54	0.00	8,045.73	12,785.08	620.48
销售费用	17,136.00	8,568.00	22,852.00	43,130.00	19,284.00
管理费用	100,710.00	108,702.50	98,492.50	160,210.00	66,460.00
财务费用	14,738.28	14,241.40	5,893.23	73,351.38	178.78
二、营业利润	-45,952.26	-131,511.90	-73,082.80	-208,317.05	-89,175.98
加:营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减:营业外支出	23,330.00	49,665.00	1,520.00	6,960.00	0.00
四、利润总额	-69,282.26	-181,176.90	-74,602.80	-215,277.05	-89,175.98
减: 所得税费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
四、净利润	-69,282.26	-181,176.90	-74,602.80	-215,277.05	-89,175.98

四、销售报告

1. 市场占有比率

点击"综合分析报告一销售报告一市场占有比率",可以查看各阶段所有公司 的市场占有率情况。图形以圆饼图和直方图二种形式分别显示,圆饼图显示的是百 分比,直方图显示的是具体订货量数据。





2. 细分市场表现

点击"综合分析报告一销售报告一细分市场表现",可以查看各阶段公司在各 个市场上的订货量及市场占有率情况。

~ 各部	家公司市场表	现			● 小号字(本 (中号字	体 € 大号字條	\$	
时代(3)	▼ 从:	第1季度 _ [到第5季度 _						
				第1季度到第	5季度时代(3)细	分市场情况			
		品质型	國客户	经济	型客户	实惠	型客户	1	计
动分巾场	到分条追	占有量	占有率	占有量	占有率	占有量	占有率	占有量	占有率
北京	零售渠道	0	0.00%	1352	22.65%	1300	15.23%	2652	16.55%
上海	零售渠道	0	0.00%	2146	36.95%	550	7.77%	2696	18.31%
广州	零售渠道	0	0.00%	326	100.00%	150	100.00%	476	100.00%
合	it	0	0.00%	3824	31.60%	2000	12.68%	5824	18.65%

3. 市场最佳表现

点击"综合分析报告一销售报告一市场最佳表现",可以查看指定时期范围内 各市场上表现最佳的公司及其占有率情况。

细分市场	最佳表现			(• 小号字体 (○中号字体 ○	大号字体		
从第4季度_▼	到第4季度_▼								
			从	第4季度到第4季	度细分市场最佳	圭表现			
10 /1 ->=+7	加八百兴	品质型客户		经济型	客户	实惠型名	驿户	户 合计	
3017510-30	和分集進	公司	占有率	公司	占有率	公司	占有率	公司	占有率
北京	零售渠道		0%	膨飞科技(1)	22.97%	勝飞科技(1)	28.06%	空空(4)	54.62%
上海	零售渠道		0%	膨飞科技(1)	24.05%	腾飞科技(1)	26.91%	空空(4)	53.94%
广州	零售渠道		0%		0%		0%		0%
台	it		0%	空空(4)	44.97%	空空(4)	61.77%	空空(4)	54.32%

4. 市场增长情况

点击"综合分析报告一销售报告一市场增长情况",可以查看不同产品品牌在 各阶段的收入、利润及市场增长情况。所有数据报告分别以表格、折线图、直方图 等形式对比显示。

市场增长情况				● 小号字	体の中	号字体 (大号字体]		
上海 ▼ 实惠型客户	•									
☑ 天才四号(麝飞利 里爸爸(5))	₩技(1)) 🔽 低端(1	IBM(2))	☑ 美滋滋	t(时代(3))	☑ 空空	三号 <mark>(空空</mark>	(4)) ▼ ≾	2호一号(호	空(4)) 「	芭比(阿
市场增长情况报告	市场增长情况曲线图	市场增长	《情况直方图	n						显示/認識
			上海实	惠型客户市	1场增长情况	st.				
* 1 (0 = 1)	1季度		2季	度	3季	度	4季	度	5季	度
产品(公司)	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
天才四号(廣飞科技 1)	0.00	0.00	49,140.00	30,265.26	31,200.00	18,536.60	32,550.00	26,381.71	0.00	0.00
低端(IBM2)	0.00	0.00	29,680.00	16,100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
美滋滋(时代3)	0.00	0.00	0.00	0.00	2,400.00	1,932.96	5,580.00	6,075.71	2,220.00	3,748.21
空空三号(空空4)	0.00	0.00	0.00	0.00	24,750.00	17,126.96	405.00	407.16	0.00	0.00
空空一号(空空4)	0.00	0.00	53,105.00	33,240.18	29,260.00	20,603.78	37,260.00	33,584.30	0.00	0.00



5. 产品人均收入

点击"综合分析报告一销售报告一产品人均收入",可以查看不同产品品牌在 各区域市场的人均销售情况。

产品人均	勾收入	[●小号字体 ●中号字体 ●大· 	号字体
3季度	▼ (实惠型客)	<u>ب</u>		
☑ 天才四号 里爸爸(5))	(虧飞科技(1))	「低端(IBM(2)) 「美滋滋(时代(3)) 🔽 空空三号(空空(4))	「 空空一号(空空(4)) 「 芭比(阿 显示/晩魂
产晶人均收入	人报告	3季度实意	型客户产品人均收入	
产品(公司)	项目	北京	上海	广州
天才四号	销售收入	21,000.0	31,200.	00 0.00
(麝飞科技	销售人数		1	4 0
1)	人均收入	5,250.0	7,800.	00 0.00
	销售收入	2,950.0	24,750.	00.00
空空三号 (销售人数		4	4 0
(114)	人均收入	737.5	6,187.	50 0.00

6. 产品销售利润

点击"综合分析报告一销售报告一产品销售利润",可以查看不同产品品牌的 销售收入、成本与利润情况。

● 产品销售利润	• /14	号字体 🤇 中号字体	○大号字体	
4季度 _ 经济型客户 _				
▽ 天才三号(麝飞科技(1)) □ 中端(IBM(2)) ▽ 3 (5)) □ 奥特曼(阿里爸爸(5)) 产品销售利润报告 产品销售利润堆进图)	喜洋洋(时代(3))	☑ 호호二号(호호(4)) 「 호호(호호(4))	☑ 福娃(阿里爸爸 显示/隐藏
4	季度经济型客户	产品销售利润		
产品(公司) 销售	收入	销售成本	产品毛利	产品毛利率
天才三号(勝飞科技 1)	69,120.00	52,205.00	16,915.00	24.47%
喜洋洋(时代 3)	73,985.00	35,941.60	38,043.40	51.42%
空空二号(空空 4)	75,790.00	61,740.00	14,050.00	18.54%
福娃(阿里爸爸 5)	20,000.00	23,225.69	-3,225.69	-16.13%



7. 销售区域利润

点击"综合分析报告一销售报告一销售区域利润",可以查看各公司在不同的 市场区域上的销售收入、成本及利润情况。

9 销售区域利润	● 小号	字体 (中号字体)(大号字体	
4季度 _ 膨飞科技(1) _				
销售区域利润报告 销售区域利润堆栈	8			显示/隐藏
	4季度虧飞科技(1)销售区域利润		
市场区域	销售收入	销售成本	区域毛利	区域毛利率
北京	104,520.00	77,318.29	27,201.71	26.03%
上海	51,750.00	41,156.71	10,593.29	20.47%
广州	0.00	0.00	0.00	0.00%



8. 区域销售力量

点击"综合分析报告一销售报告一区域销售力量",可以查看各阶段公司在各 个市场上配备的销售人员及销售能力情况。

10000000000000000000000000000000000000	 ● 小号字体 ○ 中 	号字体 『大号字体』	
4季度 ▼ 勝飞科技(1) ▼			
区域销售力量报告 区域销售力量堆栈图	1		显示/隐藏
	4季度虧飞科技(1)区域销售力	<u>n</u>	
市场区域	销售人员人数	销售能力	销售人员费用
北京	4	2000	8,568.00
上海	4	2000	8,568.00
广州	0	0	0.00

9. 市场订单汇总

点击"综合分析报告一销售报告一市场订单汇总",可以查看各阶段公司在各 个市场上的订货量、订货金额及交货情况。

1 市场i	丁单汇总查询					€小号	字体	• 中号字体	○大号字体]	
所有公司	」 从第1	季度	• [到3	第5季度 ▼	所有市场-	- 🗾 品质	型客户	•			
				第1季度到	第5季度所有	「公司品质 素	客户所	有市场订单注	CŚ		
订单编号	所属公司	时间	市场	渠道	消费群体	订单数量	单价	合同额	己完成数量	己完成合同额	完成率
6	腾飞科技(1)	2	上海	零售渠道	品质型客户	825	100.00	82,500.00	825	82,500.00	100.00%
33	IBM(2)	3	上海	零售渠道	品质型客户	400	130.00	52,000.00	0	0.00	0.00%
33	腾飞科技(1)	3	上海	零售渠道	品质型客户	131	110.00	14,410.00	131	14,410.00	100.00%
33	勝飞科技(1)	3	上海	零售渠道	品质型客户	480	120.00	57,600.00	480	57,600.00	100.00%
49	IBM(2)	3	北京	零售渠道	品质型客户	500	115.00	57,500.00	0	0.00	0.00%
49	腾飞科技(1)	3	北京	零售渠道	品质型客户	217	110.00	23,870.00	217	23,870.00	100.00%
49	腾飞科技(1)	3	北京	零售渠道	品质型客户	800	110.00	88,000.00	400	44,000.00	50.00%
					ぞ	行合条件记录	t:7				

五、市场报告

1. 市场开发

点击"综合分析报告一市场报告一市场开发",可以查看目前各公司在所有市场上的开发进展情况及获得的收入情况。

77市均	汤开发				• 小号字体	* 「中号	字体 • 大	号字体		
腾飞科技 市场	(1) <u>、</u>									
				5季	度廣飞科技	(1)市场开发				
市场	渠道	公司	人员	工资	能力	销售	交付	收入	占有率	交付率
北京	零售渠道	勝飞科技 (1)	40	8,000.00	2000	4608	3143	228,490.00	28.76%	68.21%
上海	零售渠道	腾飞科技 (1)	41	8,000.00	2000	4519	4077	334,000.00	30.69%	90.22%
广州	零售渠道	勝飞科技 (1)	0	0.00	0	0	0	0.00	0.00%	0.00%
合计			8	16,000.00	4000	9127	7220	562,490.00		

2. 品牌设计

点击"综合分析报告一市场报告一品牌设计",可以查看目前各公司所设计的 所有产品品牌以及产品研发的进展情况。



3. 产品评价

点击"综合分析报告一市场报告一产品评价",可以查看消费者对各公司产品的综合评价分数,评分越高说明消费者对该产品越满意。产品的评价由五方面因素构成:产品价格、产品品牌、产品功能、产品口碑、产品销售情况等。

了 产品	评价			●小号	字体 (中	号字体 ()	大号字体		
4季度 ▼	所有市场	‰	全部渠道	全部消费群体-					
市场	渠道	群体	产品	产品价格	产品品牌	产品功能	产品口碑	产品销售	总分
		品质型客 户							
		经济型客 户	福姓 (阿里爸爸 (5))	14	8	10	2	0	35
11. *	西生活洋		奥特曼 (阿里爸 爸(5))	15	8	10	2	0	35
北京	零售渠道		喜洋洋 (时代 (3))	11	3	10	2	4	30
		实惠型客	芭比 (阿里爸爸 (5))	30	4	10	5	1	49
		Ŕ	美滋滋 (时代 (3))	30	1	10	5	4	51

4. 广告宣传

点击"综合分析报告一市场报告一广告宣传",可以查看各公司在各个产品品牌上的广告投放情况。

~ 广告宣传		●小号字体 ●中号字体 ●大号字体	
腾飞科技(1) ▼ (季度 _		
		第4季度廣飞科技(1)广告宣传	
公司(小组)	产品	累计投入(元)	累计效应(元)
	天才二号	20,000.00	11,111.11①
100 T 114+(4)	天才四号	20,000.00	11,111.11①
MS CA412(1)	天才一号	20,000.00	11,111.11①
	天才三号	20,000.00①	11,111.11①

5. 广告投放

点击"综合分析报告一市场报告一广告投放",可以查看各个产品品牌在市场 上的广告宣传投放情况。

▶ 广告投放			・小号字体 ()	中号字体 (大号字	体	
品质型客户 👱						
○ 天才二号(勝飞科) 详細报告	技(1)) マ チ 曲线对比	会才一号(腾飞科技(1))			显示/隐羁
			广告投放详细报行	告		
产品(公司)		1季度	2季度	3季度	4季度	5季度
天才二号(虧飞科	技(1))	0.00	20,000.00	0.00	0.00	3
天才一号(虧飞科	技(1))	0.00	20,000.00	0.00	0.00	3
高端(IBM(2)		0.00	10,000.00	0.00	0.00	3

6. 广告评价

点击"综合分析报告一市场报告一广告评价",可以查看消费者对各个产品品 牌所投放的广告的评价分数,评分越高说明对消费者的影响力越大。

10000000000000000000000000000000000000	● 小号字(本	
2 季度 ▼ 品质型客户 _			
 ▶ 天才二号(勝飞科技(1)) ▶ 子親报告 ▶ 子親报告 	天才一号(虧飞科技(1)) 🔽 高端(IE	3M(2))	显示/隐藏
	详细	报告	
产品(公司)	品质型客户	经济型客户	实惠型客户
天才二号(腾飞科技(1))	9.07	۲	T
天才一号(腾飞科技(1))	9.07	۲	3
高端(IBM(2))	6.87	3	Ŷ

7. 价格评价

点击"综合分析报告一市场报告一价格评价",可以查看消费者对各个产品品牌的评价分数,评分越高说明越得到消费者的青睐。

价格评价		☞ 小号字(本	
2 季度 💌 品质型3	客户 👤			
▽ 天才二号(麝飞料 详细报告	甘技(1)) レデスオー・	号(虧飞科技(1)) 🔽 高端(IE	3M(2))	显示/隐藏
		价格评价	详细报告	
产品(公)	司)	品质型客户	经济型客户	实惠型客户
天才二号(腾飞	长科技(1))	5.13	۲	T
天才一号(腾飞	长科技(1))	5.01	3	T
高端(IBM	1(2))	4.86	1	T

六、生产报告

1. 生产配置

点击"综合分析报告一生产报告一生产配置",可以查看各公司目前所拥有的 厂房、设备及人工情况。

BM(2)	•			
		IBM(2)5季度生	产配置	
公司	厂房	设备	生产工人	在制品
		272号自动线①	23	0
10140		273号自动线①	21	0
IBIM2	230号中型)房也	274号自动线①	21	0
		275号手工线③	11	0
合计	共1个	共4条	共7人	0

2. 原料库存

点击"综合分析报告一生产报告一原料库存",可以查看各公司目前的原料库 存数量。

「原料库存」	☞ 小号字体	中号字体 (大号字体)	
膨飞科技(1) ▼ 原料库存报告			
原料大类	原料小类	库存数量	原料价值
	玻璃包装纸 ①	0	0.00
包装材料	纸质包装盒 ①	0	0.00
	金属包装盒 ①	0	0.00
	短平絨 ①	0	0.00
面料	松针絨 ①	0	0.00
	玫瑰絨 ①	0	0.00
	PP棉 ①	0	0.00
填充物	珍珠棉()	0	0.00
	棉花()	0	0.00
1	合计	0	0.00

3. 成品库存

点击"综合分析报告一生产报告一成品库存",可以查看各公司目前的成品库 存数量。

₩ 成品库存	 ●小号字体 ●中号字体 	○ 大号字体
勝飞科技(1) ▼ 成品库存报告		
产品	库存量(件)	成品价值(元)
天才二号①	963 🛈	37,283.61
天才四号①	0	0.00
天才一号①	424 (1)	40,137.50
天才三号①	0	0.00
合计	1387	77,421.11

七、人力资源报告

1. 人力结构

点击"综合分析报告一人力报告一人力结构",可以查看各公司目前的管理人员、生产工人、销售人员的数量、工资、福利等情况。

人力结构		•	●小号字体 ●中号字体 ●大号字体			
人力结构	季度变化					
第4季度 ▼ IBM(2)	▼ 生产工/	L -				
员工	能力	入职时间(季)	季工资(元)	季五险(元)	费用合计	
505生产工人	500	第1季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
522生产工人	500	第2季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
523生产工人	500	第2季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
524生产工人	500	第2季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
525生产工人	500	第2季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
526生产工人	500	第2季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
527生产工人	500	第2季度	2,500.00	177.50	2,677.50	
合	# 3500		17,500.00	1,242.50	18,742.50	

2. 人力成本

点击"综合分析报告一人力报告一人力成本",可以查看各公司目前的人力资源成本及分布情况。



第三节 综合分析图表查询

点击"综合分析图表"菜单,可以对主要财务报表及分析指标进行趋势分析。 一、利润表项目

点击"综合分析图表一利润表",展开菜单后,选择点击要查看的报表项目,可以查看该项目在各个季度的数据变化趋势。



二、资产负债表项目

点击"综合分析图表一资产负债表",展开菜单后,选择点击要查看的报表项目,可以查看该项目在各个季度的数据变化趋势。



三、现金流量表项目

点击"综合分析图表一现金流量表",展开菜单后,选择点击要查看的报表项目,可以查看该项目在各个季度的数据变化趋势。



四、财务指标项目

点击"综合分析图表一财务指标",展开菜单后,选择点击要查看的报表项目,可以查看该项目在各个季度的数据变化趋势。



第四节 决策历史汇总查询

点击"决策历史汇总一历史决策",可以查看到所有公司做过的所有决策信息 及其对数据的影响变化。下拉框可以对决策内容进行分类选择查询。

~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~		<ul><li>○小号字体</li><li>○小号字体</li><li>○大号字体</li></ul>			
4季度 ▼ 勝	飞科技(1) ▼	所有决策信息			
腾飞科技(1)4季度决策历史明细					
决策项目	决策时间	决策明细			
自动更新	4季度	2009-02-23 15:19:11.573 应收账款: 24,570.00 结算前现金余量: 69,449.43 结算应收账款: 24,570.00 结算后现金余量: 94,019.43			
自动更新	4季度	2009-02-23 15:19:11.653 上缴上季度税费 增值税: 14,050.50 上缴前现金余量: 94,019.43 上缴增值税: 14,050.50 上缴店现金余量: 79,968.93			

## 第五节 数据规则汇总查询

选择"数据规则汇总",可以查看到整个系统运营中的数据规则资料。这些资料又分为:经营概述、数据规则、消费群体、设计研发、生产制造、市场营销等几个部分。



第六节 商业背景环境查询

点击"商业背景环境",可以查看到公司创业的商业背景环境。第一次使用者可以在这里对整个平台及背景环境有一个初步的了解。

### 《创业之星》大学生创业模拟实验室配套丛书

《创业之星》大学生创业模拟实验室-教师配置手册

《创业之星》大学生创业模拟实验室−学生操作手册

《创业之星》大学生创业模拟实验室-学生练习手册

### 金蝶国际软件集团有限公司

#### 金蝶软件(中国)有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金螺软件园 邮编: 518057 电话: 0755-26612299 传真: 0755-26615016 网址: www.kingdee.com

深圳市金蝶中间件有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金蝶软件园 邮编: 518057 电话: 0755-86072008 传真: 0755-86072009 网址: www.apusic.com

友育同(www.youshang.com)全球领先的全程电子商务及企业SaaS服务平台 深圳市金蝶移动互联技术有限公司 地址:深圳市高新技术产业固南区科技南十二路2号金蝶软件园 邮编: 518057 电话: 0755-86072683 传真: 0755-26615016 网址: www.youshang.com

深圳市金蝶软件配套用品有限公司

地址: 深圳市高新技术产业园南区科技南十二路2号金螺软件园 邮编: 518057 电话: 0755-86072003 传真: 0755-86073314 网址: www.els100.com

### 业务咨询热线. 4008-830-830

营销机构:-

北京金蝶:010-84685599	珠海金螺: 0756-3373456	溫州金螺:0577-88957000	长春金編: 0431-8987955	銀川金嶋:0951-5681881	惠州金蝶:0752-2833555
上海金蝶:021-61625518	佛山金蝶: 0757-83933888	无锡金鳈: 0510-82730515	大连金蝶:0411-82531299	常州金錦: 0519-85173825	汕头金鲽: 0754-88973422
广州金蝶: 020-22221888	海口金蝶: 0898-86502285	济南金鳈: 0531-86116850	哈尔滨金峰:0451-55577888	南通金鄉: 0513-85239905	奏州金巘:0523-80660110
成都全蟻: 028-86625555	武汉金编:027-83786666	青岛金蝶: 0532-80970100	呼和浩特:0471-6914720	中山金嶋:0760-88389829	平東山全北 0375-2282008
萊測金蝶: 0755-83760399	长沙金螺: 0731-2253555	烟合金螺: 0535-6860600	重庆金蝶:023-67889229	嘉兴金總: 0573-82095522	宜昌金蝶:0717-6466988
香港金蝶: 00852-21579390	南昌金螺: 0791-6262007	石家庄全報: 0311-86918060	贵阳金蝶: 0851-5805682	湛江金線: 0759-2361777	江门金蝶:0750-3122699
东莞金蝶: 0769-22489958	杭州金螺 0571-85025299	廣山金蝶:0315-5909028	昆明金蝶: 0871-8081866	湖州金暢: 0572-2139376	建坊金蝶:0538-2228392
福州金蝶: 0591-87809326	合肥金蝶: 0551-5681340	天津金蝶:022-28408786	百安全集: 029-87669700	西宁金乐: 0971-6122004	南阳金蝶: 0371-67215555
南宁金蝶:0771-2506868	南京金蝶: 025-84717988	郑州金鳒:0371-87215555	新疆金蝶: 0991-2810556	洛阳金螺: 0379-64884907	济宁金蝶: 0537-2088080
厦门金蝶:0592-5092599	宁波金蝶:0574-87700808	太原金鎌:0351-8720212	兰州金蝶:0931-4966160	徐州金锦: 0516-85693319	绍兴金蝶:0575-88001608
泉州金蝶: 0595-22161933	苏州金蝶: 0512-68669180	沈阳金蝶:024-22818118			

全蝶各地合作伙伴联系方式请香询当地金蝶机构

**Kingdee** 金蝶,企业管理专家