

营销之道

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛 数字营销模拟竞赛平台

目录

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛.....	1
一、 系统登录.....	2
1.1 比赛客户端下载.....	2
1.2 学生账号注册.....	2
二、 实验控制.....	3
2.1 学生-智练空间	3
2.2 实训控制.....	4
2.3 查看实训记录.....	5
三、 学员模拟经营操作.....	6
3.1 岗位选择.....	6
3.2 查看帮助.....	7
3.3 场景切换-公司	7
3.4 场景切换-总经理	7
3.4 场景切换-财务部	8
3.5 研发部	8
3.5.1 产品设计.....	9
3.5.2 产品研发.....	9
3.6 制造部	10
3.6.1 固定资产.....	10
3.6.2 产品生产.....	10
3.6.3 产品配送.....	11
3.7 市场部	11
3.7.1 市场开发.....	11
3.7.2 广告投入.....	12
3.7.3 服务策略.....	13
3.8 渠道部	13
3.8.1 互联网、国内经销商报价.....	13
3.8.2 专卖店销售.....	14
3.8.3 卖场销售.....	15
3.9 国际部	16
四、 成绩查看.....	17
4.1 学生端成绩查看.....	17

一、系统登录

1.1 比赛客户端下载

学创杯比赛专版客户端：<http://www.xcbds.com> 资源下载，下载比赛版本客户端。
下载好，双击安装，弹出拦截点击“允许”。
安装完成后，打开客户端，如下图：



点击，进入系统。

1.2 学生账号注册

学生账号可自行注册，或用去年的账号：

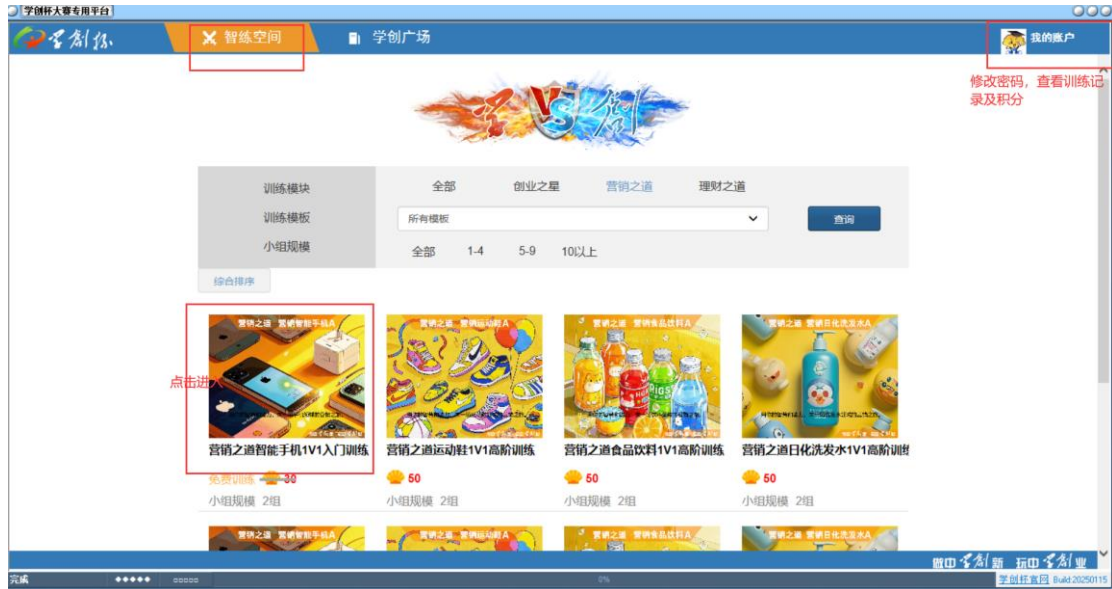


注册成功后，用注册的学生账号密码登录。

二、实验控制

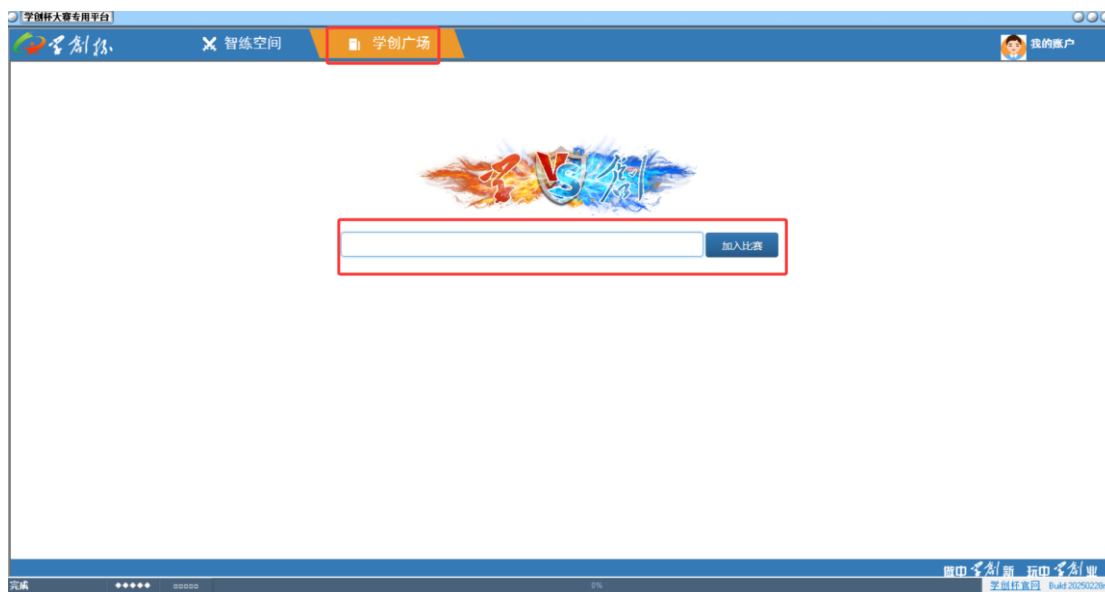
2.1 学生-智练空间

点击“智练空间”，选择不同赛道不同模板，开展自主训练，无需讲师端可控制



点击匹配小组，点击“确认”。回到训练详情，点击“开始训练”

点击：学创广场，可用本校数字营销赛项管理员提供的**比赛 ID 码和申请密码**加入本校的训练教室（有次数限定），**任务进度需要教师端控制**。



学生账号，右上角，**个人信息-比赛历史**，可以查看训练包相关比赛。



校赛管理员端能查到训练包卡号和密码，注册教师账号，**班级和任务进度需要教师账号控制**。训练包有班级次数限定。

2.2 实训控制

进入训练主场景：



左边“我的公司”子场景开展各部门决策，右边“实验规则”查看所有数据规则，“实验记录”查看每一步实训记录及资金变化。右上角点击自主控住实训进度。



点击发布任务

2.3 查看实训记录

选择的实训都可在“我的账户”-个人中心，查看训练记录。也可，“进入训练”



三、学员模拟经营操作

3.1 岗位选择

点击左上方头像，编辑个人信息。选择角色为“总经理”



3.2 查看帮助



备注：以上数据规则仅供练习使用，实际竞赛以现场规则为准。

3.3 场景切换-公司



公司内部各个部门，都有对应决策项目，和对应分析报告。

3.4 场景切换-总经理

首先要到总经理进行设定公司总部的操作。



总经理主要是查看公司所有经营状况、各类分析报表以及最终成绩排名。

3.4 场景切换-财务部



财务部负责公司资金筹划，为公司日常生产经营活动的正常进行提供资金支持。

1. 贷款：向银行申请新贷款。
2. 贴现：对尚未到期的贷款可以提前进行贴现。相关财务指标也可以在这里查询，包括基本费用、应收账款、应付账款和银行借款。

3.5 研发部

研发部负责公司新产品的研究与开发工作。点击“研发部”，弹出窗口会显示研发部需

要完成的决策任务以及相关操作。

3.5.1 产品设计



根据消费者需求分析的情况及公司发展战略设计需要生产的产品，产品名称由公司自己取名，字符输入数字汉字和小写字母。并确定产品原料配置清单及计划针对的消费群体。设计好后点击“保存”。

3.5.2 产品研发



不同设计的产品根据复杂程度，其需要投入的产品研发时间也不相同。点击“决策内容—产品研发”，根据窗口提示完成已设计好的产品的研发投入。

3.6 制造部

制造部门负责公司产品的生产制造工作。包括固定资产、产品生产、产品配送。

3.6.1 固定资产



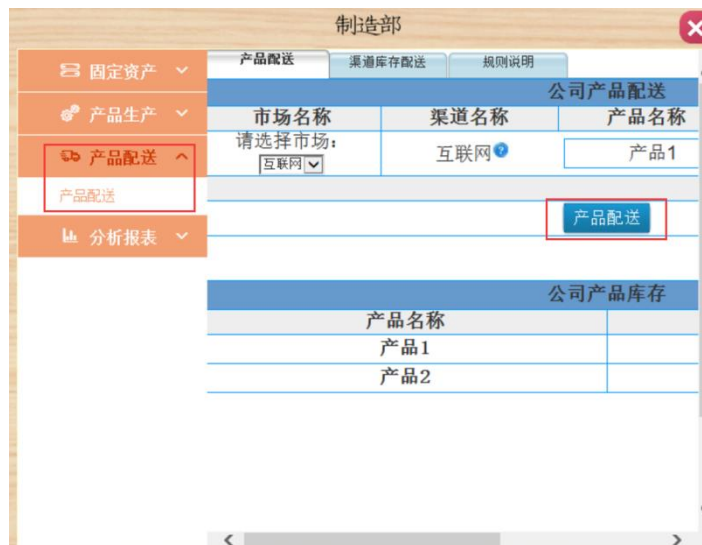
根据公司对市场需求的预测，制定生产计划，采购固定资产。

3.6.2 产品生产



选择不同的设备，生产不同的产品。系统会显示生产的所有制造成本。投入生产的设备不能取消

3.6.3 产品配送



根据不同的渠道需求和市场开发情况，选择不同的市场进行产品配送。

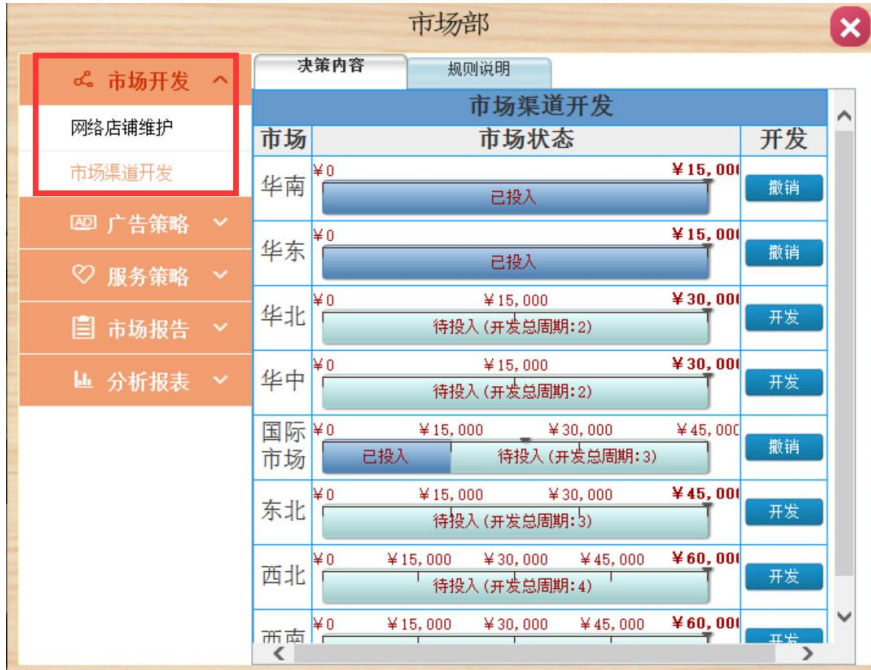
3.7 市场部

市场部负责公司市场整体推广工作，包括区域市场的开发、产品在市场上的广告宣传投入以及服务策略的制定。

3.7.1 市场开发



开通互联网渠道需要开设费用



根据公司战略，选择相关的市场投入费用开发。

3.7.2 广告投入



针对公司的产品制订本季度的广告宣传计划。

3.7.3 服务策略



针对公司的产品制订本季度的服务策略。

3.8 渠道部

渠道部负责互联网与国内经销商的渠道销售，包括设立互联网、互联网定价、国内经销商。

3.8.1 互联网、国内经销商报价

互联网定价：然后进行互联网的产品定价，并选择下拉列表中的促销策略。

国内经销商：包括制定开发的国内各个市场的定价和促销策略。



3.8.2 专卖店销售

开设新的专卖店需要选择市场和开设的地段以及安排的促销人员。

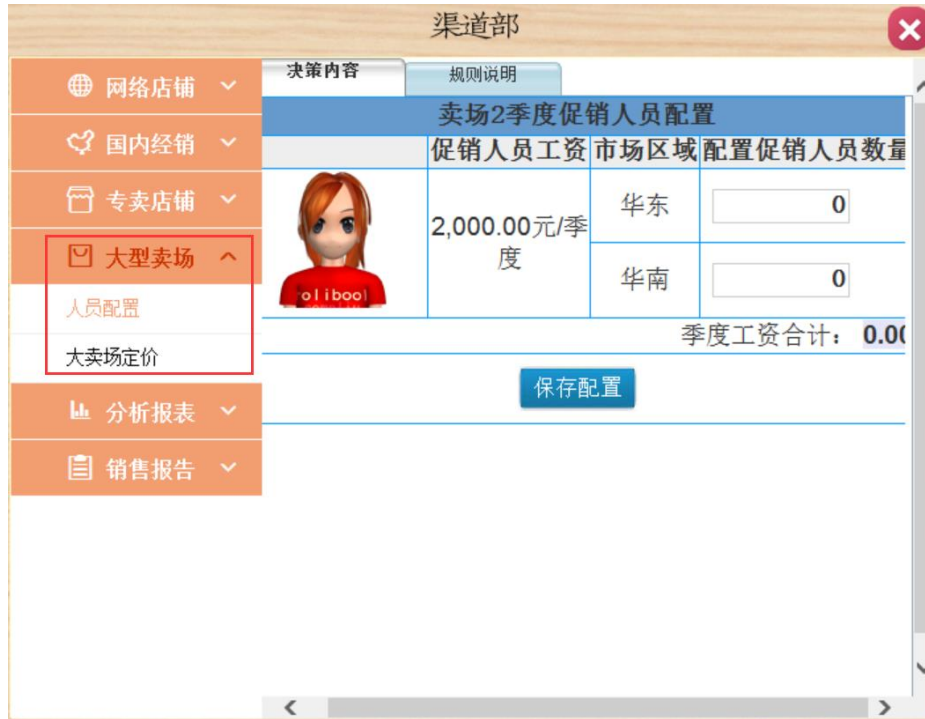


专卖店要进行店铺装修和销售策略的制定。其中店铺装修要选择不同的专卖店，不同的装修档次。然后对不同市场的专卖店制定销售定价。



3.8.3 卖场销售

卖场销售包括促销人员和销售策略。促销人员需要决策不同市场的促销人员多少。销售策略则包括市场的定价、返利点和促销策略的制定。



3.9 国际部

国际部主要是对国际市场的营销。制定国际市场的定价，注意每一季度的汇率变化，美金报价。



在完成本季度所有经营决策后，学生端右上角，点击，即完成当前季度工作。各小组可以查看上季度经营状况，交付上季度获取的订单，收回货款，盘点库存，对本季度经营管理进行分析决策。



四、成绩查看

4.1 学生端成绩查看

总经理办公室→市场分析→综合绩效→综合表现, 最终得分。其他各个部门看相关分析报告。

排名	公司名称	综合评价 (合计)	盈利表现	市场表现	成长表现
第1名	1(1)	194.72	70.00	74.72	50.00
第2名	7(7)	189.47	70.00	69.47	50.00
第3名	6(6)	183.37	70.00	63.37	50.00
第4名	匡氏实业 (17)	180.21	70.00	66.39	43.82
第5名	9(9)	144.80	51.04	63.55	30.22
第6名	18(18)	140.34	47.57	56.76	36.02
第7名	16(16)	115.14	50.55	28.81	35.79
第8名	12(12)	110.70	32.99	46.66	31.06
第9名	张氏实业 (2)	103.42	41.98	20.00	41.44
第10名	10(10)	85.81	25.18	43.15	17.48
第11名	4(4)	77.43	31.86	23.94	21.64

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛组委会

学创杯官网: <http://www.xcbds.com/>

学创杯官方微信公众号



官方抖音号 **xcbyds**

