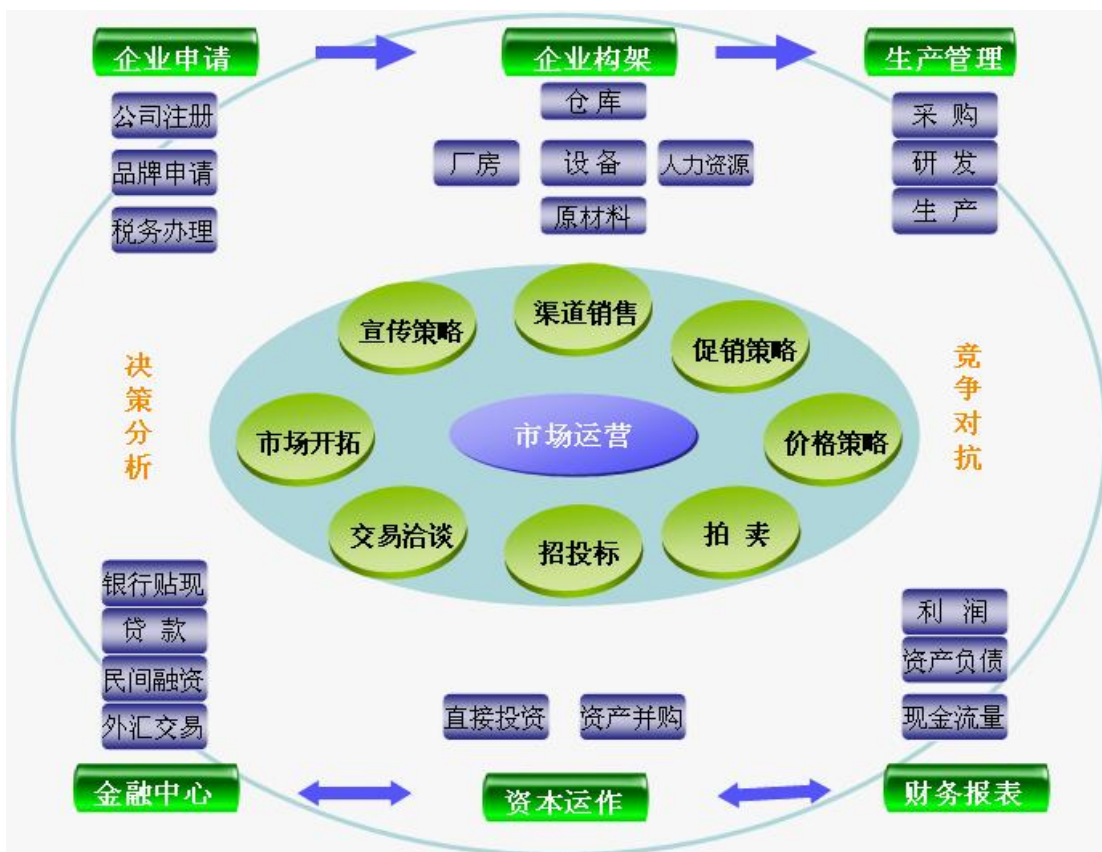


因纳特经营决策模拟软件 V4.00 介绍

因纳特经营决策模拟软件 V4.00, 在虚拟的商业世界里体验企业运营全过程, 感受技术、产品、市场、资本在企业运营中的相互作用, 统筹企业整体运作。本软件构建了虚拟的企业运营环境, 使用者扮演 CEO 角色体验企业运营全过程, 企业运营全过程都由自己独立决策, 体验各个部门的决策过程, 帮助企业人员提升管理意识和水平, 在有限的时间里体验企业运营全过程。

一、整体思路

资本、信用、市场是企业经营的三大要素。企业运营决策过程核心是资本分配的过程, 合理分配有限的资源在生产、市场中, 获得最大资本回报率, 是每个经营者首先考虑的问题; 经营者违背商业规则经营公司, 系统降低其企业信用; 信用降低到一定程度影响经营者的招投标效果, 直接影响产品销售, 影响贷款融资等资本运作, 直至“破产”; 市场是企业获得收入的主要来源, 企业决策都应该围绕让市场成功的角度来决策。公司成功需要各个要素的支持, 因纳特经营决策模拟软件 V4.00, 让您充分体验和感受三者的有效协调和统一。



二、运营过程

企业运作过程纷繁复杂, 经营过程就是决策过程, 也是资本分配和调度的过程。资本的分配以

市场为目标，以最大资本回报率为原则，技术、产品、信用、人力是运营的必备要素。整个体验分为几年完成，每年的策略重点又有所不同。企业管理人员不仅具有执行能力，更重要的是做出决策的能力。具体的运营过程可概括为：

- 1、在相同资本和同等环境下，经营者从构建办公室、厂房、仓库开始，进而招聘员工、购买设备、采购原材料生产产品，通过研发技术、市场宣传、渠道建设提升品牌知名度和增大产品销量；
- 2、系统把中国市场分为华南、华中、西南、西北、华北、华东、东北七个大区，可分区进行市场开拓、宣传推广，以获得更大市场份额；交易洽谈系统和招投标系统都按照现实商业规则设计。
- 3、运营中可进行短期贷款、长期贷款和民间融资，模拟汇率变化、利率变化、银行贴现等资本市场的变化；加大汇率和利率变化程度，制造原材料紧张，让经营者增加经营难度；
- 4、经营者还可给系统中的其他公司进行直接投资，破产后可参与资产重组和资产拍卖……
- 5、经过 N 个周期的模拟运营，让经营者感受经营过程、市场变化、资本变化和交易洽谈，以及招投标的策略，系统最终比较各个公司销售额、利润率。

三、运营决策

本系统的运营决策过程都围绕生产效益最大化、销售利润最大化和最大资本回报率几个方面来展开，与现实企业运营决策完全一致。

- 1、生产效益最大化原则：从组建公司开始，购买或租赁办公室、厂房、仓库，招聘员工，购买设备、采购原材料到生产产品，这些生产相关的决策都要在总资本相同情况下以生产利润最大化为目标；技术投入和研发投入，基于生产产品档次的整体决策，和市场销售策略息息相关。
- 2、销售利润最大化原则：卖什么样的产品最赚钱，将产品销售到哪些区，通过传统渠道、商业贸易或招投标途径最赚钱，参加什么样的招投标项目能让销售利润最大化。
- 3、最大资本回报率原则：相同资本开始运营，同等的市场条件和外部环境，开始多年的体验运营，在体验结束后系统按照相同规则清算资产，最大资本回报率是企业运营好坏的指标。

四、软件功能模块

《因纳特经营决策模拟软件》从功能的角度来分析主要包括以下几个方面：

- 1、公司架构：厂房、仓库、设备、原材料、部门设置和人员招聘；
- 2、产品生产：根据设备产能和市场需求决定产量；
- 3、市场运作：广告投放、宣传策略、渠道策略、商务谈判、招投标；
- 4、资本运作：短期贷款、长期贷款、民间融资、外汇交易、银行贴现；

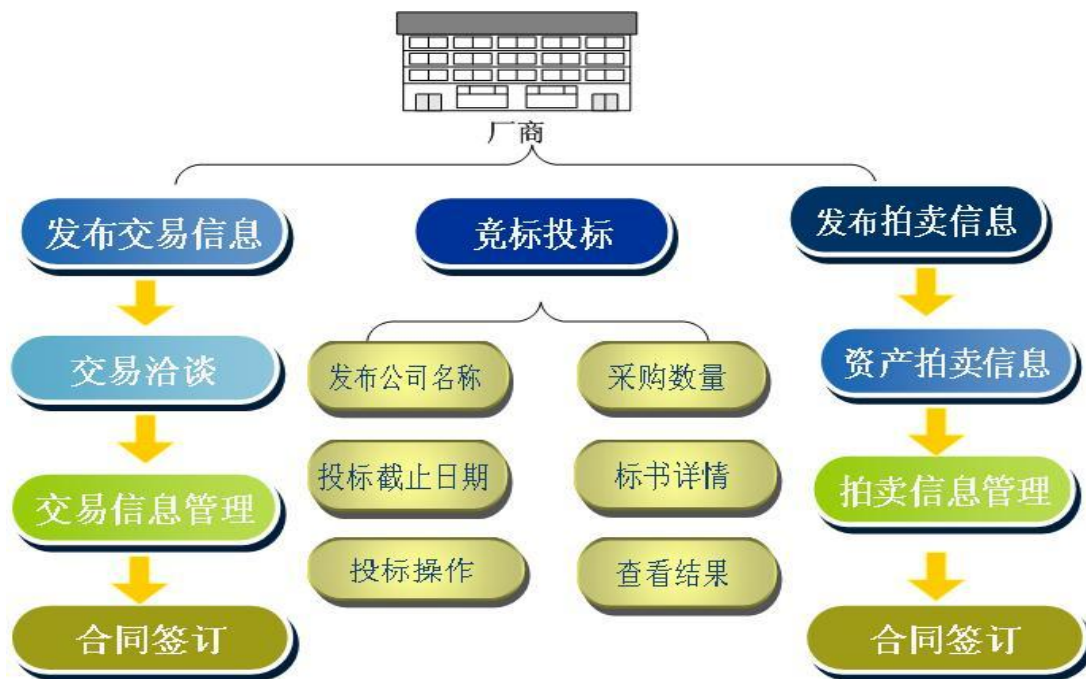
5、财务报表：支出明细表、收入明细表、资产负债表、利润表、现金流量表。

五、软件结构模块

因纳特经营决策模拟软件 V4.00，根据企业运营的过程，依据使用流程划分为下面十四个模块，每个模块详细表现了企业运营中的各个环节。

1、营运信息：营运信息是每个经营者的重要经营信息，与现实企业运营中的各种数据一样，是企业决策的依据。“经营数据”实时反映公司经营情况和所有运营数据，包括现金持有量、市场份额、生产情况、公司架构、市场情况等；在经营统计表方面，系统提供收入明细表、支出明细表、负债明细表和年度排名，供经营者实时查看。

2、交易中心：交易中心是模拟现实中的商业谈判、市场交易、合同签署、招投标和拍卖等过程，主要包括即时交易洽谈系统、招投标系统和拍卖系统三个部分。即时交易洽谈系统，经营者都可在本系统中发布交易的任何信息，通过即时交互系统完成交易、洽谈和签订合同的过程；招投标系统模拟现实招标过程，投标者必须达到基本要求（信用等级、产品品质、品牌知名度等）才能参与投标，系统根据后台发布的评分标准，自动评判；拍卖系统是出现公司破产时，系统自动将破产公司资产作为竞拍对象供其他公司竞拍。三套系统更能比较真实的体现现实交易环节。



3、公司架构：公司架构主要包括构建厂房、构建仓库、建立办公室、人力资源组合几部分内容，系统提供了多种厂区模板、仓库办公室规模等条件，经营者可任意搭配灵活组建公司架构环境，在经营过程中通过改变各环节情况实现改变公司架构的效果。

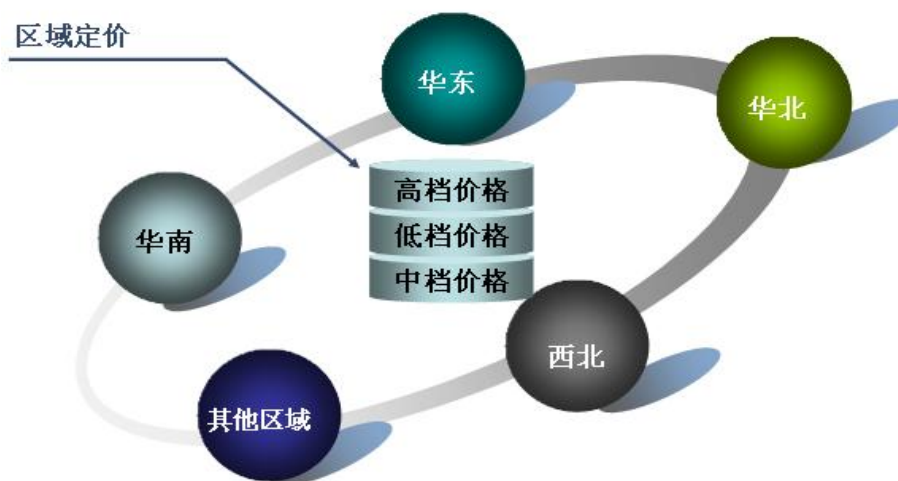
4、人力资源：人力资源包括组织结构和人才招聘。系统要求公司运营的基本部门如总经理、财务部、营销部、生产部等部门必需具备系统每年实验结束时自动结算支付员工工资。组织架构建设的完整性将影响后期经营活动的顺利进行。

5、生产管理：生产管理包括购买设备、原材料采购、购买技术、研发技术、产品包装、产品生产各个方面。生产设备是经营的重要环节，设备属性包括价格、面积、产能、人员、生产产品等。生产设备决定每个季度最大生产能力，经营者可以根据自己的经营计划购买多条设备，购买什么样的生产设备与厂房、仓库、员工等信息相关。

6、市场开拓：市场开拓是经营者根据自己的经营计划，在系统设定的中国七大区域进行选择性的进行开拓，目的在于提高这一区域的市场份额，投入的项目内容可由讲师灵活设定。市场开拓是市场份额的重要影响指标。

7、广告宣传：广告宣传按照系统设定的中国七大区域进行投放，经营者投放广告，提高品牌知名度，以参与投标和渠道销售。经营者可自由组合在电视媒体、纸面媒体、户外媒体、网络媒体、直邮媒体的力度。根据投放额度和宣传有效度系统自动计算品牌知名度，并自动计算在某区域的市场份额。

8、价格策略：价格策略即经营者对自己的产品进行定价的过程，系统要求公司有市场份额的区域都要进行定价才可以进行本区域渠道的销售活动。定价可根据自己在各个区域的市场开拓和宣传投入情况进行区别定价，也要参考各个区域的渠道最大进货价。定价对公司利润有重要影响。

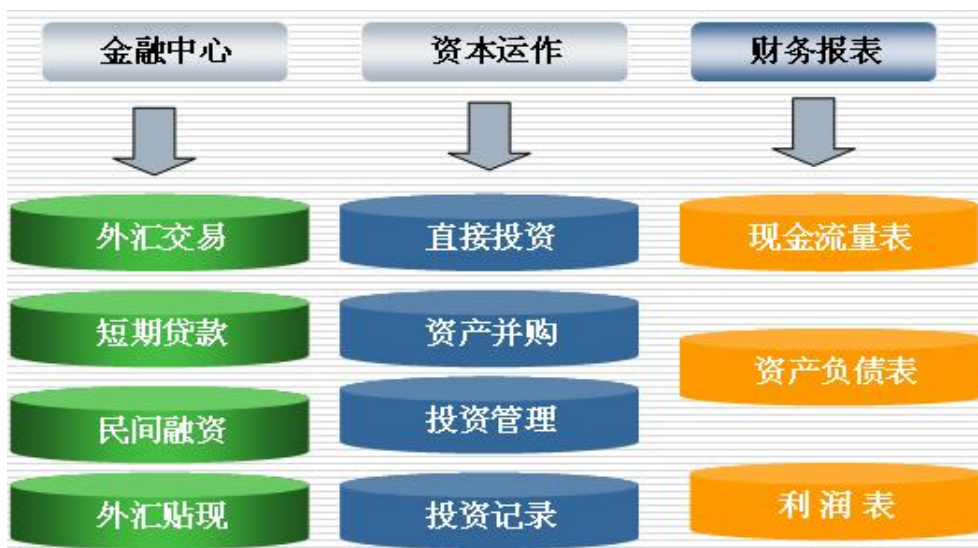


9、渠道合作：渠道有商场和超市两种，厂家在满足渠道要求的前提下，针对不同区域选择不同的渠道进行合作。渠道合作的限制条件主要是公司在该区域的市场份额、产品定价比较、品牌知名度和产品档次。

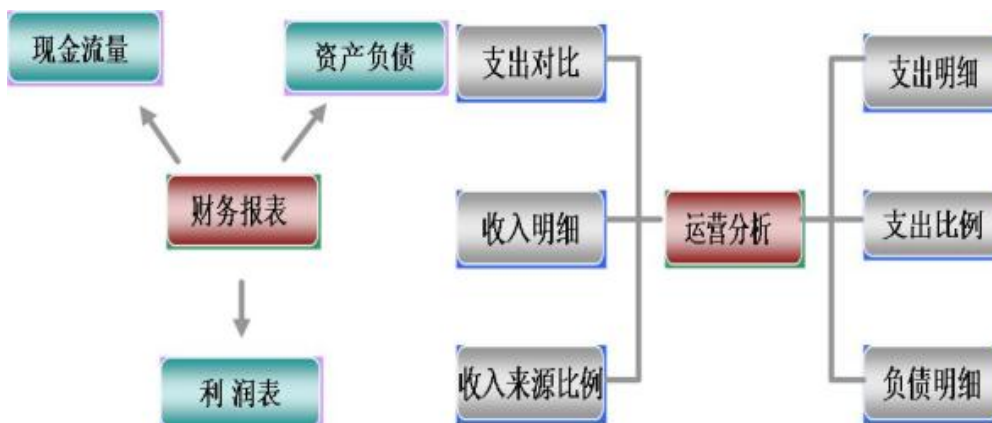
10、促销策略：市场促销也是针对不同区域渠道的促销，厂商可以选择多种促销方式，每一

种促销方式都有促销费用、市场占有率增长比率和促销成本。促销是增加销售的一个重要手段。

11、金融中心：金融中心是经营者进行融资筹资和进行外汇交易的平台，包括：短期贷款、长期贷款、民间融资、外汇交易、银行贴现等。短期贷款：短期贷款额度，按照购买的办公室、厂房、仓库、原材料的总资本作为抵押；长期贷款：长期贷款额度，按照购买的办公室、厂房、仓库、原材料的总资本作为抵押；民间融资：民间融资是系统为更真实模拟现实企业运营而设置的，经营者之间可互相借贷，并且利率由经营者之间自由协商决定；外汇交易：经营者可以在此进行外汇买卖。



12、资本运作：资本运作为经营者提供了一个投资平台，经营者可在经营过程中给其他公司投资，也可寻求他人投资，在经营结束时系统统一结算红利。在资金缺乏而又缺乏其他获得资金途径时，通过资本运作获得投资也是一种有意的尝试和补充。



13、财务报表：财务报表在系统中包括现金流量表、资产负债表和利润表供学员学习。学员可查看自己运营公司的财务报表，学习通过财务报表了解公司运营信息。

14、运营分析：通过让学员经营自己的企业，分析市场资讯、制定及执行企业竞争战略，调整各职能部门的合作，彼此之间展开竞争，在不断的决策调整中逐渐获得企业经营决策的技能。学员通过对几年的运营情况进行分析对比，找出不足和经营有道的地方。

五、软件价格

项目名称	单位	版本号	出货标准	市场统一报价
因纳特经营决策模拟软件	套	V4.00	使用手册 实验指导书 安装光盘	联系我司

六、服务及其它

（一）我们将提供以下资料和服务，以方便老师使用：

1、实验指导书； 2、完整的实验数据；3、软件使用手册和操作指南

（二）若需要了解更多，可从联系我们或访问公司网站获取更多资料！

如果您需要试用本软件，请联系我们，我们将为您开通远程访问权限试用软件！

联系我们：

深圳市因纳特科技有限公司

地址：深圳南山区科技园深南花园裙楼 C 座 423（518057）

电话：0755-26951051/1061/1071/1055 转业务部

邮件：yntsoft@yntsoft.com szhuq@126.com

网站：www.yntsoft.com

		产品数据	显示产品库存、档次、包装以及当前生产能力
	市场行销	市场开拓	选择开拓项目和所要开拓的区域
		广告宣传	对所开拓的区域，选择不同的方式进行广告投放。
		区域定价	对所营销区域进行不同档次产品的价格定位。
		渠道销售	系统提供商场和超市两个渠道，根据实际情况与其合作
		降价促销	对不同营销区域进行促销活动
		配送发货	对未发货订单进行发货操作。
	交易中心	竞标采购中心	参加招投标
		交易信息中心	显示各个厂商发布的供求信息，和发布新的供求信息。并可进行洽谈合作。
		交易信息管理	商务谈判工具
		合同列表	显示签订的合同。
		发布拍卖信息	可拍卖的商品有：设备，厂房，仓库，办公室
		拍卖信息管理	商务谈判工具
		资产拍卖中心	显示厂商拍卖的所有信息
	金融中心	外汇交易	根据当前的汇率，进行货币兑换，周转资金
		长期贷款	系统自动计算当前可贷款额度，贷款周期 2 年
		短期贷款	系统自动计算当前可贷款额度，贷款周期 1 年
		民间融资	厂商之间可进行融资操作，利息由双方协商确定。
		银行贴现	招投标如果要求银行贴现的方式付款，在此处操作。
		借入借出	显示借入和借出的公司信息、借款还款时间、币种、利率
		偿还贷款	还贷操作。
	资本运作	直接投资	投资给其他企业操作。
		资产并购	并购其他企业的资产操作
		外来投资请求	同意或拒绝其他企业投资请求操作。
		投资记录	记录历史投资信息
	财务报表	现金流量表	显示当前企业现金流量
		资产负债表	显示当前企业资产负债
		利润表	显示当前利润情况
	运营分析	收入比例	图形显示不同的盈利方式所占收入的份额
		收入明细	收入详细列表
		收入比例来源	图形显示收入来源
		支出明细	本年度支出明细表，可查询历史年度情况
支出项目比例		图形显示支持项目比例	
负债明细		负债明细表	
老 师	学员管理	学员列表	老师在后台激活或禁用前台注册的学员帐号。
		在线状态	查看学生是否在线实验，并可对其进行设置
	课程控制	产品数据	显示当前实验产品的状态。
		课程管理	控制实验的进度，安排实验时间
标书管理		添加标书，显示在学员界面	
实验报告	年度排名	显示每年学生的排名信息，可作为实验成绩	
实验数据	实验数据是软件的重要部分，它包括前台操作的所有数据，老师在此可以		

		对本班级的实验数据做增、删、改的操作。根据实验的进展，老师在后台改动相应的数据，可以增加或降低实验的难度，也会体现市场的变化（具体参考使用手册），同时也体现软件后台的开放性。	
管 理 员	常规管理	班组管理	新建班级和删除班级，并对新建班级数据初始化。
		导师管理	建立老师用户名，对应实验班级，通过用户名的区别实现一师多班的管理效果。
		学员管理	管理学员详细信息，可以进行查看、清理数据等操作。
		批量帐号	一次性生成多个有效帐号。
	审批学员	对学生端注册的用户名进行审核通过，生成有效帐号。	
	实验数据	管理员在此对系统所有数据可做调整。管理员有最大权限。	

附件二：软件运行配置要求

1、系统应用方式

软件采用 B/S 结构，只需要在服务器端安装本软件，用户端可通过相连的局域网或互联网用浏览器访问服务器应用本软件。

2、服务器要求

服务器硬件需求：一台，普通标准服务器都可以，为保证更多学生使用效果最好，最好采用 1G 以上的 RAM（在我们测试环境中，一般的标配服务器和配置差不多的学生机中，如果要保证 50 个学生同时使用，需要 1G 内存；如果希望更多的学生同时使用，建议内存达到 2G）。

3、网络环境

保证服务器和客户机之间的 TCP/IP 协议传输畅通。

4、客户端

win2000 pro 及 win xp 的 PC 机，需要安装 Internet Explorer 6.0 以上。