

《因纳特市场调查与客户管理软件》简介

《因纳特市场调查与客户管理软件》从市场调查与客户管理的角度为市场营销专业学生提供的实训软件。市场营销专业学生在市场调查与分析水平，客户管理及挖掘客户等方面与现实存在很大差距。本软件提供关于市场调查与客户开拓等训练体系，让学生更好的掌握市场调查及分析方法，提高客户管理与挖掘客户的能力。

市场调查是营销活动的重要环节，企业可以了解消费者对其原有产品的建议及对新产品的预期，从而改善其产品市场竞争力。市场调查成为许多精英企业的重要营销手段和竞争武器。**客户管理按照“客户调查—电话联系—上门拜访—产品演示—招投标—维护和继续开发客户”的商业流程，并注入调查周期、时间成本、金钱成本、客户关系度、产品属性和客户需求等概念**，让学生在相同总资本情况下，以角色扮演的方式，对系统所提供的不同行业的不同厂商进行客户跟进，量化经营数据，根据利润率来判断学生运营成绩。

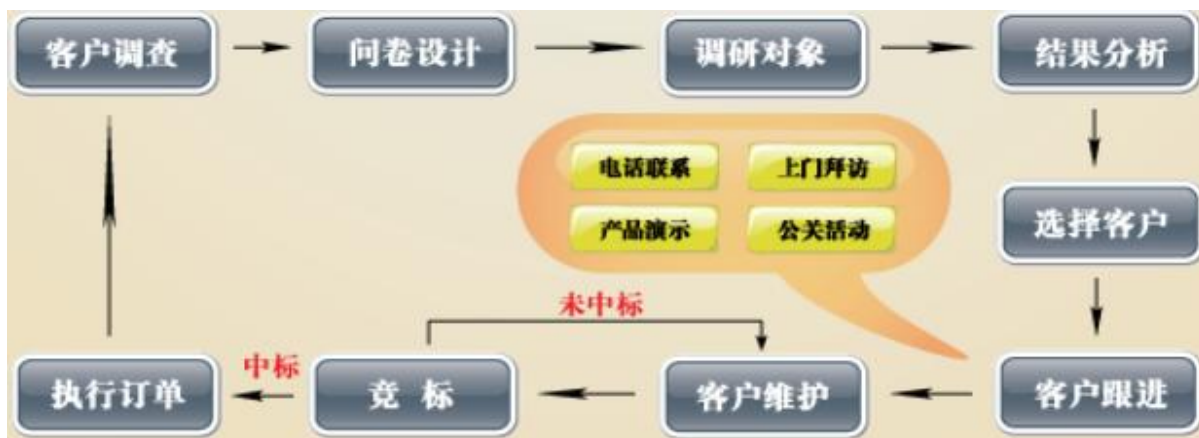
一、 软件设计思路

《因纳特市场调查与客户管理软件》的基本思路是通过不同行业的背景剧情，学生根据背景剧情和指定任务，利用本系统提供的工具进行问卷设计，根据调查结果进行样本设计，并进行报告数据分析和撰写调研报告等；**本软件通过市场调查训练，学生可掌握市场调查的设计方法、数据的收集方法、抽样方法的设计、数据分析方法等**，从而借助现代化的教学方案和教学工具，培养专业的市场调查专业人才。

根据市场调查结果，在众多的不同行业客户中进行客户分析和挖掘，**按照客户调查—电话联系—上门拜访—产品演示—招投标—维护和继续开发客户的商业流程，并注入调查周期、时间成本、金钱成本、客户关系度、产品属性和客户需求等概念**，让学生在相同总资本情况下，以角色扮演的方式，对系统所提供的不同行业的不同厂商进行客户跟进，量化经营数据，根据利润率来判断学生运营成绩。

本软件采用 JAVA 技术开发，分层结构开发模式，系统后台数据设置灵活，老师可完全重新设置新的模拟实验数据。按照系统提供的丰富剧情和行业背景，进行营销调研和客户管理的策略模拟和演练，量化营销实验效果、充满竞争和互动性、灵活的后台控制能力、寓教于乐的开发设计，以及真正实现营销的各种组合模拟，是本软件的最大特色。

下图为整个系统功能结构框架示意图：



二、软件包含模块

(一) 市场调查分析模块



1、**背景剧情**：系统提供大量行业背景，为学生开展市场调研提供调查目的，为市场调查问卷的设计提供指导思想。

2、**问卷设计**：提供强大的组件功能，方便灵活的问卷设计工具，并管理设计后的问卷，能提高学生的自主创新能力。

3、**调研对象**：所有参与市场调查的对象的分析管理，提供参与市场调查对象的详细情况，为抽样设计做准备。

4、**抽样设计**：提供对参与市场调查对象的性格、年龄、收入、区域多种组合方式进行抽样调查，方便、快速的完成抽样目标对象调查结果的统计。

5、**调查中心**：显示所有新调查背景问卷、新设计背景问卷、参与设计调查问卷的学生，在此学生可以选择性地参与调查活动。



市场调查业务流程

(二) 客户管理演练模块



1、经营状况：显示公司所有的经营数据，包括人员数量、工时、运作资本，已有客户情况、采购产品情况等；随时了解公司的经营情况，把握客户状况及各种产品采购情况，以此为指导做后期决策。

2、寻找客户：系统提供多个行业，大量客户信息，学生选择自己想合作的客户对象。为实现获得订单准备充足的客户资源。

3、客户管理：系统对客户进行潜在期、目标期、考察期、形成期和稳定期的定位区分，学生通过搜查客户资料、电话拜访客户、上门拜访、演示产品，花费工作工时并存在工作失败率的概念，最终争取有机会参与客户的需求竞标。

4、客户维护：定期对已成交客户进行电话联系，上门拜访等工作，维护客户的忠诚度，不易被其他竞争对手抢走。

5、竞标中心：显示当月的标书及上月中标情况，采购标的分为价格型与非价格型，两者的评标标准侧重不同。

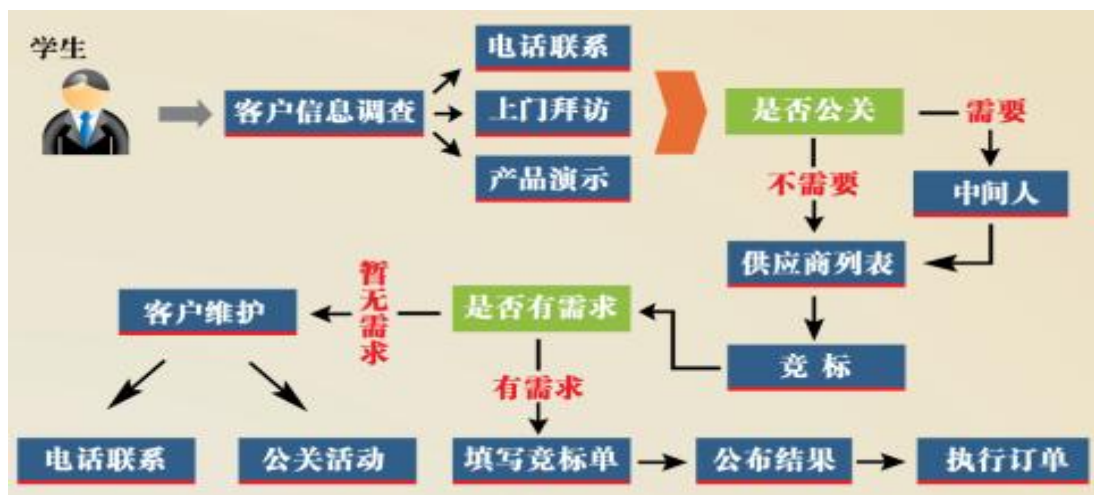
6、财务中心：显示支出明细、支出项目、收入明细、收入项目、营销费用图表，随时掌握公司的财务状况，了解公司的收入与支出的明细。

7、员工管理：实现员工的招聘与解聘，当月招聘员工下月生效，通过招聘员工实现增加工作工时。

8、采购管理：系统提供大量各种不同产品的数据，体现系统提供的产品总量、品牌型号、价格、产品特性等数据，采购产品为中标订单的配送发货。

9、订单配送：进行订单发货操作，及时发货，保持公司信誉。

10、营销业绩：统计每月，每种产品的销售情况以及各月、全年的营销业绩排名。



客户管理演练业务流程

三、软件特色

1、丰富的剧情背景和多行业的客户系统：软件提供多种不同类型和行业的企业，并列举了大量市场调查的现实典型案例，包括快速消费品、金融、汽车制造、电子、房地产等众多行业的大、中、小规模的企业案例供学生选择进行实际调查练习。

2、强化调研分析方法：软件从问卷设计、抽样设计、数据分析、报告撰写、典型综合案例五个方面来加强学生的实际操作能力及分析问题能力，从一定程度上提升学生的市场调研素质，加强学生学习和掌握专业的市场调研方法。

3、贴近现实的分析演练：深入对市场的各个层面进行有目的，有选择性的调查；并在众多的行业客户中，进行客户挖掘和客户管理的活动，锻炼学生分析市场，挖掘客户的能力。

4、销售数量具体化：学生参与已经开发的客户的招标，系统根据客户关系度、产品价格和产品属性等中标评分标准计算得出中标情况，销售数量具体化。

5、客户需求通过招投标系统实现：系统把客户需求量化，提供不定期不定量的招标信息，学生需要达到一定的客户关系度才能参与投标，强化学生资金利用和资金成本的概念，满足客户需求的同时实现利润最大化。

6、开放的后台数据管理：软件采用 J2EE 分层开发技术，学生操作端和老师后台控制完全分开，老师可在后台控制学生模拟数据，并可完全重新设置新的模拟数据。

四、软件价格

项目名称	单位	版本号	出货标准	市场统一报价
因纳特市场调查与客户管理软件	套	V4.00	使用手册 实验指导书 安装光盘	联系我司

五、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！

六、联系我们：

深圳市因纳特科技有限公司

地址：市南山区科技园深南花园裙楼 C 座 423 邮编：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 www.peredu.com