

“约创” 云平台

实训操作指导手册

目录

一、年初.....	3
1 投放广告.....	3
2 选单.....	4
3 市场准入.....	6
4 ISO 认证.....	7
二、年中.....	8
1 公司大厦.....	8
1.1 总经理办公室.....	9
1.2 财务部办公室.....	12
1.3 采购办公室.....	15
1.4 销售部办公室.....	16
2 代工厂.....	17
3 生产车间.....	19
4 现货交易市场.....	23
5 战略市场大厦.....	24
6 银行.....	24
7 原料订货大厦.....	25
三、年末.....	26
1 年度经营结果.....	26
2 财务报表.....	27
四、整体实训操作思路.....	28

约创云平台登录网址：www.staoedu.com

注：登录时建议请使用 chrome 浏览器

序：实训阶段共分为三个部分：年初、年中、年末，按照时间进行

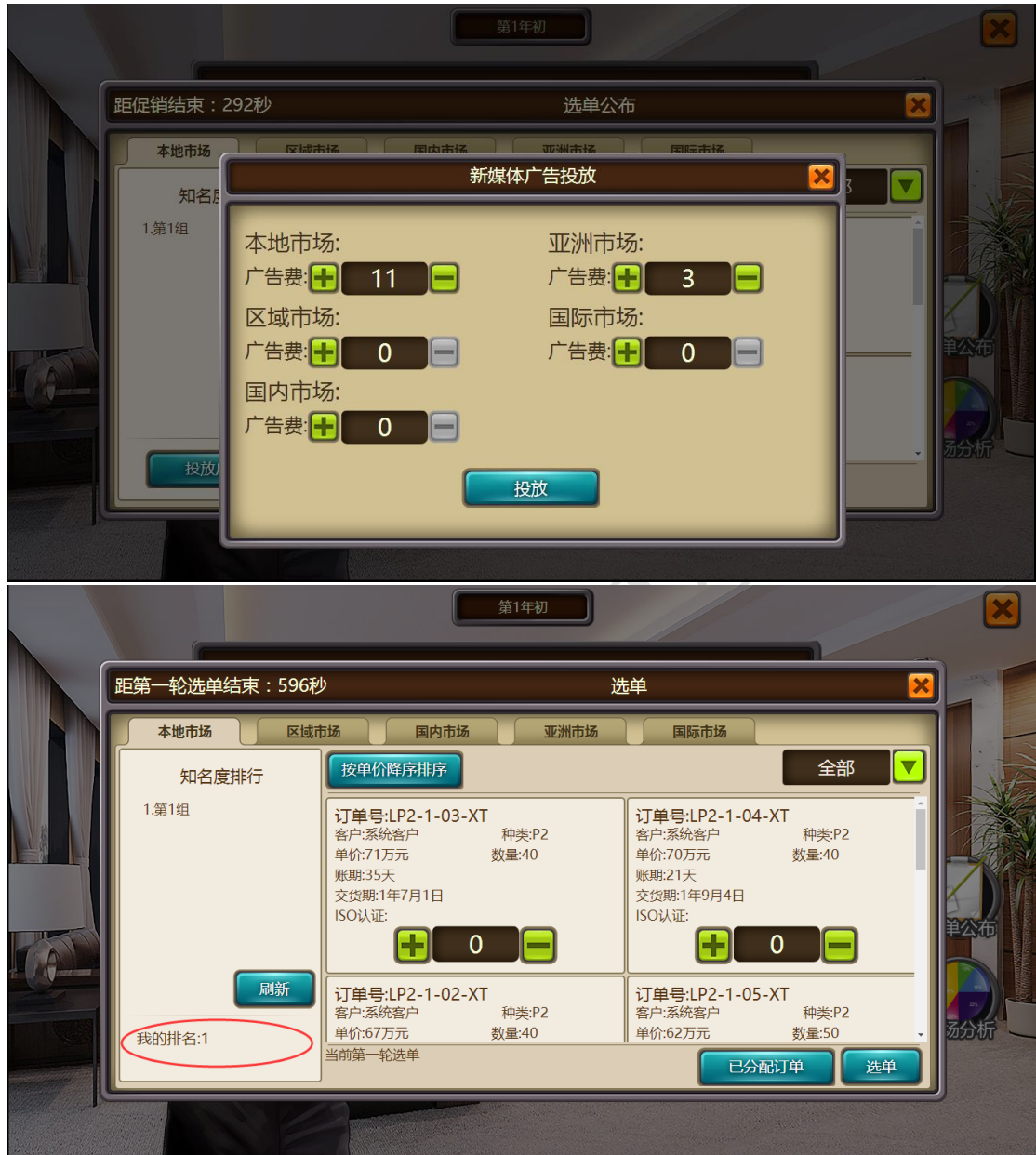
一、年初

1 投放广告

在年初会有 5 分钟时间来进行促销广告的投放。广告资金花费“总经理”的钱，如**总经理没有现金，则无法投放**。投放流程：右下角订货会-选单-投放广告。



需注意：广告投放的是市场广告，不再针对单一产品，即“本地”市场投放广告后该市场的所有产品订单均可进行选单。促销广告结束后“促销广告”按钮会消失，生成选单排名。最终排名是按照：促销广告额+战略市场广告份额+CSD值（客户满意度）进行综合计算。



2 选单

在年初会有 10 分钟的第一轮选单和 5 分钟的第二轮选单。促销广告结束后界面会直接跳转到选单界面。选单流程：点击订单“+”或者“-”进行订单数量的选择，确定后点击选单按钮，并提示选单成功。



第二轮选单方式相同，进行第一轮剩余订单的选择，如在第一轮没有选满可以通过第二轮选单进行补救。

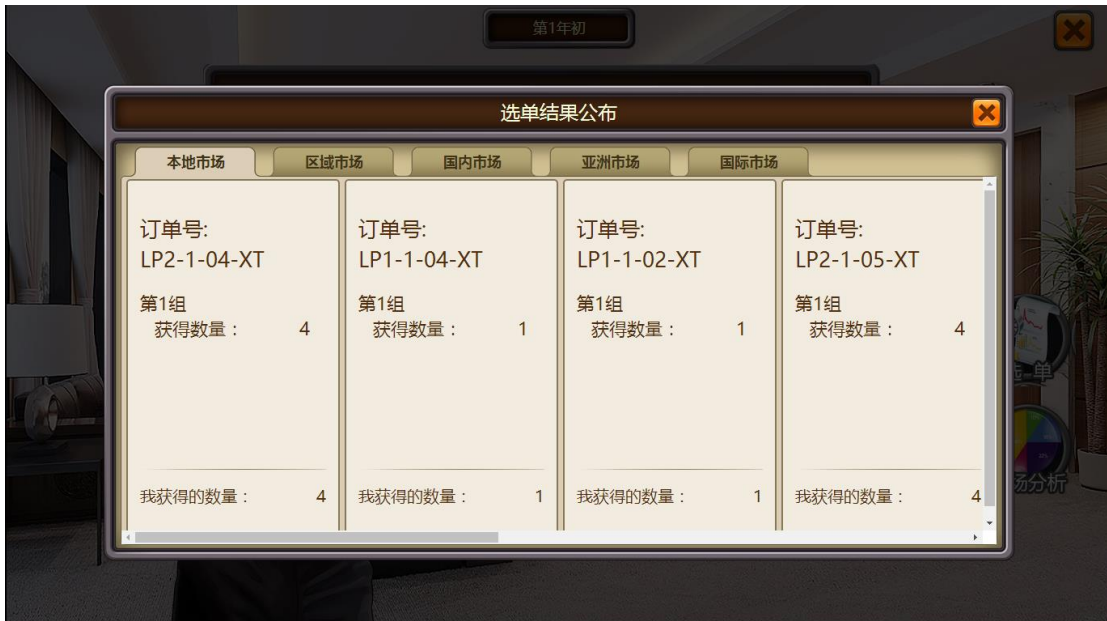


需注意：

- 1.两轮如果选择同一张订单，则实际分配的时候会将两轮数量添加成同一张订单。
- 2.一二轮选单轮数之间可以通过“已分配订单”查看自己获取的订单。
- 3.如果当前轮数选择订单数量过多或者过少，可以继续“+”“-”订单数量，并且点击“选单”按钮重新确认最终订单，实际选单按照最后一次点击“选单”按钮为准，如果第一轮已经结束，则第

一轮获取的订单将无法修改。

4.分配标准按照排名先后进行订单的分配，优先满足排名靠前的需求，选单一共两次分配机会，分别在两轮选单结束。



3 市场准入

在年初 20 分钟广告和选单时间段内，可以进行“市场准入”（即开拓市场）操作。开拓资金花费

“总经理”的钱，如**总经理没有现金，则无法开拓**。“市场准入”流程：左上角公司大厦-总经理办

公室-资质开发-市场准入。



需注意：资质开发结束后可以选择具备相应资质的订单，如“区域市场”开发周期一年。

4 ISO 认证

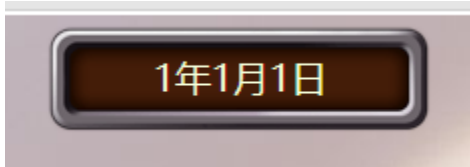
在年初 20 分钟广告和选单时间段内，可以进行“ISO 认证”操作。认证资金花费“总经理”的钱，**如总经理没有现金，则无法认证。**“ISO 认证”流程：左上角公司大厦-总经理办公室-资质开发-ISO 认证。



需注意：认证开发结束后可以选择具备相应认证的订单，如“ISO9000 和 ISO14000”开发周期一年。

二、 年中

当日期显示为 X 年 X 月 X 日时，即为进入年中阶段



1 公司大厦

界面左上角进入公司大厦，公司大厦分为四个岗位办公室：“总经理办公室”“财务部办公室”“采购部办公室”“销售部办公室”



1.1 总经理办公室

办公室显示界面：头像、时间、资金情况、可操作按钮



1) 厂房调整

对厂房进行购买或者租用以及续租操作



需注意：租用厂房无法进行租转买

2) 预算申报

各个岗位从财务部获取资金的唯一方法



需注意：在申报预算时，需选择自己当前岗位，并且输入申报金额，进行申报操作，并由财务部审批后即可获取资金。

3) 消息中心

用来查看所有岗位的资金运作情况



4) 产品资质研发

在年中时间段内，可以进行“产品资质研发”操作。研发资金花费“总经理”的钱，如**总经理没有现金，则无法研发**。“产品资质研发”流程：左上角公司大厦-总经理办公室-资质开发-产品资质。



需注意：到期需要手动进行下个周期的研发

5) 公司详情

进行查看公司内所有岗位的当前情况，如：“资金状况”“产品库存”“原料库存”“厂房状况”“生产线状况”“资质状况”“操作人员”“CSD的集合”“知名度的集合”



6) 情报

通过花费资金进行对其他组的间谍活动，可以看到其他组一个月的公司情况

1.2 财务部办公室

办公室显示界面：头像、时间、资金情况、可操作按钮



1) 反向拨款

如果某个岗位资金过多时，可以进行资金的反向调拨，将其岗位资金拨回财务部。



2) 费用支出

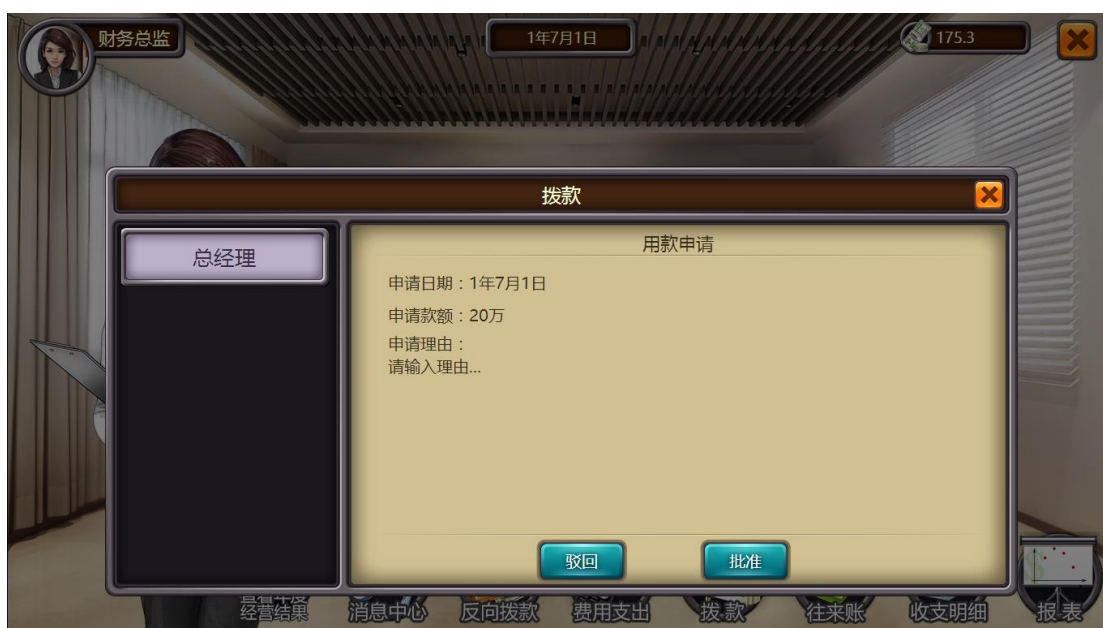
对每个月应缴费的手动缴纳



需注意：各项应缴费金额由系统计算生成，费用支出操作在当月1号到30号期间都可以进行支出操作。

3) 拨款

当某岗位进行资金申报时，财务部可以通过拨款操作进行批准或者驳回操作



需注意：如某岗位的申报没有进行“批准”或者“驳回”操作时，当前岗位则无法进行二次申报

4) 往来账

即应收款收现，需要进行手动收现操作，应收款贴现也在此进行操作



5) 收支明细

分为“收支明细”和“贷款明细”，可以查看所有岗位的各项资金流向和贷款的时间、金额以及利息等





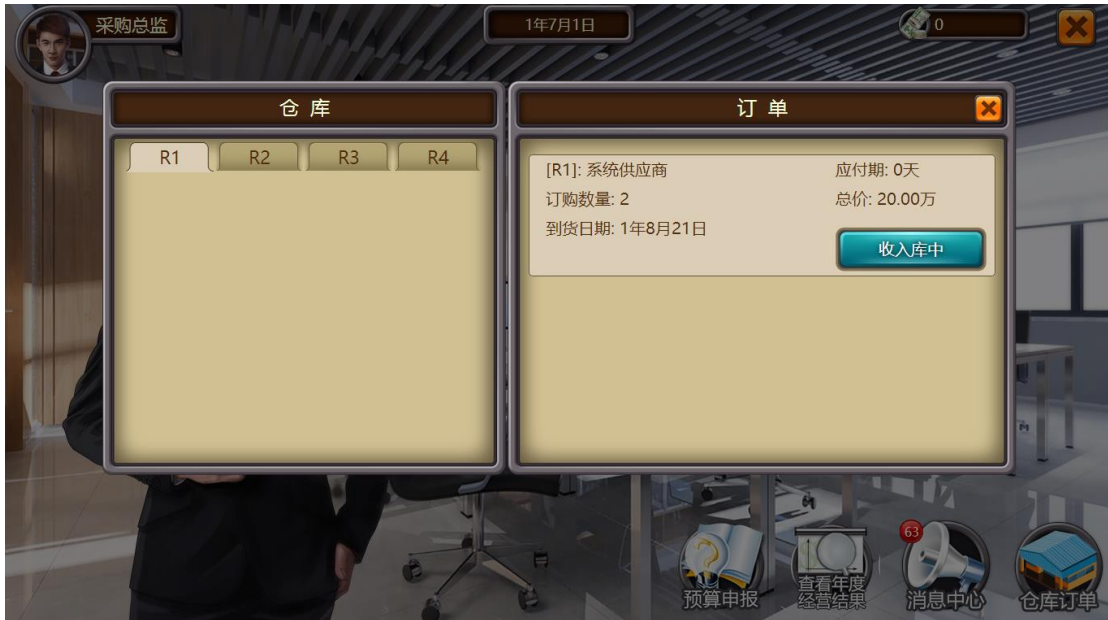
1.3 采购办公室

办公室显示界面：头像、时间、资金情况、可操作按钮



1) 仓库订单

用来查看原材料库存和原材料订单



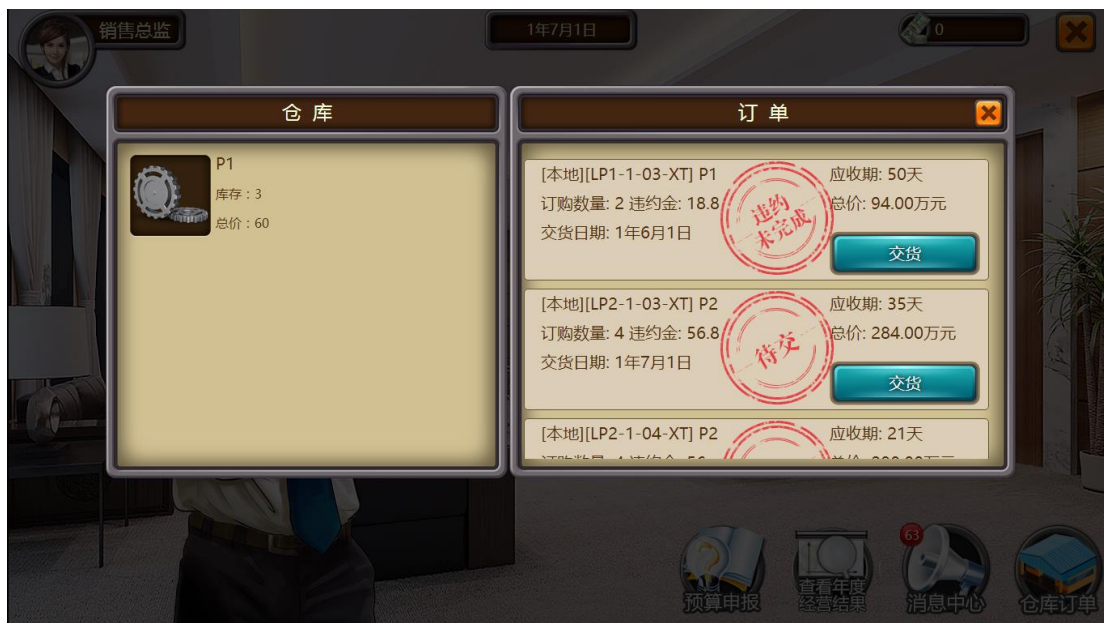
1.4 销售部办公室

办公室显示界面：头像、时间、资金情况、可操作按钮



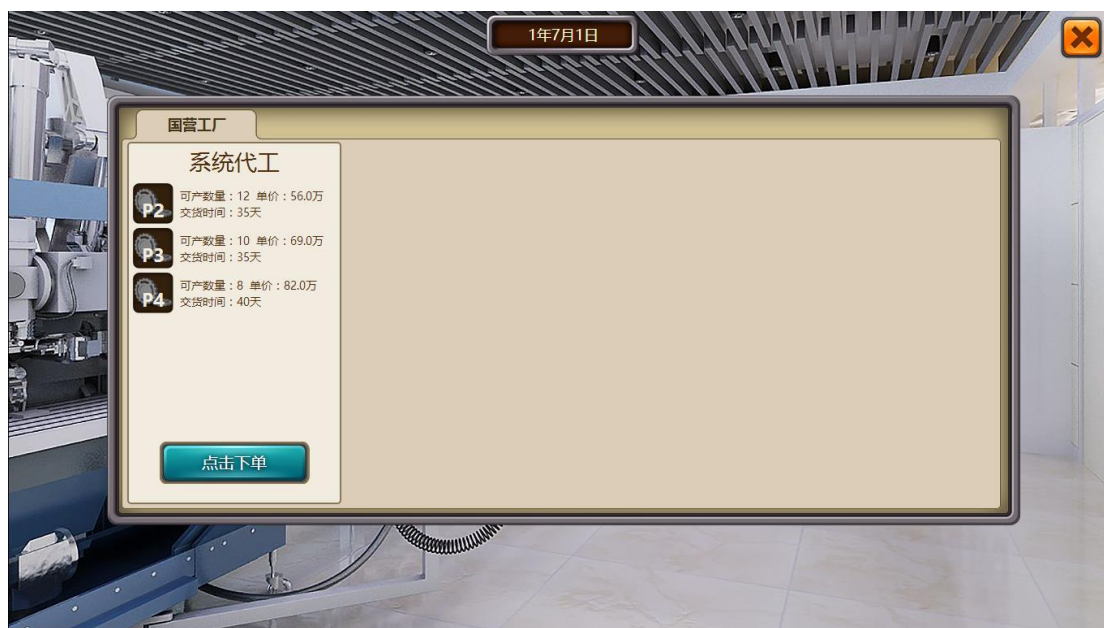
1) 仓库订单

用来查看产品的库存和详细订单以及进行交货的操作



需注意：订单交货分为五种情况“待交”“完成”“违约未完成”“违约已交”和“违约取消”

2 代工厂



需注意：

- 1.代工厂生产不需要原料、资质和工人，只需要在收货时交付代工费即可
- 2.代工厂数量为当前市场所有组可用数量，即1组已代工12个P2，则2组P2代工数量为0
- 3.代工厂数量每个季度1号会自动刷新，即1月1日、4月1日、7月1日、10月1日
- 4.代加工订单在“生产车间” - “厂房” - “代工订单”查看
- 5.收货扣款为生产总监资金



3 生产车间



1) 生产明细

直观看到生产线所有明细



生产线	线型	产品	状态	状态期	到期日期	在制品成本	建成日期	当前净值	当前生产速度
1001	手工线	P1	在产	2/2	1-21	20	0-9-5	45	90
1002	手工线	P1	在产	1/2	2-30	20	0-3-5	42.5	90
1003	手工线	P1	在产	1/2	2-21	20	0-11-27	35	90
1004			空闲						
2001			空闲						
2002			空闲						
2003			空闲						
2004			空闲						
3001			空闲						

2) 全线推进

当生产线在建、技改、转产、生产周期更换（即手工线 1 期和 2 期）时间到期后，可以进行“全线推进”操作，进入下一个阶段



3) 预配

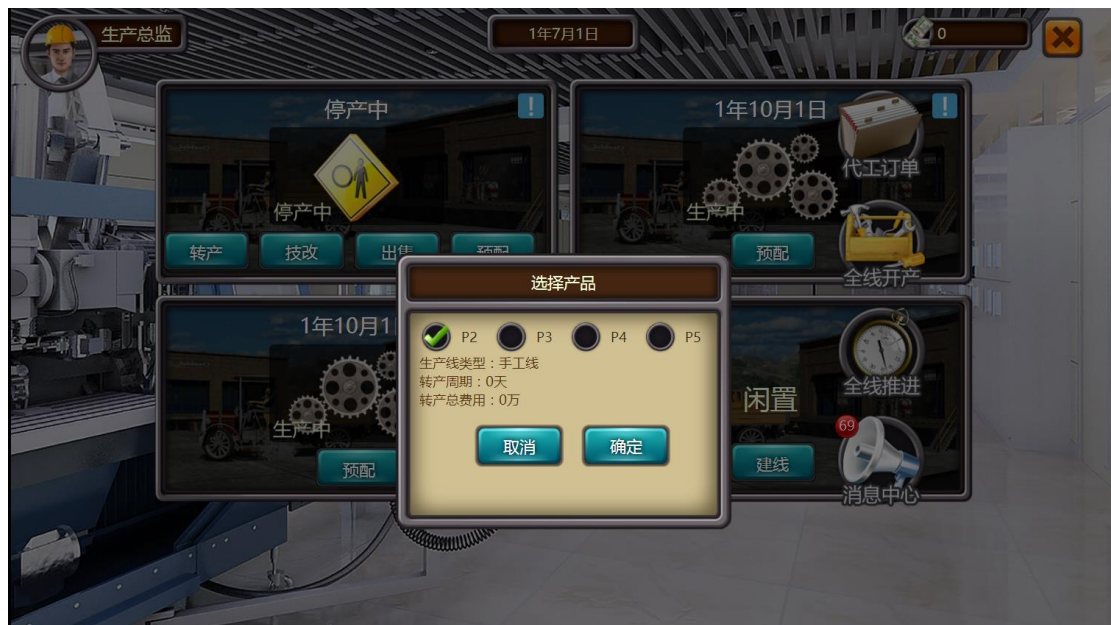
对生产线预配原材料和工人，当开始生产后就可以进行下一次预配，不用等到产品下线



需注意：预配后跨年没有生产，原材料和工人将会在年末自动清空

4) 转产

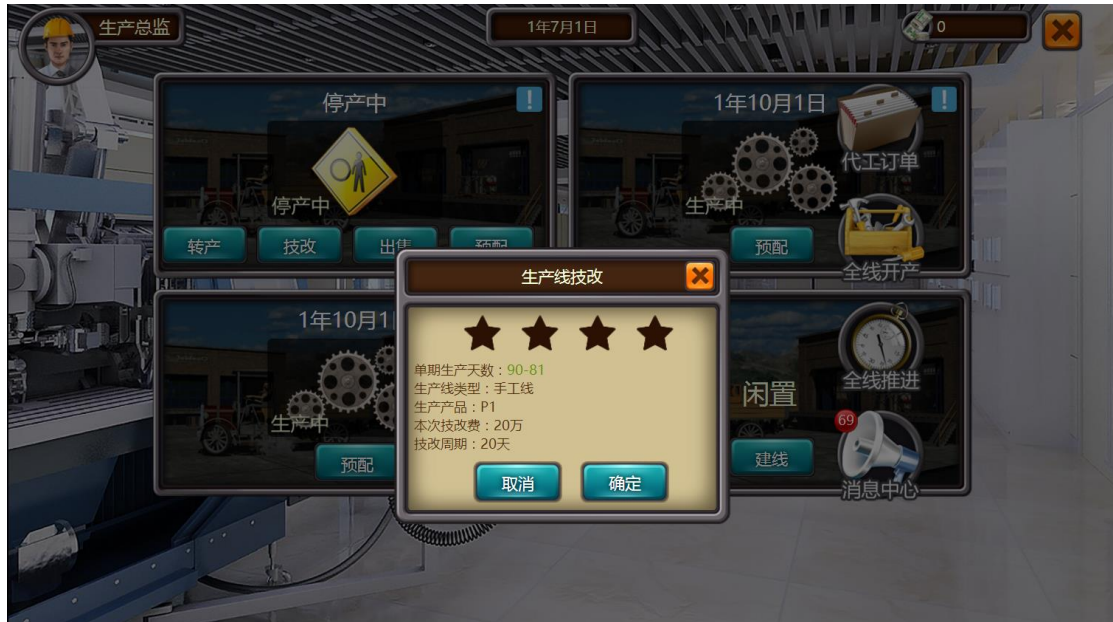
进行生产线产品类型的转变



需注意：只有当生产线处于停产状态才可以进行“转产”操作

5) 技改

缩短当前生产线的生产周期

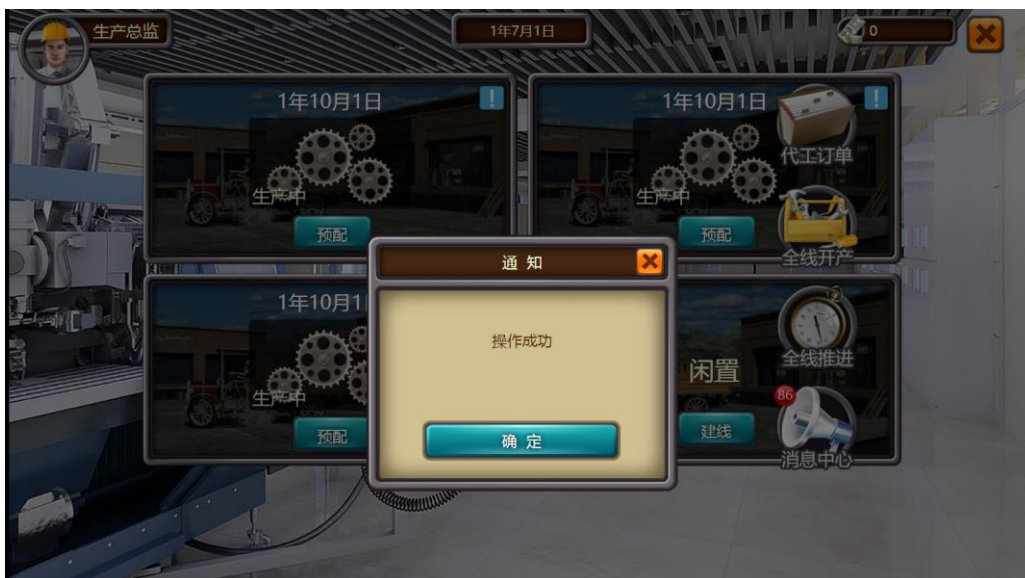


需注意：

1. 技改效果是永久的
2. 只有当生产线处于停产状态才可以进行“技改”操作
3. 技改次数有限制，不会一直技改下去
4. 技改缩短的时间是原时间的 10%

6) 全线开产

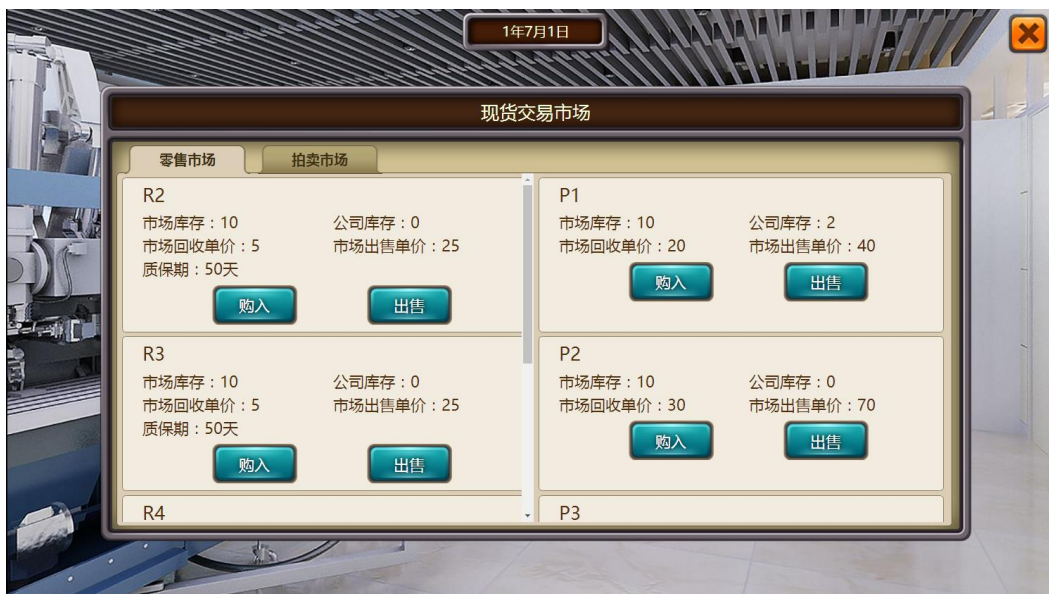
将停产或者待产状态的生产线进行生产操作



需注意：开产条件为生产线必须为预配后的待产状态，生产总监有资金进行支付加工费

4 现货交易市场

即紧急采购原材料、出售原材料和紧急采购成品、出售成品



需注意：原材料的购入和出售操作所花资金为采购总监，产品的购入和出售操作所花资金为销售总监。

5 战略市场大厦

投放战略广告，将按照不同份额影响到之后年份的知名度排行



需注意：战略广告的投放，广告资金花费“总经理”的钱，如总经理没有现金，则无法投放。战略广告份额按照 60%、30%、10%影响第二年、第三年、第四年的知名度

6 银行

贷款操作



需注意：贷款份额短贷为 10，长贷为 20，即短贷数量 1，实际贷款额为 10。右下角可以查看已贷额度和可贷额度

7 原料订货大厦

订购原材料



需注意：

1. 供应量为当前市场所有组数供应量，按年刷新
2. 原材料有质保期，过期后由系统自动收回
3. 原材料订单在采购办公室-仓库订单查看

三、 年末

年末一共五分钟时间，计算填写报表和整理下一年规划

1 年度经营结果



“总经理办公室”“财务部办公室”“采购部办公室”“销售部办公室” - “查看年度经营结果”即可查看，当前场地所有组的利润、权益和分数已经对应的排名均会展现。

2 财务报表



年末阶段-财务部办公室-报表按钮，进行报表的填写和提交

四、整体实训操作思路

通过交货的方式实现公司利润的增长,不断和其他对手切磋交互更新自己的规划和变动,随机应变,抢占市场主动权,稳固自己在市场的份额和壮大自己公司的固定资产。

年初:

- 1.开拓市场和 ISO,为后期能选到更好的订单做准备
- 2.利用促销广告保证自己订单的优先分配权
- 3.通过计算自己的产能,进而选择最优的订单

年中:

- 1.选单结束后想办法以优先交货为主
- 2.总经理规划好自己公司的全年,规划下发每个岗位。财务进行资金的预控和把握。生产总监安排最合理的生产计划,保证可以交货。采购总监根据生产总监的生产计划进行原材料的订购,保证生产可以顺利进行。销售部随时根据产品的下线进行交货,并且通知财务部进行应收款的收现、
- 3.年年不断的循环,确保自己公司在没有错误的同时争取最大的利润
- 4.如果出现不合理或者计划外的事情,可以通过代工厂、现货交易市场等方式进行补错
- 5.每个岗位团结一心,不断交流不断更新公司情况

年末:

查看经营结果,及时调整做出下一年的预算和规划