



Marketplace[®]
L I V E

決戰商場企業經營實戰模擬



英特亞知識科技 **InterAsia Corp.**

<http://www.interasia-group.com.tw>

Why is the



Marketplace[®]
L I V E

決戰商場企業經營實戰模擬

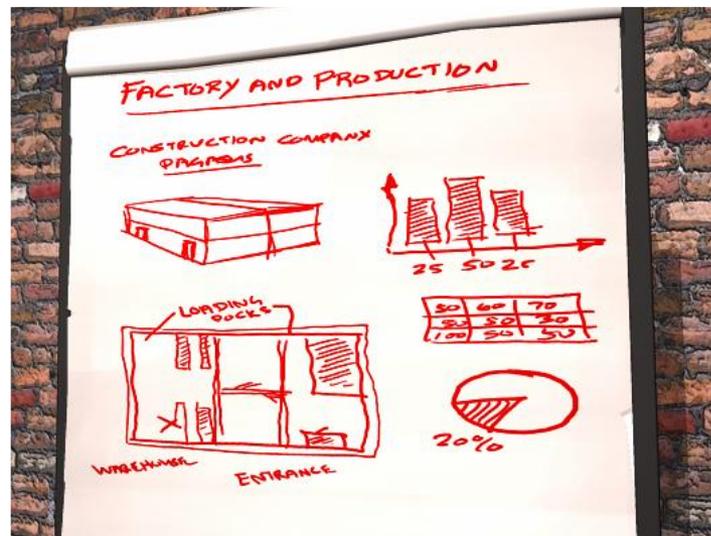
The Peter Principle

**“人在組織中會一直被升遷到
他的能力不能再勝任為止!!”**



Laurence. J. Peter 勞倫斯·彼得

做中學、錯中學!

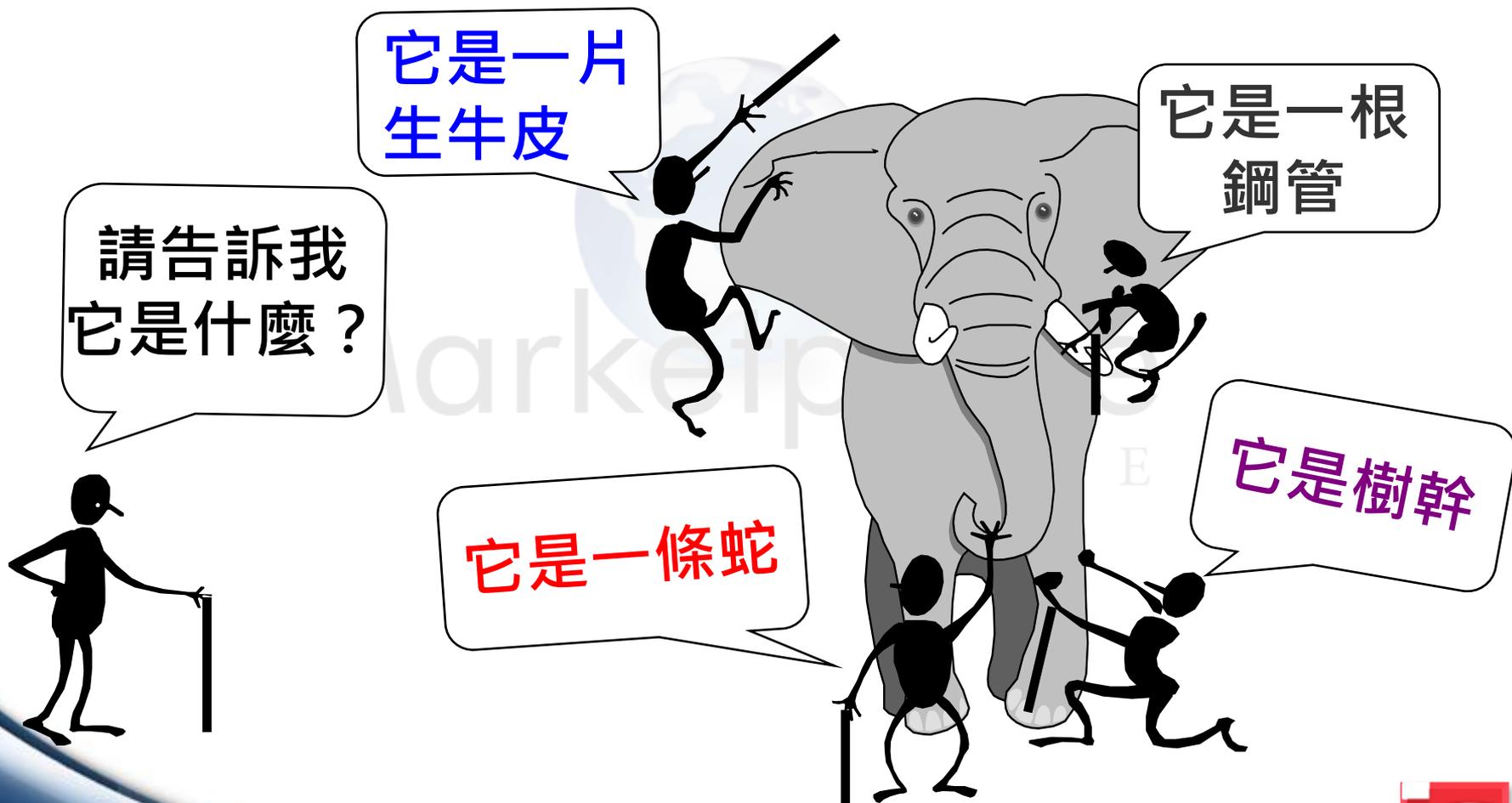


最好在實踐中學習.....

虧損
破產
倒閉



拘限於部門視角 = 盲人摸象



提升高度才能瞭解企業是個整體，
分工合作，互相牽動，達到整體最佳結果!!





在實戰情境中，

扮演與原本工作不同的角色，

學習.....

換位思考

商業教學方式的進化



將您過去所獲得的經驗與知識，
在實戰情境中.....

綜合運用

Marketplace®



Incoming Sales Orders					
Order #	Qty	Unit Price	Total Price	Status	Action
Order 1	12	120	120	OK	
Order 2	34	340	340	OK	
Order 3	9	35	35	OK	
Order 4	3	0	125	OK	
Order 5	20	0	200	OK	



What is the



Marketplace[®]
L I V E

決戰商場企業經營實戰模擬

Marketplace

- **1993年**美國田納西大學研發，已開發**10種語言**，**45種版本**，全球超過**80個國家**使用



2003年被評為全球網路教學**金牌獎**
Gold Award for Excellence in E-Learning

- 全球超過**500家**跨國企業經理人的指定培訓產品以提升公司整體經營能力
- 全球超過**700家**著名大學**MBA**和**EMBA**的作為課程設置、入學考、結業必修課程。



Marketplace 的研發專家團隊

Dominique Garval – 經營策略

Ernie Cadotte – 市場行銷

Harry Bruce – 領導力、管理能力

Ivan Slimak – 產品設計、品質管制

Joyce Russell – 團隊合作、人力資源

Jim Reeve – 會計、利潤分析

Jim Wansley – 財務會計

Ken Gilbert – 生產流程

Sarah Gardial & Bob Woodruff – 客戶價值

Tom Mentzer – 供應鏈



Dr. Ernie Cadotte

Marketplace進行方式?



Marketplace 各組決策進行方式



Marketplace 各組決策進行方式



經營團隊



Marketplace 中階主管版

- 1.** 由**4~6**位同學組成一家公司，分別扮演不同功能的主管，分工合作下決策，達成目標、爭取勝利
- 2.** 與其他同學組成的虛擬公司競逐市場的領先地位
- 3.** 在經過高度壓縮的**二天**時間中分**4**季進行競賽，每季**度**決策時間**1.5~2**個小時左右。
- 4.** 在各季度的競賽中，不斷調整策略、解決問題，記取教訓、累積經驗，追求最後的成功。
- 5.** 競賽結束後，總結經驗、整理心得，製作**10**分鐘的給董事會報告，做為結業成果。

Marketplace 高階主管版

- 1.** 由**4~6**位同學組成一家公司，分別扮演不同功能的主管，分工合作下決策，達成目標、爭取勝利
- 2.** 與其他同學組成的虛擬公司競逐市場的領先地位
- 3.** 在經過高度壓縮的三天時間中分**6**季進行競賽，每季
度決策時間 **1.5~2** 個小時左右。
- 4.** 在各季度的競賽中，不斷調整策略、解決問題，記取
教訓、累積經驗，追求最後的成功。
- 5.** 競賽結束後，總結經驗、整理心得，製作 **15** 分鐘的
給董事會報告，做為結業成果。

季度 1

背景故事

课程

FOB

查找菜单项

欢迎进入 Marketplace

欢迎进入 Marketplace

虚拟商业世界

商业活动总览

开始竞赛

公司名称

市场调研

目标与策略

人力资源

市场营销

销售渠道

生产制造

财会报表

财务

决策汇总

最终检查

提交



您的团队将新建一家公司以制造和销售个人电脑。

0:15 / 0:48

音量 全屏 更多

模擬情境

- 總部派您創立一家**電腦公司**，總部的資金投入有限，但您的經營團隊需承擔完整的財務責任。
- 整個團隊有**6 個季度**的時間來經營這家新公司。
- 於此同時，**其他新成立的跨國公司**也正準備進入電腦產業和您爭奪同一市場。



為什麼是電腦產業？

- 因為常用，我們很熟悉電腦的功能規格
- 因為產品週期短，更貼近短期模擬情境
- 我們不是在學習產業經營，
 重要在學習因應競爭變化
 而調整的經營策略



季度 1

背景故事

课程

FOB

查找菜单项

虚拟商业世界



欢迎进入 Marketplace

虚拟商业世界

商业活动总览

开始竞赛

公司名称

市场调研

目标与策略

人力资源

市场营销

销售渠道

市场潜力

实体销售中心

开设实体销售中心

网络销售

生产制造

财会报表

财务

决策汇总

市场

您的公司将致力于向北美、南美、欧非、亚洲等区域推出一种新型的个人电脑。



个人电脑市场的现状

- 其它几家公司将与您一道进入该市场。
- 个人微型电脑行业正处于产品生命周期的引入阶段。该行业属于新生行业，市场上不存在任何成熟的竞争者。
- 所有的竞争者，包括您自己的公司，在拥有的资源及对市场的了解方面处于同一起跑线上。

季度 1

背景故事

课程

FOB

查找菜单项

虚拟商业世界

商业活动总览

开始竞赛

公司名称

市场调研

目标与策略

人力资源

市场营销

销售渠道

市场潜力

实体销售中心

开设实体销售中心

网络销售

生产制造

财会报表

财务

决策汇总

最终检查

提交

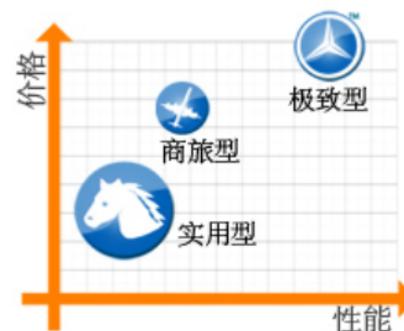
虚拟商业世界

- 您将通过公司在全球主要市场上的实体和网络销售中心来销售电脑产品。
- 您将不会通过零售商进行销售。您的营销策略将以向商务客户直接销售为重心。
- 您的目标市场是商用电脑市场，并非家用电脑市场。

电脑细分市场

电脑市场可分为三个细分市场。每个细分市场的需求都有所不同。而且愿意支付的价格也不同。

这三个细分市场的具体情况可以由下图来说明。圆圈的位置表明了每个细分市场对于价格及性能的要求。圆圈的大小表明了该细分市场的规模。每个细分市场对电脑都有着不同的需求，并且需要您采取不同的营销策略以吸引消费者。



极致型细分市场的消费者寻求的是一款能够用于工程设计和生产管理的高性能电脑。他们愿意为高性能支付更高的价格。

实用型电脑市场拥有最大的消费者群体。他们希望拥有一台简单易用的办公室电脑。电脑价格也应当适中。

商旅型电脑市场的消费者需要一款能够在旅途中使用的电脑。他们通常为经常出差的中高层管理人员和销售人员。这个细分市场的客户也同样对价格较敏感。

季度 1

背景故事

课程

决策界面

天行者

查找菜单项

欢迎进入 Marketplace

虚拟商业世界

商业活动总览

开始竞赛

公司名称

市场调研

目标与策略

人力资源

市场营销

销售渠道

市场潜力

实体销售中心

开设实体销售中心

网络销售

生产制造

财会报表

财务

开设实体销售中心



- ◀ 季度 2 ▶
- 🔍 查找菜单项
- 进行市场测试
- › 上季度财会报表
- 目标与策略
- › 市场营销
- › 销售渠道
- › 实体销售中心
 - 雇佣销售人员
 - 市场潜力
 - 开设实体销售中心
 - › 网络销售
 - › 人力资源
 - › 生产制造
 - › 财会预算
 - › 财务
 - 决策汇总
 - 最终检查
 - 提交
 - › 其它决策

课程

决策界面

FOB

雇佣销售人员

全球市场

城市	年度薪酬	销售人员总数	专业培训的季度成本				未进行专业培训
			3,000 支持	2,000 实用型	4,000 极致型	3,000 商旅型	
芝加哥 - 北美	42,177	6	1	0	5	0	0

区域汇总

总销售及售后人员

上个季度	0
当前季度	6
净变动	6

当前季度成本

雇佣费用	47,100
解雇费用	0
薪酬及培训费用	86,266



季度 1

课程

决策界面

Team 1

设计品牌



品牌名称

设计/修改品牌成本：60,000

品牌类型 台式 笔记本

总组件成本：505



组件描述

将鼠标移至组件名称时，该处将显示组件的详细信息。

必备

基本组件 52

机箱

标准 24

硬盘

标准 50

高容量 70

超大容量 115

办公软件

无

办公软件 28

其它软件

商务图文 49

演讲/演示 19

显示器

17 寸标准 57

19 寸标准 110

21 寸高分辨率 140

处理器速度

初级 100

中级 170

高速 240

键盘和鼠标

标准 17

扩展 32

特别功能

自动备份系统 70

网络

保存

取消



快速链接

[客户需求](#)

[产品用途](#)

[品牌比较](#)

实时财务报表

季末现金余额 2,000,000

请选择所需显示的项

[查看完整报告](#)

团队监控

无团队成员在线。

决策提交状态

无团队提交。

在线聊天

季度 2

背景故事

课程

决策界面

FOB

设计广告



- 查找菜单项
- 进行市场测试
- 上季度财会报表
- 目标与策略
- 市场营销
- 品牌管理
- 定价
- 广告
- 客户需求
- 产品用途
- 设计广告
- 媒体偏好
- 主流媒体投放
- 核查广告语
- 购买市场调研报告
- 销售渠道
- 人力资源
- 生产制造



- 本: 30,000
- 簡
- 疲劳
- 高
- 网
- 片
- 线购买
- 免费电话以咨

- 数据库应用软件
- 演讲/ 演示应用软件

季度 1

背景故事

课程

决策界面

天行者

查找菜单项



欢迎进入 Marketplace

虚拟商业世界

商业活动总览

开始竞赛

公司名称

市场调研

目标与策略

人力资源

市场营销

销售渠道

生产制造

固定产能

财会报表

财务

决策汇总

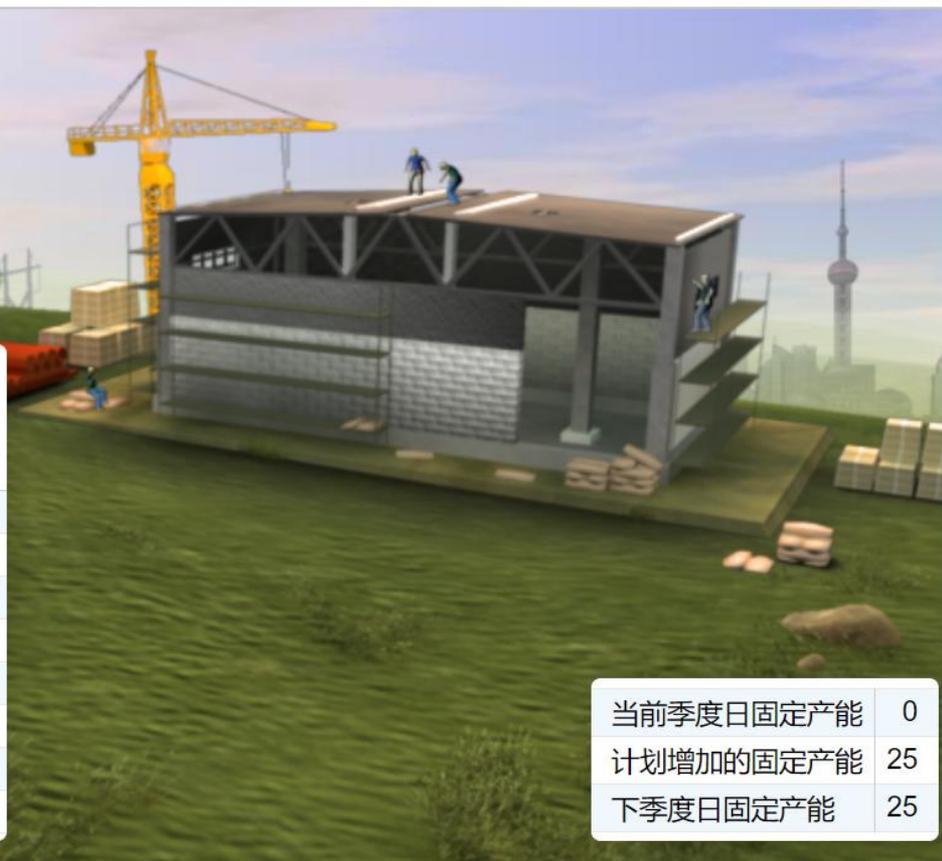
最终检查

提交

设置固定产能

固定产能增加

件/天	件/季度	资本投资	资本成本/件
0 <input type="radio"/>	0	0	0
25 <input checked="" type="radio"/>	1,625	600,000	24,000
50 <input type="radio"/>	3,250	1,100,000	22,000
100 <input type="radio"/>	6,500	2,000,000	20,000
150 <input type="radio"/>	9,750	3,000,000	20,000
200 <input type="radio"/>	13,000	4,400,000	22,000
300 <input type="radio"/>	19,500	7,200,000	24,000
400 <input type="radio"/>	26,000	10,400,000	26,000



当前季度日固定产能	0
计划增加的固定产能	25
下季度日固定产能	25

- ◀ 季度 2 ▶
- 🔍 查找菜单项
- 进行市场测试
- › 上季度财会报表
- 目标与策略
- › 市场营销
- › 销售渠道
- › 人力资源
- ~ 生产制造
 - 需求量预测
 - 库存控制
 - 运行产能
 - 生产模拟
 - 固定产能
- › 财会预算
- › 财务
- 决策汇总
- 最终检查
- 提交

背景故事

课程

决策界面

FOB

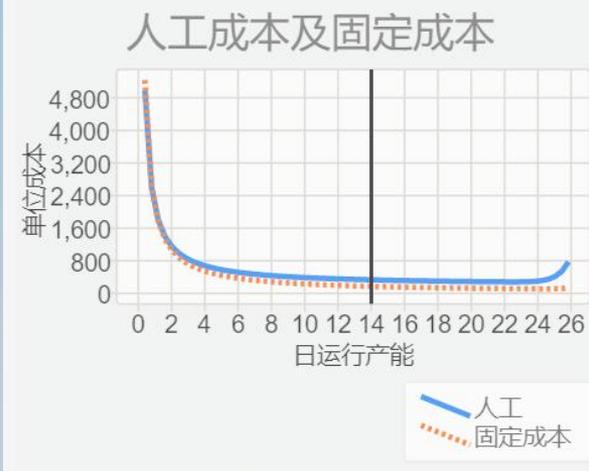
运行产能

运行产能

	件/天	件/季度
固定产能 (上个季度)	0	0
运行产能 (上个季度)	0	0
固定产能	25	1,625
运行产能	<input type="text" value="14"/>	910
经工人生产率调整后的有效运行产能	13	845
满足预测需求量所需的有效运行产能	13	840

预计工人生产率

单位运行产能的新直接人工成本	332
单位运行产能的新固定成本	174
运行产能调整成本 (将计入固定成本)	80,302



季度 1

课程

决策界面

天行者

查找菜单项

欢迎进入
Marketplace

虚拟商业世界

商业活动总览

开始竞赛

公司名称

市场调研发

目标与策略

人力资源

市场营销

销售渠道

生产制造

财会报表

财务

内部持股

定期存款

决策汇总

定期存款

3个月定期存款

上季度的三个月定期存款总额	0
您需要从该定期存款账户中提取多少资金?	<input type="text" value="0"/>
您需要向该定期存款账户中存入多少资金?	<input type="text" value="0"/>
当前季度的三个月定期存款额	0
季度利率	1.50
预计利息收入	0

立即顯示勝負成敗

竞赛结果

结果汇总

详细竞赛结果

有用图表

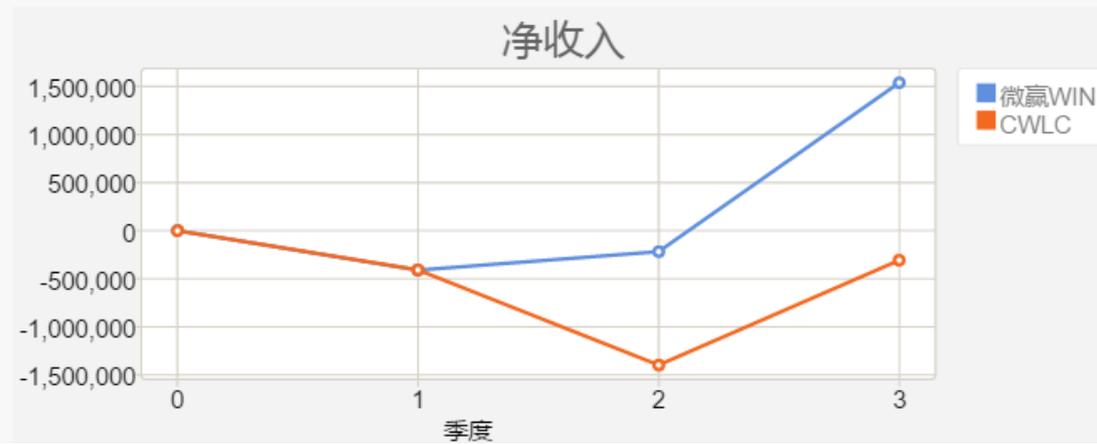
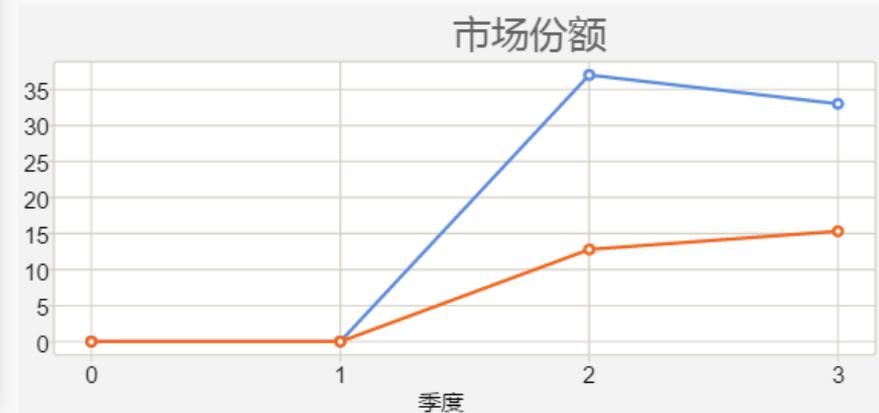
团队优劣势

商业指导帮助

虚假广告

点击表格中的链接以查看团队详细信息。

公司	微赢WIN	CWLC
总需求量	1,739	632
产品脱销 [%]	0	0
紧急贷款	0	338,230
破产 [%]	0	0
净收入	1,537,968	-307,392
季末现金流	2,669,724	1
留存收益	909,709	-2,113,229
平衡计分卡	62.184	0.000
累计平衡计分卡	34.108	0.000



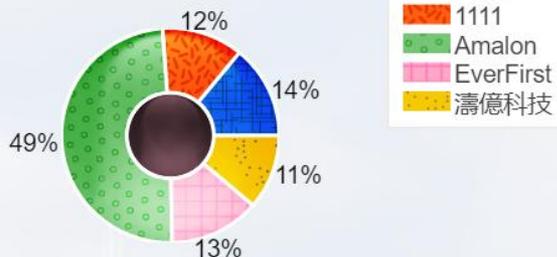
- ◀ 季度 5 ▶
- 🔍 查找菜单项
- 业绩报告
 - 平衡计分卡
 - 累计平衡计分卡
 - 需求量和客户反感
 - 市场份额**
 - 各渠道销售量
 - 损益表
 - 现金流
 - 资产负债表
 - 财务比率
 - 策略图表
- 市场调研
- 市场营销
- 销售渠道
- 人力资源
- 生产制造
- 财会预算
- 财务

课程 决策界面

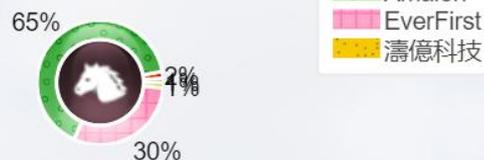
FOB

市场份额

市场份额



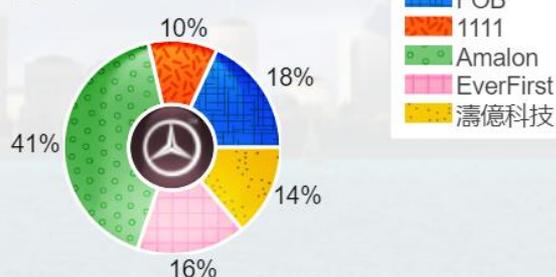
实用型



市场需求



极致型



商旅型



季度 5

课程

决策界面

FOB

品牌评价

全球市场

公司	品牌	实用型	极致型	商旅型
FOB	FOB極致	36	76	1
FOB	FOB極致筆電	28	6	70
1111	Arrow one II	40	66	1
1111	Arrow one III	34	64	1
1111	travel	29	11	71
Amalon	almighty 2.0	27	74	1
Amalon	action2.0	60	14	3
Amalon	Amalon-Fortune	26	1	73
EverFirst	EF-GS	58	65	5
EverFirst	EF-GS+	42	71	1
EverFirst	EF-ESA	53	18	6
濤億科技	無極2	42	71	1
濤億科技	太極2	26	1	66
濤億科技	太極3	29	11	71



- 查找菜单项
- 商业策略 5张
- 上季度的主要问题
- 业绩报告
- 市场调研
- 市场营销
- 品牌管理
 - 品牌盈利能力
 - 产品性能评测
 - 品牌评价
 - 竞争对手的品牌
 - 设计品牌
 - 研发投资
 - 研发授权
- 定价
- 广告
- 购买市场调研报告
- 销售渠道

顧客滿意度

广告评价

公司	广告
微赢WIN	带给你不一样的极致
微赢WIN	性价比之王
微赢WIN	专业设计首选
微赢WIN	极致商旅
Prestige Computers	Elite
Prestige Computers	Esteem
TrendSetters	Progress Ad
TrendSetters	Direction Ad
Pikainen Tech, Inc.	Tuvio
Pikainen Tech, Inc.	Korkea
Pikainen Tech, Inc.	Pikainen
Computerland	TravelMate1000
Computerland	OfficeMate2000

Brand Advertised

品牌评价

公司	品牌	实用型	极致型	商旅型
微赢WIN	WINB-1	19	1	71
微赢WIN	WINP-2	42	71	1
微赢WIN	WINB-2	33	1	72
微赢WIN	WINP-3	33	76	1
Prestige Computers	Elite 1000	19	65	1
Prestige Computers	Esteem 1000	8	1	63
Prestige Computers	Elite 2000	27	74	1
Prestige Computers	Esteem 2000	13	1	70
TrendSetters	Progress II	22	58	1
TrendSetters	Direction II	74	13	19
Pikainen Tech, Inc.	Tuvio I	70	14	19
Pikainen Tech, Inc.	Korkea	31	64	1
Pikainen Tech, Inc.	Tuvio Arvo	68	7	16
Pikainen Tech, Inc.	Korkea II	30	74	1
Computerland	TravelMate1000	22	1	74
Computerland	OfficeMate2000	70	13	12

价格评价

公司	品牌	实用型	极致型	商旅型
微赢WIN	WINB-1	94	100	100
微赢WIN	WINP-2	62	100	71
微赢WIN	WINB-2	81	100	94
微赢WIN	WINP-3	66	100	77
微赢WIN	WINP-3	36	64	30
微赢WIN	WINP-3	58	93	67
微赢WIN	WINP-3	84	100	97
微赢WIN	WINP-3	55	90	64
微赢WIN	WINB-1	79	100	91
微赢WIN	WINP-2	57	91	65
微赢WIN	WINB-2	96	100	100
微赢WIN	WINP-3	91	100	100
Prestige Computers	Elite 1000	57	91	66
Prestige Computers	Esteem 1000	95	100	100
Prestige Computers	Elite 2000	56	88	64
Prestige Computers	Esteem 2000	80	100	92
TrendSetters	Progress II	87	100	100
TrendSetters	Direction II			
Pikainen Tech, Inc.	Tuvio I			
Pikainen Tech, Inc.	Korkea			
Pikainen Tech, Inc.	Tuvio Arvo			
Pikainen Tech, Inc.	Korkea II			
Computerland	TravelMate1000			
Computerland	OfficeMate2000			

財務報表

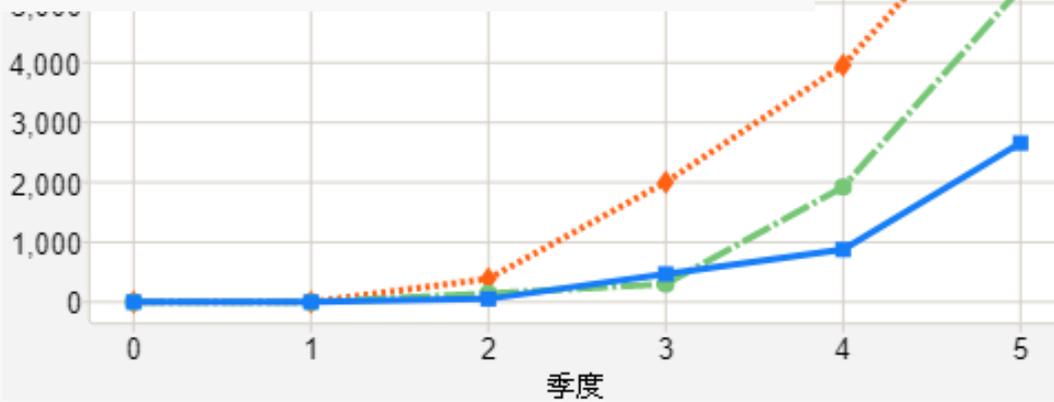
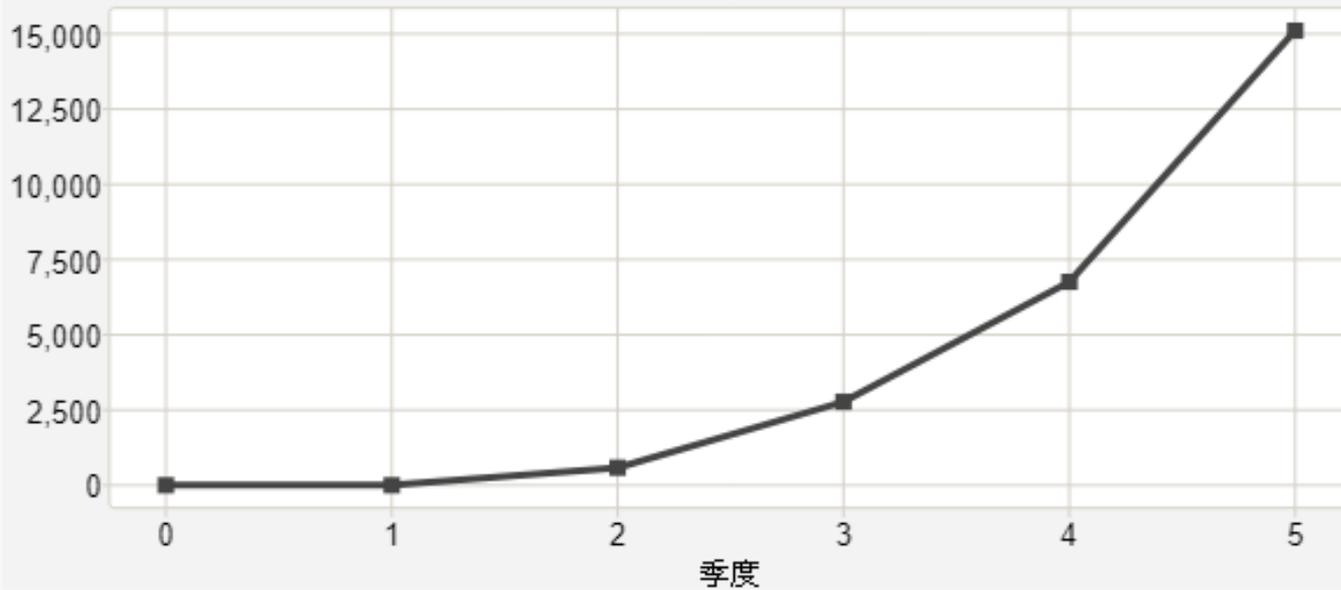
	季度 1	季度 2
资产负债表		
流动资产		
现金	490,000	717,574
+ 三个月定期存款	0	0
+ 成品库存	0	0
长期资产		
+ 净固定该资产	1,100,000	1,654,167
= 合计	1,590,000	2,371,741
负债		
常规银行贷款	0	0
+ 紧急贷款	0	0
股本金		
+ 普通股	2,000,000	3,000,000
+ 留存收益	-410,000	-628,259
= 合计	1,590,000	2,371,741

	季度 1	季度 2
现金流量表		
季初现金余额	0	490,000
经营活动收支		
收入	0	1,983,900
- 邮寄返款	0	41,300
- 生产	0	1,053,220
- 研发	120,000	60,000
- 广告	0	136,000
- 销售人员费用	0	116,987
- 实体及网络销售中心费用	290,000	710,000
- 市场调研	0	15,000
- 货运	0	23,819
- 库存持有成本	0	0
- 过剩产能成本	0	0
- 网络营销费用	0	0
- 收入税	0	0
+ 利息收入	0	0
- 利息费用	0	0
+ 其它收入	0	0
- 其它费用	0	0
= 净营业现金流	-410,000	-172,426
投资活动		
工厂固定产能	1,100,000	600,000
= 所有投资活动	1,100,000	600,000

	季度 1	季度 2	季度 3
损益表			
毛利			
收入	0	1,983,900	6,463,800
- 邮寄返款	0	41,300	58,500
- 销货成本	0	1,053,220	2,546,086
= 毛利	0	889,380	3,859,214
支出			
研发	120,000	60,000	120,000
+ 广告	0	136,000	224,000
+ 销售人员费用	0	116,987	286,237
+ 实体及网络销售中心费用	290,000	710,000	710,000
+ 市场调研报告	0	15,000	15,000
+ 货运	0	23,819	62,569
+ 库存持有成本	0	0	5,665
+ 过剩产能成本	0	0	162,629
+ 折旧	0	45,833	70,833
+ 网络营销费用	0	0	57,840
= 总支出	410,000	1,107,639	1,714,773
营业利润	-410,000	-218,259	2,144,441
其它收入及支出			
+ 其它收入	0	0	0
- 其它费用	0	0	0
= 息税前收入	-410,000	-218,259	2,144,441
+ 利息收入	0	0	0
- 利息费用	0	0	0
= 税前收入	-410,000	-218,259	2,144,441
- 递延损失	0	0	628,259
= 应税收入	0	0	1,516,181

市場規模

市場規模

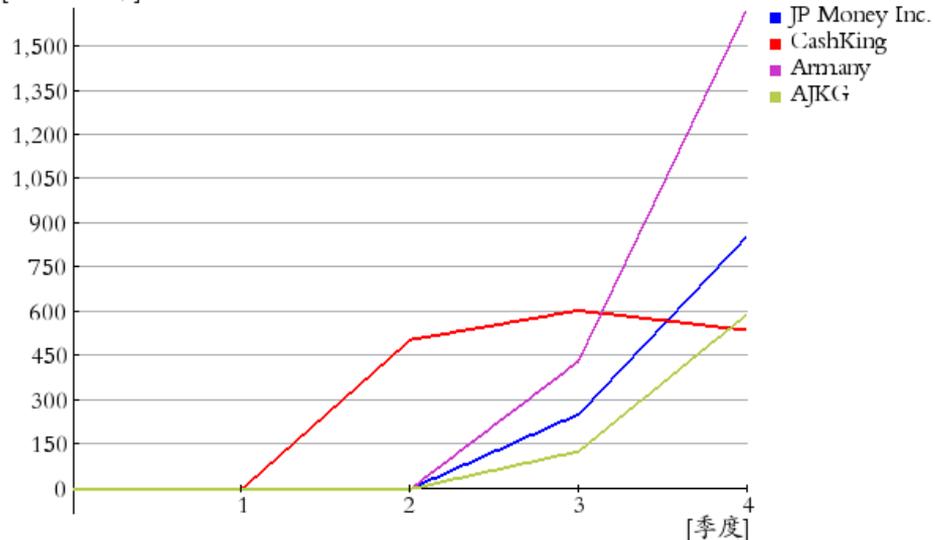


立即顯示完整資料分析

显示条状图

公司利润率

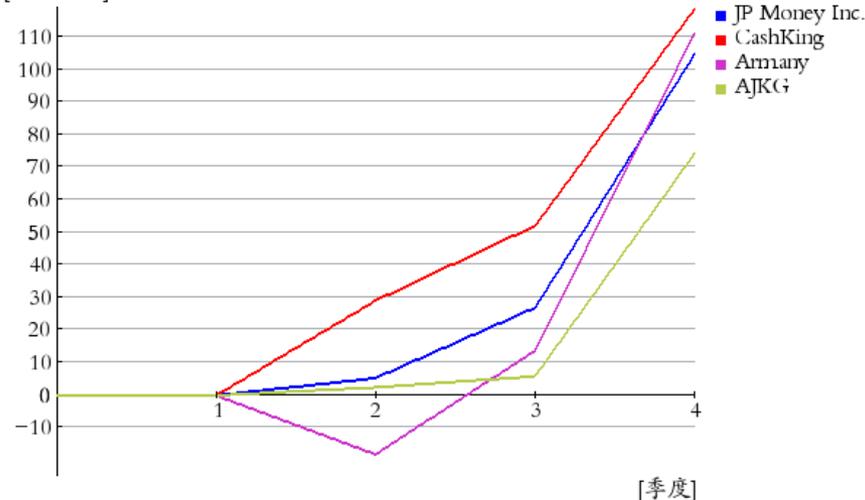
[公司利润率]



显示条状图

财务表现

[财务表现]



行业结果之季度：3

公司名称	总体业绩	财务业绩	市场份额	营销效率	未来投资	公司财富	人力资源管理	资产管理	生产效率	财务风险
微赢WIN	62.184	64.882	0.465	0.685	2.853	1.227	0.788	1.275	0.855	1.000
CWLC	0.000	-2.962	0.220	0.725	5.487	0.472	0.689	0.824	0.486	0.921

Marketplace可以用在哪?

- **營運績效潛力評估**

- 可提供企業中高階主管經營營運、佈局、溝通、問題分析解決能力參考

- **接班人養成規劃與訓練**

- 依據評估結果可瞭解主管優弱勢為何，從而客製訓練課程

- **儲備或部級幹部訓練**

- 儲備幹部營運能力養成及跨部門溝通協調

- **高級主管招募**

- 以人機對抗，瞭解經營管理或營銷能力

- **重要經銷商或供應商訓練**

- 提升重要夥伴能力，進而提升合作效能



Marketplace可搭配規劃

- 策略共識與團隊建立
- 跨部門溝通技巧
- 年度計畫擬定
- 接班人培育規劃
- 商業資料分析
- 競爭對手分析
- 年度計畫預算編列
- 非財務主管的財報分析
- 決策分析與擬定
- 策略決定資源分配
- 跨領域團隊建立
- 風險管理



Marketplace的決策內容

在**Marketplace** 的競賽過程中，您將會參與下列各項決策的訂定與執行：

- 市場調查資料分析
- 產品成本估計與定價
- 細分市場
- 廣告設計與媒體投放
- 新產品設計與開發
- 據點建立與人員聘雇
- 顧客滿意度評估
- 損益分析及財務預測
- 生產規模與排程
- 競爭者策略分析與應對

各季度的學習重點



- 季度 **1** : 成立公司、為公司命名
- 季度 **2** : 測試市場
- 季度 **3** : 策略調整與市場擴張
- 季度 **4** : 對未來的投資
- 季度 **5** : 擴張經營策略
- 競賽結束 : 總結報告 , 分析優缺點

向董事會報告

- 1. 公司成立報告—細分市場與市場區隔**
- 2. 半年總結報告—問題分析與下半年計畫**
- 3. 全年總結報告**
 - 1) 一年度以來的經營績效報告**
 - 2) 目前市場競爭態勢與地位**
 - 3) 下一年度的經營計畫**



Marketplace 有哪些課程?

產品種類		中階主管版	中階主管版	高階主管版	高階主管版
實施天數		一天版	二天版	二天版	三天版
競賽回合數		3季	4季	5季	6季
每季決策時間		1~1.5小時	1~1.5小時	1.5~2小時	1.5~2小時
決策內容差異	產品設計	✓	✓	✓	✓
	行銷策略	✓	✓	✓	✓
	媒體廣告	✓	✓	✓	✓
	銷售通路管理	✓	✓	✓	✓
	網路銷售			✓	✓
	產品收益分析	✓	✓	✓	✓
	財務管理/預編財報	✓	✓	✓	✓
	生產製造、產量產能決策	✓	✓	✓	✓
	人力資源管理/銷售人員薪酬	✓	✓	✓	✓
	人力資源管理/生產工人薪酬			✓	✓
	產品規格創新		✓	✓	✓
	新科技投資			✓	✓
	爭取外部投資			✓	✓
	技術轉授權談判				✓
市場參數變化				✓	

《高階主管版》網路中心的營運配置

The image displays three overlapping screenshots of the Marketplace LIVE software interface, specifically the 'Decision Interface' (决策界面) for 'Quarter 2' (季度 2). The interface is in Chinese and shows various configuration options for network sales and website traffic.

Top Screenshot: 网络销售及支持 (Network Sales and Support)

年度	网络销售	网络售后
36,777	1	1

Middle Screenshot: 网站访问量 (Website Traffic)

提升网站访问量的措施

增加网站访问量的措施
不断升级网站以便网络爬虫程序对其进行访问
让主流网络搜索引擎收录您的网站链接

用于提升网站访问量的总费用 12,000

Bottom Screenshot: 网络中心销售效率 (Network Center Sales Efficiency)

提高购买率的措施

增加网站访问购买率的措施
提供公司的免费电话号码, 以便消费者来电咨询或获取售后服务。
不断更新网站以提供更新的内容、更好的视觉效果、和更清晰的网站导航

开始	终止	状态	采取成本	季度成本
-	-	-	3,000	6,000
-	-	-	6,000	12,000

用于提升网络销售效率的总费用 0

《高階主管版》 選擇研發創新的項目

季度 4 Galaxy

背景故事 课程 决策界面

研发投资 🖨️ ⬇️ 🔄

研发功能特性	可使用的季度	已投资金额	需投资总额	每季度投资额
机箱				
时尚 (台式)	- ▼	0	1,421,285	
超薄 (笔记本)	- ▼	0	1,705,542	
时尚超薄 (笔记本)	- ▼	0	2,131,927	
硬盘				
低故障超大容量	- ▼	0	1,705,542	
办公软件				
升级版办公软件	- ▼	0	1,847,670	
其它软件				

组件成本:

可兼容的品牌类型:

修改 保存 取消

左侧菜单: 未来投资, 上季度的主要问题, 业绩报告, 市场调研, 市场营销, 品牌管理, 品牌盈利能力, 产品性能评测, 品牌评价, 竞争对手的品牌, 设计品牌, 研发投资, 定价, 广告, 购买市场调研报告, 销售渠道, 人力资源, 生产制造, 财务预算

《高階主管版》 引進風險投資者



幫助

季度 4

课程

决策界面

Galaxy



风险投资者股权

股权历史

股票类型	所有者名字	股数	每股价格	价值总计	季度
普通股	经营团队	20,000	100	2,000,000	1
普通股	经营团队	10,000	100	1,000,000	2
普通股	经营团队	10,000	100	1,000,000	3
金融机构	高利贷商人	2,265	100	226,500	3
普通股	风险投资者	40,000	100	4,000,000	4

未来投资

上季度的主要问题

业绩报告

市场调研

市场营销

销售渠道

人力资源

生产制造

财会预算

财务

风险投资者股权

常规银行贷款

定期存款

经营计划

决策汇总

最终检查



Copyright© InterAsia 未經許可, 請勿轉載



《高階主管版》 向銀行融資貸款

◀ 季度 4 ▶
课程 决策界面
星派技术有限公司

🔍 查找菜单项

- 未来投资
- 上季度的主要问题
- › 业绩报告
- › 市场调研
- › 市场营销
- › 销售渠道
- › 人力资源
- › 生产制造
- › 财会预算
- ~ 财务
 - 风险投资者股权
 - 常规银行贷款
 - 定期存款
 - 经营计划
 - 决策汇总

常规银行贷款

您总计还可以借入
6,644,114



0
常规银行贷款总计

债务能力 (1.5 X (普通股股本 + 留存收益))	6,644,114
迄今债务总额 (上季度贷款余额 + 当前季度额外借入的贷款额)	0
您总计还可以额外借入	6,644,114
上季度常规银行贷款额	0
您希望借入多少资金?	<input type="text" value="0"/>
您希望偿还多少资金?	<input type="text" value="0"/>
常规银行贷款总计	0
年度利率	7.00
季度利率	1.75
季度利息	0

修改
保存
取消

Marketplace 有哪些課程?

產品種類		中階主管版	中階主管版	高階主管版	高階主管版
實施天數		一天版	二天版	二天版	三天版
適用對象		部門經理、 部門儲備幹部	部門經理、 部門儲備幹部	中高階、 事業部 經理人	中高階、 事業部 經理人
競賽安排	課程時數	7小時	14小時	14小時	21小時
	競賽回合數	3季	4季	5季	6季
	每季決策時間	1~1.5小時	1~1.5小時	1.5~2小時	1.5~2小時
報告	期初報告		✓	✓	✓
	期末報告		✓	✓	✓
	商業計劃簡報			✓	✓
決策總數		306	455	564	892



Marketplace[®]
L I V E

決戰商場企業經營實戰模擬



英特亞知識科技 InterAsia Corp.

<http://www.interasia-group.com.tw>