

## Marketplace 企業經營策略管理訓練流程安排表

每天 09:00am~05:00pm (其中包括 1 小時的午休), 共 3 天 (21 小時)

日期	時間	內容
第一天	<b>0900-1030</b>	<b>引言與介紹</b> 模擬情境—介紹 Marketplace 經營情境決策模擬系統 致勝法則—介紹在 Marketplace 中的競賽模式及規則
	<b>1030-1130</b>	<b>Q1 決策擬定：成立公司及開始營運</b> 公司命名；分配各職責給團隊成員；制定個人目標及團隊規則；分析市場調查報告；制定企業目標及全面經營策略；選定目標市場，針對不同的目標市場設計不同產品；計畫設立第一個銷售據點；決定是否設立網路銷售中心；建立生產廠房。 各組總經理向大家介紹公司名稱、成員分工及願景
	<b>1130-1200</b>	<b>Q1 決策結果解說：資料的分析與運用</b> 講師講解注意事項，以及市場機會分析，顧客價值分析等資料運用方式。
	<b>1200-1300</b>	午餐
	<b>1300-1500</b>	<b>Q2 決策擬定：測試市場</b> 制定員工工資福利制度；聘雇工廠工人及銷售/服務支援人員；審閱針對各目標區隔的產品設計；確定產品售價及銷售優先順序；設計廣告宣傳；制定網上銷售策略；安排生產計畫；購買市場調查研究報告。
	<b>1500-1700</b>	<b>Q2 決策結果解說：平衡計分卡與現金流</b> 講師在本單元將解釋競賽中用以評判成果的平衡計分卡 (Balance Score Card)，以及各項指標的計算方式與代表意義。也將解釋財務報表中有關現金流概念在經營決策中的重要性。
第二天	<b>0900-1030</b>	<b>Q3 決策擬定：策略調整與市場擴張</b> 審視測試市場的行銷；財務及生產結果；進行企業的經營策略的必要調整，包含產品設計、售價、廣告、銷售/服務支援人員、網路銷售策略、工資福利制度及生產。另外，考慮開設新的銷售據點。

日期	時間	內容
	<b>1030-1200</b>	<b>Q3 決策結果解說：經營策略的取捨</b> 講師將在本單元分析各組 Q3 競爭成果的比較，並介紹企業在擬定經營策略的重要決策項目及其因果關係。 也將說明波士頓矩陣(BCG Matrix)在產品定位上的運用，同時介紹系統中提供的眾多策略分析工具。
	<b>1200-1300</b>	午餐
	<b>1300-1530</b>	<b>商業計劃報告：爭取新資金的投入</b> 講師宣佈商業計劃報告的方式與規定 各組分別按講師的要求準備商業計劃書(ppt) 各組派代表向以講師為首的風險投資業者簡報商業計劃 風險投資業者決定給予的資金投入
	<b>1530-1700</b>	<b>Q4 決策擬定：對未來的投資</b> 投資於研發以期推出具差異化性能新產品；藉由增加網路銷售策略，設立新的銷售據點，擴大工廠產能以擴大市場份額；進行企業的策略及策略的必要調整，包含產品品牌設計、售價、廣告、網路銷售策略、人力資源發展及生產等。
	第三天	<b>0900-1000</b>
<b>1000-1200</b>		<b>Q5 決策擬定：擴張經營策略</b> 研究市場、財務及生產資訊，以決定如何更有效地滿足客戶需求，激勵員工，改善生產效能，增加企業利潤，並希望在市場競爭中勝出。藉由引入新的研發，設計推出新產品品牌。經由增聘人員，設立新銷售點，增強網路銷售能力及擴大生產以期持續擴大市場。探討技術授權可能機會並發展策略聯盟。
<b>1200-1300</b>		午休
<b>1300-1400</b>		<b>Q5 決策結果解說：關鍵致勝的因素</b> 講師將在本單元檢討各組 Q5 競爭策略調整對於成果的影響，同時點出經營致勝的可能要素。
<b>1400-1530</b>		<b>Q6 決策擬定：進一步優化經營策略</b> 研究市場，財務及生產資訊，進行企業的策略及策略的必要調整，以贏得最後勝利。

日期	時間	內容
	<b>1530-1700</b>	向董事會報告：成果展現與心得總結 講師宣佈董事會期末報告的方式與規定 各組分別按講師的要求準備報告(ppt)，並向董事會成員做報告 頒獎 講師總結

\* 老師將依據各班決策進行狀況以及小組數量多寡調整上課與休息時間。