

创业之星

常见问题汇总

目录

经营决策中的问题.....	4
1.决策之前的问题.....	4
1) 登陆密码问题.....	4
2) 操作没有权限/怎么设置总经理角色.....	4
3) 用户名, 公司名称的修改.....	4
2.数据规则问题.....	4
1) 怎么查看数据规则.....	4
2) 数据规则包括的内容.....	4
3.研发设计问题.....	5
1)原料如何选择, 产品如何设计.....	5
2) 研发周期问题.....	6
4.生产制作问题.....	6
1) 当季怎么撤销购买/租用固定资产.....	6

2) 厂房和设备如何出售.....	6
3) 原材料如何撤销.....	7
4) 资质认证的用途/什么时候开始认证.....	7
5) 去哪里投料生产产品.....	7
6) 如何提高设备实际产能.....	7
7) 设备升级影响设备生产么?	8
8) 生产线在实际生产过程中, 次品是怎么处理的?	8
5.市场和销售问题.....	8
1) 本季度各市场需求哪里看.....	8
2) 产品报价上限数目如何设置.....	8
3) 报价的条件.....	9
4) 如何提高销售能力及销售能力体现.....	9
5) 市场需求曲线走势图为什么会随着经营而发生改变.....	9
6) 公司如何进行广告宣传?	9
7) 消费者如何确定购买哪家公司的产品, 以及买多少?	10
6.人力资源问题.....	10
1) 工人或销售人员在哪里招聘?	10
2) 工人或销售人员不签订合同会怎么样?	11

3) 工人、销售人员怎么进行培训/辞退?	11
4) 工人、销售人员辞退的后果?	11
5) 管理人员, 工人, 销售人员工资.....	11
7.财务资金问题.....	12
1) 为什么一进入经营就被扣除了一笔钱?	12
2) 经营中现金不足怎么办?	12
3) 借款额度问题.....	12
4) 贷款还款问题.....	13
8.结果评分及财务指标问题.....	13
1) 企业平均财务综合评价指的是什么.....	13
2) 关于期初税费.....	13
3) 关于营业税.....	14
4) 季度末扣除的制造费用包括哪些明细.....	14
4) 营业成本.....	14
5) 停工损失.....	14
6) 最后一季度需要处理卖设备么.....	14
7) 最后一季度需要贴现么.....	14

经营决策中的问题

1.决策之前的问题

1) 登陆密码问题

登录密码在注册用户的时候由自己设置，如果确实忘记设置的密码，联系控制讲师端的老师清空密码。

2) 操作没有权限/怎么设置总经理角色

主界面 方向盘菜单 右边 “编辑个人信息” 里面设置总经理角色。

3) 用户名，公司名称的修改

用户名可以在第 0，第 1 季度修改。

公司名称只能在第 1 季度修改，1 季度之后需要修改的请联系控制教师端的老师。

2.数据规则问题

1) 怎么查看数据规则

主界面方向盘右边上有个问号，点击进去可以查看各数据规则及市场需求等信息。

2) 数据规则包括的内容

经营概述：经营介绍及总得工作流程介绍。

数据规则：初始资金，税费，养老金，借款贴现利率，厂房设备折旧率租金等数据规则。

消费群体：各消费群体关注点和产品选择原则；各市场消费者最高价格走势图。

设计研发：设计研发的费用等。

生产制造：厂房和设备的参数及说明；工人参数；原料参数、价格趋势及折扣；各市场资质认证要求；制造成本（成品固定成本）组成。

市场营销：各市场开发周期及费用；产品推广；销售人员参数及说明；订单报价要素（包括违约罚款说明）；各周期各市场需求。

组间交易：该功能的开放由教师端数据规则控制。分为原料交易和订单交易的说明。

评分说明：盈利表现财务表现市场表现投资表现成长表现的公式和权重。

季度结算：季度末和季度初自动结算的项目。

3.研发设计问题

每一步决策前，请阅读对应的规则说明。

1)原料如何选择，产品如何设计

在产品设计之前，你需要仔细阅读“系统帮助”->“消费群体”了解整个行业的消费群体特性，然后选择设计最适合的产品来满足此类消费群体。

在配置产品原料时，应在“系统帮助”->“生产制造”关注原料的价格走势以及市场是否紧缺等情况，以免影响后期生产经营；同时，功能配置并不是越多越好，相反配置多于消费者需求反而增加了成本，最贴近消费者需求的产品更容易得到消费者认可并购买。

2) 研发周期问题

确定新产品名称，选择对应目标群体，之后新产品 BOM 物料配置好之后，BOM 物料表右下方有对应的研发周期。

研发周期为 0 的，表示无需研发，可以直接生产制造。研发周期为 1 的，需要进入产品研发模块，进行研发投入。

4. 生产制作问题

每一步决策前，请阅读对应的规则说明。

1) 当季怎么撤销购买/租用固定资产

在购买的界面下方会有当季刚刚买入/租用的设备或厂房列表，点击列表最后面的“撤销”即可取消购买或租用。

出售或退租厂房设备，在进入生产车间界面，厂房列表区进行操作。

2) 厂房和设备如何出售

可以当季出售的设备：设备上没有在制品，没有在搬迁中。线上工人转闲置状态，可以调整到其他有空位的线上。

可以当季出售/退租的厂房：厂房内没有任何设备。

设备在生产中，可以预出售，季度末产品下线后，设备自动出售，工人转闲置状态。

厂房内所有设备都预出售，厂房可以预退租或出售。季度末，设备出售后，厂房自动退租或出售。

厂房设备的搬迁出售等操作需要到生产车间厂房列表界面去操作。

3) 原材料如何撤销

对于本季度购买的原料，点击 **原料子类** 可看到明细购买记录，点击 **撤销** 按钮可以撤销购买操作，撤销后将原价返还购置款。

注意：已经拆分使用的原料不能撤销。


4) 资质认证的用途/什么时候开始认证

在不同的市场下不同的订单对资质认证要求各不相同，可以到系统帮助--生产制造里面查看。

需要资质认证而没有认证完成不能对该订单进行报价。

资质认证有一定周期，所以需要提前投入。

5) 去哪里投料生产产品

公司界面，点击右边**生产车间门口的蓝色箭头** ，选择厂房，进入厂房内部，点击各设备，选择需要生产的产品，下面有该产品对应的研发设计信息，BOM 原料配制表及原料平均成本，和原料库存情况。

根据原料库存情况，设备产能和工人产能，三者取最小数，输入数量，点击生产即可。

6) 如何提高设备实际产能

实际产能 = 设备最大产能 * 设备成品率

其中设备最大产能以设备本身最大产能与设备上工人合计最大产能两者中最小的为准。

比如某设备最大产能 200，设备上 2 个工人合计最大产能 160，设备成品率 70%，则

设备实际产能 = $160 * 70\% = 112$

在原料充足的情况下，设备产能固定不变，工人产能可以通过培训提升。设备成品率可以通过设备升级来提升。

7) 设备升级影响设备生产么？

设备成品率各设备都不相同，可以通过设备升级来提升。本季度升级，下季度生效。升级不影响产品生产。

8) 生产线在实际生产过程中，次品是怎么处理的？

生产线由于具有成品率的因素，生产过程中会产生次品，次品做报废处理，次品相对应的原材料价值及加工费会自动分摊到产出的成品中。

5. 市场和销售问题

每一步决策前，请阅读对应的规则说明。

1) 本季度各市场需求哪里看

销售部—产品报价，可以看各市场各消费群体的购买量，即总得需求。

2) 产品报价上限数目如何设置

默认的报价上限是该市场的销售人员销售能力之和。这里数值可以修改，不超过本市场销售能力之和。

每一季度市场销售（报价）时都应该正确核算自身企业具备的成品产能情况（**注意成品=实际产能*成品率**），和成品库存，再去决定参与多少订单报价，报价时也可以设置调整销售人员或者直接设置上限数来控制，以免最后订单拿到太多导致违约。

3) 报价的条件

- ◆该市场已经开发完成。
- ◆该设备配备了销售人员，有一定销售能力。
- ◆针对已经研发完成的产品。

4) 如何提高销售能力及销售能力体现

可以通过销售员培训提升销售能力。

销售员的销售能力体现在本市场内的所有已经研发完成的产品上。即每个产品的销售能力均等。

5) 市场需求曲线走势图为什么会随着经营而发生改变

市场需求会随着市场竞争情况而发生改变，例如北京市场一季度预计购买量为 2000，二季度预计为 3000，如果所有的公司一季度都未在北京市场做任何销售活动，那么到二季度时，一季度的 2000 购买量会部分累计到二季度，所以二季度需求量会多于 3000。

6) 公司如何进行广告宣传？

可以在市场部进行广告投入，广告投入是针对具体产品的，广告投入具有时间累积性，但随着时间推移，前面投入的广告对后面季度的影响会越来越弱，例如某公司一季度针对 A 产品投入了 1W 元的广告，二季度又投入了 1W 元，则在二季度时，A 产品实际累积的广告效应应该大于 1W 但小于 2W。

广告投放最低 1000 元，无上限，策略可根据预计销售额按比率投入广告，或者按照不同消费群体对品牌关注度制定不同投放额度，同时可以分析竞争对手策略适当调整。

7) 消费者如何确定购买哪家公司的产品，以及买多少？

消费者购买产品根据五个因素：

产品功能，产品设计时确定的产品功能特点，功能越符合消费者诉求，销量越高

产品品牌，每期针对产品投入的广告累积效应，效应越大，销量越高

产品价格，每期报价时确定的销售价格，与竞争对手相比，价格越低，销量越高

产品口碑，该产品累计在该类消费者上的销售量及交货量，越高，销量越高

产品销售，该产品对应的销售人员的能力合计，能力越高，销量越高

当然不同消费者对以上五个因素权重并不相同，权重越大的因素对最后销量影响也越大。

季度结束后可以去市场部查看产品评价。

当然消费者购买量及订单分配，不会超过您设置的上限数。

6.人力资源问题

每一步决策前，请阅读对应的规则说明。

1) 工人或销售人员在哪里招聘？

点击方向盘上的市场，或者主界面进入交易市场。在交易市场场景里，门口处有人才市场，可以完成招聘工作。

2) 工人或销售人员不签订合同会怎么样?

不签订合同在每期末被劳动部门按未签合同人数处以罚金。具体金额以系统数据规则为准。

3) 工人、销售人员怎么进行培训/辞退?

工人培训/辞退，可以在制造部递交培训/辞退计划，然后在人力资源部执行工作。

销售人员，在销售部递交培训/辞退计划，然后在人力资源部执行工作。

辞退季度中操作，季末生效。

培训本期操作，下季度生效

4) 工人、销售人员辞退的后果?

工人，销售人员在没有签订合同之前，可以在交易市场撤销招聘，不需要支付费用。

一旦签订合同后，只能辞退，辞退结果季度末生效，辞退当季度可以生产。

当季度辞退不需要支付补偿金，但是工资需要支付；下一季度辞退需要支付补偿金和工资。

5) 管理人员，工人，销售员工资

1.小组人员工资指小组管理团队所有人员的季度工资，不分人数多少。

2.保险无需自己缴纳，季度末自动扣除所有人工工资+五险，

3.行政管理费=本季度（工人数+销售人员数）*1,000.00 元/1 人

7.财务资金问题

1) 为什么一进入经营就被扣除了一笔钱?

公司进入经营后需要支付一笔公司工商注册费用和本季度办公室租金。具体金额请查看数据规则。

2) 经营中现金不足怎么办?

◆银行—信贷业务—贷款

◆财务部—应收账款—贴现。根据贷款到款周期不同，需支付的贴现利率也不同，具体利率请查看数据规则。

◆处理闲置的固定资产。

◆季度初或者季度末出现资金断流情况，系统自动给予紧急贷款，紧急贷款利率以及扣分情况，请参考学生端系统帮助。

◆授课中以上途径都不能筹资，学生可以向老师申请紧急借款。教师端可以给该小组发放紧急贷款。

3) 借款额度问题

银行借款额度为：总授信额度和本期授信额度中取最小值。

总授信额度=上季末净资产—累计已借款金额

本期授信额度：教师端数据规则里设置。

紧急借款=20万。季度初和季度末出现资金断流时系统自动发放。一次紧急贷款不够，发放2次，

确保现金>0。

4) 贷款还款问题

银行借款和紧急贷款期限都是 3 季度，到期后在季度末结算时系统自动扣除。

8.结果评分及财务指标问题

请仔细阅读系统帮助—评分说明。

1) 企业平均财务综合评价指的是什么

财务部或者总经理里面有一个财务报告--财务分析，根据盈利。经营，偿债三个类型有一些分析指标，最后会得出一个总得分数。这是本企业财务综合评价。企业平均财务评价就是班级里所有企业的财务评价平均值。

2) 关于期初税费

◆ 增值税精确数据需要自己计算，支付后的增值税可以在总经理 决策历史中查看，资产负债表应交增值税中可以看到累计到当前需要支付的增值税

◆ 所得税在 总经理 决策历史中查看，也可以查看当期损益表中所得税一项

◆ 要准确计算出期初要扣的增值税，就要把采购原料时的每一笔进项税（采购原料时可以看到）和销售产品时（根据交货时的金额可以算出）的每一笔销项税都详细记录下来，这样才能准确的了解到下期初是否需要缴纳增值税。

◆ 要准确计算所得税，需要做出预计利润表，算出税前利润总额

3) 关于营业税

只有当季有营业外收入时才需缴纳营业税，否则不需要。

4) 季度末扣除的制造费用包括哪些明细

总经理决策看 历史决策信息，里面有**本笔现金将在期末支付!**这笔费用就属于制造费用。一般包括：设备维护搬迁升级产品加工费等。

4) 营业成本

交货的成品数*单个成品固定成本（又称库存成本）

5) 停工损失

◆如果当季度某条生产线没有生产，则与该生产线有关的“生产线折旧费、生产线维修费、该生产线上的工人工资和五险”等计入“管理费用—停工损失”。

◆如果企业某一厂房内的所有生产线都停工，则该厂房的租金或折旧、生产线折旧费、生产线维修费、该生产线上的工人工资和五险等计入“管理费用—停工损失”。

6) 最后一季度需要处理卖设备么

卖设备是固定资产向流动资产的转换，不影响资产总额。该操作影响评分的指标需要自己去察看分析。

7) 最后一季度需要贴现么

根据个人情况自己确定。贴现是应收账款向现金的转换，同时需要支付一定贴现利率。影响其他的评分标准的指标需要自己去察看分析。

杭州贝腾科技有限公司