附件一:

|  |
| --- |
| **外贸综合业务实训室招标参数** |
| **所属实验实训中心** | **项目序号** | **项目名称** | **产品** | **数量** | **单位** | **招标参数** | **备注1** |
| 人文件综合实训中心 | 1.1 | 外贸综合实训室 | 互联网＋国际贸易综合技能实训与竞赛平台V2.0 | 1 | 套 | 1. ★系统含各大洲具有代表性的10个国家：中国、美国、英国、日本、德国、澳大利亚、俄罗斯、古巴、巴西、南非。学生模拟经营一家贸易公司，进行进口业务与出口业务。可全面体验国际贸易公司运作过程，获得对国际贸易相关工作的系统性认识。2. 系统提供教师管理后台界面，教师可添加班级、队伍，可使用单个、批量、模板导入的方式导入学生账号信息。3. 教师可以同时开启多个课程和比赛，每个课程和比赛下可设置多个班级和队伍，可设置课程的起始时间、业务办理有无等待时间、开启的国家等参数、设置证书课程属性，学生将被平均分配到各个国家中。4. ★系统可设置常规课程与常规竞赛为证书课程，证书课程结束后，系统可对学员的学习成果进行综合评价，符合要求（总成绩大于等于60分）的学员可以直接付费申请由商务部中国国际贸易学会颁发的国际贸易外贸从业能力合格证书。5. 教师后台可以统一管理申请国际贸易外贸从业能力合格证书工作，包括单个、批量导出申请证书文件、预览证书功能，教师可统一管理申请证书工作。6. 学生通过证书课程后可以自行在门户网站预览国际贸易外贸从业能力合格证书、可直接导出申请国际贸易外贸从业能力合格证书文件申请证书。7. 自动评分系统：系统按照统一的标准对学生的学习成果进行自动评价，并给出一定的改进建议。教师可设置每日的评分时间，并可进行手动评分。8. 评分系统考察点包括：磋商函电、价格核算、B2B网站运营能力、盈利、各项业务办理、单据填写等，最终从“量”和“质”两个角度对学生学习期间的业务能力、跟单能力、学习能力和综合能力进行科学评分。教师可按课程、按班级查询学生的得分、各项能力的等级和使用总结。得分和使用总结均可以EXCEL表格的形式导出。9. 教师可对学生的进出口贸易函电进行人工评价，也可以设置为系统自动评价。10. 系统提供教师自主添加商品的功能。11. 教师可设置系统参数包括货物是否遇险、汇率是否变动、商品价格浮动、增减学生账号资金等内容。12. ★系统可提供双语界面，教师可以后台自主调整。13. 系统可提供教师、学生两种角色的电子帮助手册，可下载、打印。14. 系统提供了世界地图，通过地图可以查看10个国家的简介，包括各国的资源、经济、贸易方面等方面的信息，便于了解所在国和交易国的基本情况。15. 系统采用图形化界面，提供鸟瞰式城市地图。通过城市地图中建筑物可以进入包括银行、海关、外汇管理局、出入境检验检疫局、税务局、国际货运公司海运部、国际货运公司空运部、保险公司、化学材料测试中心、国际贸易促进委员会、邮局、市场、国内工厂、广告公司、仲裁委员会15个外贸相关机构。16. 系统每个机构都有自己的专业网站，可供学生查询各个机构的相关信息，包括机构简介、海关商品HS编码查询网站、办事指南、费用查询、相关法律法规知识等等。17. 系统动态真实模拟了各国货币、汇率、国际运费、进出口相关税费、产品价格等业务信息。18. ★系统包含51大类共200多个商品。商品类别有食品饮料、服装、玩具、化妆品、瓷制品、箱包、化工产品、烟草、贵金属、宝石等。各国都有自己的特色产品。例如：中国的代表商品为瓷器、传统手工工艺品；古巴代表商品为雪茄；南非代表商品为钻石。产品的生产成本价及市场收购价会适时调整，更加符合现实的市场规律。19. 系统提供中英文可切换的B2B电子商务平台，教师可以通过后台管理设置语言，高仿真模拟阿里巴巴国际站操作，供学生寻找交易对象。主要包含：（1）B2B网站各主要功能界面 B2B网站首页：高仿真模拟阿里巴巴国际站首页，可方便快捷的搜索产品、供应商、采购需求，提供醒目的标识字样可以直接进入查看热门大类产品的促销活动，各大类产品，采购需求市场，所有供应商公司，热门供应商公司广告，热门产品，各国供应商。 所有大类产品界面：列出所有产品大类以及各大类包含的具体产品，点击产品名可直接查看该产品的搜索结果。 热门供应商公司广告（Top Companies）界面：可展示发布广告的供应商信息，且可查看广告详情。 所有供应商公司（All Companies）界面：可展示所有供应商公司信息。 采购需求市场（Markets）界面：可展示所有采购需求，可查看采购需求详情。 各国供应商界面：可按照国家查看供应商公司信息。 后台操作界面（My B2B）：可完成B2B网站的各项操作，如发布产品、管理产品，发布采购需求、管理采购需求、完善公司信息、装修店铺等等。（2）建站管理 管理公司信息：可完善公司信息，填写主营产品、选择公司形象图、查看营业执照、专利证书、荣誉证书、商检证书等等。 A&V认证：可完成A&V实地认证操作，完成认证后，相应的公司信息前有醒目的A&V实地认证标识。 管理能力评估报告：可查看企业能力评估报告与主营产品认证报告。 管理全球旺铺：可个性化装修店铺。（3）采购直达 发布采购需求：高仿真模拟阿里巴巴国际站发布采购需求界面，可填写内容包括产品关键词、需求数量、需求详细内容、贸易术语、期望单价、目的港，支付方式等贸易信息。 查看采购需求：可查看采购需求详情。 管理采购需求：可查看、编辑、关闭已发布的采购需求。 搜索采购需求：提供专业的采购需求搜索网站，可搜索、查看进口商发布的采购需求，出口商可方便快捷的寻找到交易对象。（4）产品管理 发布产品：高仿真模拟阿里巴巴国际站发布产品界面，选择产品大类后再填写详情（产品详情包括产品名称、产品关键词、产品图片、产品属性、交易信息、物流信息、产品详细信息等），各大类产品均有相对应的编辑界面。 查看产品详情：可查看产品详情。 搜索产品：提供专业的产品搜索网站，可按产品名称、关键词搜索产品，便于进口商查看产品详情，寻找到适合交易的产品。 管理产品：可查看、编辑、下架已发布的产品。 管理认证产品：可将产品设置为认证产品且可排序，认证产品标题前有醒目的“Main”标识，店铺内有醒目的认证产品展位供展示。 管理橱窗产品：可将产品设置为橱窗产品且可排序，店铺内有醒目的橱窗产品展位供展示。 产品分组与排序：可自定义设置产品分组以及排序规则，在店铺内可以按照设置的分组与排序查看产品。 图片银行：需展示所有产品的主图、附图，公司形象图、公司头像标识以及店铺横幅。（5）我的店铺 店铺首页：可查看店铺资料、认证产品、橱窗产品、最新产品等。 店铺产品大类：可按照设置的分组与排序规则查看店铺内的产品。 店铺资料：可查看店铺联系资料包括公司名称、国家、主营产品、其他产品、法人姓名、账号等信息，进口商可方便快捷的联系对方建立业务关系。 搜索店铺：可搜索店铺，进入他人店铺查看具体信息。（6）我的外贸服务 金品诚企：可完成申请加入金品诚企的操作，获得金品诚企的相应服务，让公司脱颖而出。（7）收藏夹 产品收藏：可收藏感兴趣的产品。 店铺收藏：可收藏感兴趣的店铺。20. 采用现实国际贸易公司的预算方法，涉及的费用计算部分30多项。强化学习者成本费用和利润核算的能力。21. 系统提供完整的外贸函电流程，学生可在系统中进行进出口外贸函电磋商，磋商流程包括建立新业务、询盘、发盘、还盘、接受，另外提供指定运输公司、装运通知等函电类型。22. 系统涵盖45种贸易流程组合，其中5种结算方式（L/C、全款T/T、前T/T定金+后T/T尾款相结合、D/P、D/A）、6种贸易术语（CIF、FOB、CFR、CIP、FCA、CPT）、2种运输方式（海运、空运）。23. 系统在履约过程中，每种贸易方式、支付方式都有自己对应的动态进出口流程图，且根据状态的不同显示不同颜色。系统还提供了多种详细操作示例供学生参考。24. 系统具有自动流程控制、错误提示功能，并以业务日志形式，提供详细的操作记录。25. 系统可模拟国家外汇管理局应用服务平台完成国际收支网上申报、外汇监测系统网上申报工作。26. 系统包括48种的进出口单据，单据与现实业务中所用单据一致，系统提供每张单据参考样本和详细的填写说明。27. 系统提供单据检查功能，能够精准提示每张单据中的填写错误。28. 系统银行含有贷款、押汇功能，学生可以通过贷款、押汇融资手段，满足自己对资金的需求。29. 系统提供详细的财务流水记录，记录每笔资金的收支情况。学生可查询每笔银行贷款的金额和贷款总金额、以及还款情况。30. 系统需引入时间机制，需将现实中的办理业务等待天数转换为小时，让学生练习如何管理多笔同时进行履约的业务，学会如何合理安排时间。教师还可以将课程设置为无时间等待。31. 系统提供海洋运输投保条款包括：PICC CLAUSE 人民保险公司保险条款，ICC CLAUSE 伦敦协会货物险条款;航空运输投保条款包括：AIR TPT ALL RISKS 航空运输一切险；AIR TPT RISKS 航空运输险。两种特殊附加险：WAR RISKS 战争险；STRIKE 罢工险。学生可以根据情况选择合适的险别进行投保。32. 引入了各种货物遇险情景，模拟了外贸业务中遇到的风险，例如货物失窃、运输工具遇险等，通过各种风险，使学生深刻了解货物运输保险的重要性。33. 系统提供2017年最新进出口商品HS编码查询的网站。34. 系统针对贸易中容易出现的纠纷问题，提供网上仲裁，模拟真实的仲裁程序，为交易提供一定的保障。35. ★提供了专业的百科，包括操作指南、B2B跨境电商平台操作指引、进出口报价和成本核算方法和实例、函电书写方法和范例、单据的样本和填写说明、履约流程操作示例等，以及外贸实务的相关知识，可以指导学生完成业务。36. 系统提供学生个人使用总结，学生可自行点击客户端首页星星自己查询总成绩、学习能力、业务能力、跟单能力目前的等级。还可以查询学生的各项使用数据，如业务数量、财务盈亏率、进出口预算得分、每张单据的得分以及各贸易术语、结算方式、运输方式的使用次数等详细使用数据。37.需提供配套的全国大学生外贸从业能力大赛实训账号20个. |  |
| 人文综合实训中心 | 1.2 | 外贸综合业务实训室 | 跨境电商营销与运行决策模拟沙盘软件V2.0 | 1 | 套 | 1.★系统模拟多个国家的消费市场（至少包含美国、德国、俄罗斯、巴西）开展跨境电商业务。学生用户以个人或团队的模式创建跨境企业并进行经营。系统模拟的企业运营包含市场调研、产品开发、运营推广、仓储物流、财务分析等完整的业务流程，经营采用博弈的方式，系统对用户在各个运营环节中的决策、预算分配进行联动，实时呈现不同经营决策下的运营结果。2.★ 系统模拟亚马逊、速卖通、Wish三大在跨境电商市场具有代表性的平台。学生通过经营模拟店铺来熟悉各个跨境平台的特点和规则，掌握各个平台的经营技巧。3. ★系统共有不低于4个包含不同回合数、不同品类商品以及不同剧情的剧本，涉及到手套、衬衫、毛衣、睡衣、T恤等不少于10个品类、不少于1700个商品。每个剧本包含不同的全仿真的全球跨境电商运营环境的市场快讯剧情。每回合的剧情会根据一年12个月的不同市场行情、季节、节日等信息发生动态变化。4.★系统以回合制的方式计算运营周期，且由计算机模拟市场的各种行为，非角色扮演。系统提供企业经营的计算模型，每个回合结束后系统根据学生的各项决策对其经营的产品和店铺进行排名，并模拟消费者自动购买，通过定量指标为用户展示每个回合的各项运营报告，最终给出运营结果及评价。5.系统包含管理员、教师和学生三种账户类型，各自拥有不同的权限。管理员账户可以管理沙盘活动、进行账户管理、查看用户数量、用户的活动统计与登录使用情况以及剧本的选择及导入等。教师用户可创建模拟沙盘运营课程并进行管理，可以根据学生的运营进度调整日程表，并在课程中管理学生账户、给学生进行分组、查看学生成绩和运营数据、发布通知信息、上传文档等。6.系统包含任务、市场调研、采购管理、仓储管理、店铺运营、财务管理、运营结果、测验、团队管理、成绩、日程表等模块。6.1任务系统提供任务功能，学生在完成运营任务的同时还需根据要求完成任务模块中给出的各项任务。任务涉及到跨境电商运营中所需完成的所有工作，如采购商品、创建店铺、发布商品等。每个任务根据完成度的不同划分为不同的难度等级（最低1星，最高4星），并在各个不同难度的剧本中搭配不同难度等级的任务。系统会根据学生的实际运营数据给与相应的星级，以帮助其在提升运营乐趣的同时能熟练掌握跨境运营各模块的基础操作。教师可调节任务模块的分数占比。6.2★市场调研市场调研模块包含环境数据、市场前期调研、电商平台和仓储物流四大模块。6.2.1环境数据（1）市场：包含每回合的市场快讯、消费者数量分布曲线图以及当前跨境电商市场具有代表性的国家。其中，市场快讯为每回合赋予了不同的市场环境及需求变化，学生可以从中把握消费热点、市场变化等信息来布局及调整其市场决策。（2）货币：包含当前外汇牌价和走势折线图，以及汇率计算器。在模拟运营过程中，不同回合的汇率可能会出现变化，需要学生能应对汇率带来的风险。（3）税收：包含关税和增值税的计算公式，不同国家、不同品类、不同货值的产品使用海外仓所需缴纳的进口关税和增值税的税率、起征点，以及企业所得税的征收周期、计算公式和税率。（5）融资：包含中小企业信用贷款、应收账款质押贷款两种贷款模式，并提供贷款额度计算公式、还款金额计算公式、利率表供学生查询。通过还款计算器，系统可以根据用户输入的本金和贷款期限自动算出每回合的还款金额、支付利息总额和所有应还款金额。6.2.2市场前期调研包括亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台和WISH模拟平台三个平台的首页展示信息和所有已发布的产品详情，帮助学生做好竞争者定价分析。6.2.3电商平台包含亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台和WISH模拟平台三个平台的特点、在各个国家的市场渗透率、产品佣金、店铺订阅费、账期等在运营过程中所必须了解的信息。6.2.4仓储物流系统提供了多种物流方式，有DHL、E特快、E邮宝、中邮挂号小包、联邦国际快递、佳成国际空派以及大森林国际海派等等。学生应根据所售产品的特点以及物流服务的价格和时效性来选择合适的物流模式。具体涉及到的功能如下：（1）包含物流计费说明及各个不同的物流公司的账期和物流费折扣，并提供物流费计费计算工具，输入始发地和目的地以及货物的体积和重量，即可自动计算出不同物流公司的物流费；（2）包含国内仓库不同尺寸商品的仓储费率和清仓抛售折扣等信息；（3）包含美国、德国、俄罗斯、巴西等不同国家的海外仓库的仓储费率、配送服务费率、清仓抛售折扣等信息；（4）包含美国、德国的亚马逊模拟平台配送的仓储费率、配送服务费率以及清仓抛售折扣等信息。6.3★采购管理（1）包含模拟阿里巴巴1688的批发宝网站，提供丰富的产品，不同剧本配备不同品类的产品。每款产品包括产品图片、产品价格、起订量、物流成本、包装信息、详情描述、产品品级等信息。在不同回合，根据产品在市场上的销量情况，产品的价格与库存会发生动态变化。（2）包含每回合的采购清单，可查询过往回合的采购清单也可以修改当前回合的采购计划。6.4仓储管理包含库存清单、清仓抛售计划和调仓计划三个模块。6.4.1库存清单包含每回合的仓储清单，可查询每个产品的品级、存货均价、当期可用数量和合计数量、货值等。6.4.2清仓抛售计划包含清仓抛售功能，以便卖家处理库存中的滞销产品。6.4.3调仓计划通过制定调仓计划，卖家可将任意本地库存中的商品调到美国、德国、巴西、俄罗斯等海外仓库。调仓计划可以选择不同的物流，分别对应不同的时效和费用。6.5★店铺运营系统分别模拟亚马逊、速卖通、Wish三大真实的跨境电商平台的规则和特点。学生可在各个平台的页面中查看店铺数据、发布产品、查询订单信息等，还可以利用平台营销工具、社交网络营销工具、展示设计等模拟实际跨境电商平台的营销工具为店铺和产品进行营销推广。6.5.1我的店铺可以打开店铺首页，查看当前回合的在售商品数量、上回合与总计的订单金额；可以查看任意回合的流量概况，包括不同地区、不同类目的的店铺浏览量、店铺访客量。具体如下：（1）系统提供各个回合各个不同国家市场的地区流量分布（饼状图），以及地区流量趋势图（折线图），以此来分析店铺的主要市场国以及流量来源。（2）系统提供各个回合各个不同类目的流量分布图（饼状图）和类目流量趋势图（折线图），从中可以看到各个品类的主营产品带来的流量情况，为后期优化产品、调整产品定位做数据支撑。6.5.2商品中心系统提供产品上架功能，学生在上架页面需完整撰写产品标题、制定产品价格及折扣、选择发货地并填写上架量、选择确认发往各个目标市场国家的物流方式。其中，物流方式的选择非常灵活，不同国家可以选择不同的物流方式。以上所有内容填写的正确性和合理性均会影响该商品的订单量。6.5.3平台营销工具系统为三个平台均提供了平台营销工具，模拟了真实跨境电商平台的站内广告。平台营销工具是针对单个商品进行推广。在当前回合，卖家需设置单次点击价格（提供出价分布柱状图供卖家参考）、预算限额，并充值，则系统会根据沙盘中所有卖家对同款产品的出价高低进行排名，从而为店铺分配相应的流量，并从充值金额中扣除相应的费用。卖家可查看过往回合的所有广告的点击量和花费金额，从而为其调整营销推广策略提供依据。6.5.4社交网络营销工具系统提供软文推广和网红直播两种社交网络营销工具。它们都是针对单个商品进行推广，需要选择不同的目标市场。软文推广有4种套餐，网红直播有3种套餐供卖家选择，不同的套餐费用和效果都不同。6.5.5展示设计系统提供展示设计的功能，针对单个商品进行设计，对产品详情页起优化作用，有3种不同的展示效果，分别对应不同的费用。6.5.6订单展示当前平台不同回合的已销售产品信息，包括每回合每个国家每个产品的订单数量、销售价格、销售总收入、买家支付的运费等。6.6财务管理包含当前回合的资金流向展示、贷款工具。6.6.1资金系统提供当前回合公司的现金、收入、支出的总数据，以及现金流（包括上回合期末、当前收入、当前支出等）、当前收入（包括实收资本、贷款、应收账款回款等）、当前支出（包括店铺订阅费、采购商品的费用、采购商品的运费、关税、企业所得税、贷款利息等）这3项的具体数据。并以上回合期末和当前的现金流对比图（柱状图）、当前收入结构和分布图（圆环图）、当前支出结构和分布图（圆环图）更为形象地展示了公司的财务情况。6.6.2贷款系统提供两种贷款方式，中小企业信用贷款和应收账款质押贷款。（1）中小企业信用贷款：贷款本金金额、还款的总期数和利率至少有3种组合供学生选择。（2）应收账款质押贷款：系统会根据实际应收账款的回款时间决定可以贷款的金额。6.7 运营结果包括财务分析、订单分析、利润分析和库存分析四大数据分析模块，共包含资产负债表、利润表、现金流量表、企业所得税纳税申报表等不少于22张数据报表。报表中的所有数据均为动态显示的，来源于学生当前和过往回合的实际运营数据，为学生提供了分析自己运营状况的依据，从而进行分析和总结，并制定后续的运营策略。6.7.1财务分析至少包含资产负债表、利润表、现金流量表、企业所得税纳税申报表、店铺应收账款结算计划表、贷款还款计划表、物流服务费用结算计划表等7个表单。这些表单数据均为动态显示的，来源于学生当前和过往回合的实际运营数据。具体如下：（1）资产负债表：包含现金、应收账款、存货等流动资产数据，以及贷款、应付账款等流动负债，实收资本、未分配利润等所有者权益数据，总共不少于12项动态数据。（2）利润表：包含营业收入、营业外收入、销售商品的成本、销售费用、财务费用、利润总额、企业所得税、净利润等不少于22项动态数据。（3）现金流量表：包括应收账款回款、清仓抛售的收入、销售商品的运费、仓储费、增值税、关税、企业所得税实收资本、贷款本金、贷款利息、现金余额等不少于23项动态数据。（4）企业所得税纳税申报表：包括营业收入、营业支出、营业利润、税率、实际应缴纳所得税额、实际已缴纳所得税额、应补退所得税额等不少于11项动态数据。（5）店铺应收账款结算计划表：分别列明了三个平台各回合的回款结算金额。（6）贷款还款计划表：列明了各个还款回合的当期本金、当期利息、管理费、当期应还款总额、剩余应还款总额、还款状态等动态数据。（7）物流服务费用结算计划表：列明了各个运费结算回合的运费合计、折扣合计和实际支付运费合计三项动态数据。 6.7.2 订单分析至少包含订单总收入、地区订单收入、店铺订单收入、商品订单收入、商品订单量排名、商品流量和订单、商品流量来源、店铺广告业绩共8项分析报告。每项报告中的数据均为动态显示的，来源于学生当前和过往回合的实际运营数据。具体如下：（1）订单总收入：列明了每个回合的订单数量、销售商品的收入、买家支付的运费、订单总额这四项具体数据以及根据各回合数据产生的折线图。（2）地区订单收入：列明了每回合各个目标消费市场（至少包括美国、俄罗斯、巴西、德国）的订单数量、销售商品的收入、买家支付的运费以及订单总额这四项具体数据以及根据各回合数据产生的折线图。（3）店铺订单收入：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的订单数量、销售商品的收入、买家支付的运费、订单总额的实际数值，并提供每个数据的折线图。（4）商品订单收入：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的每个商品的订单数量、销售商品的收入、买家支付的运费和订单总额等数据，并提供每个数据的折线图。（5）商品订单量排名：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的每个商品的订单数量以及排名，并提供各回合订单数量和排名的趋势图。（6）商品流量和订单：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的每个商品的曝光量、浏览量、订单量、转化率和订单总额的数据，并提供每个数据的折线图。（7）商品流量来源：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的每个商品来自站内、平台营销工具、社交网络营销工具、店内及合计流量的数据，并提供浏览量趋势图（折线图）和流量来源分布图（圆环图）。（8）店铺广告业绩：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的曝光量、点击量、点击率、广告带来的订单数量、转化率、广告带来的订单总额、广告费、广告支出回报率的数据，并提供广告带来的订单数量趋势图（折线图）、广告带来的订单总额趋势图（折线图）、广告费趋势图（折线图）、广告支出回报率趋势图（折线图）。6.7.3 利润分析系统提供营业收入、地区销售利润、店铺销售利润、商品销售利润的相关分析数据。（1）营业收入：列明公司各回合的销售商品的收入、买家支付的运费、清仓抛售的收入和合计收入的具体数据以及根据各回合数据产生的趋势图（折线图）。（2）地区销售利润：列明每个国家消费市场每回合的收入、成本、毛利、毛利率的具体数据以及根据各回合数据产生的趋势图（折线图）。（3）店铺销售利润：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合的收入、成本、毛利、毛利率的具体数据以及根据各回合数据产生的趋势图（折线图）。（4）商品销售利润：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台每个商品各回合的销售数量、收入、成本、毛利、毛利率的具体数据以及根据各回合数据产生的趋势图（折线图）。6.7.4 库存分析包括库存清单、发货信息、库存动销率的相关分析数据。（1）库存清单：列明各回合的所有库存商品的均价、合计数量、当期可用数量、货值，并详细列出每个商品在不同的仓库（国内仓、美国海外仓、德国海外仓、巴西海外仓、俄罗斯海外仓、美国亚马逊模拟平台海外仓、德国亚马逊模拟平台海外仓）的库存状况，具体包括采购待入库、调仓待入库、上期剩余、当期入库、调仓出库、清仓抛售、当前可用数量的动态数据。（2）发货信息：列明了亚马逊模拟平台、速卖通模拟平台、WISH模拟平台三个平台各回合每个商品的订单数量、发货数量、待发货数量、未履行数量、期末库存数量等动态数据。（3）库存动销率：列明各回合的所有库存商品的发货订单数量、期末库存数量和动销率的动态数据。6.8 测验系统根据每个剧情的难易度配套了不同难度的测验题。学生在每回合需对本回合的测验题进行作答，在进入下一回合后可以看到系统的批改反馈以及每题的答案解析。每回合的题目不同，包含单选题、多选题、填空题3种题型，题目内容涵盖跨境电商运营各环节的理论知识以及沙盘中的运营技巧，以帮助学生加深对跨境电商知识的理解以及获取运营中涉及到的各项基本信息和技巧，从而帮助学生更好的在沙盘中的各个平台做好店铺运营。测验题的答案并非固定不变的，会根据学生各平台的运营数据而发生动态变化。教师可调节测验模块的分数占比。6.9团队管理教师可以将学生账号导入自己的沙盘课程，并为其分配团队。学生也可以进行组建新的团队，或加入其他团队。6.10成绩系统自动评分，成绩版块包括个人成绩及团队成绩，以及相关的排名与公司运营状况反馈。教师可设置评分标准，包括设置测验分数、任务分数、公司运营分数各自在总分中所占的百分比，设置投资回报率分数和排名的相关数值等。6.11日程表列明每个回合期初计算与期末计算的相关款项数据，以便学而生能把控资金结算时间并做出相应的运营决策。7.★系统提供中英文切换功能，可一键切换到全英文界面，既可以支持中英文双语教学，也可以为英语言用户提供顺畅的英文语言使用环境。8.系统提供回退功能，教师可将沙盘回退到之前的任何一个过往回合，回退后将清空此回合之后所有回合的数据。9.教师可将沙盘课程设置为隐藏状态以限制学生访问。 |  |