

# 2024 年河北省职业院校技能大赛

## 赛项样题

赛项名称： 智能电商营销策划与运营

所属职教集团： 河北省电子商务职业教育集团

承办学校： 石家庄幼儿师范高等专科学校

赛项组别： 高职组

# 2024 年河北省高等职业院校智能电商营销策划与运营大赛样题

## 一、案例背景

本次大赛选用了服装零售业作为背景行业，各参赛队以创业团队的身份经营一家新的初创企业，获得相同的虚拟创业资金。根据自己创业团队的特点，通过设计公司经营战略定位、目标客户群、产品设计组合、选择经营区域和经营渠道，设计营销活动等环节，完成初创企业 6 个经营周期的决策。在每个经营周期中，各创业团队将在互联网经济新模式下去体验线上、线下企业运营特点，通过竞赛大数据平台所提供动态与静态的数据进行商业环境分析、消费者分析、活动运营分析、仓储物流分析、竞争对抗分析等，及时调整各自企业经营策略，以达成更优企业经营目标。比赛中，创业环境的不同将影响各参赛队的经营决策，体现在赛题的参数规则中，如下：

XX 服饰有限公司成立于 2023 年，以线下经营为主企业，是一家经营服装直销企业，起始资金 15 万元。

2019 年来自线下竞争和线上竞争压力进行新零售转型阶段，为了公司能够成功的进行新零售模式探索与转型，在服装行业竞争中存活，公司股东大会决定，重新聘用一批优秀的年轻人，来接管 XX 服饰有限公司营销、运营、管理工作，与其它 7 家竞争企业同期、同时、同环境对抗，期限为 6 期决策，12 天扭转局面考核。

现在你们 4 人将分别担任总经理、产品经理、运营总监、仓储物流总监。请运用你们所学的知识，根据公司现状与未来的市

场预测去经营自己的公司吧，相信你们在未来的6期12天中能够扭转快销品公司现状，闯出属于自己的一片天地。

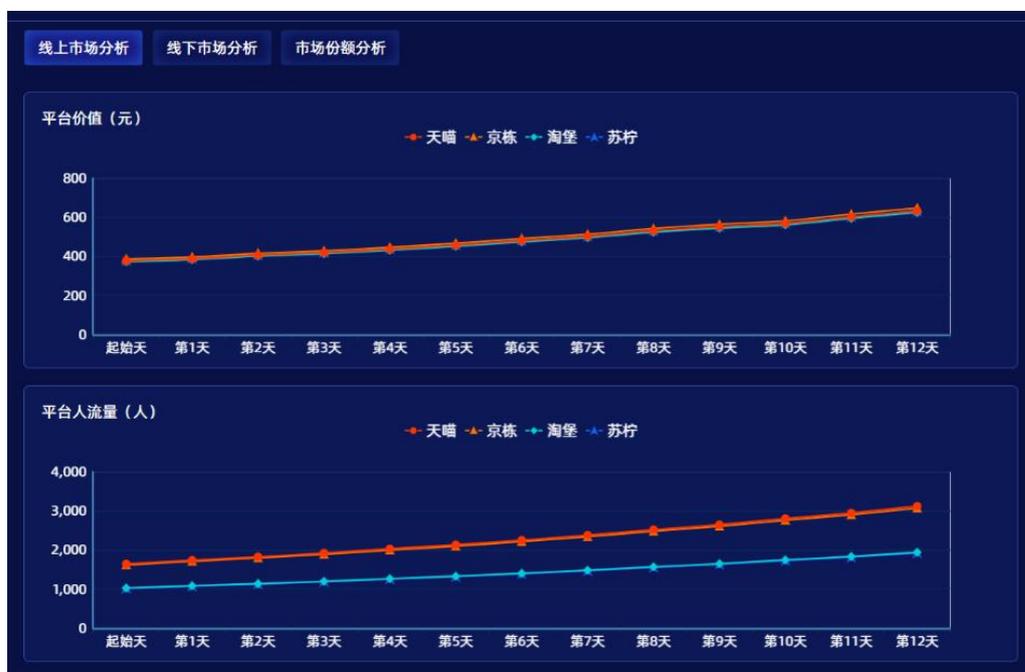
## 二、运营环节（分值80分；竞赛时长：180分钟）

### 步骤一：市场走势分析

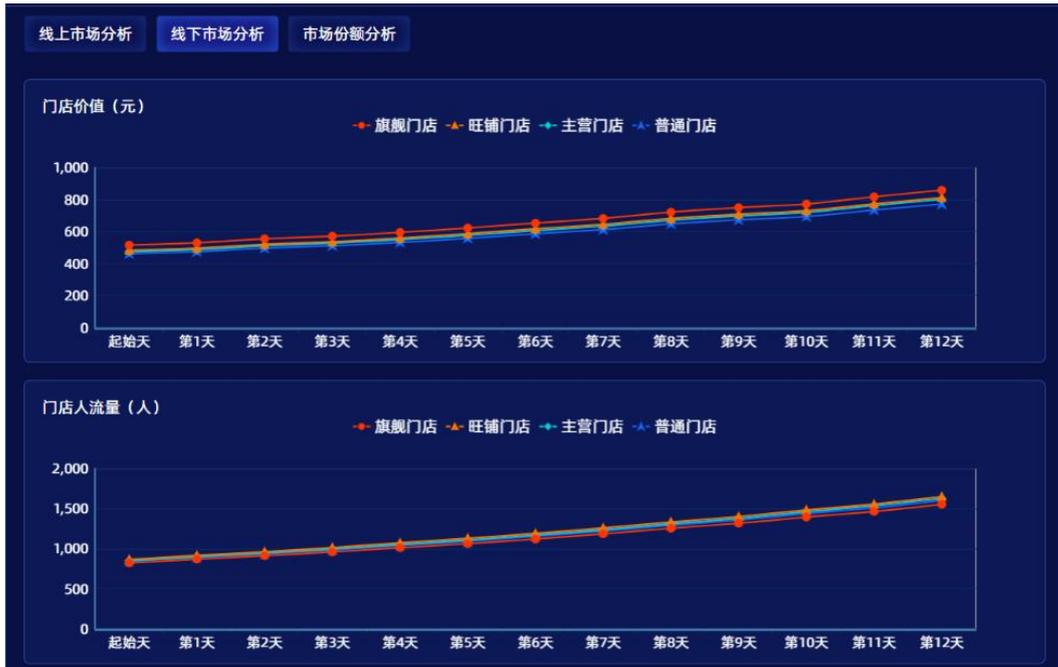
市场走势分析为实时变动的市场走势，包含线上平台和线下门店消费者的平均心理价格、人流量，线上平台和线下门店的市场份额。可作为企业内部的商业决策依据，让企业清晰地认识整体市场环境，进行初步投资选择。

为商业数据分析与决策运营的第一个核心分析数据，选手需要根据以下市场走势完成，线上线下的门店布局、活动决策、广告投入、产品定价的决策。

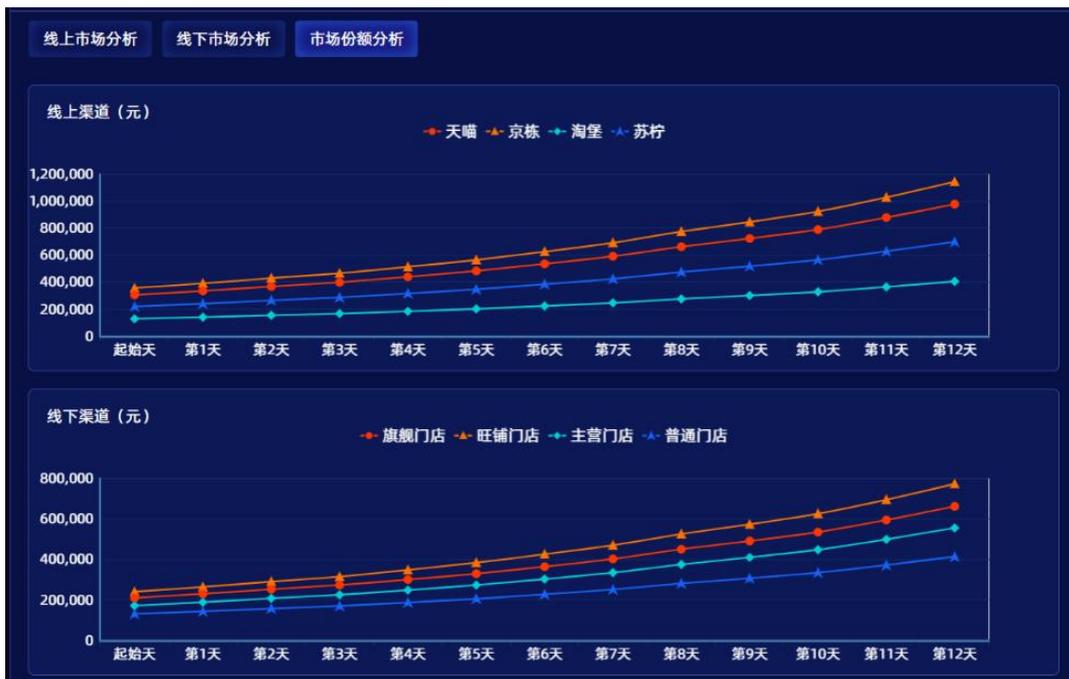
#### 线上市场走势分析



#### 线下市场走势分析



## 市场份额分析



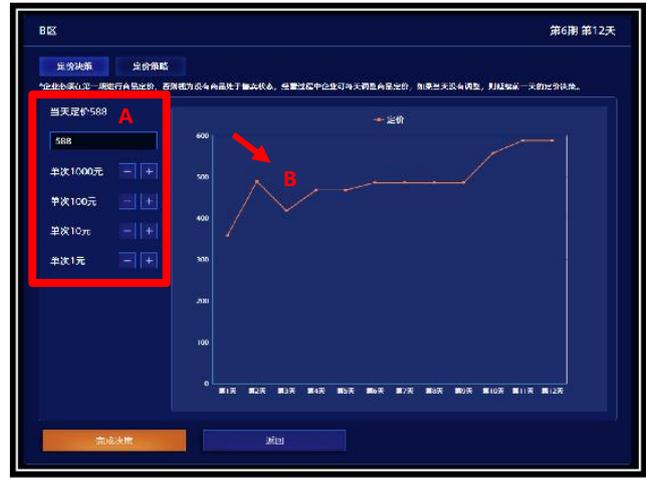
## 定价决策

### A 决策区

使用“+”、“-”按钮进行决策；

### B 可视化决策结果

同步决策区操作展示决策结果。



## 线上线下门店布局、广告投入、活动决策

The image displays three screenshots of decision interfaces for a business simulation game, each for '第1期 第1天' (Period 1, Day 1). The first screenshot, titled '线上渠道' (Online Channels), shows a decision panel for online advertising with a budget of 10000 and three decision points for different ad types. The second screenshot, titled '线下渠道' (Offline Channels), shows a decision panel for offline advertising with a budget of 1000 and three decision points for different ad types. The third screenshot, titled '活动管理' (Activity Management), shows a decision panel for activity management with a budget of 2000 and three decision points for different activity types. Each screenshot includes a '完成决策' (Complete Decision) button and a '返回' (Return) button.

## 步骤二：消费者画像分析

消费者画像分析为商业数据分析与决策运营的第二个核心分析数据，为企业经营者提供一份较为权威的消费者需求偏向。它清楚的表明了在不同的营销渠道中，各个消费者的喜好、特性，各个消费者的偏爱的营销手段、策略，是企业制定战略决策、分析数据的一个重要的依据。

选手需要根据以下消费者画像分析，制定企业决策

消费者--新品需求分析/决策



### 新品决策

A 可用效力值

目前可以决策使用的剩余效力值。

B 决策区

使用“+”、“-”按钮进行决策；

C 可视化决策结果

同步决策区操作展示决策结果。



# 消费者--渠道需求分析/决策



## 平台决策

A 可用效力值

目前可以决策使用的剩余效力值。

B 决策区

使用“+”、“-”按钮进行决策；

C 可视化决策结果

同步决策区操作展示决策结果。



# 消费者--活动需求分析/决策



## 活动决策

A 可用效数值

目前可以决策使用的剩余效数值。

B 决策区

使用“+”、“-”按钮进行决策；

C 可视化决策结果

同步决策区操作展示决策结果。



### 步骤三：仓储、物流与供应商分析

**仓储分析-根据步骤 1-2 的决策，选取适合适合的仓储**

仓储分东区仓库、南区仓库、西区仓库、北区仓库这 4 大仓库，每期可以选择一个云仓，每个云仓的使用费用为 7000 元，选择后永久生效。

云仓发货规则

- 1、每个仓库包含高效拣货货架（绿）和低效拣货货架（蓝）。
- 2、每个货架包含四个库位，每个库位可放置 25 件货物。每个仓库总共可放置 200 件货物。仓库总货品数量包含货架商品和未整理的商品。

- 3、系统优先发高效拣货货架上的货物，当高效货架上的货物发完时，再发低效货架上的货物。

- 4、系统按照最优匹配原则发货。当缺失本地仓库或者本地仓库库存为 0 时，自动安排其他地区仓库进行发货。

分拣线规则

- 1、分拣线分为半自动分拣线和全自动分拣线，半自动分拣线免费，全自动分拣线一次性支付 3000 元费用。

- 2、半自动分拣线每天的分拣效能为 100，全自动分拣线每天的分拣效能为 200。进入下一天时分拣效能自动恢复到满值状态。

- 3、1 个分拣效能可以分拣高效拣货货架上的 1 件商品，而 2 个分拣效能才能分拣低效拣货货架上的 1 件商品

**物流分析-根据步骤 1-2 的决策，选取适合适合的物流和供应商决策。**

竞赛中包含顺风速运、邮正速运、原通速运、中嘭速运这4家虚拟物流公司供选择。

企业选择合作的物流公司能够影响物流发货的满意度及客户的收货周期，企业当期没有选择物流公司，则当期不能够进行订单发货。需要强调的是，当企业线下门店所在的市场区域拥有仓库，可以视为店仓一体化，这种情况下此线下门店产生的订单，系统默认客户采用到店取货的方式完成订单处理，企业不再通过物流发货的方式处理此订单。

物流公司	发货地区	价格（元）	到达时间
顺风速运	同 区	11	发货后当天到货
	不同区	16	发货后第二天到货
邮正速运	同 区	20	发货后第二天到货
	不同区	20	发货后第三天到货
原通速运	同 区	10	东西区：发货后当天到货 南北区：发货后第二天到货
	不同区	10	东西区：发货后第二天到货 南北区：发货后第三天到货
中嘭速运	同 区	8	东西区：发货后第二天到货 南北区：发货后当天到货
	不同区	12	东西区：发货后第三天到货 南北区：发货后第二天到货

## 供应商决策

### A 采购数量

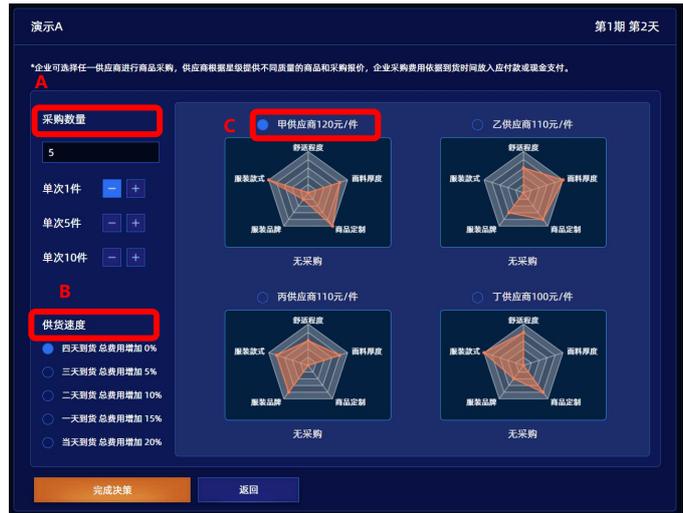
可以选择采购数量。

### B 供货速度

可以选择第几天到达，影响到货时间和物流满意度；

### C 选择供应商

不同供应商有不同的产品单价和产品维度，影响商品满意度。



## 步骤四：满意度分析/决策

满意度分析，分为服务满意度、物流满意度、商品满意度，满意度影响企业的订单，和客户的复购，选手需要根据以下内容，制定响应的企业决策

### A服务满意度

由“战略决策”中“平台决策”、“门店决策”与“消费者画像”中“渠道需求”的匹配程度决定。匹配度越高，满意度越高。

### B物流满意度

根据购买日期到收货日期的日期间隔、当期所选择渠道确定。

线上渠道	物流满意度					
	当日到货	1天到货	2天到货	3天到货	4天到货	大于等于5天到货
天猫	5	5	3	1	0	0
京栋	5	5	3	1	0	0
苏宁	5	5	3	1	0	0
淘堡	5	5	3	1	0	0

旗舰店	5	4	3	2	1	0
旺铺店	5	3	1	0	0	0
主营店	5	1	0	0	0	0
普通店	5	0	0	0	0	0

### C商品满意度

由“企业决策”-“供应商管理”中甲、乙、丙、丁四个供应商当期供货模型与“消费者画像”中“新品需求”匹配程度决定。匹配度越高，满意度越高。

第4期 第7天

评价次数:218    A 服务满意度:3.81    B 物流满意度:1.47    C 商品满意度:3.78    整体情况:3.02

需求对比	商品满意度	引流对比	服务满意度	物流	发货地	收货地	购买日期	发货日期	收货日期	物流满意度
0-5,5-0,5-5,2-4,3-1	2.20	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	东部仓库	东区	第6天	第6天	第6天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	东区	第6天	第6天	第7天	5.00
4-5,4-0,5-5,2-4,0-1	3.40	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	顺风速运	东部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	4.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	5.00
0-5,5-0,5-5,2-4,3-1	2.20	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	东部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	5.00
4-4,4-4,5-5,2-2,0-0	5.00	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	顺风速运	北部仓库	北区	第6天	第6天	第6天	5.00
4-4,4-4,5-5,2-2,0-0	5.00	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	顺风速运	北部仓库	北区	第6天	第6天	第6天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	北区	第6天	第6天	第6天	5.00
4-4,4-4,5-5,2-2,0-0	5.00	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	顺风速运	北部仓库	东区	第6天	第6天	第7天	4.00
4-5,4-0,5-5,2-4,0-1	3.40	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	无	东部仓库	东区	第6天	第6天	第6天	5.00
4-4,4-4,5-5,2-2,0-0	5.00	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	顺风速运	北部仓库	东区	第6天	第6天	第7天	4.00
4-5,4-0,5-5,2-4,0-1	3.40	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	无	东部仓库	东区	第6天	第6天	第6天	5.00
0-5,5-0,5-5,2-4,3-1	2.20	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	无	东部仓库	东区	第6天	第6天	第6天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	北区	第6天	第6天	第6天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	北区	第6天	第6天	第6天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	5.00
0-4,5-4,5-5,2-2,3-0	3.40	0-3,4-4,4-4,3-4,4-0	3.40	顺风速运	北部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	5.00
4-5,4-0,5-5,2-4,0-1	3.40	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	无	东部仓库	东区	第6天	第6天	第6天	5.00
4-5,4-0,5-5,2-4,0-1	3.40	3-2,1-3,5-4,3-2,3-4	3.80	顺风速运	东部仓库	西区	第6天	第6天	第7天	4.00

总页数10页, 目前是第1页    上一页    下一页    第  页    跳转    282个项目

[返回](#)

## 步骤五：订单处理

系统会根据，之前选手做出的 1-4 步决策，生成相应的订单，选手需要根据，模拟经营情况，来处理订单。

A、订单信息可按需要排序

B、订单信息：线上订单将产生平台费用，客户提货需求为物流派送的将产生相应物流费用

C、拖动此滚动条可向左右移动查看相应信息

“批量处理订单”按钮：在仓库中货物充足的情况下，可一次性全部交付订单；在仓库中货物不足的情况下，仅交付相应货物数量的订单。

“处理订单”按钮：逐条处理订单，可自主选择优先处理的订单。

订单来源	数量	单价	金额	平台佣金	客户提货需求	客户	收货地址	联系方式	处理情况
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	陶x	东区	153-xxxx-7187	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	邱xx	南区	150-xxxx-3762	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	梁xx	东区	157-xxxx-5500	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	陈x	东区	139-xxxx-1527	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	朱x	北区	133-xxxx-0107	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	李xx	西区	153-xxxx-2023	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	钟x	南区	187-xxxx-6399	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	林xx	北区	130-xxxx-9611	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	张x	东区	139-xxxx-3698	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	徐x	东区	155-xxxx-9322	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	门xx	东区	185-xxxx-6422	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	何xx	北区	150-xxxx-5346	已发货
主营店	1	690	690.00	无	物流派送	廖xx	南区	150-xxxx-4225	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	张x	东区	132-xxxx-8686	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	孙x	东区	136-xxxx-9396	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	朱xx	东区	157-xxxx-6828	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	徐x	东区	130-xxxx-8833	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	李x	东区	159-xxxx-7870	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	李x	北区	133-xxxx-7007	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	物流派送	叶x	东区	136-xxxx-1551	已发货
苏宁	1	690	690.00	41.40	体验店取货	叶xx	东区	187-xxxx-0641	完成
主营店	1	690	690.00	无	体验店取货	徐xx	东区	180-xxxx-2027	完成
苏宁	1	690	690.00	41.40	体验店取货	陈x	东区	153-xxxx-6296	完成
主营店	1	690	690.00	无	体验店取货	李xx	东区	180-xxxx-8333	完成
苏宁	1	690	690.00	41.40	体验店取货	康x	东区	132-xxxx-3445	完成
苏宁	1	690	690.00	41.40	体验店取货	徐xx	东区	135-xxxx-6447	完成
主营店	1	690	690.00	无	体验店取货	陆xx	东区	139-xxxx-1071	完成
主营店	1	690	690.00	无	体验店取货	吴x	东区	136-xxxx-9791	完成
苏宁	1	690	690.00	41.40	体验店取货	黄x	东区	188-xxxx-3620	完成
主营店	1	690	690.00	无	体验店取货	袁xx	东区	188-xxxx-6860	完成

总页数2页，目前是第1页 上一页 下一页 第  页 跳转 35个项目

批量处理订单 处理订单 返回

## 步骤六：贷款处理

选手需，根据财务情况，来进行贷款

### 贷款处理

- A.通过“+”和“-”增加或减少贷款金额。
- B.点击“贷款”，完成企业贷款操作。
- C.点击“还款”，当前贷款将完成还款操作。贷款可不进行手工还款，在课程完成时，系统将自动还款。



## 三、路演环节（分值 20；竞赛时长：5 分钟）

参赛团队需在本环节赛前提提交具有合法的知识产权的路演汇报文件，通过参赛团队路演来展示上一环节的运营情况，主要考察学生基于大数据等新技术的运营分析能力。