



全国创业培训工作指导委员会  
创业实训项目专家办公室  
Project Office of National Governing Committee  
for Entrepreneurship Training

# 创业实训模拟公司

## 资金规划与销售管理

创业实训教师手册



## 教师手册使用说明

1. 此手册作为实训师进行实训授课的教学指南
2. 因各地学时不同，若本手册各模块内容与本地教学计划不完全相同，请以本地教学计划为纲进行教学
3. 实训师在授课中可根据需要添加案例分析、游戏等内容，以丰富教学内容与手段，达到好的教学效果
4. 授课过程中的休息时间为1~2次，每次10分钟，实训师可自行调配
5. 在使用过程中，期待您提出宝贵的改进意见，可联系本地区分中心教学教务负责人



## ▶ 实训目标:

1. 学会预测销售收入、预测启动资金需求与来源，体验资金筹措
2. 编制资金使用计划
3. 了解业务联系的种类和方式，学会撰写业务函件，尝试建立客户联系

## ▶ 实训总时长: **4学时** **180分钟** (中途休息**10分钟**)



# 内容与方法

序号	实训主题	时间安排（分钟）	授课方法
1	实岗任务检查与点评	10'	检查与点评
2	预测销售收入	45'	案例分析 小组讨论 个人练习
3	启动资金需求	60'	案例分析 头脑风暴
4	销售技巧与商务洽谈	45'	角色扮演 视频演示
5	布置实岗任务 实训反馈	10'	布置任务 问卷反馈



主题	1 实岗任务检查与点评
时间安排	10 分钟
训练目标	总经理的管理能力, 团队的执行能力
教学流程	<ul style="list-style-type: none"><li>① 总经理汇报工作任务完成情况</li><li>② 老师听取汇报并察看完成的任务</li><li>③ 了解学员遇到的问题, 答疑与任务点评</li></ul>
实岗任务	----



主题	2 预测销售收入
时间安排	45 分钟
训练目标	掌握预测销售收入的技巧方法, 学会制订销售目标, 实施销售分工, 分析能力, 预测能力
教学流程	<ol style="list-style-type: none"><li>① 引导学员思考预测销售收入要考虑哪些要素? (3分钟)</li><li>② 简单介绍预测销售收入的方法 (5分钟)</li><li>③ 列出你的企业将要销售的所有服务项目或产品范围。(12分钟)</li><li>④ 估计你每个月希望实现的服务或产品的销售额。(10分钟)</li><li>⑤ 汇报和点评。(10分钟)</li></ol>
实岗任务	预测12个月的销售收入(列表) 模拟交易销售任务分工表



## 1 什么是销售收入（量）预测

企业在**一定**的市场环境和**一定**的营销计划下，对该企业某产品在**一定**的区域和期间内的销售量期望值的预计和测算。



## 2 为什么预测销售收入？

- ▶ **是利润表和现金流量表的前提数据；**
- ▶ **是企业制定和实施价格策略、选择销售渠道和选择促销策略的依据；**
- ▶ **是企业合理安排仓储和运输的依据。**





# 预测 销售收入的技巧

- ①列出你的企业将要销售的所有服务项目或产品范围。
- ②估计你每个月希望实现的服务或产品的销售额。
- ③刚开办的企业，要想超过对手的销售额是不可能的。开业3~6个月的销售额一般不要高于竞争对手。
- ④预测销售额要客观实际，切记过高预测，要留有余地。



## 4 预测产品销售量的方法：

- (1) 凭借你的经验去观察、去判断作出销售预测。
- (2) 与同类企业进行对比——模拟式地得出销售预测量。
- (3) 实地测试——用小量试销的办法试探之后作出预测。
- (4) 争取定单和购买意向书——从而推断销售量。
- (5) 进行调查——从亲朋好友开始做抽样调查取得数据。

这五种方法究竟用一种还是同时选用某几种，视你的需要与可能。



主题	3 启动资金
时间安排	60 分钟
训练目标	掌握预测启动资金, 筹资的渠道; 认识到创办公司到底要准备多少资金;
教学流程	① 通过案例导入, 让各公司预算一下“可的”超市的投资需要多少。汇报和相互补充, 最后形成一个完全的预算。(15分钟) ② 讲解预测启动资金的框架。(10分钟) ③ 各模拟公司预算所需要的启动资金。(25分钟) ④ 汇报和点评。(10分钟)
实岗任务	商业计划书5.4 , 5.5



## 1 什么是创办企业的启动资金？

启动资金用来支付场地、办公家具和设备、机器、原料和商品、营业执照和许可证、开业广告和促销、工资及水电费和电话费等费用。



## 2 常见启动资金支出项目归类

固定资产投资	流动资金
<p>场地 工具 设备</p> <p><b>开办费</b></p> <p>培训费 加盟费 技术转让费 验资费 市场调查费 执照费 装修费 注册费</p>	<p>产品库存 原材料 工资 租金 包装费 通讯费 利息 活动费 保险费 接待费 卫生费 广告费 维修费 差旅费 市场管理费 营销促销费 燃料费 水电费 律师费 职工福利费 就餐费</p> <p>各种不可预见费（罚款、盗窃、丢失）</p>



### 3 启动资金预测

项 目	原则与方法	预算金 额
原材料和库存	在保障正常经营的前提下，将库存降至最低。注意有无赊账。	
促销费用	注意实效。	
工 资	月工资总额×未达到收支平衡的月数	
租 金	月租金×未达到收支平衡的月数	
保 险	社保必付，商保酌情。	
其它费用	包括水电费、办公费、交通费及不可预见的各项费用	



## 4 启动资金筹集

- 一、分析创业团队成员可筹集资金的状况
- 二、了解本地区贷款政策
- 三、分析向银行贷款的可能性

➤ 任务 参照创业计划书模板“BP5.5”确定启动资金的来源



## 小 结

启动资金 = 固定资产投资（固定资产+开办费） + 流动资金

计算启动资金需求分为两步：

- 1 先把需要购买的东西分成类,并把每一类具体列表;
- 2 再去测算每一类中每个具体物品的价格、每项具体花费。

- ▶ 一般情况下小企业事先至少准备3个月的流动资金
- ▶ 在预测启动资金时，应该进行市场调查





主题	4 销售技巧与商务谈判
时间安排	45 分钟
训练目标	了解客户需求,掌握FAB方法提高产品陈述的说服力;运用销售与谈判技巧展开模拟交易; 表达能力,说服力,销售能力
教学流程	观看一段视频,询问学员你们发现了什么?(10分钟) 各公司根据自己的服务设计提问去了解上门顾客的需求,写在挂纸上。同时抽签确定某租进行演练。(15 分钟) 各公司设计自己的FAB说明词,并展示互评。然后展开模拟交易(10+10分钟)
实岗任务	FAB说明词



## 1 什么是FAB

F-Feature 特点（颜色、质量、性能）—是什么

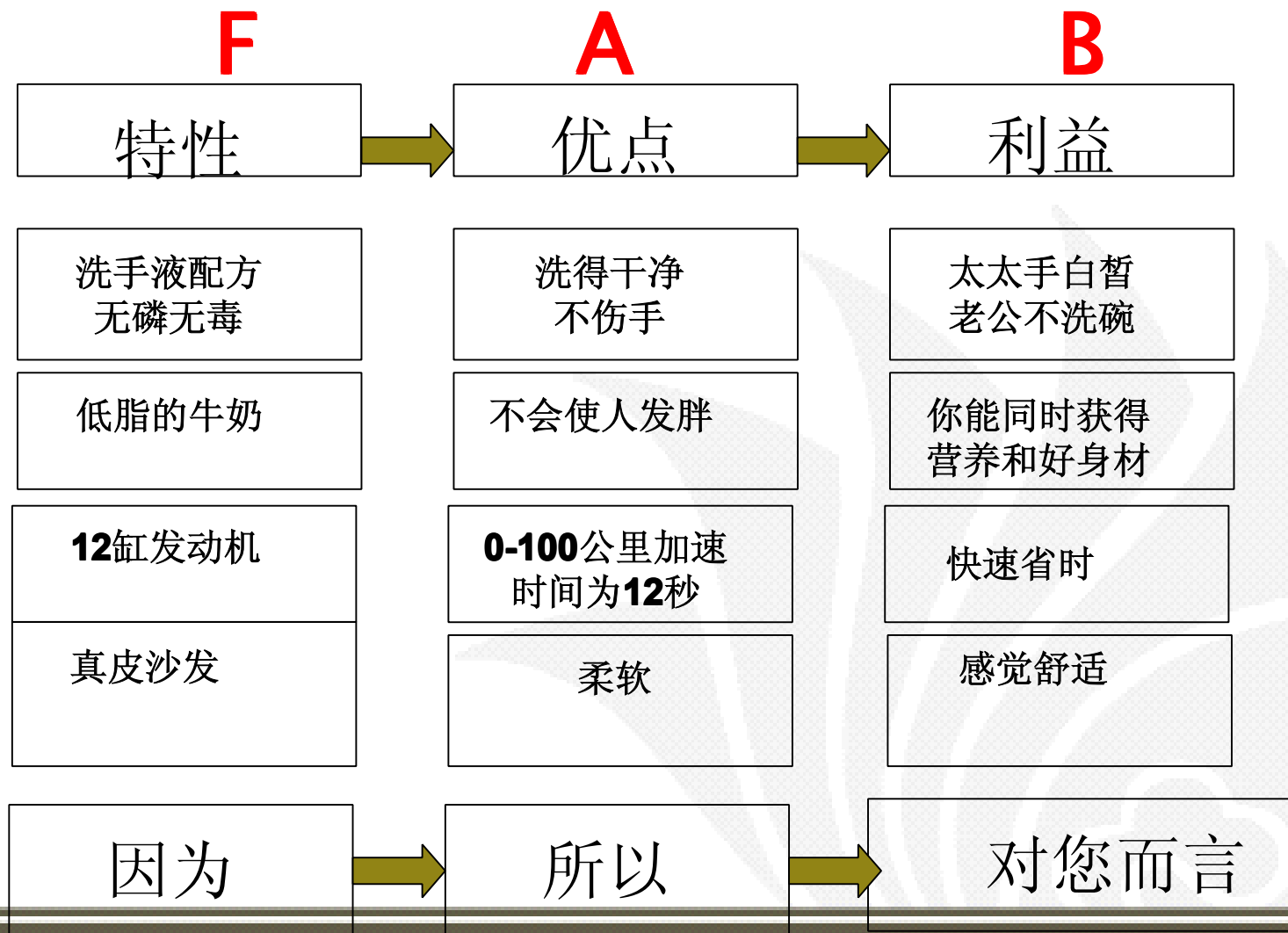
A-Advantage 优势（功效）—能做什么

B-Benefit 利益（好处）—给客户带来什么

别人不关心你的主意是什么，  
他关心你的主意能干什么。



## 2 FAB 应用





### 3 销售技巧

- 销售技巧是销售能力的体现,也是一种工作的技能,做销售是人与人之间沟通的过程,其宗旨是动之以情,晓之以理,诱之以利。



## 常见销售技巧

1. 推销成功的同时，要使客户成为你的朋友。
2. 任何准客户都是有其一攻就垮的弱点。
3. 对于积极奋斗的人而言，天下没有不可能的事。
4. 越是难缠的准客户，他的购买力也就越强。
5. 当你找不到路的时候，为什么不去开辟一条？
6. 应该使准客户感到，认识你是非常荣幸的。
7. 要不断去认识新朋友，这是成功的基石。
8. 说话时，语气要和缓，但态度一定要坚决。
9. 对推销员而言，善于听比善于辩更重要。
10. 成功者不但怀抱希望，而且拥有明确的目标。



11. 只有不断寻找机会的人，才会及时把握机会。
12. 不要躲避你所厌恶的人。
13. 忘掉失败，不过要牢记从失败中得到的教训。
14. 过分的谨慎不能成大业。
15. 世事多变化，准客户的情况也是一样。
16. 推销的成败，与事前准备的功夫成正比。
17. 光明的未来都是从现在开始。
18. 失败其实就是迈向成功所应缴的学费。
19. 慢慢了解客户的消费心里，不要急于求成。
20. 你要知道人生没有失败，只有暂时停止成功。



## 4 谈判技巧

- ▶ 1. 想方设法摸清对手
- ▶ 2. 在谈判中一定要随时带着纸和笔
- ▶ 3. 每一份合约都要仔细认真审读
- ▶ 4. 大智若愚
- ▶ 5. 绝不更改你的条件
- ▶ 6. 留意肢体语言上的变化
- ▶ 7. 留心狡猾的金额
- ▶ 8. 白纸黑字的力量



主题	5 布置实岗任务与实训反馈
时间安排	10 分钟
训练目标	学习能力;总结能力 学习效果自我评价;
教学流程	①老师布置课后需要完成的实岗任务; ②3-5位学员谈自己本次课的收获;(每人30秒)本次课学到了什么? 要明确具体。最喜欢哪一个部分的内容? ③学员填写实训反馈表; ④组织总经理会议(课后10分钟)
实岗任务	实训反馈表





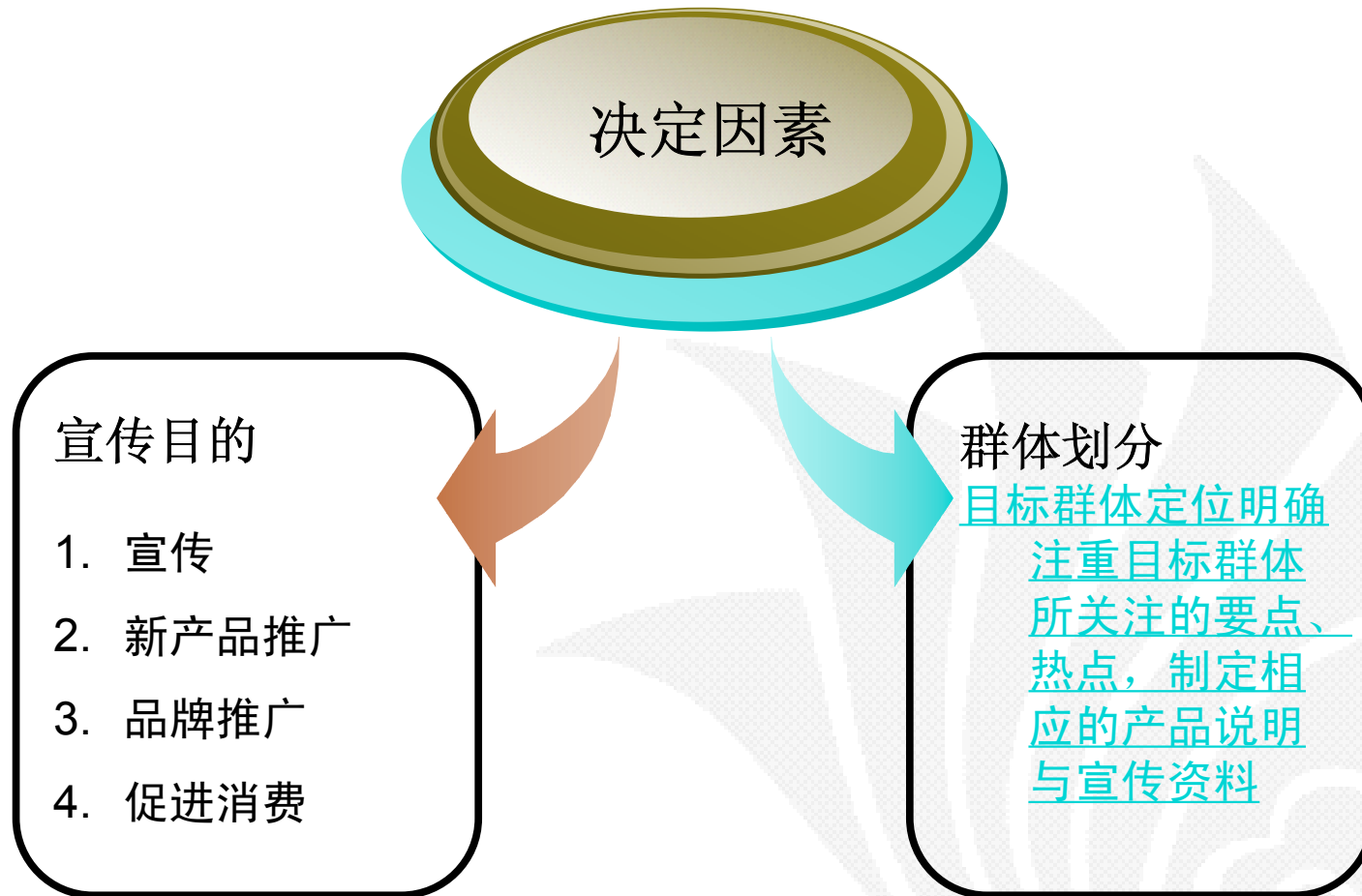
# 参考知识点：产品宣传单

内容：

- 1) 产品说明的目的与目标群体
- 2) 设计制作产品宣传单的准备资料



## 1) 产品说明的目的和目标群体

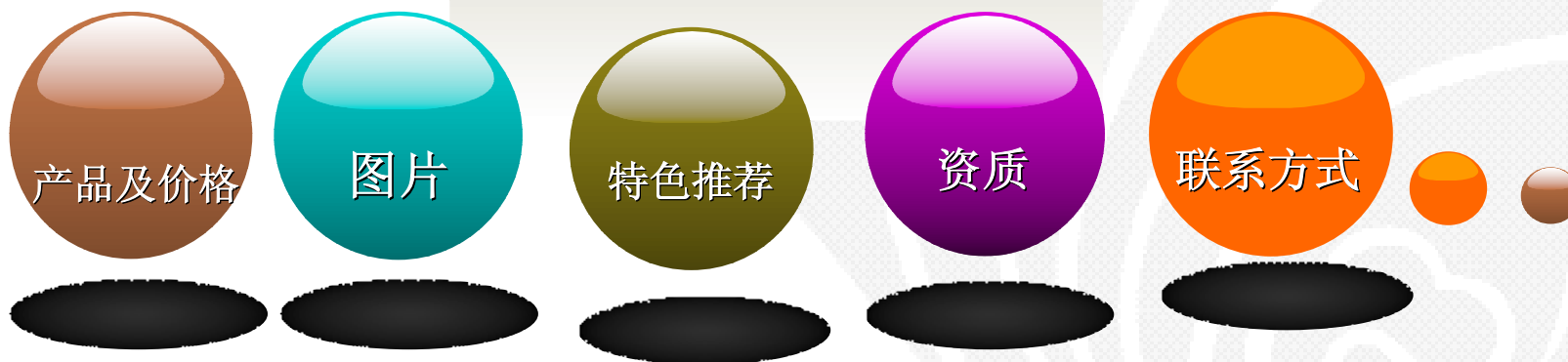




# 设计制作产品宣传单的准备资料

## 宣传单

综合





## 卡瓦斯

### 夏季饮用的上佳之选

卡瓦斯发源于俄罗斯，是以山花蜜、啤酒花、谷物、浆果、白糖、蔗糖等天然物质为原料，经多种乳酸菌、酵母菌复合发酵而成的微醇活性生物饮品。其口感醇香微甜，营养丰富，与“德国啤酒”“美国可乐”“保加利亚布扎”一起被誉为世界四大民族饮品。科学表明卡瓦斯中所含丰富维生素能提神醒脑，消除疲劳，其发酵过程中所产生的有益对改善人体肠胃消化吸收功能作用显著，且酒精度不足0.5%，酸甜适口，老少皆宜，是夏季饮用的上佳之选。

新疆果园卡瓦斯依托新疆著名厂商生产，在吸收传统酿造工艺的基础上，科学配备了先进的现代化设备，使古老工艺更加安全卫生，口感更加清迷人。

科学表明卡瓦斯中所含丰富维生素能提神醒脑，消除疲劳，其发酵过程中所产生的有益对改善人体肠胃消化吸收功能作用显著，且酒精度不足0.5%，酸甜适口，老少皆宜，是夏季饮用的上佳之选。

**公司介绍：**

万马堂公司是一家经营新疆特产的专业化公司，是新疆著名品牌如西尔丹、香巴拉、麦穗尔、肖尔布拉克、阿尔曼、阿米娜等的北京区域代理商，是库尔勒香梨、哈密瓜、哈密大枣的产地证明商标授权使用者。我公司一直致力于新疆名优产品的开发、推广和销售工作。近年来我公司逐渐采用OEM方式运作，欢迎广大客户来人来电咨询。

北京营销公司地址：北京市宣武区牛街东里二区2号楼下商业2号  
 全国免费热线：400-650-7755  
 传真：010-63517428  
 监督投诉电话：13910839879  
 公司网站：www.xjtcw.com

# 不一样的麻辣烫之麻辣诱惑

**你拥有自己独特的神秘武器吗？**

逛逛角食夜点石台的美食搜索节目榜：最近京城发现一款“不一样的麻辣烫”，绝对与众不同哦。据说此物乃是精灵古怪的蜀蓉所创。原来，蜀蓉的妹子们见蜀蓉姐一人孤苦伶仃，甚是照顾。这让蜀蓉姐感激涕零。她便将粉丝、蔬菜、水果等各类东东放在滚烫的汤锅中翻炒消气，还放了N多花椒、辣椒、姜、蒜等各种调味料及中草药，好好慰劳一下这个“花心”的大萝卜。

没想到，竟创出人间美味。那汤泡抵美味诱惑，决心和蜀蓉成婚。这**不一样的麻辣烫**成了情哥们的终生最爱，也成了黄蓉的爱情武器，更是那蜀蓉麻辣史上的佳话。

自此麻辣烫也成了爱情、幸福、美满的象征。但是，正宗爱情味道**不一样的麻辣烫**是世家才有的独一无二的珍品。千百年来，他们为了美丽的爱情神话守护着那蜀蓉的爱情武器——**不一样的麻辣烫**

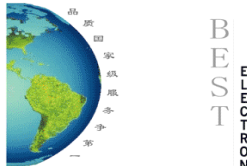
吃出你的最爱吧！**不一样的麻辣烫**会让那个享受爱情的女子变得更加婀娜多姿、妩媚动人，这也是世家的秘密武器哦。



全国创业培训指导工作指导委员会  
创业实训项目专家办公室

## BEST 贝斯特电子

智能安防系列产品



BEST  
ELECTRONICS



贝斯特电子

贝斯特电子工业公司荣誉出品  
MADE IN BESTOZ ELECTRONICS

### BS-800D 家用防盗报警系统

**系统组成示意图**

**无线红外探测器 (探测人体红外热)**

**BS-800D 家用防盗报警系统**  
(声光报警、显示方位、遥控、联防)

BS-800D 智能家用防盗报警系统采用最新红外非接触技术、震动传感技术及先进数字滤波技术，由家用防盗报警器（探测主机）和多种无线探测器（探测探测器）组成。在防高的区域墙上安装探测器后，一旦有非法入侵，探测器立即发出数字编码的报警信号，安装在探测区100米以内的主机，立即发出刺耳的报警声，并指示报警地点。该系统具有探测灵敏、报警准确、可靠、安装简单的特点，广泛应用于商店、仓库、民用住宅。

**新增功能**，有以下四种特殊探测器，主机可提供选择

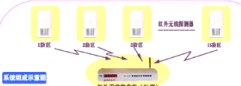
**特殊功能探测器**

无线震动探测器 无线门磁探测器 红外场探测器 超声波探测器  
震动时报警 门窗被打开报警 探测报警并发射 安装于天花板上

**特殊功能主机**

BS-8000：智能电话报警主机，接收报警信号后自动拨打5位电话号码报警并语音、设置报警  
BS-8000A：智能电话报警主机，具备可分报警号喇叭

### BS-800D 红外无线防盗报警系统



**系统组成示意图**

BS-800D 红外无线防盗报警系统采用新一代高新技术，红外传感、无线传输、数字电话由红外无线探测器（探测探测器）和无线接收器（探测探测器）组成。在防高的区域墙上安装探测器后，一旦有非法入侵，探测器立即发出数字编码的报警信号，安装在探测区一公里以内的主机上立即发出刺耳的报警声，并能报警地点。针对自动电话报警时间，该系统完全安全报警10秒或更长，可随时报警，系统功能强大，报警准确、可靠、安装简单等特点，探测器符合GB10409、GB15313国家标准，被广泛应用于部队、公安、银行、商店、仓库、别墅、多线企业，是家庭报警的最佳选择。

**探测器分类**

探测器 小型探测器 吸顶探测器

**探测器分类**

- 800DS：可设置主人
- 800DC：智能电话报警主机
- 800DT：接收报警信号并报警
- 800DU：大功率探测器10公里
- 800DV：自动启动报警探测器
- 800DZ：接收报警信号，并报警

**接收器分类**

61接收器 (400HZ) 90接收器 (1300HZ)  
71接收器 (1300HZ) 94接收器 (6000HZ)

**探测器分类**

- BS-800D：普通电话芯片，可拨打电话号码
- BS-800DF：每探测器有独立开关
- BS-800DE：发送信号报警探测器，发送指令控制探测器、主机
- BS-800G：1000米（最大512万码），遥控距离10公里，可在报警、报警有电话报警

### BS-2182 红外无线防盗报警系统



**系统组成示意图**

我公司生产的BS-2182型红外无线防盗报警系统由红外探测器及接收器组成。是一种新型的自设报警系统，在防高的区域墙上安装本产品后，一旦有非法入侵，探测器立即发出数字编码的报警信号，接收器立即发出刺耳的报警声，并能报警地点。该系统完全安全报警10秒或更长，可随时报警，系统功能强大，报警准确、可靠、安装简单等特点，探测器符合GB10409、GB15313国家标准，被广泛应用于部队、公安、银行、商店、仓库、别墅、多线企业，是家庭报警的最佳选择。

**探测器分类**

BS-2182S BS-2182SA BS-2182B

**探测器分类**

- 工作电压：AC180V-240V，DC12V 输出报警功率>110dB
- 工作电流：静态<20mA，最大<500mA
- 使用环境：相对湿度30-90%RH 绝对湿度<95%

**接收器分类**

BS-2182D BS-2182DA BS-2182DB

**探测器分类**

- BS-2182S型采用4节5号干电池供电，安装简单、省电、价格便宜

### BS-8000 智能电话报警系统

**最新产品：电话报警可区分具体报警区、异地主机报警能现场报警**

**系统组成示意图**

BS-8000 智能电话报警系统应用世界上最新电话报警等关键技术，通过软件编程，使其功能能超越传统产品在报警时，本机具有探测灵敏、报警准确可靠、安装、使用简单的特点，适用于办公、商店、住宅等场所，是防高的最佳选择，同时也是防高的最佳选择。系统功能强大，报警准确、可靠、安装简单等特点，探测器符合GB10409、GB15313国家标准，被广泛应用于部队、公安、银行、商店、仓库、别墅、多线企业，是家庭报警的最佳选择。

**特殊功能探测器**

BS-8000：智能电话报警主机，接收报警信号后自动拨打5位电话号码报警并语音、设置报警  
BS-8000A：智能电话报警主机，具备可分报警号喇叭

**特殊功能主机**

BS-8000：智能电话报警主机，接收报警信号后自动拨打5位电话号码报警并语音、设置报警  
BS-8000A：智能电话报警主机，具备可分报警号喇叭  
BS-8000C：配外报警号喇叭，报警准确。

### BS-T05 A 室内自行车防盗报警系统

**最新产品：电话报警可区分具体报警区、异地主机报警能现场报警**

**系统组成示意图**

BS-T05A 室内自行车防盗报警系统由主机、报警喇叭三件组成，应用国内外各种6V、12V车型使用，采用先进集成电路设计，耗电省，体积小，遥控距离30-50米，具有以下功能特点：1、遥控报警，安装、使用、维护简单；2、低功耗，灵敏度可调；3、12000强喇叭报警，报警准确；4、万用加报警系统，绝不出现误报现象。

**特殊功能探测器**

MD-518 自行车报警器是我公司研制的最新高科技产品，采用本公司生产的专用芯片，具有探测灵敏、稳定性好、体积小、省电、安装使用简单等特点，是自行车防盗报警的理想装置。

**特殊功能主机**

BS-2591 红外自动门灯开关是一种人体红外探测信号的智能自动开关，当红外自动门灯探测到移动的人体信号时，自动输出交流220V，使灯亮，延时后又自动关闭，达到“人来灯亮，人去灯灭”，该产品适用于宾馆、宾馆、酒店、办公楼、写字楼、民用住宅的内部走廊、楼梯、卫生间等场所门灯自动开关，也可用于家庭电器自动控制或其他用途，是一种值得推广的高科技节能产品。

我图网 oopic.com  
NO.20090923093465

# 东苑茗茶



人间东苑茗茶

东苑茶庄是面向全县城乡批发零售高、中、低档茶叶和各种保健茶的专业经销商，在广大客户的支持下，我们的业务突飞猛进，经营品种越来越多。现在，我们经营的东苑花茶是全县唯一的品牌产品。由于茶叶是一种消费周期较长而保质期相对较短的产品，积压时间过长，就会影响口感甚至失去香味。为使您的茶叶减少库存，加快周转速度，提高茶叶的新鲜度。我们在（超市、商场）设有周转点，定期往贵店送货的基础上只要您的一个电话，我们就会送货上门。我们建议：

每一种产品您都可以留一部分，避免缺货，每种货物库存量不要太多，以免形成积压。欢迎将我们的产品和其它供货商的同类产品比质量、比价格、比服务。

另一面是我们主要产品的样品包装，我们还可以根据您的要求进行单独包装。同时，也可以根据客户要求加工礼品盒。

凡是我们的产品，都加有“东苑”标志，如果您主要经营我们的产品，超过半年时间仍然滞销的，我们将免费为您调货。

超市（商场）  
昌乐东苑茶庄  
年月日

平常心  
平常心



序号	实训任务	说明
1	预测销售收入	课上工作任务
2	销售任务分配	
3	启动资金需求 (BP5.4)	
4	启动资金来源 (BP5.5)	
5	产品FAB	



- ①完善创业计划书5.4、5.5（老师检查项目）
- ②业务函件（总经理检查项目）
- ③模拟商城发布商品信息（总经理检查项目）
- ④制定销售协议（总经理检查项目）
- 记录模拟销售交易记录（老师检查项目）