

SO-EASY

商管系列 全新行動版

首羿國際股份有限公司
SO-EASY INTERNATIONAL CO., LTD

WWW.SO-EASY.COM.TW



遊戲難度

教學特色

創業投資. 企業管理

HEIMA . MBS
創業黑馬 .
企業案例生成與分析
LV5*****

策略管理

BOSS
模擬企業經營
LV4****

行銷管理. 流通連鎖.
餐飲連鎖

MW . ICM . RMG
行銷贏家 . 創新連鎖大師 . 餐飲管理大師
LV3****

電子商務. 餐飲門市.
零售管理

ECB . COO . RE
電商大老闆 . 餐飲營運長 . 零售專家
LV2**

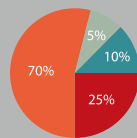
財務管理. 供應鏈管理.
經營管理

SA . BG . TB
小永和豆漿 . 啤酒遊戲 . 漢堡大王
LV1*

手機或PC可上網，不限教學場地

The people who get on in this world are the people who get up and look for circumstances they want, and if they cannot find them, make them.

Success



Strategy



Businesses



BOSS

模擬企業經營教學系統

經營競賽教學法 (Business Game) 或稱管理競賽 (Management Game) 為美國各大學企管研究所經常使用的MBA企管教育教學方式。透過實際的系統來模擬各類經營情境，更能有效培育經營人才在決策制定、環境與競爭分析、以及解決各類管理問題之能力。

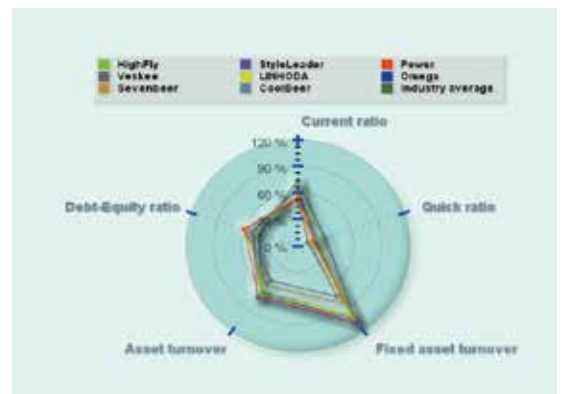
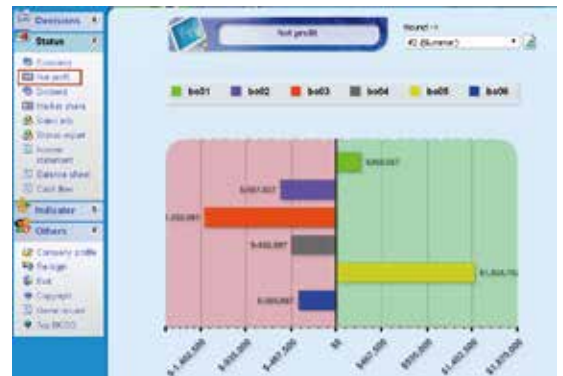
企業營運模擬系統(BOSS, Business Operations Simulation System)為國立政治大學企業管理研究所所研發，經過長達十年時間的教學與不斷地改進，便有漸臻完善的架構。模擬過程強調團隊合作，最好具備多元化的能力，如此才能提高成功的機會。系統提供企業所處的外部環境、內部經營業務狀況等方面的資訊給參與者及其管理團隊決策時參考。



全新功能

1. 新增BOSS英文系統，可依個別學員或老師需求，切換選擇中文或全英文化的管理端及學員端使用介面，適合中英文教學、國際競賽使用。
2. 支援在iPhone/iPad操作使用，隨時掌握經營狀況（可透過Puffin 2.0 browser或其他支援Adobe Flash之Mobile瀏覽器）。
3. 經營圖表全新視覺設計，並可多重指定顯示的條件，詳查與比較經營發展動態。
4. 企業經營成果評估雷達圖(銷售量、銷售收入、稅後淨利、業主權益及股利)。
5. 管理端增加產生團隊經營績效總結試算表的功能，可讓主持人掌握各家經營績效的變化狀況。
6. 管理端增加主持人可讓面臨倒閉的公司有多一期經營的機會
7. 學員端增加顯示財務變化分析與競爭變化分析。
8. 系統效能與流量優化處理，降低多人連線時的等待時間。

系統動態畫面



課程特色

- 模擬整體企業經營狀況
BOSS 以整體企業經營為設計方針，包含生產、銷售、採購、研發、財務等功能，適合各類不同專長的學員，並可培養學員整體的企業經營觀。
- 模式由簡而繁、進階發展
Boss 依照經營模擬模式，難易程度互異卻相互關聯，分別適用於不同對象的學員。適合作為商管科系學生或一般企業經理人之培訓教材。
- 完全中文版本的操作介面及報表

教學建議

適用課程	策略規劃、策略管理、行銷管理、管理會計、電子商務、企劃書撰寫、個案討論及模擬經營專題
使用概況	<ul style="list-style-type: none">◎ 每年政大BOSS 研習營 (2017.01 第25屆)◎ 多所大學舉辦全國盃競賽 (2016 德霖全國盃 BOSS 競賽)◎ 東吳大學商業領航營必上單元

教學目標

- 從管理技能的融會貫通到經營知識的全方位實踐。
- 著眼於企業整體經營與領導者管理素質的提升。
- 以各種管理知識的整合運用為主。
- 透過競爭，把知識化成智力資本，進而將個人智力彙聚成團體智慧。
- 平衡獨立決策與群體決策的衝突，強化跨部門合作的團隊協調能力。
- 正確且快速的解讀財務報表，提高資料分析和判斷能力，修練策略思考及其運用。
- 把握競爭策略，每多體驗一次，對企業運營成敗的真諦，就加深一分理解

ICM

創新連鎖大師經營模擬競賽系統

創新連鎖經營大師旨在於使使用者瞭解，連鎖企業的經營必需先有通盤的認識，首先要瞭解的是產業及企業發展的基本背景，同時對其連鎖店的業態表現及商圈立地應該考慮哪些因素，在面臨競爭的市場環境中如何取得最有利的競爭位置，為了因應商圈立地的市場特色，必需研擬商品組合及價格的政策，決定銷售服務的方式、銷售的手法，對內要注意店舖運作與銷售推動，並確切地掌握銷售情報、資料分析。

經營團必須因地制宜的運用行銷戰略、管理技巧、分析方法，以取得市場競爭優勢。並活用此成功營運模式，快速複製至其他門市，以擴大經營規模與市場版圖。



系統動態畫面



課程特色

迎接零售業的新規則 (創新與創業)

- 神經連接(Neurological Connectivity)
零售商必須和消費者共同創造一種持久的消費體驗。
- 先估式分銷(Preemptive Distribution)
在眾多同質產品和服務競爭過程中提前接觸消費者，使商品和服務能夠適時、適地且以洽當的方式出現在有需要的消費者面前。
- 價值鏈控制(Value Chain Control)
控制價值鏈上與消費者直接接觸的環節至為重要，這些環節包括市場調查、生產和行銷、銷售環節。這就是一個垂直整合併能予以掌控的商業模式。

教學建議

適用課程	創新創業、零售管理、通路管理、行銷管理、流通業專題、電子商務、流通業商業營運企劃書撰寫、個案討論及模擬經營專題
使用概況	<ul style="list-style-type: none">◎ 每年全國流通業模擬經營大賽 (2016.12 第十一屆 全國盃流通業模擬經營競賽)◎ 亞太『流通業模擬經營』競賽◎ 大陸全國高校商業菁英挑戰賽 流通業創新實踐競賽

教學目標

- 掌握市場經營優勢
- 活用行銷戰略組合
- 管理投入產出績效
- 運作流通供需戰術
- 培養團隊互動能力
- 運用計量分析技術

系統功能

- 支援手機與各式行動載具
- 圖表顯示經營現況
- 新增創新研發，選擇不同的優勢發展。
- 資料可輸出Excel檔，便於學習者自行運用分析。

Smart Accounting

聰明會計模擬經營教學系統

運用遊戲和競賽的學習方式，闡示基本會計觀念，因此了解財務三表(資產負債表、損益表、現金流量表)的結構和目的，並通曉財務三表之間的互動關係。另外，也學到企業界使用的會計語言，如資產、負債、營業收入、銷貨成本、費用、壞帳、折舊，以及利潤和現金之間的關係。

Smart Accounting 目的，在於修正「見樹不見林」的觀念，避免一般會計學習偏重於計算的細節，忽略整體架構之解說。Smart Accounting 著重於解說一般人士所必須具備的會計基本概念及如何分析財務資訊。



系統動態畫面



模擬情境：

雖然小莉每個月有作帳的習慣，但她對於會計基本觀念仍有不瞭解的地方。由於近幾年經濟景氣欠佳，小莉找不到合適的工作，於是她就想出資自己當老板，透過連鎖加盟體系開設「小永和豆漿店」。於是，小莉就將這幾年的積蓄\$150,000提出作為創業基金；因此，我們稱它為「原始投資額」(Original investment)，而小莉就是這家「豆漿店」的股東。此時，小莉可以製作一張「豆漿店」的計分卡，來記錄「豆漿店」的交易情形。小莉每天早上為了「豆漿店」的營業，她必須由庫房提領各種食材，用來生產豆漿、燒餅、油條、蛋餅等產品，並定期補貨；小莉為了計算影響營業利潤的「銷貨成

本」，她必須決定每週盤點一次，以決算每月食材的使用狀況。

以上的故事背景引導學員進入日常隨處可見的經營情境，透過動手模擬經營所產生的各種簿記和會計事件，逐步學習初級會計的各項科目及報表。

教學目標

- 解讀財務三表之資訊
- 財務三表的分析及基礎運用
- 學習初級會計的意涵及相關名詞解釋
- 財報分析與經營之相關性

教學建議

適用課程	商業概論、初級會計、管理會計、經營分析、財務分析、零售管理、流通業專題、專題研究、個案討論、...等。
使用概況	<ul style="list-style-type: none">◎ 大專院校營隊活動 (2017華夏科技大學)◎ 研習活動(2014清傳高商)◎ 不定期的友誼賽 (商戰英雄聯盟聰明會計友誼賽)◎ 招生活動特色環節

Retail Expert

零售專家經營模擬競賽系統

零售專家，針對學生或想投入成為零售業店長的社會人士，養成具備店長應有之技能。完成開店前作業後即將進入正式營運，依據開店前的規劃與店舖管理，與商圈原有之環境資訊進行資料比對，自動產生交易資料，依據天氣變化及節慶活動外在環境，了解消費交易資料到店舖管理、商品管理、人員管理、銷售分析、廠商管理、訂貨管理、完全模擬目前零售業店舖經營型態，使學生了解如何運用各種管理工具的手段，提高營業額、提高客單價、增加獲利能力與提高迴轉率，進而學習到店長應有之職責與技能，為本教學系統之最大目的。



Marketing Winner 系統內部圖



便利商店外觀



課程特色

- 教師端可以設定經營條件、成果分享及教學控管。
- 線上學習功能及輔助教材。
- 人機互動式學習介面，直覺式設計，操作學習容易。
- 報表功能：可以數字、圖形及動態多種方式顯示。
- 學習模式：教師指導方式及學生自由練習方式兩種。

教學目標

- 培養商圈與經營環境的解讀能力。
- 零售基礎理論運用。

教學建議

適用課程	零售管理、通路管理、流通業專題、行銷管理、商業自動化管理、商店經營管理、店舖行銷、專題研究、個案討論..等
使用概況	高雄餐旅大學 餐飲管理研究所 2016.11 辦理全國研習
適用對象	企管、行銷、流通等相關科系

Top Burger

漢堡大王經營模擬競賽系統

『漢堡大王』是一套利用速食店經營來學習營運相關課題的教學軟體。如何在有限的資訊和短促的時間內高效地做好運營管理，以提升企業經營績效，這是非常困難的任務，歡迎來挑戰。

運營管理是企業三大主要職能財務、運營、行銷之一，運營管理是對企業運營過程的計畫、組織、實施和控制。出色的運營管理是企業生存以至取勝的關鍵要素之一。

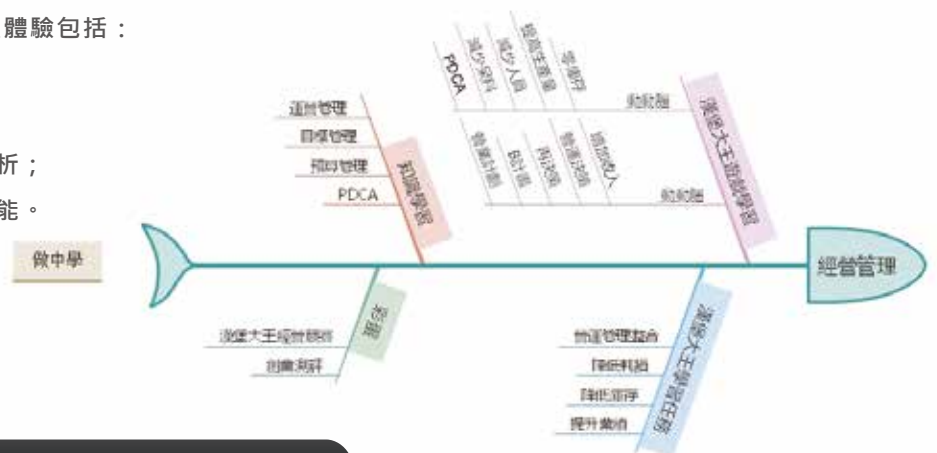


課程背景

經營管理是對企業經營過程的計畫、組織、實施和控制。

以經營漢堡店的故事為背景，引導學員體驗包括：

- (1) 熟悉運營管理的知識點；
- (2) 熟悉企業經營管理的流程與決策；
- (3) 熟悉理性判斷，善用資料與邏輯分析；
- (4) 基本能夠掌握經營管理的理論和技能。



學習目標 – 企業經營管理

企業的結構和部門職責：

- 行政管理層面：企業的規劃、決策、管理、監督、後勤保障等。
- 銷售層面：主要職責為產品銷售、市場開發、產品推廣、市場情報收集。
- 生產層面：設備或原料採購、使用和管理、生產管理、產品檢測、品質保證等。
- 研究發展層面：生產過程和產品的品質監測、提供技術支援和保證、技術情報收集、技術創新、新產品開發等。
- 人力資源層面：人員招募聘用與任免，培訓、考核、福利、薪資以及相關的人才發展計畫等。
- 資金管理層面：資金使用的管理、監督、考核、預警、融資、引資、成本的核算、考核等。



教學目標

企業經營管理

- 管理層面：企業的規劃、決策
- 銷售層面：產品銷售、產品推廣
- 生產層面：原料採購、生產管理、
- 人力資源層面：人員聘用
- 資金管理層面：成本核算

教學建議

適用課程

營運實務、組織策略、目標管理、財報分析、損益平衡分析、零售管理實務

ECBOSS

電商大老板

電商大老闆(EC-BOSS, E-commerce BOSS)是一套以學員進行玩具店老闆的角色扮演的模擬經營軟體。背景是以接班人的腳本來運作，並以3個不同的市場做為模型的區別。這3個市場分別為：台灣市場、大陸市場、歐美市場。目的在於透過經營三個不同的跨境市場，反映跨境電子商務的日常經營業務的實務操作。本系統在每個市場分別又可以選擇3種不同的電商模式(平台)，讓學習者體驗不同電商模式(平台)的區別與優缺點。3種電商模式(平台)分別為：拍賣(不包郵)、拍賣(包郵)、商城。



課程背景

一次學習到：電商模式、物流方式、包裝策略、訂價策略、促銷活動、廣告策略、大數據分析...等等跨境電商必學知識。

跨境電子商務正夯，但是學生卻鮮少有機會能夠親自體驗跨境電子商務的運作與經營。電商大老闆模擬經營系統特別找來了具備電子商務實操經驗的專家合作，將專家寶貴的電子商務經營的過程，製作成模擬經營軟體。

學習目標



課程特色

遊戲學習背景: 跨境電子商務正夯，但是學生卻鮮少有機會能夠親自體驗跨境電子商務的運作與經營。電商大老闆模擬經營系統特別找來了具備電子商務實操經驗的專家合作，將專家寶貴的電子商務經營的過程，製作成模擬經營軟體。

在電商大老闆模擬經營系統中，讓操作者可以在台灣、中國、歐美三個市場中，自由訂定電子商務的模式、物流、包裝、訂價、行銷、廣告...等決策，並搭配大數據報表來學習這些決策會影響到電子商務經營的哪些結果，透過做中學的嘗試，讓學生深刻了解電子商務有哪些型態，各種型態又該配合什麼樣的經營策略才能生存。

在電商大老闆模擬經營軟體中，學生將分別在台灣、中國、歐美三個市場經營跨境電商的銷售，並透過以下決策來學習跟跨境電商有關的所有知識

電商模式：認識B2B、B2C、B2B2C各有何優缺點

物流方式：了解不同物流方式將會如何影響消費者的選擇

包裝、訂價策略：學習商品的品類策略與定位

促銷活動：認識雙十一節慶店家是如何打造爆紅商品

廣告策略：模擬操作FB廣告、關鍵字廣告、社群行銷

大數據報表：學會如何在各種大數據報表中分析觸及數、流量、轉換率、CPC

教學建議

適用課程	電子商務、策略規畫、策略管理、管理會計、商業概論、經營分析、財務分析、專題研究、個案討論、...等
修課對象	大學管理科系、資訊管理科系、高中職商管科系學生

教學目標

- 熟悉各種跨境電商的模式(B2C、B2B、B2B2C)
- 培養跨境市場與經營環境的解讀能力
- 針對不同市場訂定不同經營策略的能力
- 大數據報表的解讀能力

Beer Game

啤酒遊戲

啤酒遊戲(Beer Game)是20世紀60年代，MIT的Sloan管理學院所發展出來的一種模擬供應鏈的策略遊戲。本模擬假設啤酒供應鏈有四種廠商參與處理工作。即整個供應鍊上的四個角色都只有一家廠商，雖和實際世界同一供應鍊有多個相同角色的廠商有所差異，但已能夠充分表現所要討論的議題。

在啤酒遊戲中，消費者需求變動的幅度很小，然而通過整個系統的放大作用將產生很大的危機。即首先是大量缺貨，整個系統訂單都不斷增加，庫存逐漸枯竭，欠貨也不斷增加，好不容易達到訂貨單大批交貨，不料新收到訂貨數量卻開始驟降，這也就是供應鍊中著名的「長鞭效應(Bullwhip Effect)」。



最新手機版本



課程特色

即學即用、教師引導、即時互動

- 介紹供應鍊中的長鞭效應(Bullwhip Effect)。
- 明瞭造成長鞭效應的各種因素。
- 探討在不同情境下是否能有效的改善長鞭效應。
- 對不同情境是否有更有效方式可以改善供應鍊的績效。
- 熟悉供應鍊系統中的庫存管理。
- 比較各種庫存管理策略的優劣。
- 學習庫存管理策略中各種參數的意義和設定方法，並通過修改參數觀察訂貨量、庫存以及成本的變化規律。
- 體驗在一個複雜系統中扮演一個角色的壓力。
- 了解時間滯延、資訊不足對供應鍊的影響。
- 了解資訊溝通、人際溝通的必要性。

軟體特色

- 可於任一行動載具上使用，無需下載APP
- 圖形化分析，簡易入手
- 供應鍊角色扮演，四人即可成局
- 管理端控制各賽局，一人也可模擬
- 同時可多條供應鍊模擬競爭
- 延伸模擬系統性思考與團隊合作

教學目標

透過遊戲的模擬可以用圖解來說明，為什麼供應鍊會產生波動？P&G、HP、Wal-Mart等企業相繼發現：為什麼訂單的變動，越往供應鍊的上游變異性越大？即所謂的長鞭效應

教學建議

適用課程	供應鏈管理、電子商務、行銷通路管理、組織管理、個案討論及模擬經營專題。
教學重點	長鞭效應、系統思考、庫存管理、通路管理。
教學培訓	學術：台灣科技大學(台)、政治大學(台)、高雄大學(台)、AIT(泰)等。 企業：中華映管(台)。

FB 粉絲團



如有數統軟體、創客教室、特色教室、虛擬攝影棚、VR課程、動作捕捉產品需求，請與我們連繫。