**武 汉 工 商 学 院**

**招（议）标文件**



**招标项目名称:** **数智商务综合实训软件平台采购项目招标**

**编   号**:**G2023-11**

**武汉工商学院招投标办公室**

**二○二三年十一月**

**第一部分   招（议）标邀请**

根据我校实际需求，现面向社会邀请具有实力的单位进行我校的数智商务综合实训软件平台采购项目招标，欢迎能满足标书要求的厂家前来投标。

**一、招标项目名称：数智商务综合实训软件平台采购项目**

2023年 11 月 21 日下午5:00前，请有意向的单位将法人授权委托书、被委托人身份证、营业执照副本等上述资料彩色扫描件（全部资料扫描为一个PDF文件）发送至331678357@qq.com邮箱，待招标方审查无误后，将联系供应商进行线上缴纳文件费，每份招标文件 300元（该费用收取后概不退还）。

递交标书费的账户信息:

支付宝账号：13995699032 户名：杜丹丹

（请备注清楚单位名称及所投项目名称）

每个投标单位在递交投标书之前,需交纳投标保证金 2万 元，开标后未中标单位的保证金在十个工作日内不计息全额退还,中标单位的保证金则转为合同履约保证金。

递交投标保证金的账户信息：

户 名：武汉工商学院

开户行及账号：建行武汉洪福支行42001237044050001270

**二、投标截止时间：**

投标单位于2023年 月 日，将投标文件交到武汉工商学院招投标办公室。如有延误，视为废标；中标单位应在我校规定的时间内来签订合同，逾期视中标单位放弃中标，我校有权扣留保证金。

**付款方式：**施工完毕经验收合格后支付总货款的90%，验收合格满一年后付清余款。

**工期：**以招标方要求时间为准。

**开标时间及地点：**另行通知

**招标单位：**武汉工商学院

**执行单位：**武汉工商学院招投标办公室

**地  址：**武汉市洪山区黄家湖西路3号

**联 系 人：**商务部分：胡老师　027-88147040/15871758771

技术部分：代老师 15802765489

**第二部分   投标须知**

**一、招标方式：邀请招标、议评开标。**

**二、投标者要求及相关说明：**

1、投标者具有独立法人资格，具有相应的经营资质和一定经营规模，具有良好的经营业绩，坚持诚信经营，有良好的服务保障。

2、投标价均按人民币报价，且为含制作、运输、安装、验收及税价。

**三、投标费用：**无论投标结果如何,投标者自行承担投标发生的所有费用。

**四、投标书内容：**

1、投标书正本一份，副本伍份。如副本内容与正本内容不符，则以正本为准（投标完后，标书概不退还）；

2、产品详细报价，投标保证金缴纳凭证；

3、故障响应时间及服务承诺细则；

4、投标公司简介、企业法人营业执照、法人代表人身份证复印件和委托代理人身份证复印件、法人授权委托书、税务登记证、主要业绩、针对此次项目的原厂授权证明等。

5、投标公司须列举近三年来在相近高校的经营业绩，包含联系人及联系方式，供货日期，合同金额等，至少列举3例以上，用表格形式。（务必真实）

6、请投标方严格按照我方拟定的标书文件的顺序报价，并注明商品规格，产地等。

**五、开标与评标：**

1、开标时间和地点：另行通知。

2、属于下列情况之一者视为废标：

2.1投标文件送达招标单位的时间超过规定的投标截止时间。

2.2投标文件未经法定代表人或委托代理人签字。

2.3开标后发现招标文件内容有虚假材料或信息。

3、在开标之前，不允许投标方人员与评标成员接触，如果投标方试图在投标书审查、澄清、比较及签合同时向投标方人员施加不良影响，其投标将被视为无效投标或取消投标资格。

4、本次招投标采取评标员集中议标方式，对未中标的单位我方不负责解释。

5、投标单位不得相互串通损害招标单位的利益，一旦发现各投标单位之间串通作弊、哄抬标价，招标单位将取消所有参与串通的投标单位的投标资格并没收投标保证金。

**六、中标与签订合同**

1、自开标之日起7日内，招标单位向符合条件的单位进行考察，最后商议定标。

2、中标单位如果未按招标单位规定的日期签订合同，或故意拖延签订合同，则招标单位可以扣除其投标保证金并取消其中标资格，另选中标单位。

3、中标单位的投标保证金转为合同履约金。

4、本招标文件未尽事宜，以合同为准。

**七、投标单位如有任何疑问，可以向我方招标负责人进行咨询。**

**八、武汉工商学院招投标办公室保留此招标文件的解释权。**

**第三部分 技术要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **设备名称** | **设备规格、技术参数** | **数量** |
| 1 | 数智商务综合实训软件平台 | **一、制造商或供应商商务要求**  1、供应商应是在国家相关行政管理部门注册且为独立法人机构，经营范围涵盖本次采购范围的国内合法企业。  2、供应商提供的货物不是供应商生产或拥有的，则必须具有所投产品制造厂商提供的正式授权书。  3、供应商或所投产品厂家近2年内本地区同类项目业绩不少于3个。  4、供应商提供所投产品厂家的计算机软件著作权登记证书。  5、企业除了提供实训平台，还应能为学生提供实习实训的机会。  6、供应商或开发单位应具备一定的行业影响力，有一定的电子商务行业背景。  7、供应商或所投产品厂家须在湖北省内设有完善的售后服务机构，能提供紧急服务和本地化技术服务。  **二、售后服务体系要求**  负责对教学系统的免费现场安装、调试及指导和服务，在教学使用地提供至少2天的技术培训以及首次现场课程辅助教学。  负责在规定的安装调试期内完成工作，所产生一切费用由卖方承担。如因卖方责任而造成的延期，所有因安装延期而产生的费用由卖方负担。  产品质保期为3年。质保期内软件免费升级、终身使用。在货物验收后运行的质保期内，负责因货物本身质量问题导致的各种故障的免费技术服务及维修。质量保证期后，维修、更换配件等只收成本费。  验收合格之日起保修期内，软件系统发生非人为损坏，免费修复，且在24小时内处理完毕。规定时间内未处理完毕的，提供不低于同等档次货物供用户使用至故障货物能正常使用为止。如果需要更换配件的，要求更换的配件跟被更换的品牌、类型相一致或者是同类同档次的替代品。对设备在必要时进行定期维护及维修，从验收合格交付买方使用起在规定的质保期内，任何由制造、设计原理引起的非正常损坏，应由卖方负责免费修理。  终身免费技术咨询。  对授课教师、实验人员提供免费培训。  服务响应时间承诺：接到软件故障报告后1小时内响应，1个工作日内解决，其费用由卖方负担。  **三、数智商务综合实训软件平台功能要求**  ★系统必须包含以下模块，且以下模块为同一品牌。  **模块一：电子商务教学实验系统**  （一）软件要求：  1、系统须基于网络环境，采用B/S结构，配合电子商务实践教学、培训、技能证书考核而设计开发的综合性教学实践系统。  2、系统须支持《电子商务基础》、《电子商务概论》等课程的日常实践教学，可开展银行注册、商城管理、订单处理、物流配送、客户管理、EDI电子数据交换等实训项目。  3、★系统须涵盖管理员、教师和学生三种角色，通过角色扮演，学生在电子商务虚拟环境中自由购物、经营贸易、参与竞争、交流，实现实践教学与娱乐教学相结合。  4、★系统须涵盖三种电子商务交易模式(B2B、B2C、C2C)、电子支付、EDI等电子商务教学中的基本知识点，还包含师生信息管理、考试与实验管理等实用的教学辅助功能。  5、★系统须提供的教学中心、资源中心、日志记录、实验报告等教学管理工具和在线练习、在线测试、在线交流等辅助工具，能够对每一个学生的操作过程和行为进行追踪，实现针对性管理和定向辅导，对学生的实验效果进行及时的监控和评测，将教、学、做、考、评融为一体。  6、系统须采用前后台交互式模块化设计，既可实现前台模拟操作，又可实现后台管理，软件模块之间相对独立，可自由组合，并具有兼有兼容和可扩展的功能。  7、★系统须提供的灵活分组功能，可支持并行和串行实验安排，学生可以通过不同角色的扮演，置深于模拟工作环境中，以不同的角色，不同的角度参与电子商务工作过程中，相互之间配合交流。 8、系统有配套《电商概论》课程教学资源包括：教学视频不少于30个、 课件不少于15个、训练与作业不少于100个、实训不少于20个，来自企业的实战型实训任务、考核1套，完备的电商概论课程考核机制与评分标准、教学课时安排1套、电商概论试题集1套，全面辅助电子商务专业中电商概论或电商实务课程的教学。  （二）功能模块要求：  1、管理员：班级管理、教师管理、在线考试、计分标准、个人信息  ①班级管理：班级信息的管理。功能包括：新建、修改、删除  ②教师管理：教师信息的管理及分配。功能包括：修改、删除、分配  ③在线考试：题库学科类别的维护。功能包括：新建、修改、删除  ④计分标准：计分标准的查看与修改。  ⑤个人信息：密码修改。  2.教师端：班级管理、计分管理、课程管理、银行管理、日志管理、实验报告、在线考试、资源中心、个人信息  ①班级管理：班级与学生的信息管理。功能包括：激活、删除、查看密码、批量创建学生  ②计分管理：每个班级每个模块下分数的查看与调动。功能包括：调分、查询、导出  ③★课程管理：设置课程信息并进行上下课管理。功能包括：上课管理、下课管理、已上课管理  ④★银行管理：功能包括：查询、冻结账户、激活账户、删除账户  ⑤日志管理：查看学生的完成状态及得分。功能包括：导出、删除  ⑥实验报告：查看学生实验报告及得分情况。  ⑦★在线考试：考试信息维护。功能包括：题库维护、试卷维护、在线考试  ⑧资源中心：资源的浏览与维护。功能包括：查看、修改、删除  ⑨个人信息：密码修改。  3、学生端：个人信息、在线课程、日志管理、银行系统、实验报告、在线考试、资源中心  ①个人信息：密码修改  ②在线课程：B2C模式子系统、B2B模式子系统、C2C模式子系统、CA管理、EDI管理  4、B2C模式子系统  ①商城用户：实现商城会员注册、购买商品、管理购物车、生成订单、选择支付方式、配送方式等电子商务B2C模式完备流程。功能包括：网站结构功能、查询购买商品、注册成为新会员、网上支付结算货款、查询订货状态、会员信息修改、购物信息反馈。  ②商城经理：实现商城商品的分类、管理、网站相关信息的更新、对物流公司、供应商这一整体供应链的管理。功能包括：添加商品分类、公告管理、商品管理、商城基本信息管理、员工部门管理、供应商管理、报表管理、物流公司管理  ③销售部：全面处理商城各种类型的购买订单与退货订单，实现订单、采购单、账目管理。功能包括：新订单处理、缺货订单处理、付款未确认订单管理、付款已确认订单管理、作废订单设置、已完成交易订单、受理退货申请、查看退货纪录、商城用户订单管理、采购单管理、帐目报表管理  ④采购部：实现商品采购、预警设置、缺货管理。功能包括：商品采购管理、已确认商品采购单管理、预警商品管理、已确认预警商品采购单管理、缺货商品采购单管理、已确认缺货商品采购单管理、设置商品预警上下限  ⑤储运部：实现商品采购入库和商品运输的管理。功能包括：预警商品的入库管理、正常商品的入库管理、缺货订单的入库管理、已付款用户订单的运输管理、查看所有储运纪录  ⑥物流部：物流业务的处理。功能包括：受理物流业务、查询受理记录  5、B2B模式子系统  ①企业用户前台：浏览各企业供求、合作信息。功能包括：用户注册、用户登陆、供应商品购买、查看或购买品、货场推荐、商品搜索、商城公告、最新消息  ②企业后台：实现供求管理及交易订单的处理。功能包括：内容管理（产品管理、产品分配、增加货场库存、供求消息管理、维护企业信息、财务收支纪录）、订单管理（提示付款订单、交易完成订单、缺货订单）  ③交易场管理员：实现交易场行业交易区域的设置、运行、维护与管理。功能包括：行业分类管理、公告管理、交易场基本信息管理、供求消息管理、用户信息反馈管理、商城收入日志管理  ④货场管理员：实现交易场货物的保存、发送等业务处理。功能包括：订单管理、正常订单管理、缺货订单管理、已付款订单处理、问题订单处理  6、C2C模式子系统  ①会员：从搜寻、发布、谈判、交易到买卖信息日常维护，实现全面的C2C交易。功能包括：会员注册登陆、浏览目录、商品出售、我的档案内容、店铺中心管理  ②C2C管理员：实现交易场设置、运行、维护与管理。功能包括：行业分类管理、公告管理、交易场基本信息管理、用户信息反馈管理  ③CA管理：  ④证书的申请：体验CA证书的申请流程。功能包括：申请个人数字证书、申请企业数字证书、申请EMAIL证书、数字证书审批情况的查阅、数字证书的查看、数字证书的下载  ⑤证书的使用：掌握CA证书的使用方法。功能包括：用证书登陆、查看证书、查询证书、发送签名电子邮件、发送加密电子邮件  ⑥证书的配置：掌握CA证书的安装、更新。功能包括：根证书的导入、个人证书的导入、证书更新操作、证书的作废处理、在Outlook Express 中设置数字证书  ⑦证书的管理与发放：功能包括用户申请情况的查阅、制作证书、数字证书的发放、数字证书的更改、数字证书的删除  6、EDI管理  ①基础知识：实现对EDI概念、原理、标准等方面的了解与掌握。功能包括：EDI概念、EDI影响、EDI标准、组成部分、历史沿革、贸易EDI、金融EDI、海关EDI。  ②实验应用：实现对EDI在电子商务中的体验及数据交换。功能包括：电子合同、电子单据  7、日志管理：查看自己和小组的课程日志及得分。  8、银行管理：用户客户端应用、银行系统后台  9、用户客户端应用：实现网上银行各类业务的体验。功能包括：银行用户申请注册、查询账号信息、用户存款、用户贷款、用户取现、用户转账、帐号管理  10、银行系统后台：完成实现银行管理业务的主要流程。功能包括：账号管理、帐务管理、报表管理  11、实验报告：实验报告制作与管理  12、实验报告制作：完成实验目的、原理、环境、方案设计、过程、结论、小结的编辑。  13、实验报告管理：对实验报告进行添加、编辑、发送、删除等权限。  14、在线考试：功能包括：在线练习、在线考试、查看试卷  15、资源中心：浏览各类电子商务资源信息。  **模块二：客户关系管理教学实验系统**  一：软件要求  ★1、要求系统承担《客户关系管理》等课程的日常实践教学，能够开展销售前、中、后运作管理、产品推广宣传、市场销售活动、客户寻找与挖掘、客户调查分析、客户关怀、客户维护、财务管理、竞争对手分析等实训项目。  ★2、要求系统对学生成绩的考核涵盖手工CRM成绩、实战CRM成绩、实验报告、日志计分功能。以科学化、精确化、人性化的方法对学生的实验结果进行考核，使老师清楚了解学生在实验前后的成长，使教与学真正的互动起来。  ★3、要求系统涵盖实战CRM与手工CRM两种工作流模块，教师可对工作流模块自由选择，通过在线日志管理对学生学习效果进行指导监控。  4、要求全景展示客户关系管理的各个流程，涵盖客户寻找、客户挖掘、客户维护、客户分析、客户服务与关怀、销售策略与管理决策、问卷调查等客户关系管理环节中所包含的环节。系统模拟在真实的市场环境下，加深学生对客户关系管理理论知识的深刻理解,全面掌握客户关系管理的精髓。  ★5、要求系统能够对企业资源进行整合，监控和优化企业经营管理,制定各种营销决策活动。熟悉分析竞争对手与评估客户价值的一般方法，使学生具备一定的CRM战略制定、CRM开发及CRM项目管理控制的能力。  6、要求系统能够实验过程中的各种数据以报表、图表的形式展现给学生。为学生的经营决策提供可靠的量化依据，从而实现企业管理者及不同角色的员工有效管理客户关系的目标。  7、要求系统能够实现员工多角色任务分组，使前台交互系统与后台管理系统可以实时对接，从而实现客户的有效管理。  8、系统必须有软件著作权证书、产品登记证；若为代理商，必须提供生产厂家授权书及服务承诺书原件；因版权问题引起的所有纠纷均由投标方负责；  9、要求开发单位对所提供的软件提供常年技术支持，同时必须提供全国免费售后服务400专线。  二：功能模块要求  （一）管理员端  1.个人信息管理：修改个人账号密码  2.班级管理：  （1）添加班级：添加删除班级名称  （2）学生管理：批量生成学生登陆登录账号、姓名等信息，激活、冻结、删除学生账号信息  3.教师管理：冻结、激活、删除教师账号，重置教师密码，为教师分配班级  4.数据管理：恢复系统内置的相关内容、清理系统垃圾（备份数据库，系统初始化）  （二）教师端  1.个人信息管理：进行账号密码修改  2.课程资源库  （1）行业类别管理：添加、删除行业类别  ★（2）手工CRM：添加、删除手工CRM（资源名称、所属阶段、行业、上传动画文件及添加描述）  （3）产品管理：添加、删除产品信息（产品名称、行业类别、成本价、价格比例、产品图片及描述）  ★（4）情景中心：添加、删除情景中心（行业类别、实战内容、情景名称、公司情景描述、公司流动资金、客户流动资金）  3.课程管理  （1）上课部署：添加课程名称，选择上课班级，课程类型，并对课程进行描述  （2）上课管理：查看分组角色，对上下课管理  （3）上课记录：查看以往上课情况  （4）实验控制：创建、查看邮件  （5）信息平台管理：选择课程、班级，管理公告、资讯，产品展示、供求信息、会员、广告等。  ★（6）成绩管理：设置日志计分、计分比例，管理实验报告、综合成绩  ★（7）日志管理：监控学生操作情况  4.考试中心  ★（1）题库管理：新建、修改、删除题库、章节名称  （2）试卷管理：新建试卷  （3）在线考试：进行考试管理  ★6.资源中心：添加删除资源，（资源分不同权限，类型包括文字，图片，视频、课件、动画等，为学生和各个老师提供资源共享）  （三）学生端  1.个人信息：进行账号密码修改  2.资源中心：查询实验课程等相关资源  3.考试中心：参加考试  4.邮件管理：和老师、同学沟通交流  5.成绩管理：查看成绩  ★6.实验报告：查看实验报告，与教师形成学习效果反馈评估  7.情景查看：查看情景信息  8.日志管理：查看学生自己的实验操作记录  9.手工CRM系统  （1）课程资源流量|：学习各种手工CRM资料  （2）撰写报告：形成实验报告递交  10实战CRM系统  （1）市场总监  a）公司管理：创建公司，选择员工、选择销售产品  b）宣传设置：设置广告策略，促销策略，登录信息平台及公司网站查看信息  c）销售管理：通过销售管理来掌握市场活动、订单、财务、客户反馈等  d）客户管理：查看客户资料，做客户关怀、挖掘新的客户，掌握竞争对手动向  e）服务管理：了解客户诉求，处理客户退货申请，了解客户反馈，做好营销过程中的监控工作及问卷调查  f）分析决策：分析销售、服务、客户情况为决策提供依据  （2）员工  a)寻找客户：查看公司的各种相关信息网站,挖掘不同类型的客户，并邀请洽谈推广公司的产品。对所有不同类型的客户做好关系管理。  b)促销活动：宣传公司的促销活动,维护老客户和已成交的客户，挖掘有意向的潜在的客户；了解竞争对手，掌握竞争对手的威胁程度，有针对性的推广公司的产品。  c)销售：查看公司的相关信息,通过信息平台对接，对公司的客户进行关怀与维护产品销售,为公司创造利润。  d）客服：查看公司的各种相关信息,对公司客户进行统一管理,通过洽谈等方式关怀客户及售后服务。  （3）客户：注册设置个人信息，了解供求信息，发布供需信息，购买各种商品，管理订单及通过问卷调查了解服务状况。  **四、试用要求**  根据采购的软件项目特殊性，投标单位承诺该软件免费提供给招标单位试用3至6个月。招标单位根据投标单位的响应情况及试用效果签订采购合同。 | 1 |