

技术商务资信评分明细（专家1）

项目名称：数学化管理实训软件平台（ZJWSBJ-JD-202204C）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	杭州慕沙电子科技有限公司	杭州噢科科技有限公司	杭州云子网络科技有限公司
1	商务资信	质保期在满足采购文件要求的基础上每延长一年（所有均延长）得1分，最高得3分，延长时间不足一年的不计入得分。	0-3	0	0	0
2	商务资信	磋商响应供应商自2019年1月份以来类似的采购合同，每个有效业绩得1分，最高得3分；（以合同签订时间为准，需提供合同复印件）	0-3	3	0	0
3	商务资信	磋商响应供应商具有质量、环境、职业健康管理体系认证的，每个得0.5分，最高得1分。（提供证书复印件）	0-1	1	0	0
4	商务资信	磋商响应供应商或所投产品厂商获得类似相关软件著作权证书的，每个得0.5分，最高得2分。（提供证书复印件）	0-2	1	0	0
5	技术	响应产品的基本功能、技术指标与需求的吻合程度和偏差情况（除▲以外）：包括所响应产品的详细配置、主要技术参数、随机软件等，是否能够满足投标文件要求。全部满足或明显优于采购文件要求得22分；低于技术要求（负偏离）的每条扣2分，负偏离6项及以上的投标无效。	0-22	22	22	22
6	技术	根据响应产品性能及技术规格响应度打分（对产品的性能、市场使用程度、成熟度、可靠性、产品的性价比等内容进行评分）。	0-4	2	1	1
7	技术	根据本项目特点制定的实施组织方案，包括项目实施组织安排、技术人员配备、主要设备工具配备等。按照实施安排的合理性，科学性，专业性及工具的完备程度等进行评分。	0-3	2	1	1
8	技术	项目负责人、项目组实施人员专业人员素质、技术能力、专业分布、经验等情况，数量是否充足，配置是否合理等，项目小组认证工程师资质情况和其他有关资质证书等情况。（提供磋商响应供应商在职服务人员社保证明材料和厂家参与项目技术团队资料）。	0-3	3	2	1
9	技术	根据磋商响应供应商及软件制造商提供的技术支持和售后服务方案（包括售后服务承诺和履约保证、售后服务范围）的优劣评价。	0-3	3	2	2
10	技术	培训计划内容合理性、详细程度，培训范围，实施计划的针对性。提供针对此项目产品详细的培训计划，包含培训内容，课程，时间，地点，培训人数等情况。	0-3	2	1	1
11	技术	磋商响应供应商承诺给予采购人的各种优惠折扣率、力度，包括增加产品功能、配置等。	0-3	2	1	1

12	<p>磋商响应供应商以U盘形式提供演示（演示环境必须是真实的软件使用/运行环境，不允许PPT、静态页面等不成熟环境演示。未提供演示的投标无效）</p> <p>1.数字企业经营沙盘（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）自由设置市场订单和经营规则，自由设置规则和订单，配置单独的订单工具和规则工具,只要将生成的文件置于任意目录下并导入即可使用。</p> <p>（2）系统管理员端：权限管理：可对已经添加的教师赋予相应教学班的授课权限，一个老师可以对应多个教学班，一个教学班也可以对应多个教师。</p> <p>（3）教师管理端：组间交易：教师对不同参训组之间的交易进行记录并完成交易；排行榜单：可以选择每年的运行结果进行排序并公布结果；订单详情：可以查询所有参训队伍每年所争取的订单情况；系统参数：可以查询系统设置的教学规则及相应参数；教学班备份：教师可以对本教学班的数据进行随时备份；</p> <p>（4）教师管理端：查询每组经营数据：教师可以选择用户信息并查询各组各项经营信息，包括各公司运行时间，以及公司资料、库存采购信息、研发认证信息、财务信息、厂房信息、生产信息。</p> <p>（5）学生端：四季操作：四季任务启动与结束，当季开始，当季结束，申请短贷，更新原料库，订购原料，购租厂房，新建生产线，在建生产线，生产线转产、继续转产，出售生产线，开始生产，应收款更新，按订单交货，产品研发，厂房处理，市场开拓，ISO投资，当年结束，厂房贴现，紧急采购，出售库存，贴现，间谍（商业情报收集），订单信息，查看市场预测。</p> <p>2.创新创业模拟实训平台（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）营销管理:生产方面（市场调研、竞争调研、客户调研等方面的分享及报告）；市场营销策略方面（目标细分市场、产品卖点、促销方式等）；销售策略方面（产品定价、市场促销途径、售后服务等）</p> <p>（2）组织管理:营业场所（营业场地、资源、其他成本和工作等）；人力资源(公司老板、培训、招聘、管理等)；法律咨询；</p> <p>（3）财务管理：融资（银行贷款、朋友或家人借款、透支、销售股权、赠款）；同银行打交道；预估（销售目标、预算、利润预测、现金流预测等）；账目（簿记、收益与损失、现金周转、资产负债表、其他测量）；信贷管理等</p> <p>（4）软件的技术规格和物理特性等相关参数：产品设计参数：品质、个性、外形、造型参数均（0—100%），并随之生成产品成本</p> <p>（5）软件的技术规格和物理特性等相关参数：产品销售方式参数：产品卖点选项、目标市场选项、广告方式及所耗资金、代理等；</p> <p>3.数字化人力资源管理综合模拟软件（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）教师端可设置每期实训时间以及算分权重，要求学生基于案例背景、统计等相关信息，进行数理模拟量化实施，具体要求进行几个周期的模拟实训，可由教师确定。</p> <p>（2）凸显人力资源管理的属性：每期模拟结束后的评分体系中，学生端可看到人力资源管理的决策因素评分占到65%，(包括：人力资源规划20%、绩效管理10%、薪酬管理10%、招聘10%、训与开发10%、员工关系5%)；企业成长评分占10%，利润评分占25%。</p> <p>（3）背景案例须包含案例信息、劳动力市场信息、其他宏观信息，以便于学生进行决策，每期结束可以自动生成薪酬报告并显示10到90分位值，需提供多种类型案例。</p> <p>（4）教师端可以一次性导入学生信息，学生信息可以设置学号、学生姓名等真实信息。</p> <p>（5）实验过程中，教师账号可以建立若干个班级，方便教师教学数据管理。</p> <p>4.智慧供应链虚拟仿真实训平台（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）智慧物流中心认知：要求对智能搬运机器人、工作站台、无人叉车等设备进行WCS配置管理。</p> <p>（2）智慧物流中心商品入库作业任务：要求入库货物箱子规格至少包括：430X320X300；310X240X230；600X400X500；370X240X270；480X380X360；400X300X260；340X250X280；440X270X250mm。</p> <p>（3）智慧物流中心商品入库作业任务：要求使用WCS系统确定商品入库完成。</p> <p>（4）智慧物流中心商品补货作业任务：要求智能补货工位不少于3个。</p> <p>（5）智慧物流中心商品出库作业任务：要求大件商品与小件商品分离出库。</p>	0-20	15	11	12
合计	0-70	56	41	41	

专家（签名）：

技术商务资信评分明细（专家2）

项目名称：数学化管理实训软件平台（ZJWSBJ-JD-202204C）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	杭州慕沙电子科技有限公司	杭州噢科科技有限公司	杭州云子网络科技有限公司
1	商务资信	质保期在满足采购文件要求的基础上每延长一年（所有均延长）得1分，最高得3分，延长时间不足一年的不计入得分。	0-3	0	0	0
2	商务资信	磋商响应供应商自2019年1月份以来类似的采购合同，每个有效业绩得1分，最高得3分；（以合同签订时间为准，需提供合同复印件）	0-3	3	0	0
3	商务资信	磋商响应供应商具有质量、环境、职业健康管理体系认证的，每个得0.5分，最高得1分。（提供证书复印件）	0-1	1	0	0
4	商务资信	磋商响应供应商或所投产品厂商获得类似相关软件著作权证书的，每个得0.5分，最高得2分。（提供证书复印件）	0-2	1	0	0
5	技术	响应产品的基本功能、技术指标与需求的吻合程度和偏差情况（除▲以外）：包括所响应产品的详细配置、主要技术参数、随机软件等，是否能够满足投标文件要求。 全部满足或明显优于采购文件要求得22分；低于技术要求（负偏离）的每条扣2分，负偏离6项及以上的投标无效。	0-22	22	22	22
6	技术	根据响应产品性能及技术规格响应度打分（对产品的性能、市场使用程度、成熟度、可靠性、产品的性价比等内容进行评分）。	0-4	3	2	2
7	技术	根据本项目特点制定的实施组织方案，包括项目实施组织安排、技术人员配备、主要设备工具配备等。按照实施安排的合理性，科学性，专业性及工具的完备程度等进行评分。	0-3	2	1	1
8	技术	项目负责人、项目组实施人员专业人员素质、技术能力、专业分布、经验等情况，数量是否充足，配置是否合理等，项目小组认证工程师资质情况和其他有关资质证书等情况。（提供磋商响应供应商在职服务人员社保证明材料和厂家参与项目技术团队资料）。	0-3	3	2	1
9	技术	根据磋商响应供应商及软件制造商提供的技术支持和售后服务方案（包括售后服务承诺和履约保证、售后服务范围）的优劣评价。	0-3	2	1	1
10	技术	培训计划内容合理性、详细程度，培训范围，实施计划的针对性。提供针对此项目产品详细的培训计划，包含培训内容，课程，时间，地点，培训人数等情况。	0-3	2	1	1
11	技术	磋商响应供应商承诺给予采购人的各种优惠折扣率、力度，包括增加产品功能、配置等。	0-3	2	1	1

12	<p>磋商响应供应商以U盘形式提供演示（演示环境必须是真实的软件使用/运行环境，不允许PPT、静态页面等不成熟环境演示。未提供演示的投标无效）</p> <p>1.数字企业经营沙盘（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）自由设置市场订单和经营规则，自由设置规则和订单，配置单独的订单工具和规则工具,只要将生成的文件置于任意目录下并导入即可使用。</p> <p>（2）系统管理员端：权限管理：可对已经添加的教师赋予相应教学班的授课权限，一个老师可以对应多个教学班，一个教学班也可以对应多个教师。</p> <p>（3）教师管理端：组间交易：教师对不同参训组之间的交易进行记录并完成交易；排行榜单：可以选择每年的运行结果进行排序并公布结果；订单详情：可以查询所有参训队伍每年所争取的订单情况；系统参数：可以查询系统设置的教学规则及相应参数；教学班备份：教师可以对本教学班的数据进行随时备份；</p> <p>（4）教师管理端：查询每组经营数据：教师可以选择用户信息并查询各组各项经营信息，包括各公司运行时间，以及公司资料、库存采购信息、研发认证信息、财务信息、厂房信息、生产信息。</p> <p>（5）学生端：四季操作：四季任务启动与结束，当季开始，当季结束，申请短贷，更新原料库，订购原料，购租厂房，新建生产线，在建生产线，生产线转产、继续转产，出售生产线，开始生产，应收款更新，按订单交货，产品研发，厂房处理，市场开拓，ISO投资，当年结束，厂房贴现，紧急采购，出售库存，贴现，间谍（商业情报收集），订单信息，查看市场预测。</p> <p>2.创新创业模拟实训平台（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）营销管理:生产方面（市场调研、竞争调研、客户调研等方面的分享及报告）；市场营销策略方面（目标细分市场、产品卖点、促销方式等）；销售策略方面（产品定价、市场促销途径、售后服务等）</p> <p>（2）组织管理:营业场所（营业场地、资源、其他成本和工作等）；人力资源(公司老板、培训、招聘、管理等)；法律咨询；</p> <p>（3）财务管理：融资（银行贷款、朋友或家人借款、透支、销售股权、赠款）；同银行打交道；预估（销售目标、预算、利润预测、现金流预测等）；账目（簿记、收益与损失、现金周转、资产负债表、其他测量）；信贷管理等</p> <p>（4）软件的技术规格和物理特性等相关参数：产品设计参数：品质、个性、外形、造型参数均（0—100%），并随之生成产品成本</p> <p>（5）软件的技术规格和物理特性等相关参数：产品销售方式参数：产品卖点选项、目标市场选项、广告方式及所耗资金、代理等；</p> <p>3.数字化人力资源管理综合模拟软件（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）教师端可设置每期实训时间以及算分权重，要求学生基于案例背景、统计等相关信息，进行数理模拟量化实施，具体要求进行几个周期的模拟实训，可由教师确定。</p> <p>（2）凸显人力资源管理的属性：每期模拟结束后的评分体系中，学生端可看到人力资源管理的决策因素评分占到65%，(包括：人力资源规划20%、绩效管理10%、薪酬管理10%、招聘10%、训与开发10%、员工关系5%)；企业成长评分占10%，利润评分占25%。</p> <p>（3）背景案例须包含案例信息、劳动力市场信息、其他宏观信息，以便于学生进行决策，每期结束可以自动生成薪酬报告并显示10到90分位值，需提供多种类型案例。</p> <p>（4）教师端可以一次性导入学生信息，学生信息可以设置学号、学生姓名等真实信息。</p> <p>（5）实验过程中，教师账号可以建立若干个班级，方便教师教学数据管理。</p> <p>4.智慧供应链虚拟仿真实训平台（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）智慧物流中心认知：要求对智能搬运机器人、工作站台、无人叉车等设备进行WCS配置管理。</p> <p>（2）智慧物流中心商品入库作业任务：要求入库货物箱子规格至少包括：430X320X300；310X240X230；600X400X500；370X240X270；480X380X360；400X300X260；340X250X280；440X270X250mm。</p> <p>（3）智慧物流中心商品入库作业任务：要求使用WCS系统确定商品入库完成。</p> <p>（4）智慧物流中心商品补货作业任务：要求智能补货工位不少于3个。</p> <p>（5）智慧物流中心商品出库作业任务：要求大件商品与小件商品分离出库。</p>	0-20	15	11	12
合计	0-70	56	41	41	

专家（签名）：

技术商务资信评分明细（专家3）

项目名称：数学化管理实训软件平台（ZJWSBJ-JD-202204C）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	杭州慕沙电子科技有限公司	杭州噢科科技有限公司	杭州云子网络科技有限公司
1	商务资信	质保期在满足采购文件要求的基础上每延长一年（所有均延长）得1分，最高得3分，延长时间不足一年的不计入得分。	0-3	0	0	0
2	商务资信	磋商响应供应商自2019年1月份以来类似的采购合同，每个有效业绩得1分，最高得3分；（以合同签订时间为准，需提供合同复印件）	0-3	3	0	0
3	商务资信	磋商响应供应商具有质量、环境、职业健康管理体系认证的，每个得0.5分，最高得1分。（提供证书复印件）	0-1	1	0	0
4	商务资信	磋商响应供应商或所投产品厂商获得类似相关软件著作权证书的，每个得0.5分，最高得2分。（提供证书复印件）	0-2	1	0	0
5	技术	响应产品的基本功能、技术指标与需求的吻合程度和偏差情况（除▲以外）：包括所响应产品的详细配置、主要技术参数、随机软件等，是否能够满足投标文件要求。 全部满足或明显优于采购文件要求得22分；低于技术要求（负偏离）的每条扣2分，负偏离6项及以上的投标无效。	0-22	22	22	22
6	技术	根据响应产品性能及技术规格响应度打分（对产品的性能、市场使用程度、成熟度、可靠性、产品的性价比等内容进行评分）。	0-4	3.5	3	3
7	技术	根据本项目特点制定的实施组织方案，包括项目实施组织安排、技术人员配备、主要设备工具配备等。按照实施安排的合理性，科学性，专业性及工具的完备程度等进行评分。	0-3	2.5	2	2
8	技术	项目负责人、项目组实施人员专业人员素质、技术能力、专业分布、经验等情况，数量是否充足，配置是否合理等，项目小组认证工程师资质情况和其他有关资质证书等情况。（提供磋商响应供应商在职服务人员社保证明材料和厂家参与项目技术团队资料）。	0-3	2.5	2	1.5
9	技术	根据磋商响应供应商及软件制造商提供的技术支持和售后服务方案（包括售后服务承诺和履约保证、售后服务范围）的优劣评价。	0-3	2.5	2	2.5
10	技术	培训计划内容合理性、详细程度，培训范围，实施计划的针对性。提供针对此项目产品详细的培训计划，包含培训内容，课程，时间，地点，培训人数等情况。	0-3	2.5	2	2
11	技术	磋商响应供应商承诺给予采购人的各种优惠折扣率、力度，包括增加产品功能、配置等。	0-3	1.5	1	1

12	<p>磋商响应供应商以U盘形式提供演示（演示环境必须是真实的软件使用/运行环境，不允许PPT、静态页面等不成熟环境演示。未提供演示的投标无效）</p> <p>1.数字企业经营沙盘（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）自由设置市场订单和经营规则，自由设置规则和订单，配置单独的订单工具和规则工具,只要将生成的文件置于任意目录下并导入即可使用。</p> <p>（2）系统管理员端：权限管理：可对已经添加的教师赋予相应教学班的授课权限，一个老师可以对应多个教学班，一个教学班也可以对应多个教师。</p> <p>（3）教师管理端：组间交易：教师对不同参训组之间的交易进行记录并完成交易；排行榜单：可以选择每年的运行结果进行排序并公布结果；订单详情：可以查询所有参训队伍每年所争取的订单情况；系统参数：可以查询系统设置的教学规则及相应参数；教学班备份：教师可以对本教学班的数据进行随时备份；</p> <p>（4）教师管理端：查询每组经营数据：教师可以选择用户信息并查询各组各项经营信息，包括各公司运行时间，以及公司资料、库存采购信息、研发认证信息、财务信息、厂房信息、生产信息。</p> <p>（5）学生端：四季操作：四季任务启动与结束，当季开始，当季结束，申请短贷，更新原料库，订购原料，购租厂房，新建生产线，在建生产线，生产线转产、继续转产，出售生产线，开始生产，应收款更新，按订单交货，产品研发，厂房处理，市场开拓，ISO投资，当年结束，厂房贴现，紧急采购，出售库存，贴现，间谍（商业情报收集），订单信息，查看市场预测。</p> <p>2.创新创业模拟实训平台（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）营销管理:生产方面（市场调研、竞争调研、客户调研等方面的分享及报告）；市场营销策略方面（目标细分市场、产品卖点、促销方式等）；销售策略方面（产品定价、市场促销途径、售后服务等）</p> <p>（2）组织管理:营业场所（营业场地、资源、其他成本和工作等）；人力资源(公司老板、培训、招聘、管理等)；法律咨询；</p> <p>（3）财务管理：融资（银行贷款、朋友或家人借款、透支、销售股权、赠款）；同银行打交道；预估（销售目标、预算、利润预测、现金流预测等）；账目（簿记、收益与损失、现金周转、资产负债表、其他测量）；信贷管理等</p> <p>（4）软件的技术规格和物理特性等相关参数：产品设计参数：品质、个性、外形、造型参数均（0—100%），并随之生成产品成本</p> <p>（5）软件的技术规格和物理特性等相关参数：产品销售方式参数：产品卖点选项、目标市场选项、广告方式及所耗资金、代理等；</p> <p>3.数字化人力资源管理综合模拟软件（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）教师端可设置每期实训时间以及算分权重，要求学生基于案例背景、统计等相关信息，进行数理模拟量化实施，具体要求进行几个周期的模拟实训，可由教师确定。</p> <p>（2）凸显人力资源管理的属性：每期模拟结束后的评分体系中，学生端可看到人力资源管理的决策因素评分占到65%，(包括：人力资源规划20%、绩效管理10%、薪酬管理10%、招聘10%、训与开发10%、员工关系5%)；企业成长评分占10%，利润评分占25%。</p> <p>（3）背景案例须包含案例信息、劳动力市场信息、其他宏观信息，以便于学生进行决策，每期结束可以自动生成薪酬报告并显示10到90分位值，需提供多种类型案例。</p> <p>（4）教师端可以一次性导入学生信息，学生信息可以设置学号、学生姓名等真实信息。</p> <p>（5）实验过程中，教师账号可以建立若干个班级，方便教师教学数据管理。</p> <p>4.智慧供应链虚拟仿真实训平台（演示5分），每成功演示一条得1分。</p> <p>（1）智慧物流中心认知：要求对智能搬运机器人、工作站台、无人叉车等设备进行WCS配置管理。</p> <p>（2）智慧物流中心商品入库作业任务：要求入库货物箱子规格至少包括：430X320X300；310X240X230；600X400X500；370X240X270；480X380X360；400X300X260；340X250X280；440X270X250mm。</p> <p>（3）智慧物流中心商品入库作业任务：要求使用WCS系统确定商品入库完成。</p> <p>（4）智慧物流中心商品补货作业任务：要求智能补货工位不少于3个。</p> <p>（5）智慧物流中心商品出库作业任务：要求大件商品与小件商品分离出库。</p>	0-20	15	11	12
合计	0-70	57	45	46	

专家（签名）：