附件：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 设备名称 | 技术参数及要求 | 备注 |
| 1 | 《会展策划》实训系统 | ★1.具备在线课程学习及考试系统、会展项目管理实训系统 、展览综合管理实训系统 、会议综合管理实训系统 、会展自媒体运营、会展营销实训系统 ；  ★2.要求程序代码部署在我校指定的服务器上，不接受公有云模式；  ★3.编程语言要求为：Java；必须拥有自主知识产权，须提供软件著作权证书等证明资料复印件，原件备查；  4.数据库要求支持My Sql或Oracel，服务器操作系统优先支持Linux；  5.系统构架要求采用B/S构架；  6.实训系统平台需同时支持在PC端和手机APP（须至少支持安卓版）上访问；  ★7.有国家级展会、市场化运作的10万平米以上展会各至少3个信息化建设案例、有知名展会营销策划和营销执行的案例至少5个；需提供合同原件复印件作为证明；  8.投标主体必须是具有本项目相应经营范围的企业法人，注册资金不低于人民币500万元；注册时间3年以上；  9.投标方必须是在从事展览或技术开发相关业务的专业公司，在行业内具有良好的商业信誉，有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录。必须具有足够能力保证按照招标方提出的要求按时、按质完成项目，具备履行合同所必需的设备和专业技术能力，并能提供业界最好的服务和支持；  10.投标人近三年在会展行业内的获得行业奖项的优先；  11.系统底层构架要求高度灵活。具体表现为系统的模块、字段、用户界面、权限设置等可充分按照校方的需求进行灵活配置，不需要依赖程序人员修改代码；  12.在线课程学习及考试系统支持教师按整体教学计划设定学习内容，学生可循序渐进地学习，支持必修课、选修课、指派课、自学课等多类型课程学习，可安排学习计划、并对学习热情排名等；  13.要求支持线上学习、线上互动问答、线上考试、线上评分，教学资料可上传 ，支持PPT、视频、文档等形式；  14.具备强大的跟踪监控功能，可正确跟踪反馈学生的学习进度、时间等信息，可监控每个学生、每门课程的学习进度等具体情况；  15.具备在线考试功能，教师可进行考试创建、考试审核、考试监控、考试分析、考试批阅、成绩修改试卷可录入审核通过后生成试卷、并进行共享，学生科进入系统在线参与测评，最终建立一套完整的教学评估体系；  ★16.会展项目管理实训系统要求可模拟至少三个展会项目，不同项目可独立管理（底层数据需隔离），角色扮演分配相应权限，并进行项目立项、业务管理、数据管理、展务管理、智能分析等，并内外部实现实时提醒；  17.展览综合管理实训系统要求数据管理、招展业务流程流畅、招观邀约整体业务开展、展商预报名及观众预登记管理，展商观众入场门禁，并针对整体展会运作自定义生成报表，实时分析；  18.会议综合管理实训系统要求管理会议议程、邀请演讲嘉宾及与会者并针对参会者信息进行数据管理，安排重要嘉宾的行程、模拟签到入场，并出具会后分析报告等；  19.会展自媒体运营实训系统要求实现展览和会议PC网站 、手机网站 、微信公号等自媒体运营模拟，且自媒体平台的数据交互要与实训系统同步；  20.会展项目管理实训系统 、展览综合管理实训系统、会议综合管理实训系统、会展自媒体运营实训系统要求真实模拟展会运作，供应商有丰富的展会运作核心部分服务经验，主要是展商&观众管理、会议管理和展会整合营销推广。 |  |
| 2 | 跨境电子商务教学实训平台系统 | （1）系统基于Zend架构，采用PHP语言开发，模块化架构体系，有良好的扩展性，易于第三方集成，易于增加新功能模块。  （2）响应式页面设计，根据用户行为及使用设备环境智能布局。兼容PC、PAD、手机多终端访问。  （3）灵活模板支持，可一键切换更改网站及页面风格。  （4）商品属性强大，支持任意商品类型。  （5）多网店支持，支持建立多站点、多店铺、多域名，使用一个后台管理。  （6）系统国际化支持，可实现多语言，多种货币，多种国际物流方式，多种国际支付方式。  （7）SEO搜索引擎优化，100％搜索引擎友好。  （8）支持SSL加密传输前台和后台数据，支持后台权限的分级控制。  （9）前台：多种方式查找所需商品、促销信息、购物功能、管理客户关系、评分评价、调查、页头页尾。  （10）后台：监测平台活动，管理商品、订单、会员、评价及所有店铺其它功能，生成数据分析。  （11）商品与类目管理模块、销售设置模块、营销管理模块、客户管理模块、订单管理模块、报表及分析模块、用户内容管理模块、设计和内容管理模块。  （12）提供基于角色的用户权限管理功能，使各角色组员共同完善跨境电子商务教学实训平台店铺内容。  ★（13）提供平台系统与学生跨境电商教学课程及跨境电商项目实训集成支持，包括教学集成方式、教学内容及教学课时。  ★（14）提供学生就业岗位匹配，保证实训学生终身就业服务。  ★（15）有阿里巴巴、亚马逊、EBAY等领先跨境电商指定的官方培训资质。  （16）供货企业必须具备CMMI3级认证资质。 |  |
| 3 | S&C functions 销售和宴会管理系统 | 1、概述：客户跟踪提醒、客户档案管理、宴会日程安排及资源调配共享、酒店可用房管理、宴会厅管理、宴会策划与自定义菜单、销售员工作安排与指标管理、各类团队的预测、分析及生成报表等功能。能够与现有实验室的Opera PMS（前台管理系统）完美配合使用，并且共用同一个数据库，实现资源共享；能够在本软件中把合同模版、酒店图片等资料添加进数据库，并且支持传真、电子邮件、打印信件等方式发送给客户,功能强大的报表系统，能够根据自定义时段针对国家、地区、市场、行业、来源等不同分类来对酒店的客房、宴会项目的营收数据统计进行预测、分析及同期对比。2、功能描述：2.1 团队管理利用热键检索每天的可用房数；利用热键察看现有团体房间；通过与预订结合的日历系统跟踪特定事件（如商品交易会或假日）；需求目标指示—反映低或高的需求天数；目标房价指示；自定义销售配额，可控制的团队房间数量，把销售部可卖房与前台部可卖房分开管理；可翻查每个团队的最初占房数量、更改占房数、现在占房数、释放房数；已确定客人的占房数量；预订/前台的占房数量；被团体占用占房数量；实际占房数量；为候补名单的团队提供 WAIT LIST 功能，为待确认的团队提供 CUT OFF DATE/DAYS 功能，提高团队销售的效益；提供自定义时期内所有团队平均房价的横向对比，便于分析管理团队房间的效益；把同一团队的一切信息（包括公司资料、联系人、客房预订、宴会厅预订、餐饮菜单、租赁设备等）都结合在一个模块界面上，并智能统计出此团队的预计消费额以及预计利润率，并在同一模块界面下以表格形式显示，直观明了。2.2 客户及合同管理公司文件自动化，按字母顺序列表及多层便于搜索的选择;为邮件和报表的销售代码区域，如行业，市场及竞争情况;按子公司跟踪母公司，显示母公司业务的增加;按映射和实际的房间天数及平均房价的组产品跟踪，按每月实际天数跟踪物流，允许报表对比;单独的及成批的房间天数统计可直接从 Opera 前台系统到销售与宴会系统潜在的/最大的区别及酒店条件追踪;个人文件联络自动化，按名或姓氏的字母列表;代码区域包括生日、产品偏好及活动代码为邮件或报表;为输入到联络的私人/第二个地址区域;为确保公司及联络地址更新的快速地址改变功能（保护私人地址）;基于所有数据记录未编码数据的三个自由格式注释区域；总注释、房价注释和非活跃信息;自动跟踪特性以确保同重要客户的定期联络;为所有的销售机构或任意代表机构提供浏览信息。2.3 时间管理自动跟踪系统可记录活动并保持电话报表；经通话历史注释可获得过去活动及线索以供参考；可安排将来的活动及追踪；拷贝特色可应用于闪电式销售或例行的旅行计划及跟进；可实现将活动/线索分配至不同级别，如客户、联系人或杂项；易于识别活动/追踪是否已完成；日历和日程表系统自动与跟踪系统连接；通过热键合并数据至用户自定义的新建可产生一体化邮件；基于无限的搜索条件产生邮件；可通过特定的条件包含或排除记录；可限制用户权限只能将邮件发给自己的客户/联系人；预览邮件选择清单；按四项将条件分类：客户名称、客户或联系的邮政编码或城市代码；有机会为每个选定的公司/联系人建立系统生成的活动/追踪；可选择名称，地址等保存邮件清单以备将来使用；可选择打印邮件报表和标签；将邮件条件输出到外设的字处理器—Windows 版本的 Word（Word 6.0 以上）；可输出数据文件到所有用户缺省的或用户设定的驱动器2.4 自定义性与用户可定义区域w 用户可定义代码区域包括客户，联系人以及活动级别，可按各酒店不同需要快速简便的定义系统；用户可定义屏幕；基于责任级别的扩展权利体系；灵活简便的维护2.5 预计的/新的业务管理w 从最初电话到最后产出的全程需求跟踪；全部八种不同状态代码：待定/选择/暂时/丢失/不能确定/明确/取消/Lead；状态更改的日期跟踪及简便浏览；通过快速查询条件可方便的查到记录的需求；预抵日期、预订姓名、预订身份号码、状态、创建日期；通过每个预定无限的附加活动/线索易于跟踪决定及跟进日期；区分“失去的”和“取消的”预订，通过关闭，失去或取消的原因来划定；保持一个公司或联系人的完整记录；迅速浏览所有的历史预订记录及未来预订；捕获信息如：业务来源和市场细分；在第一个预订输入屏幕上快速得出总入住房间数统计；预订状态追踪屏幕—确保预订每阶段的重要信息都被完整地记录下来；除决定和跟进日期外还可简便的跟踪到截止和客人清单日期；每个预订最多两个销售主管和宴会主管；三个自由格式注释区域为交流特殊信息：销售部门记录，客户协议记录以及宴会部门记录；货币管理：与某预订相关的销售与宴会部门的货币填充区域。（此区域可以用于合同以便于比如房价可以美元报价，而宴会则以德国马克报价。）汇率可以按月或以更频繁的周期输入。汇率会在预订中显示出来；可简便通报某预订是否已被分配以及与之相关的变更是否需要追踪。报表可在这些条件的基础上生成；团体占房的预订变更记录；存储及取消信息管理，包括总期限与日期的百分比，它们可被合并至信件或合同等2.6 物流餐饮功能w 功能清单提供基于每事件的会议与宴会明细信息（如：会议，休息，午餐等）;生成宴会订单以及基于日、周或月的宴会/事件预测报表;为实现活动日程的快速输入而设的独立事件备份;为实现重复预订的快速输入而设的全部日程备份;可根据客户需要自定义菜单，并能添加菜式2.7 预测与分析w 可处理事件并进行复杂的预测；自动分析在占房与提取占房之间的差别；每个预订，宴会的屏幕分析与团队客房收入相对于将获利性分入预测，现在的和实际的，获利的差额可预先设定或变为某个人预订；根据每月目标（基于在住天数，收入，平均房间与宴会收入）跟踪销售人员产出；自动生成每周，每月以及每年预测可显示你所在的销售机构的所有团体客户，显示信息包括总入住天数，平均房价以及每个状态代码（如暂时或已明确）所带来的团体预订的收入2.8 表格，信件与合同w 可通过热键将用户自定义表格合并至销售与宴会系统；自动生成标准合同；客户报价、确认函、拒绝函以及其他函件可简便的实现自动化2.9 事件管理模块w 预订与收入跟踪，实际情况输入；每个预订的转账信息，可以与其他预订信息（如旅游团预订）一起拷贝；存储与取消信息；通过日历跟踪特殊事件；预订，事件顺序与事件的拷贝；记录预订的全部变更信息（占房及事件）；时间类型（会议，用餐等）可设置为缺省的合并，如开始和结束时间。持续时间，根据来源类型预测的收入（功能厅，项目，餐饮）；方便的宴会报价预订，事件、项目与收入分配可在预订定义报价的基础上自动生成，只有功能厅尚需确认；更改事件跟踪记录；打印全部预订或某事件级，可同时注明日期范围2.10 来源管理w 跟踪外部出租项目；来源清单和事件表（家具/装饰等）包括现有来源的自动跟踪；标准菜单预订；自定义菜单的快捷处理，使用标准或特殊的菜单；菜单项目顺序可在每阶段发挥其巧妙的作用；以一种语言为主体支持多语种的合同书与计划书；于酒店通常状态生成高质量的合同书与计划书（不使用表格）；事件票据生成；日常事件日程安排；转账信息；当事件完成后，“实际的”数量立即被输入，并为客人打印出票据2.11 功能簿/日志w 图形化交互功能簿；可由程序任意处通过热键直接切换，并快速检查现有功能厅；用户可自行移动光标切入未来或过去；仅需敲几个键即可直接从功能簿浏览所有事件；在日志中筛选功能厅，允许选择性演示（如，在最小范围内浏览房间）；一次性演示超过 40个功能厅；综合性房间及其状态的完满执行；所有有关功能厅的重要信息可直接查阅；功能厅面积及装饰要求会自动提示用户诸如活动空间可能太小，或可能没有足够的装修时间；功能簿屏幕上的功能可直接被移动，添加或删除；附加的信息，包括收入与获利，可在特定工作簿中通过移动光标来演示；功能厅可被合并以产生综合性房间2.12 销售员管理w 可基于客户公司、团队等类型指导销售员安排工作；销售员日志可直接调配公司档案、联系人档案、团队信息，便于查看；细致的销售日志分类：Appointment (见面)、Meeting(会议)、Correspondence(联系)、；Call(销售电话)、To Do (某天要完成的事，无具体完成时间，总之在某天之内完成)、All Day(全天跟进某事)、Private (私事)；可通过报表分类打印销售员的工作安排，也可以在屏幕的日程表上浏览客户潜力；可在客户档案上根据合同或销售员预测填上该客户本年度预计为酒店提供的总房数、总收入，并可与该客户的往年消费记录根据客房收入、餐饮收入、总收入、总房数等分类对比；可根据不同联系人在同一公司客户中的地位或任务不同，在系统中给联系人分类，如：决策者、签约者、谈判代表、无影响力者2.13 支持第三方软件配合使用w 可在本系统中通过 Microsoft Outlook 及 Email 等第三方软件把合同模版、报价书、确认书、；信函、销售员日志安排、酒店资料等通过电子邮件、传真、打印信件等方式发送给客户；可与餐饮系统软件、效益系统软件、前台操作系统软件、中央预订系统软件完美配合使用，并且共用同一个数据库，真正实现资源共享，而且不同系统之间的信息能迅速反馈，如：；用销售宴会系统修改某个团队的房间预订信息，在前台操作系统里面马上能反映出来2.14 报表及数据导出w 提供超过 50种的分类报表，能够根据自定义时段针对国家、地区、市场、行业、来源等；不同分类来对酒店的客房、宴会项目的营收数据统计进行预测、分析及同期对比；通过数据导出功能，用户可以自定义查找条件，导出数据并生成文件2.15 销售指标管理w 可通过此项功能指导及查看销售员的指标完成情况；可根据酒店要求制订长期指标或每一天的销售额指标，并生成数据文件2.16 万能表w 集问讯、前台、预订、客史记录、分析、预测于一身的功能，通过万能表可在一个界面上直接看到该客户的公司档案、个人档案、历史消费金额、每一次的团队记录、宴会情况、销售员跟进的记录、未来的预订记录、消费分析图表等资料2.17 酒店资讯w 可通过此功能将酒店的各个方面分成 12 个模块进行描述，便于员工了解及向客户介绍本酒店，如：每个房类的房数及其介绍、酒店的每个宴会厅分别能容纳多少人及其价格等，该资讯可以及时更新。★2.18 企业级商用软件（非教学模拟与定制开发版），在全球范围内管理酒店数量超过2000家的酒店管理集团得到实际应用，功能与酒店应用完全一致。技术应答文件中需详细列出三个以上的商用客户名单，并提供相关合同。★2.19 在中国大陆境内高等院校正式教学应用客户不少于三家，技术应答文件中需详细列出三个以上的高等院校客户名单，并提供相关合同。★2.20 本系统需要安装在学院酒店实验室现有OPERA服务器上，为避免重复采购数据库造成资源浪费，要求与OPERA共用一个windows 2008 Server 64bit 英文版操作系统和ORACLE数据库。★2.21 投标供应商需提供厂商针对本项目出具的授权函和售后服务承诺函。 | （单一来源）商务条款：1.供货日期、地点：合同订立后 10天在黑龙江职业学院地点交货，交货方式为由中标人负责将货物安全完好运抵交货地点、安装调试并保证验收合格。2.人员培训：为保障应用软件顺利运行，使专业课教师尽快适应并学会软件，对所有相关的教师进行现场师资培训，时间不应少于10天。3.技术支持：为使系统建设正常进行，保证系统正常运行，及时解决用户遇到的实际问题，投标方必须提供技术支持服务承诺：3.1 验收合格后，软件产品原厂商应提供不少于三个月的无条件免费服务，提供终身线性升级服务，终身免费在线技术支持；中标供应商应提供不少于3年的无条件免费现场售后服务；3.2 在3年免费维护期中，要求中标供应商提供软、硬件非人为损坏故障的一切售后与技术支持服务。3.3 中标方应提供免费7×24小时电话技术支持，故障发生24小时内现场响应。 |
| 4 | IDeaS 收益管理系统使用权限与培训 | 1.概述：IDeaS, a SAS company, 是全球最杰出的定价、预测和收益优化解决方案和服务 提供商。由于采用软件即服务（SaaS）方式，IDeaS 解决方案最大限度地减少了客户 的硬件和前期投入，极大简化了实施过程。2.IDeaS RMS 系统模块 借助 IDeaS RMS 系统的模块设计,您可以调整我们的系统，使其符合您的实际 业务需求。从而，您可清楚地了解方案，并且得心应手地进行控制。 ¨ 核心 核心模块提供了专业的用户界面、报告以及所有预测及决策技术，这些技术正 是 IDeaS 声名卓著的原因。 ¨ 预算模块 尽管 IDeaS 的核心模块让您能够评估酒店的业绩，并与通过系统和用户交互的 组合所生成的预测相比较。然而，通过增加预算模块，IdeaS 成为更加名副其 实的商业情报工具。借助预算模块，您可以通过容易进入的用户界面或 Excel 模板获得公司内部和细分市场层面的预算信息。业绩和预算的对照可以通过概 览界面、业务详情界面、数据提取以及多种其它报告方式查看。 ¨ 动态数据提取及决策上载界面 数据提取从 PMS（或者如果具备完整的清单，则从 CRS）获取订购总量。常 用的 PMS 及 CRS 具备自动化决策上载功能。 ¨ 包含网络影响及渠道管理的最优可用房价（BAR） BAR 网络影响模块扩大了标准的 BAR 模块，可自动上载从多个商用网络房价 采购工具获得的竞争对手的房价信息，并且能够根据您指定的重点，影响最优 可用房价的推荐。BAR 比率也能够自动上载至您基于网络的渠道管理工具，从 而实现真正的自动渠道管理。 ¨ 团队评估及评价 该模块采用 IDeaS 认证的技术预测细分团队需求，为您的决定提供协助，指出 应接纳哪个团对、什么时候接纳、什么费用接纳。同时，您也可以从某些销售 及餐饮系统直接进入该模块。 ¨ 多物业 通过该模块，授权用户可以查看多酒店的数据，并且从用户自定义多酒店的报 告中获益。 ¨ 在线学习系统（ILS） IDeaS 的在线学习系统是业内最新和最先进的在线学习系统。IDeaS 的 ILS 为 每位用户提供个性化课程，课程从最初的执行流程开始介绍，并提供附加课程 以构建用户专业技能，所有课程均有一套被证实“值得一试”的方法。ILS 报 告可让独立用户了解进程，并且了解用户、酒店、地区或公司的进展。 |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |