

易木加油站博弈

易木科技玩转指尖系列产品



意义和目的

本游戏通过让团队成员在经营过程中进行价格博弈，通过博弈充分了解供应链博弈的特征、认识供应链合作的重要性、建立良好的团队合作意识。



第一步：

扫码关注“易木科技”微信公众号

第二步：

点击“指尖课堂” → “加油站博弈”

两步操作即可玩转易木加油站博弈游戏

一、游戏注册及规则说明



如您是新用户，您想作为游戏创建者，请通过下图注册，本注册免费，请放心使用！

免费注册



加油站游戏规则：

（一）决策有效规则：

一个团队中的成员可分别投票表决维持原价和提价两种策略，根据投票数量多少来确定是维持原价或提价，如果投票总数为偶数时，系统自动排除最后一个投票人的投票，保证决策的有效性，建议游戏分组时人员为奇数。

（二）受益计算规则：

如果双方维持原价，这一周期内双方的销售额都只有 2000 元；若双方同时适当提价，则这一周期内双方的销售额都增至 3000 元；即共同受益。问题难在仅一方提价，另一方维持原价时，顾客都涌到对面价低的一方去，使那边顾客盈门，门庭若市，销售额猛增至 4000 元，而提价的一方顾客裹足，门可罗雀，销售额跌至只有 1000 元了。规则表如下：

A 组策略	A 组收益	B 组策略	B 组收益
原价	2000	原价	2000
提价	3000	提价	3000
提价	1000	原价	4000
原价	4000	提价	1000

（三）游戏组织规则：（此游戏共分两个阶段进行）

第一阶段竞争：此阶段的特点是两对手之间互不往来，彼此不通气，各自关门决策。这一阶段可包括若干调价周期（可多轮）。每一周期给各加油站 3 分钟时间讨论并做出定价决策。决策结果写在纸上呈交裁判（讲师），集中公布。待此阶段各轮竞赛结束，裁判总计销售额，裁定下列名次或优胜方：

- 1、各对竞争者的优胜方；
- 2、全班各竞争对（两加油站）合计销售额最高的一对；
- 3、全班按全阶段销售额的头一、二、三名。

第二阶段竞争：方式与第一阶段一样，唯一不同在每一决策前，各站派出一代表，与对手方面的代表做短期私下接触沟通，谈判协调行动，达到定价默契的可能性。名次裁决同前。

（四）总结：两阶段竞争结束后，各小组分别就下列问题总结讨论：

- 1、第一第二阶段竞争有何不同？
- 2、在这两阶段，各有何经验教训？
- 3、最理想的竞争策略是什么？

然后每组推 1~2 发言人，在随后的班级讨论中向全班报告讨论过程和结果，展开辩论，争取达成共识。

注意：分享与交流过程由各讲师操控，游戏所传达的除参与者“亲验式体会”，讲师的点拨起着点睛作用，必不可少，须精心准备。

二、新建游戏设置



在“加油站游戏”首页，点击新建游戏，即可进入左图游戏参数设置界面←

游戏人数设置：

加油站数量设置：通过左图中 [←] [→] 按钮实现加油站个数的调整，由于博弈是基于两个加油站之间的价格博弈，因此数量必须为偶数个。

每个加油站最高人数设置：通过左图中 [←] [→] 按钮实现最高人数的挑战，建议为奇数个。

游戏时间设置：

即根据授课老师安排，可设置每轮价格策略的思考时间，共有两种选择，10 秒/轮或 20 秒/轮

游戏总轮数设置：

即根据授课老师安排，可设置每次游戏的周期数，控制游戏的总时间。

游戏分享设置：

[公开附近的人]：即游戏发布后，附近三百米内的用户均可搜索到该游戏，并加入游戏中。

[需口令加入]：即游戏发布后，会在启动界面给出 [发布编号 (6 位编码)]，参与游戏的人需要根据输入系统给出的 [发布编号] 才能参与游戏。

完成以上内容设置后（您也可以按默认的参数发布游戏），点击 [创建游戏] 按钮，即可完成游戏创建。同时您也可使用微信的分享功能，将游戏链接直接分享给好友，好友可通过链接直接进入游戏。

三、 如何加入游戏

第一步：登录游戏后点击“查找游戏”按钮，即可进入作图界面。



第二步：加入游戏，共两种加入方式

加入方式一： 您可选择 [附近的的游戏]，点击并选中要加入的游戏，该记录会显示 [进入游戏] 按钮，点击此按钮即可进入游戏分组页面；

加入方式二： 如果您是通过对口令加入游戏的，可点击上中图中游戏列表下方的 [输口令加入游戏] 按钮，显示如上下图所示，输入口令号，点击上左图中 [确定] 按钮即可加入游戏。



第三步：加入游戏分组

进入 [游戏总控面板]，您可以在 [左图] 中看到有哪些分组您可加入，可自由选择加入任意分组进行游戏，加入后等待游戏创建者启动游戏；

另：如果您选择错了分组，也可点击下图所示 [退出分组] 按钮，退出当前分组，重新选择需要加入的分组。



根据以上三步即可快速加入游戏，等待游戏启动。注：如游戏人员已满则会提示不能加入该游戏。

四、 如何进行游戏操作

下午2:20
移动 4G 87%

✕ 易木加油站博弈
⋮

用户昵称

1号加油站

第6轮

¥8000
总收益

2 / 2
总排名

🕒 销售历史

第5轮：提价（对手原价）	收入：1000
第4轮：原价（对手原价）	收入：2000
第3轮：原价（对手原价）	收入：2000
第2轮：原价（对手原价）	收入：2000
第1轮：提价（对手原价）	收入：1000

↑ 提价

→ 原价

投票执行策略如下：

- 1、当游戏创建者启动游戏后，所有用户进入对应的加油站投票界面。
- 2、进行价格决策，每组所有成员均有决策资格，每人有一次投标票，投票后不能更改，因此请所有参与者谨慎选择投票。
- 3、每轮的投票思考时间有限，当蓝色计时条计时完成后则不允许再次投票
- 4、投票计票规则为本组所有投票数进行统计，哪种多就作为本组投票的最终决策，如果总投票人数为偶数，且平分到两种策略时，系统会自动将最后一个投票者投票信息作废，以确定一个投票结果。

注意：如果不投票，系统默认按原价投票处理。

五、 游戏数据分析

全体数据统计

各加油站收入

组别	加油站	收入
第1组 ¥49000	1号加油站	¥23000
	2号加油站	¥26000
第2组 ¥57000	3号加油站	¥33000
	4号加油站	¥24000

游戏数据统计

各轮次调价策略

轮次	1号加油站 ¥23000		2号加油站 ¥26000	
	策略	收入	策略	收入
1	提价	1000	原价	4000
2	原价	2000	原价	2000
3	提价	1000	原价	4000
4	原价	4000	提价	1000
5	提价	1000	原价	4000
6	原价	2000	原价	2000
7	提价	1000	原价	4000
8	原价	4000	提价	1000
9	提价	3000	提价	3000
10	原价	4000	提价	1000

在当前游戏结束后，会自动跳转到 [全体数据统计] 页面，该页面展示的内容共分为两部分内容，如左图所示：可点击查看每组的详细数据，如上图所示：上左图所描述的内容为博弈两组之间的汇总信息，上右图显示的是每组两个加油站之间每轮价格策略以及每轮收益情况，可通过该数据体现出队员们的价格策略，如何更好的加强沟通，是有效实现收益的关键。

【实训总结思考】

竞争结束后，各小组分别就下列问题总结讨论：

1. 第一和第二阶段竞争有何不同？
2. 在这两个阶段，各有何经验教训？
3. 最理想的竞争策略是什么？
4. 每组讨论后，推 1 至 2 人发言，向全班同学报告讨论过程和结果，并进行互动，达成共识。