J

A

V

A

游

戏

策

划

书

目录

[Java游戏策划 3](#_Toc510994208)

[第一章：游戏概述 3](#_Toc510994209)

[1.1游戏简介 3](#_Toc510994210)

[1.2游戏特色 3](#_Toc510994211)

[第二章：游戏背景 4](#_Toc510994212)

[2.1故事梗概 4](#_Toc510994213)

[2.2借用元素 4](#_Toc510994214)

[第三章：游戏角色及道具 5](#_Toc510994215)

[3.1游戏角色 5](#_Toc510994216)

[3.2角色点数说明 13](#_Toc510994217)

[3.3游戏道具 14](#_Toc510994218)

[第四章：游戏进程 15](#_Toc510994219)

[4.1剧情设计 15](#_Toc510994220)

[4.1.1常规剧情 15](#_Toc510994221)

[4.1.2特殊剧情 15](#_Toc510994222)

[4.2角色好感度 16](#_Toc510994223)

[第五章：游戏机制 17](#_Toc510994224)

[5.1玩家升级方式 17](#_Toc510994225)

[5.2玩法升级方案 18](#_Toc510994226)

[5.3游戏系统说明 19](#_Toc510994227)

[5.4保险种类及其销量说明 23](#_Toc510994228)

[第六章：游戏结局 24](#_Toc510994229)

[第七章：游戏界面设定 25](#_Toc510994230)

[7.1登陆界面 25](#_Toc510994231)

[7.2菜单界面 25](#_Toc510994232)

[7.3选项弹窗界面 25](#_Toc510994233)

# Java游戏策划

# 第一章：游戏概述

## 1.1游戏简介

本游戏属于一款单机模拟经营类游戏。玩家在游戏中通过扮演一个白手起家的创业者，体验经营属于自己的保险公司，选择性地开发、售卖不同种类的保险，积累公司的财富。玩家只有运用经济学常识多关注市价行情、利率变动，并根据此进行生产和投资的判断决策，在剧情与特殊事件中提升自己的个人属性和NPC的好感度，提高保险的销售量以及销售额才能坐稳CEO、迎娶白富美、走向人生巅峰。

## 1.2游戏特色

由于我们组是跨专业组队，所以我们结合了队友不同的专业背景来开发这款游戏，希望玩家在轻松的游戏过程中，学习一些经营投资的知识，体验一把从无到有的企业经营活动。

# 第二章：游戏背景

## 2.1故事梗概

主角本是一个平凡的少年，出生于小县城。原本主角是一个游手好闲的青年，但是在他高三的那一年看了保险之神原一平的故事，深受鼓舞，于是用功读书。随后主角考上了某著名大学，接着去了海外著名大学攻读MBA,学成归来的主角想大展身手。恰巧时年国家大力发展A城的经济，于是主角怀揣着梦想来到了这个充满了机遇与挑战的新世界......

## 2.2借用元素

游戏画面：简洁明了，以点与线为主



游戏创意：有较强的可玩性，玩家可以自由的选择

游戏音乐：轻音乐

游戏内容：借用开罗游戏的经营方式和现实中保险公司的盈利模式。

# 第三章：游戏角色及道具

## 3.1游戏角色

#### 主角篇

名字：自己命名

属性：

1、信任值：信任值影响推销产品时他人的“买”与“不买”

信任值越高，在招聘员工时会更加容易，且更加可能招聘到高级员工，员工的忠诚有加分

信任值越高，在与他人合作时会更加的方便

初始信任值：40/200

信任值增长原因：

（1）按时发员工的全部的工资

（2）查税时没有漏洞

（3）没有长时间的欠债，会自动提升

（4）按时还清贷款

信任值降低的原因：

（1）未按时发员工的全部的工资

（2）查税时有漏洞

（3）有长时间的欠债

（4）未按时还清贷款

#### 员工篇

第一类员工：最普通员工

设定：中专及初中

最普通不过的员工，在人才招聘市场上随处可见。对于他们而言，跳槽对于生活没有太大的影响，因此忠诚度较高

属性：

1、忠诚度：初始50（满分为200）

2、创新值：初始10

3、智力：初始20

4、推销能力：初始：20

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始2500

第二类员工：较普通员工

设定：高中

学历比最普通员工高少许，有一定的能力

属性：

1、忠诚度：初始40

2、创新值：初始20

3、智力：初始30

4、推销能力：初始：40

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始3000

第三类员工：普通员工

设定：大专

很普通的员工，有一些知识储备

属性：

1、忠诚度：初始40

2、创新值：初始30

3、智力：初始45

4、推销能力：初始：50

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始3500

第四类员工：中级员工

设定：普通大学

大学的毕业生，对于未来有很多期盼

属性：

1、忠诚度：初始35

2、创新值：初始40

3、智力：初始60

4、推销能力：初始：60

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始4000

第五类员工：中高级员工

设定：重点大学

重点大学的员工，是人才市场的香饽饽

属性：

1、忠诚度：初始30

2、创新值：初始50

3、智力：初始70

4、推销能力：初始：60

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始4500

第六类员工：高级员工

设定：211、985大学

这是比较少有的员工，有相当的能力

属性：

1、忠诚度：初始30

2、创新值：初始60

3、智力：初始90

4、推销能力：初始：60

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始5500

第七类员工：顶级员工

设定：top2大学或海归

这是极少的员工，他们可以大大的提升公司实力

属性：

1、忠诚度：初始25

2、创新值：初始70

3、智力：初始100

4、推销能力：初始：60

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始6500

第八类员工：专业性员工

设定：重点大学或海归

这是研究性的员工，是必备资源

属性：

1、忠诚度：初始40

2、创新值：初始100

3、智力：初始100

4、推销能力：初始：20

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始8000

第九类员工：专业性员工2

这是推销能力强的员工，他们有利于保险的售卖

设定：大学

属性：

1、忠诚度：初始30

2、创新值：初始45

3、智力：初始80

4、推销能力：初始100

5、管理能力：初始20

6、工资水平：初始8000

第十类员工：专业性员工3

这是管理类的员工，他们可以胜任管理工作

设定：MBA

属性：

1、忠诚度：初始35

2、创新值：初始60

3、智力：初始100

4、推销能力：初始40

5、管理能力：初始100

6、工资水平：初始8000

#### 客户篇

第一类客户：普通客户

设定：

属性：（以下数值除收益会随信任值提高与公司规模提高而变化）

1、推销保险难度：初始20

2、单个可收益：初始2000

3、长期合作可能性：初始90

第二类客户：高级客户

设定：

属性：

1、推销保险难度：初始40

2、单个可收益：初始5000

3、长期合作可能性：初始60

第三类客户：小公司

设定：

属性：

1、推销保险难度：初始90

2、单个可收益：初始200000

3、长期合作可能性：初始40

第四类客户：大公司

设定：

属性：

1、推销保险难度：初始150

2、单个可收益：初始500000

3、长期合作可能性：初始25

第五类客户：集团公司

设定：

属性：

1、推销保险难度：初始200

2、单个可收益：初始1000000

3、长期合作可能性：初始10

#### NPC篇

融资NPC：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NPC | 金额 | 还款期限 | 利息 | 股权 |
| 天使投资人 | 100万 | 无 | 无 | 8% |
| 投资经理 | 2000万 | 一年 | 10% | 无 |
| 企业总裁 | 1亿 | 无 | 无 | 10% |

## 3.2角色点数说明

信任值：信任在商业市场中的极为重要

信任值增长原因：

（1）按时发员工的全部的工资+2

（2）查税时没有漏洞+4

（3）没有长时间的欠债，会自动提升

（4）按时还清贷款+2

信任值降低的原因：

（1）未按时发员工的全部的工资-2

（2）查税时有漏洞-4

（3）有长时间的欠债

（4）未按时还清贷款-2

员工点数

忠诚度：单次被定期发工资+2（忠诚度决定了员工跳槽的可能性，员工若跳槽，可能泄漏秘密，造成影响）

创新值：若提供学习，则单次+10

智力：若提供学习，则单次+10

推销能力：随时间累计增长，游戏时间每一个月+2

管理能力：若提供学习，则单次+10

工资水平：随时间累计增长，游戏时间每六个月+500

客户数值

推销保险难度：随信任值与公司规模扩大而下降

单个可收益：不变

长期合作可能性：随信任值与公司规模扩大而上升

## 3.3游戏道具

1、学习资格：每次可对5名员工使用，可提高数值

2、信任的巨轮：+信任值10

3、挖墙脚铲：可以获得1-5名不等的优秀员工，但信任值下降10

4、巨额的保单：收入1000000

5、完美避税：可以在交税不足时合理避开惩罚

# 第四章：游戏进程

## 4.1剧情设计

### 4.1.1常规剧情

主线任务：

A1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 名称： | 初入社会 | 触发条件： | 玩家输入姓名并确认 |
| 任务目的： | 带领玩家熟悉游戏背景与人物设定 | 相关NPC： | A城创业项目负责人小B |
| 任务奖励： | 财富+10000 | | |
| 任务对白： | 又是一个清晨，你悠悠转醒，发现自己身处于一个陌生的房间里，一时有些迷茫。  用凉水冲了冲脸而后清醒过来的你逐渐恢复了记忆，原来你本是一个平凡的少年，出生于某十八线小县城。从小游手好闲，但是在高三的那一年看了保险之神原一平的故事，深受鼓舞，于是用功读书。  皇天不负有心人，经历过头悬梁锥刺股的你考上了国内某著名大学，接着去了海外著名大学攻读MBA，学成归来的你想要在祖国大展一番身手。听闻国家出台政策要大力发展A城的经济，于是你怀揣着梦想来到了这座充满机遇的城市。  昨晚和A城的创业项目负责人小B谈了很久，对你的简历（和个人魅力♂）十分满意的小B决定为你拉一份初始投资。这份资金对你而言意义重大，它决定了你是否能实现自己的梦想——建设一家属于自己的保险公司。今天就是与投资人洽谈的日子，你来到了约好的斯达巴克咖啡厅，着一身正装等待投资人的到来。  “滴滴——”你的手机发出了嗡鸣，打开一看，竟是那位神秘的投资人发来信息。（图片文字为”你现在离开座位，走到门口的垃圾桶边上，拿出来里面的布包，里面有我的投资资金和合同。收好资金然后把签过字的合同放回原位。不要问为什么，投资人说了算。：）“）  云里雾里的你就这样拿到了第一笔投资——10000元，心态极好的你拿着这笔初始资金，充满了干劲。 | | |

A2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 名称： | 推销第一份保险 | 触发条件： | 完成A1 |
| 任务目的： | 引导玩家熟悉游戏流程 | 相关NPC： | 北冰洋公司HR、路人甲、乙、丙 |
| 任务奖励： | 财富+10000 | | |
| 任务对白： | 这天，你来到了北冰洋保险公司应聘保险推销员，想要从基层做起，积累客户。由于你太过优秀，不得不把简历做的简练一些，然而就算是如此HR也是一眼挑中了你，当即决定留下你并给你了一份相对轻松的上门推销任务。  HR：+玩家姓名，你想推销哪一种保险呢？（弹出三种保险的介绍）  玩家：险种A/B/C  +玩家姓名，你想将保险推销给哪一位顾客呢？（弹出三位顾客的信息）  玩家：路人甲/乙/丙  你获得了客户的住址，准备动身去客户家中推销。  由于你是保险公司的新人，公司并不打算给你报销路费，因此你只得步行前往。  到达了目的地，是一幢普通的居民楼的201。你摁了门铃，想起了保险之神的神之微笑，于是你用最友好的态度向客户推销了保险。客户看在你的真诚（和颜值）上，爽快的买下了保险。  系统提示：恭喜+玩家姓名，你已经卖出你的第一份保险了！距离富可敌国又进了一步！！  接下来的发展就看你自己了，+玩家姓名，朝着财富进发吧！！ | | |

A3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 名称： | 推销保险 | 触发条件： | 完成A2 |
| 任务目的： | 增加玩家财富  提高游戏可玩性 | 相关NPC： | 北冰洋公司上司 |
| 任务奖励： | 销量\*月利率\*0.3+保底工资2000 | | |
| 任务对白： | 上司：来来来+玩家姓名，这个月你的指标是推销出去100份保险，这是保险清单，自己选择保险险种和推销客户吧。选择最优组合会让销量产生奇妙的化学反应哦：）（弹出保险清单）  系统提示：请您选择这个月要推销的保险类型。  （玩家选择保险类型）  系统提示：请您选择客户类型。  （玩家选定客户类型）  系统提示：很奇妙的组合呢！感觉销量可以大增~/祝你好运：）/小心被公司炒鱿鱼哦orz | | |

A4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 名称： | 回访 | 触发条件： | 完成A3 |
| 任务目的： | 带领玩家熟悉售后回访机制 | 相关NPC： | 路人甲乙丙 |
| 任务奖励： | 财富+1000、信任度+3 |  |  |
| 任务对白： | 今天是周末，你想起了自己推销出去的第一份保险，决定去进行售后回访。  又是熟悉的居民楼201，敲开门后客户惊喜的表情让你如沐春风。在一番亲切的交谈后，你了解到客户对于险种A/B/C的个性化需求，对保险险种的设计有了新的看法（创意+3）。并且和客户建立了很好的互动关系，互相加了微信好友，成了点赞之交。（信任度+3）  回到家的你觉得这一天完全没有浪费，决定通过这种方式扩大自己的人脉和提高信任度。（回访机制开启） | | |

A5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 名称： | 新的一步——自己的工作室 | 触发条件： | 8个月 |
| 任务目的： | 推进玩家进入新剧情 | 相关NPC： | 神秘人 |
| 任务奖励： | 财富+1,000,000 | | |
| 任务对白： | 今天你的微信好友已经达到了1000人，形成了较为稳定的人脉圈。沾沾自喜的你却不知自己背后正有一双神秘的眼睛关注着一切……  “滴滴——”手机震动起来，以为是客户打招呼的你解锁屏幕，却发现来电显示是那个神秘的投资人。你忐忑不安地接起电话，一个沙哑的声音说道：“+玩家姓名，你还记得我是谁吧。”  “怎么会忘呢！您可是我创业的第一位支持人啊。”  “你的意思是现在有第二位了？”  “没有没有……目前只有您一个投资人。”  “你拿了投资为什么不向我汇报进度？”神秘人有些不满。  “您把我微信拉黑了……”  “哦，你发太多鸡汤朋友圈了。咳咳，回到正题，你创业怎么样了。”  ”通过打入A市保险业内部，我现在已经对保险业有了独立的见解……“  ”那么是时候出来单干了“，神秘人打断我的感言，“明天还是那家斯达巴克，同一个垃圾桶，还是老规矩——拿上钱把签好的合同放回去，这次的投资足够你开一家小型工作室了。”  神秘人说完就挂了电话，第二天我果然在垃圾桶里找到了一张银行卡和一份合同，密码被贴在背面，我看了看合同上的资金——1,000,000…… | | |

### 4.1.2特殊剧情

4.1.2特殊剧情

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 名称： | 焦虑症少女 | 触发条件： | 知名度>100；  具有创造险种的能力 |
| 任务目的： | 安抚患有焦虑症的少女 | 相关NPC： | 少女毛利绿 |
| 任务奖励： | 知名度+5  企业形象+10  财富+10000 |  |  |
| 任务对白： | （这天公司刚刚开门，就有一位戴墨镜的奇怪少女来到了服务台前）  少女：请问你是+玩家姓名吗？  玩家：没错！有什么需要帮助的吗？  少女：你好，我是一名高中生，我叫毛利绿。（摘下墨镜）不知道你认不认识我，我是那个知名组合的c位。从高一被星探挖掘经历了爆红之后，我却越来越焦虑，害怕有一天我突然就过气了。听说你这里可以定制保险，我就过来咨询一下。  玩家：明白了毛利绿小姐，我们一定会为你量身打造一款保险的！ | | |

## 4.2角色好感度

**NPC好感度（影响结局）**

NPC1:伊丽莎白·小美

好感度>95时，会与小美步入婚姻的殿堂，同时拥有小美的家产和其家族庞大的关系网络，财富增加1，000，000，000，高级险种销量\*（1+30%），并获得【强强联手】成就。

NPC2:白涟发

好感度>75时，会选择和白涟发共度一生，做一个平凡而有钱的男子；

好感度>95时，白涟发会承认其实自己拥有一大笔亲人留下的遗产，财富值增加500，000，000，并获得【6得不行】成就。

NPC3：比你盖茨

好感度>60时，比你盖茨会将你的保险推销给他的朋友，所有原创险种销量\*（1+10%）；

好感度>90时，比你盖茨会将你设为他最终遗嘱的头号继承人，财富+10，000，000，000.

# 第五章：游戏机制

## 5.1玩家升级方式

1.玩家升级根据：资金、属性值（创新能力、人脉、领导力）

2.玩家升级条件：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 根据/条件 | 角色  升级 | 资金 | 属性值 | | |
| 创新力 | 魅力值 | 领导力 |
| 第一阶段  （个体销售） | 保险代理 | 10000元 | 60 | 10 | 50 |
| 第二阶段  （个人工作室） | 保险工作室老板 | 100万元 | 80 | 30 | 60 |
| 第三阶段  （公司） | CEO/董事长 | 5000万元 | 100 | 50 | 80 |
| 第四阶段  （上市公司） | CEO/董事长 | 发行前3年的累计净利润超过3000万；累计营业收入超过3亿元 |  |  |  |

说明： 中国保监会根据保险公司业务范围、经营规模，可以调整保险公司注册资本的最低限额，但不得低于人民币2亿元。

设在省、自治区、直辖市、计划单列市政府所在地的分公司，其营运资金不得低于5000万元人民币。

## 5.2玩法升级方案

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 阶段 | 场景 | 部门 | 员工 | 解锁玩法 |
| 第一阶段 | 家里 | 什么事都自己干 | 自己1人 | 销售系统  客户等级系统；  个人学习、培训； |
| 第二阶段 | 工作室 | 财务工作小组  （负责融资、生成财务报表、以及业务考核）  销售工作小组  （负责销售、售后）  产品工作小组  （负责联系保险公司开发新保险） | 组长组员各一人，销售组组员3人，共九人 | 员工招聘系统；  业务报表查看系统；  业务决策系统（融资，考核以及开发）  员工培训系统；  部分销售系统； |
| 第三阶段 | CBD大楼里 | 人事部  （招聘、考核）  财务部  （融资、投资）  精算部  （开发、评估）  销售部  （渠道、推广）  运营部  （客维、理赔）  培训部  （培训、考核） | 部门部长一人  部员九人  共60人 | 员工招聘系统（自动）；  人事系统；  投资系统；  开发产品系统；  渠道分配系统；  广告推广系统；  对外培训系统；  公司会议系统； |

## 5.3游戏系统说明

**销售系统**

**保险销售系统:**

向保险公司申请代理保险: 多家保险公司展示不同的保险介绍，玩家选择购买；

推销保险（保险制定与选择）：根据情景为客户销售保险，具有特定匹配度影响属性

售后回访: 玩家可以从客户系统中主动回访，触发剧情；不回访会影响属性值

协助理赔: 客户发生理赔事件后，向保险公司申请理赔；

**渠道推广系统：**

渠道选择：银行代理、保险代理、直销、互联网保险、电话保险

渠道管理：主要针对不同渠道的外勤人员的管理

推广手段：

**运营系统**

**客户等级系统：**

等级评估：根据客户购买的保险价值评定等级（高等级的客户会为玩家积累人脉）

回访采集：玩家选择回访，系统将展示相关满意度和购买欲望等信息（第三阶段将由客户部自动生成信息采集报告）

特殊互动：（第三阶段）：特殊保险推荐，特殊请求等

**理赔系统（乙方）：**

保险代理人向保险公司提出理赔：

选择保险公司进行理赔

理赔申报：理赔类型，理赔证据，

理赔失败：向证监会、法院起诉

正当理赔失败：玩家信用度降低，保险信用度降低

非正当理赔失败：玩家信用度降低

**理赔系统（甲方）：**

保险公司处理理赔：

收到理赔：核查理赔类型和理赔证据

合理拒绝理赔：业务度上升

非正当拒绝理赔：信用度下降

理赔被起诉：证监会、法院

接受理赔：资金下降

**财务系统：**

定期生成财务报表：分析财务情况以及产品销售情况

实现融资功能：财务部将会报告有意融资的对象，由玩家选择；

实现投资功能：财务部将会报告有发展潜力的投资项目，由玩家选择

**开发产品系统**

**开发系统：**

探索保险公司的保险：销售工作小组（第二阶段）将会报告新保险，由玩家选择；

自主研发自己的保险：分配资金、人才/自主选择标签

**产品评估系统：**

分析产品销量：产品针对人群，产品理赔比率，产品推广效果，产品搭配效果

分析产品理赔情况：产品风险设置，根据随机算法，完全由AI决定；

**员工培训系统：**

员工相关知识、技能的培训，一般方式为：读书、上课、素质拓展、讲座等等

在外销售人员（第三阶段）：保险相关知识和销售技巧的培训；

**人事系统**

**员工考核系统：**

员工工作分配机制：由员工的积极性和体力决定

员工工作评分机制：由专业知识和对应属性决定

员工工作考核机制：由员工工作的评分值/工资，从低到高排序；

生成考核报告；考核有两种：一种是内勤考核，另一种是外勤考核；

**外勤考核不生成具体员工信息，只展示考核率，具体**

**招聘系统：**

举办招聘会（朋友推荐、校招、人才市场）

自动招聘:第三阶段将由人事部自动招聘员工（除部长外），玩家可以通过人事系统解雇员工；生成招聘报告

在外销售人员的招聘（第三阶段）：公司招募的保险代理人等

**信息展示以及决策系统：**

展示员工信息、属性、考核情况等

可执行操作：解雇，加薪，放假，升职

**会议报表系统**

**报表系统：**

收集各个系统中需要生成的报表，在月初进行汇报整合，并促进玩家做出决策

**会议系统：**

实质上也是报表系统，定期召开部长例会进行工作汇报，做出下一步工作决策

## 5.4保险种类及其销量说明

初始保险种类：养老险、车险、人身意外险。

销量受险种和所选消费群体、公司点数影响，三者必须同时满足需求才能取得对应销量，否则自动降级。

区域：C国/S省/D市/u大（前期玩家只可点亮D市和U大，随剧情推进解锁区域）

年龄阶层：幼儿/青少年/中年/老年

经济状况：贫困/小康/富裕/富甲一方

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 险种 | 消费群体 | | 公司点数加成 | 销量 | 价格/利润 | 代理费用 |
| 养老险 | 最佳 | C国\*  中年\*  小康/富裕 | 信任度>=150  推广度（资金）>=1,000,000  员工能力加成 | 2,000,000+-300，000的随机数 | 5000/年  9%% | 保底工资  4.5%% |
| 一般 | S省/D市  \*中年/少年\*小康/富裕 | 信任度>=50  推广度（资金）>=10,000  员工能力加成 | 500,000+-90,000的随机数 | 2000/年  5%% | 保底工资  2%% |
| 惨淡 | 其余选项 | 无要求 | 10，000+-500的随机数 | 500/年  1% | 无保底 |
| 车险 | 最佳 | C国\*中年\*小康/富裕/富甲一方 | 信任度>=100  推广度（资金）  员工能力加成 | 1,000,000+-900,000的随机数 | 2000/年  9%% | 保底工资  4.5%% |
| 一般 | S省/D市\*青少年/老年\*小康/富裕/富甲一方 | 信任度>=30  推广度（资金）  员工能力加成 | 250,000+-90,000的随机数 | 800/年  5%% | 保底工资  2%% |
| 惨淡 | 其余选项 | 无要求 | 10,000+-9,000的随机数 | 300/年  1% | 无保底 |
| 人身意外险 | 最佳 | C国\*青少年/中年/老年\*富裕/富甲一方 | 信任度>=180  推广度（资金）>=2,000,000  员工能力加成 | 250,000+-90,000的随机数 | 10,000/年  9%% | 保底工资  4.5%% |
| 一般 | S省/D市\*青少年/中年/老年\*小康/富裕/富甲一方 | 信任度>=80  推广度（资金）>=500,000  员工能力加成 | 80,000+-9,000的随机数 | 5000/年  5%% | 保底工资  2%% |
| 惨淡 | 其余选项 | 无要求 | 250,000+-90,000的随机数 | 1000/年  1% | 无保底 |
| 秃头险 |  | |  |  |  |  |
| 单身险 |  | |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |

# 第六章：游戏结局

1财富达到了500000000以上

（1）成为了商业大鳄，游戏最终在一次主角的演讲中结束

（2）成为了商业大鳄，游戏最终是主角在办公室中眺望远方

（3）成为了商业大鳄，游戏最终是主角公司中见主席

2财富达到了100000000以上

（1）成为了商业新星，游戏最终在主角展望未来结束

（2）成为了商业新星，游戏最终在主角婚礼中结束

3财富未达到100000000

（1）游戏最终在主角展望未来，勉励自己中结束

4信任值低于0

（1）主角被市场抛弃，最终去跑出租

（1）主角被市场抛弃，最终公司关门

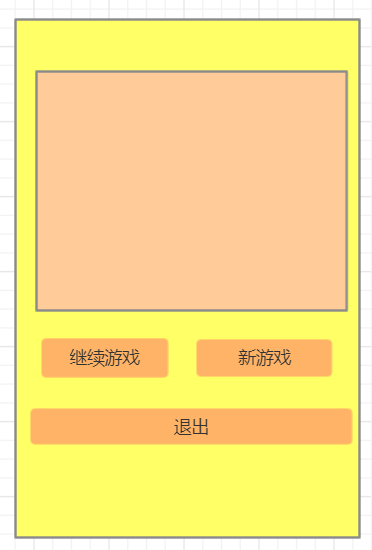
5查税中超过3次中招

（1）最终在吃牢饭

# 第七章：游戏界面设定

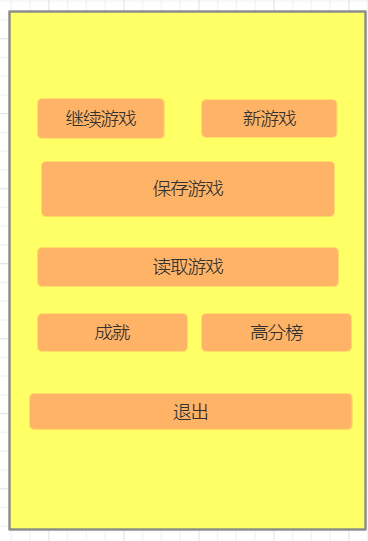
## 7.1登陆界面

可选功能键：继续游戏，新游戏，退出



## 7.2菜单界面

可选功能键：保存游戏，读取游戏，成就，高分榜



## 7.3选项弹窗界面

可选功能键：emmmm 依照系统决定