

2023年校园营销大赛策划书(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

校园营销大赛策划书篇一

中华五千年悠远的历史文化，岁月的巨轮沉浮，见证了太多的生生死死，从发展到成熟再到兴盛最后走向没落。而那些在沧海横流中依然坚挺的企业，他们用百年的赤诚与专注扎根在消费者心中，让人信赖，让人敬慕，选择他们，便选择了一份安心。

作为中华老字号之一的“凤凰”自行车拥有百年自行车领域制造经验，以高品质赢得广阔市场，家喻户晓，备受推崇，近年来不断引入民营资本，进行体制改革，时下将目光投向充满阳光活力的高校领域。

大赛旨在让更多大学生关注到国内百年的老字号品牌，传承他们的精神品质，发挥自身特长与专业技能，提高自身综合素质，应对未来种种挑战，同时也为中华老字号品牌挖掘潜在的营销人才，为企业带来新的活力源泉。

- 1、传承中华老字号品牌，树立其在当代大学生中的品牌形象
- 2、提升老字号“凤凰”自行车形象在校园的知名度、认可度，达到品牌推广的目的
- 3、增加凤凰自行车影响范围，推动其在大学生市场的发展。
- 4、传播凤凰理念，更新凤凰在大学生心目中的品牌形象。

“凤凰杯”中华老字号校园营销策划大赛

指导单位：中华全国工商业联合会

主办单位：中华老字号品牌研究会

协办单位：我爱竞赛网、安徽大学、上海复旦大学、北京理工大学

冠名单位：上海凤凰自行车有限公司

全国大学生（专科、本科、研究生等）

大赛分为方案策划和实战销售两种形式

参赛者可根据自身优势选择参与一种或两种形式均参与

形式一：

方案策划：营销推广策划案竞赛

（一）宣传报名

报名时间□20xx年9月30日——20xx年10月20日

参赛形式：个人参与

（二）赛事流程

时间□20xx年10月1日——20xx年10月20日

内容：

1、在比赛截止时间前，提交一份凤凰自行车校园营销推广方案至大赛

营销方案的撰写要以数据为支撑，谢绝大篇幅感性文字，内容需包括营销主题、营销形式、营销所需支持、营销预期结果等，其他内容不限。

2、主办方综合考虑选手方案客观性、可操作性，经筛选后提交给上海凤凰自行车公司总部决出获奖的人员名单。

（三）赛事奖励

1、一等奖：1名，奖金3000元+证书

2、二等奖：2名，奖金20xx元+证书

3、三等奖：3名，奖金1000元+证书

（为保护参赛者文书不被抄袭，主办方对各位营销方案进行绝对性保密）

形式二：

实战销售：线上营销推广实战操作

（一）宣传报名

报名时间□20xx年9月29日——20xx年10月31日

参赛形式：团队报名，每个团队1-5人

报名方式：大赛报名

（二）初赛

时间□20xx年10月1日——20xx年10月31日

内容

- 2、主办方结合各团队的销售情况选出进入复赛的若干支队伍
- 3、实战销售采用纯线上推广，考察参赛选手对于新媒体渠道营销推广的良好素质

（下载策略单 根据策略单要求比赛）

（三）决赛

决赛时间 20xx年11月5日

内容：主办方对各团队销售情况进行最终核算，依据销售情况排名决出10支获胜队伍前往上海凤凰总部进行项目全程执行的路演展示（全程往返车票+住宿+餐补均有主办方承担）

（四）奖项设置

奖项 团队 物质奖励

一等奖 1支 5000元+证书

二等奖 3支 20xx元+证书

三等奖 6支 1000元+证书

省级一二三等奖 若干支 证书

优胜奖 若干支 证书

特别说明：凡比赛中完成一笔订单，均可获得本次营销大赛优胜奖奖项

校园营销大赛策划书篇二

“热情发明将来务虚成就伟业”，这是创意营销的赛事理念“百变创意，魅力营销，职场竞技”，这是创意营销的赛事标语。创意营销努力于打造高校大先生营销实战最具影响力的竞技平台之一；培育具有开辟创新的肉体的高本质使用型营销实战人才。不只以可增强我院先生顺应社会开展的才能，丰厚我院先生的专业生活及人生阅历，锤炼其入手动脑的理论才能。同时也给予了我院先生更多的理论时机，进步我院先生在将来求职路途上的竞争力。

意想天开，营在创意。

10月17日-11月21日

创意营销大赛、讲座、创意营销知识竞赛、即兴演讲、团队指示、现场营销(产品)、资源分享与辩论。

第一阶段初赛流程

1、“意想天开，营在创意”主题筹划书征文大赛

(1)工夫：10月17日-10月23日

(2)目的：经过征文引导我院先生关注营销知识，进步我院先生关注营销知识的积极性，让我院先生宣布出他们本人对营销的看法，培育和进步我院先生营销实际本质。

附那么：10月18日大先生营销知识讲座。由范江洪教师指点，地点待定。

2、大先生营销知识竞赛

(1)工夫：10月25日，地点待定

(2)目的：当今社会竞争日益剧烈，如何让本人的才干被他人知晓，本人的任务如何更成功，都离不开营销方面的知识。

营销本人、营销产品，将营销知识推行，进步我们的思想、口才、才能。

附那么：本环节将以口试答卷方式进展。除团体组外，集团组一切成员都应参与考试。评分规范：团体组直接取卷面分为本环节最初得分。集团组取均匀分为本环节最初得分。

3、即兴演讲

(1)工夫：10月27日，地点待定

(2)目的：为活泼我院大学的文明氛围，进步同窗们的综合本质——应变才能、言语才能、行动表达才能，以便可以更好地处理实践成绩。

附那么：初赛阶段到此完毕，最初被选出的30多项选择手将有资历参与决赛。

初赛评分：总分值100。征文大赛占40%、知识竞赛占30%、即兴演讲占30%

第二阶段决赛流程

1、后期预备“讲座”（主题：创意营销知识讲座）

指点教师：余露教师

(1)工夫：11月24日，地点待定

(2)目的：对当代大先生而言，礼仪是权衡品德水准。一团体以其庸俗的仪表风姿、完善的言语艺术、良好的团体抽象，展现本人的气质涵养，博得尊重，将是本人生活和事业成功的根底。

2、团队展现

(1)工夫：11月25日，地点待定。

(2)目的：没有优秀的团体，只要优秀的团队。努力勾结一切可以勾结的力气，发扬团体聪明才智，纵情展示小家庭的肉体面貌。

3、现场营销

(1)工夫：11月25日，地点待定

(2)目的：调查先生的实际、剖析才能及详细的理论才能，目的是大先生更早的理解社会情势，学习营销技巧，为我院先生创业失业提供直接的指点与扶持。

附那么：参赛方式：将30名晋级选手不分前后，集团与团体混搭在一同分6队，每队限至5人。

4、资源分享与辩论(附上“创意营销筹划书”)

(1)工夫：11月15日，地点待定

(2)目的：参加团队可以锤炼本人与别人的配合才能，更可以使本人的专长失掉最大的发扬空间。

5、前期任务，“创营销时代，树专业品牌”颁奖仪式

(1)工夫、地点：竞赛完毕后就施行颁奖仪式，地点待定。

(2)人员：本次系列活动中的获奖人员。

(3)奖项设置：团队一等奖、团队二等奖、团队三等奖；最正确台风奖、最正确扮演奖。

校园营销大赛策划书篇三

为贯彻经济学会“普及经济知识，提高实践能力”的宗旨，提高在校大学生营销策划能力，经经管学院团委与经济学会研究决定，经济学会将继续举办第七届创意营销大赛。

激发创意灵感 把握营销时机

xx年4月上旬—xx年5月上旬

安师大全日制在校本科生

团队形式参加（4—6人），包括队长一名。鼓励跨年级、跨专业、跨学院组队，强强联合。

（一）比赛报名：4月9日—4月11日。经济管理学院学生统一下载报名表，填写完毕后将电子版发至。非经管学院学生统一至一食堂门口报名点报名。（报名表见附件）

（二）作品提交：报名结束后，根据大赛所设置的主题（主题详见附件），撰写创意营销策划书。由专业教师针对策划书撰写以及营销实战具体操作展开专项培训，并对大赛所设置的主题进行解说。4月18日晚23:00前上交创意营销策划书（纸质版+电子版）。电子版发至邮箱，纸质版作品交于一食堂工作台。

（三）初赛：4月20日，由专业教师组成的大赛评审团依据各团队营销策划书筛选20支团队进入复赛（营销实战）。

（四）复赛(营销实战)：4月底，由“乐天玛特”大型超市全程赞助支持。超市提供商品，大赛组织方申请场地。各团队对各自分配的商品进行实战营销。最终筛选12支团队晋级决赛。

（五）决赛：5月上旬，圆形报告厅。各团队进行ppt汇报及现场答辩。现场颁奖及表彰。

1、各团队报名时需标记队长（默认为报名表第一行），并留下队长联系方式，以便通知大赛的相关细节。

2、各团队所提交的创意营销策划书，需在作品封面标注团队名称及团队各成员基本信息。具体包括姓名、学号、性别、学院、年级专业、联系方式。

3、大赛期间如有疑问，请联系大赛负责人

第七届“乐天玛特”

第七届“乐天玛特”

校园营销大赛策划书篇四

推动大学生对移动互联网时代下校园市场的开拓、推广的思考与实践，为学生提供展现自我、实现人生价值的平台；增强我校学生的实践能力和就业竞争力，提高我校就业率和就业质量。

易行天下 构筑未来

（1）参赛学生要求为本校全日制在校大学生

（2）学生组队参加比赛，每支团队3-4人，允许跨专业组队。

主办：南阳理工学院经济与管理学院分团委

承办：经济与管理学院学生会学习部

大赛分宣传报名、培训、经营、颁奖仪式四个阶段。

（一）宣传报名

报名时间：5月20日-5月28日

参赛形式：团队报名，每个团队3-4人

覆盖范围：全校在校学生

所有报名团队通过邮件进行报名，报名后将活动策划方案以及报名表，发送至邮箱[(#)]方案中需写清楚报名表中所要求的信息。

（二）培训

培训时间：5月30日

培训地点：9509

培训形式：课堂讲授和分享交流

培训内容：参赛所需网购流程、参赛微店运营知识

培训对象：资格筛选通过的团队所有成员

（三）经营

时间：5月31日-6月7日

内容：团队每个成员落地经营推广

经营指标：买家数、销售额、app下载量

（四）颁奖仪式

仪式时间：6月10日（待定）

仪式地点：待定

仪式内容：领导讲话、个团队实战成果展、颁奖仪式□□ppt形式

讲演)

参与人员：前三名团队参与成果展，4-10名团队参与其他颁奖仪

式（4-10奖品待定）。

仪式嘉宾：学院老师

根据团队营销成果以及展示分析，由评委老师具体判定。

特等奖：一名

一等奖：一名

二等奖：两名

三等奖：三名

优秀奖：两名

经济与管理学院分团委

经济与管理学院学习部

策划书附件一：

经济与管理学院营销大赛报名表

作

品
情
况
方案名称
方案简介
团队
情况
团队名称
通讯地址
邮编
负责人电话
负责人手机
团
队
成
员
资
料

姓 名

性别

年龄

系别专业

联系方式

备 注

指导

教师

情况

姓 名

工作单位

职 称

联系方式

备 注

校园营销大赛策划书篇五

活动背景：为使我校市场营销专业的学生更有效地掌握专业知识与技能，提高实践能力，同时挖掘一批具有市场营销潜力的人才和一些新兴的营销方案，社联创业协会将举办以“赢在大学营销青春”为主题的第六届“立白杯”市场营销大赛。

（一）旨在活跃校园气氛，传播营销理念，培养大学生思维能力，与现实营销策划能力；

（三）通过本次活动切实提升本活动中心各部门间的协调能力与凝聚力，提高活动中心的校园影响力，以更好的为学生服务。

赢在大学 营销青春

学生社团联合会创业协会

福建师范大学闽南科技学院全院学生

时间□xx年11月—xx年3月

地点：学术报告厅

（一）咨询报名（11月13日-11月19日）

11月18日将在学校设点，进行现场咨询和报名活动；

3. 12月1日至12月3日为评稿时间，按得分高低评出12支团队进入复赛；

4. 12月4日公布进入复赛的名单。

（三）复赛（12月5日—12月15日）

1. 12月5日至12月15日复赛团队需营销策划案中的营销策略开展实战营销；

2. 12月15日按营销额的排名评选出前六名进入决赛；

3. 12月16日公布决赛名单。

（四）决赛□xx年3月12日）

2. 参加团队利用6分钟阐述营销方案，然后5分钟评委提问，参赛团队回答；
3. 评委本着公平、公正的态度给出决赛成绩，并依分数高低评定名次；
4. 颁奖阶段；本次活动将评出一等奖一名、二等奖一名、三等奖一名、优秀奖三名，并颁发奖状和荣誉证书。

（三）截止报名时间为20xx年xx月xx日