

最新校园创意营销大赛策划书 校园营销 大赛策划书(通用8篇)

竞聘是一场挑战，需要我们充分展示自己的能力和背景。竞聘材料的写作要注重逻辑性和条理性，突出你在相关领域的能力和经历。小编为大家整理了一些优秀的竞聘范文，供大家参考借鉴。

校园创意营销大赛策划书篇一

校园开展相关的营销大赛是为了提升学生们的营销能力。下面是小编为大家推荐的校园营销大赛策划书，希望大家有所收获。

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，达到品牌市场推广的目的

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

校园创意营销大赛策划书篇二

承办单位：经济系团总支、学生会

全院在校大学生

1、报名时间：各系报名表及参赛作品纸质版请于11月19日（周五）下午17：30前交至经济系团总支办公室（博学楼b座204办公室），电子版请发至：

e-mail:250xxxxx80@.

2、培训课：时间地点另行通知；

3、抽签及协调会时间：11月25日（周四）中午12：30，

地点：南艳湖校区博学楼b座106教室；

4、决赛时间：11月26日（周五）19：00，

地点：南艳湖校区博学楼b座213教室。

（注：请北区各参赛队自行解决交通问题。）

1、参赛选手通过ppt对营销策划方案进行现场演示；（计时五分钟）

2、回答评委提出的.问题。（计时两分钟）

六、比赛要求：

- 1、各参赛团队人数为3至5人，性别不限；
- 2、以系或学生社团为单位，各单位推选1-2支队伍参赛；
- 3、纸质版作品为营销策划方案，结合自主选择的销售产品特点制定具有可行性的营销策划方案，方案包括市场调研分析报告，产品营销计划两个部分：

（1）市场分析报告要求：市场调查分析严密、科学；详细阐明市场容量与趋势；对市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻；对市场份额及市场走势预测合理；市场定位准确。

（2）产品营销计划要求：成本及定价合理；营销渠道通畅；促销方式有效，具有吸引力；有一定创新。

（注：纸质版材料一式三份。）

（1）创业团队要求：团队成员具有相关的教育及工作背景；能力互补且分工合理；组织结构严谨。

（2）营销策划方案ppt演示表述要求：专业语言运用准确；表述简洁清晰、少有冗余。

（3）答辩要求思路清晰，逻辑缜密，回答准确。

本次大赛将本着公平、公正、公开的原则，以参赛队伍为单位评选如下奖项：

设一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名、优秀奖若干名。

活动联系人：夏丹青（团总支负责人）联系电话：

杨珊联系电话：

吴含联系电话：

其他未尽事宜另行通知。请各系参赛队伍提前30分钟到达比赛现场，否则视为弃赛。

附件：评分细则

合肥学院第二届大学生科技节组委会

20xx年11月10日

一、营销策划方案满分100分

（1）市场分析报告（50分）

市场调查分析严密、科学；（10分）

详细阐明市场容量与趋势；（10分）

对市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻；（10分）

对市场份额及市场走势预测合理；（10分）

市场定位准确（10分）。

（2）营销策略（50分）

成本及定价合理；（10分）

营销渠道通畅；（10分）

促销方式有效，具有吸引力；（20分）

有一定创新。（10分）

二、现场比赛满分100分

(1) 创业团队 (25分)

能力互补且分工合理; (15分)

组织结构严谨。(10分)

(2) 营销策划方案ppt演示 (30分)

ppt演示效果; (10分)

专业语言运用; (10分)

表述简洁清晰、少有冗余。(10分)

(3) 答辩 (45分)

思路清晰; (10分)

逻辑缜密; (15分)

回答精准; (20分)

三、最终成绩

最终成绩=营销策划方案成绩×40%+现场比赛成绩×60%

合肥学院第二届大学生科技节组委会

20xx年11月10日

高清网络摄像机

文档为doc格式

校园创意营销大赛策划书篇三

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

校园创意营销大赛策划书篇四

二十一世纪的竞争是综合型人才的竞争，作为新世纪的新一代大学生，更需要抓住在校的黄金时间，锻炼自己的能力，提高自身的综合素质。为积极促进大学生就业创业，整合社会资源，搭建项目和人才汇集的平台，通过实战营销推动对大学生创业技能的辅导和创业项目的服务，使他们更新就业观念，增强动手能力，丰富工作经验，以创业带动就业，切实为大学生创业、就业提供有力的支持，我中心特此举办此次实战营销大赛。

一、活动主题：“舞动青春，展现自我”

二、活动对象：外语系全体学生

三、活动时间：__年__月__日—__月__日

四、活动承办单位：外语系学生职业发展中心

五、活动目的：

我中心举办此次实战营销大赛，旨在通过此次大赛提高本系

学生的学习兴趣，以增加学以致用能力。同时这也是一个团队合作精神的锻炼，让同学们从中积累经验以提高学生综合素质，为以后的工作做积累。我们期望关注营销的学生可以借此机会进一步深化对市场营销的认识和感悟。

六、参赛形式：

以组为单位，每组3-5人，自拟组名，向各班班长报名参加。

七、活动具体流程安排：

(一)大赛前期准备工作：

1、外联部到校外拉赞助。

2、申请比赛期间所需的场地及逸夫楼405多媒体教室。

(二)大赛的宣传及报名阶段

a□宣传手段：通过班级、宣传单、海报、横幅、广播台等。

2、联系系学通社，出一份海报公示于校道或者综合楼作宣传活动；

3、同时以广播和网络形式宣传，尽可能的宣传到每位同学。

b□报名方式：

2、设点报名：由本中心在校道等地方设点进行报名。

(三)大赛实施阶段(12月5日—12月6日)

环节一：实战营销。(12月5日)

各团队领取一定数量的产品，在规定时间内(12月5日一天)内，

在指定的地点设点销售(详见附图)。根据团队销售的业绩，决定本环节该队所积累的分數。销售方式和促销手段由各团队自定。

环节二：成果展示。(12月6日下午)

各团队在实战销售之后，将本团队的销售成果及心得等以电子形式进行展示，评委根据参赛者的表现、展示的内容等进行本环节的打分。(电子形式可多样，如word□ppt□照片、录像等，展示内容可以是心得体会，销售经验等。)

环节三：现场营销。(12月6日下午)

由参赛团队选出一名代表或者以团队形式在现场对相关产品进行推销，评委根据参赛者的表现对本环节进行打分。(注：环节三在讲解时使用汉语不扣分，若使用外语可酌情加分。)

(四)评分及统分阶段

评比人员：由相关的老师和辅导员、各组织代表进行评比。

评分标准：

- 1、环节一占60%，环节二占25%，环节三占15%。
- 2、各环节的总分均为一百分。
- 3、评出相应奖项，据三环节总得分评定。

九、奖项设置：

一等奖1名

二等奖2名

三等奖3名

优秀奖若干名。

十、人员安排：

- 1、主席团和办公室统筹安排工作，同时负责赞助商品的登记、储存、保管工作；
- 2、外联部负责拉取本次活动的赞助商；
- 3、技能拓展部负责活动的宣传及教室申请工作；
- 4、信息部在网络对本次活动进行宣传，协同配合其他部门工作；
- 5、就业指导部负责活动现场的后勤工作；

十一、资金预算：待定

校园创意营销大赛策划书篇五

甜品类休闲食品不断是女性冤家们的最爱，因而假如能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是个不错的选择，同时还运营生日蛋糕，只需做出本人的特征就必然会遭到广阔冤家们的喜欢。

- 1、本店发属于餐饮效劳行业，称号为“麦琪下午茶”，是团体独资企业。次要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。
- 2、本店计划开在社区贸易街，创始期是一家中档蛋糕店，将来计划逐渐开展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

由于天文地位处于贸易街，客源绝对丰厚，但竞争对手也不少，特别是本店刚停业，想要翻开市场，必需要在效劳质量和产质量量上下功夫，并且要进一步扩展运营范围以满足消费者的不同需求。短期目的是在贸易街站稳脚跟，1年发出本钱。临时目的那么是逐渐开展成为一家经济实力雄厚并有必然市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

1、客源：本店的目的顾客有：到贸易街购物文娱的普通消费者，约占50%；周围学校的先生、商店任务职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费程度中高档。

2、竞争对手：依据调查后果得知国际品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因而竞争是很大的。

1、先是到周围几家蛋糕店“探听情报”，摸清不同品种和尺寸蛋糕的本钱价。理解各类蛋糕店的运营理念以及运营的“小把戏”。

2、停业金筹齐后，开场在各大蛋糕店“挖角”。不克不及“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里徒弟磋商。或许招聘糕点徒弟，开蛋糕店徒弟很重要，所以要慎重思索。

3、据理解发现一套消费定率：“顾客永远没有最廉价的价钱。明天你能降低几元钱，今天能够就有同行竞争者以更低的价钱与你抢夺订单。”从中领会到产品市场必然的竞争战略：“降价促销并不是临时的运营战略，唯有以最好的资料制造出最高质量的蛋糕，才干吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店次要是面向群众，因而价钱不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的方式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开拓休闲区域，设置很多外型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里渐渐品味，蛋糕店的休闲功用失掉进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需求，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在运营的种类上，不少店主有一些新陈代谢的举措：比方在炎炎冬季，汇合时令地推出眼下十分盛行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客喜爱。

8、树立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于效劳员关于消费者的称谓。特别是假设消费者和他人在一同，而效劳员又能当众称他(她)为xx先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升档次，衬托氛围，也添加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员抽象，还是蛋糕制造上，都要给顾客安康、卫生的觉得。蛋糕店必然要严厉执行国度《食品卫生法》，这是安身之本。

11、食操行业有特别的岗位休息技艺要求：从业职员必需持有“安康证”。

启动资产：大约需万元

设备投资：

- 1、房租5000元。
- 2、门面装修约20xx元(包罗店面装修和灯箱)；
- 3、货架和卖台投进约1500元；
- 4、员工(2名)同一服装需500元
- 5、机器设备最大的投资：8万元(包罗制造蛋糕的全套器具)
首期进货款：面粉、奶油等原资料，约6000元。

月销售额(平均)：21000元。占有有关内行人士评价，如此一家小型蛋糕店的运营在走上正轨当前，每月销售额可达21000元。

每月收入：14033元。房租：最正确选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及接近小孩子的地段(如幼儿园或许游乐场周围)，约5000元。

货品本钱：30%摆布，约5000元。职员工资：10平方米的小店需求蛋糕徒弟1名，效劳员1名，工资合计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元
月利润：6967元摆布按此预算，一年摆布即可发出投资。

由于蛋糕店不是所在街道或许小区的第一家店，顾客很难改动一向的口味，所以就得破费更大的财力物力和“把戏”来招徕顾客。

校园创意营销大赛策划书篇六

承办单位：经济系团总支、学生会

全院在校大学生

1、报名时间：各系报名表及参赛作品纸质版请于11月19日（周五）下午17：30前交至经济系团总支办公室（博学楼b座204办公室），电子版请发至：

e-mail:250xxxxx80@.

2、培训课：时间地点另行通知；

3、抽签及协调会时间：11月25日（周四）中午12：30，

地点：南艳湖校区博学楼b座106教室；

4、决赛时间：11月26日（周五）19：00，

地点：南艳湖校区博学楼b座213教室。

（注：请北区各参赛队自行解决交通问题。）

1、参赛选手通过ppt对营销策划方案进行现场演示；（计时五分钟）

2、回答评委提出的问题。（计时两分钟）

六、比赛要求：

1、各参赛团队人数为3至5人，性别不限；

2、以系或学生社团为单位，各单位推选1-2支队伍参赛；

3、纸质版作品为营销策划方案，结合自主选择的销售产品特点制定具有可行性的营销策划方案，方案包括市场调研分析报告，产品营销计划两个部分：

（1）市场分析报告要求：市场调查分析严密、科学；详细阐

明市场容量与趋势；对市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻；对市场份额及市场走势预测合理；市场定位准确。

(2) 产品营销计划要求：成本及定价合理；营销渠道通畅；促销方式有效，具有吸引力；有一定创新。

(注：纸质版材料一式三份。)

(1) 创业团队要求：团队成员具有相关的教育及工作背景；能力互补且分工合理；组织结构严谨。

(2) 营销策划方案ppt演示表述要求：专业语言运用准确；表述简洁清晰、少有冗余。

(3) 答辩要求思路清晰，逻辑缜密，回答准确。

本次大赛将本着公平、公正、公开的原则,以参赛队伍为单位评选如下奖项:

设一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名、优秀奖若干名。

活动联系人：夏丹青（团总支负责人）联系电话：

杨珊联系电话：

吴含联系电话：

其他未尽事宜另行通知。请各系参赛队伍提前30分钟到达比赛现场，否则视为弃赛。

附件：评分细则

合肥学院第二届大学生科技节组委会

20xx年11月10日

一、营销策划方案满分100分

(1) 市场分析报告 (50分)

市场调查分析严密、科学； (10分)

详细阐明市场容量与趋势； (10分)

对市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻； (10分)

对市场份额及市场走势预测合理； (10分)

市场定位准确 (10分)。

(2) 营销策略 (50分)

成本及定价合理； (10分)

营销渠道通畅； (10分)

促销方式有效，具有吸引力； (20分)

有一定创新。 (10分)

二、现场比赛满分100分

(1) 创业团队 (25分)

能力互补且分工合理； (15分)

组织结构严谨。 (10分)

(2) 营销策划方案ppt演示 (30分)

ppt演示效果； (10分)

专业语言运用；（10分）

表述简洁清晰、少有冗余。（10分）

（3）答辩（45分）

思路清晰；（10分）

逻辑缜密；（15分）

回答精准；（20分）

三、最终成绩

最终成绩=营销策划方案成绩×40%+现场比赛成绩×60%

合肥学院第二届大学生科技节组委会

20xx年11月10日

高清网络摄像机

校园创意营销大赛策划书篇七

为强化我校大学生创新创业理论、提升大学生市场剖析、营销理论以及团队协作才能，加深大学生对培训行业的理解，发现、培育和选拔优秀营销人才。特举行本次“牟牟杯”创意营销筹划大赛：

各参赛团队针对某某地域驾校的根本状况，在对驾校市场情况进展充沛调查研讨的根底上，撰写行业调研报告，并提交一份有针对性和可行性的驾校营销筹划方案，内容次要包罗行业根本状况、微观环境、市场剖析、竞争对手、工程定位、营销方案、价钱战略等。大赛组委会将约请有关专家组成评

审团，依据创新性、专业性、可行性等目标比照赛作品进展综合评审并决出各类奖项，颁布必然的物质奖励及获奖证书。

主办单位：经济办理学院 创新创业学院

协办单位：商丘师范学院营销筹划协会 大先生创新创业联盟

商丘师范学院各学院在校先生，专业不限，鼓舞跨院系、跨专业组队参赛。

报名工夫

xx年9月3日起开场承受报名，9月16日截止。

报名方式

守旧qq及微信报名通道〔二维码附后〕，填写报名表，也可以学院为单位将纸质版和电子版汇总后交到经济办理学院或创新创业学院。

报名要求

〔1〕以团队方式报名，每组3-5人。

〔2〕报名表必需按要求填写，未依照要求填写报名表或报名信息不全的，作有效处置；未在规则工夫内提交报名表的团队，不具有参赛资历；如无特殊状况，不得更改报名信息。

〔3〕团队称号可自行设定，但不得违背法律和有伤社会风化。

大赛报名(详见“四、大赛报名”)

大赛宣讲

为使参赛选手更好地理解大赛活动，以便做出契合要求的优

秀营销筹划报告，大赛组委会将约请业内专家对参赛选手举行营销筹划宣讲会，引见本行业的详细状况和要求，答复参赛选手各类疑问。

初赛

参赛团队依据某某地域驾校的详细状况和要求，在规则工夫内完成驾校筹划方案并上交电子版。由大赛评委团依照可行性、创新性、专业性等规范对各筹划方案进展评审，并确定进入12支复赛队伍名单。

调查

组织各复赛参赛团队1-2名队员前往某某地域各驾校进展实地调查，调研驾校行业的根本状况和周边竞争性驾校状况。

复赛

初赛胜出的队伍依据实地调查行业状况，提交修正完善当前的筹划方案文本、电子稿和打印稿，以ppt方式向评委团进展展现，承受大赛评委团的现场发问并辩论。最终评选出前6名进入总决赛。

决赛暨颁奖典礼

约请行业培训营销人员和有关营销专家组成大赛评委团依据筹划文本□ppt展现以及辩论状况对参赛团队作品打分，决出各类奖项并颁奖。

大赛报名□ xx年9月3日---9月16日

大赛宣讲□ xx年9月16日

初赛: xx年9月25日

实地调查: xx年9月27日

复赛:xx年10月10日

决赛暨颁奖: xx年10月20日

一等奖1名, 奖金20xx+奖励证书

二等奖2名, 奖金1500+奖励证书

三等奖3名, 奖金800+奖励证书

优秀奖6名, 奖金500+奖励证书

最正确创意奖1名奖金500+奖励证书

筹划作品严禁剽窃, 一经发现将取消参赛资历。

参赛作品的内容及创意运用权归大赛组委会。

大赛最终解释权归竞赛组委会一切。

联络人: 杜为天: ,

营销筹划大赛qq群:

营销筹划大赛微信群:

附件1: 企业创意营销案例写作指南

2: 商丘师范学院“牟牟杯”创意营销筹划大赛参赛报名表

校园创意营销大赛策划书篇八

“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。