关于举办温州职业技术学院第十六届学生职业技能大赛—— “可心柔”杯营销大赛的通知

为了进一步提高大学生营销技能、锻炼学生表达能力和提高团队协作意识，特在全院范围内举办学生职业技能大赛工商管理系“可心柔”杯营销大赛，有关事宜通知如下：

**一、参赛对象**

温职院在校学生（专业、年级不限）

**二、竞赛内容**

“可心柔”杯营销大赛项设置二个子赛项：营销技能竞赛、营销策划技能竞赛，满分100分。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **子赛项** | **时间** | **权重** |
| 1 | 营销基本技能竞赛 | 11月01日-11月12日 | 70% |
| 2 | 营销策划技能竞赛 | 11月21日 | 30% |

1.营销基本技能竞赛。此子赛项采用的实战销售，考核选手对销售额的统计，来对选手评分，销售时间为11月01日-11月12日。

2.营销策划技能竞赛。该子赛项通过制作PPT和现场陈述的方式进行，考核选手团队营销策划方案制定、展示、陈述、评价方面的水平和能力；考核选手团队合作、营销方案等方面的创意思维与创新意识。11月13日-11月18日，各组准备PPT。11月21日，在力行楼403汇报。

**三、参赛事宜**

**（一）报名**

1、竞赛以小组形式操作，每小组2-4人（最好以小组形式报名）。

2、由各报名学生所在班级为单位，[将报名表有班长统一发送至电子邮箱:2309196173@qq.com](mailto:将报名表统一发送至电子邮箱:5648898@qq.com)。报名时间截止：2018年10月31日18:00。

参赛报名表见附件一。

3、周四（10月25日）可在朝阳餐厅门口现场报名。

**（二）竞赛时间**

**初赛时间：2018年11月01日-11月12日，决赛时间：2018年11月21日。**

**（三）竞赛流程**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **竞赛环节** | **竞赛内容** | **竞赛形式** | **流程安排** |
| 第一子赛项 | 营销基本技能竞赛 | 销售 | 选手在规定时间内实战销售。 |
| 第二子赛项 | 营销策划技能竞赛 | 制作PPT并汇报 | 每参赛队提交PPT，并完成陈述答辩。 |

1. **奖项设置**

奖项按参赛单位数的30%设置，获奖学生由学校统一颁发荣誉证书及物质奖励**，对一等奖获奖学生给予技能分奖励（奖学金考评项目之一），**奖项设置比例：

1、一等奖，参赛小组数3%；

2、二等奖，参赛小组数9%；

3、三等奖，参赛小组数18%；

(1)**(大学城奖励机制)**团队奖励:

冠军(1名):奖金5000元

亚军(2名):奖金2000元

季军(3名):奖金1000元

周奖(2名):可心柔V9傻咖校园系列保湿纸巾2箱

日奖(3名):可心柔V9傻咖校园系列惊喜大礼包2份

（1）**（温职奖励机制）**团体奖励：

冠军（1名）：奖金700元+荣誉证书

亚军（1名）：奖金400元+荣誉证书

季军（1名）：奖金200元+荣誉证书

第4-5名：可心柔V9傻咖校园系列保湿纸巾2箱

第5-10名：傻咖大礼袋2份

**备注：获得奖的团队要求有一定的销售业绩，才可拿到奖励。**

1. **比赛规则**

（1）晋级规则：  
在营销实战阶段，按照销售额的排名，团队赛取前十名，进入最后PPT汇报阶段。（实战营销成绩为准）  
（2）比赛规则：  
A.比赛过程中队伍之间遵守公平竞争原则，不得出现争执、混乱或其他不文明现象，一旦发现，取消比赛资格。  
B.若比赛选手在销售中收到假币或者造成其他一些不必要的损失责任自己承担  
C.比赛过程中不得损害校方和商家双方利益。  
D.此规定由主办方规定，最终解释权由主办方所有。  
E.实战营销比赛截止日期（月日），各团队在此之前将销售总额（销售账款清点好，未卖出货物及时退回至校负责人处）汇报于主办方，超出时间将不作为比赛成绩，后果由参赛者自负。  
F.本次产品销售主要以“可心柔”纸巾产品为主

⑴项目：本次比赛分为初实战营销、和PPT汇报两大大环节。

⑵晋级规则：在营销实战阶段，按照销售额的排名，团队赛取前十名、个人赛取前七名进入最后PPT汇报阶段。（实战营销成绩为准）  
 ⑶比赛规则：  
 A.比赛过程中队伍之间遵守公平竞争原则，不得出现争执、混乱或其他不文明现象，一旦发现，取消比赛资格。  
 B.若比赛选手在销售中收到假币或者造成其他一些不必要的损失责任自己承担  
 C.为保障广大同学利益，及防止参赛队伍出现价格战现象，所有商品最低价格由主办方统一规定，参赛队伍不得在此价格以下出售产品。  
 D.比赛过程中不得损害校方和商家双方利益。  
 E.此规定由主办方规定，最终解释权由主办方所有。  
 F.实战营销比赛截止日期（月日），各团队在此之前将销售总额（销售账款清点好，未卖出货物及时退回至校负责人处）汇报于主办方，超出时间将不作为比赛成绩，后果由参赛者自负。  
G.本次产品销售主要以康师傅产品为主

**六、其他:**竞赛QQ群，群号：



温州职业技术学院工商管理系

2018年10月30日

**附表一：**

**温州职业技术学院第16届校技能大赛**

**工商管理系“可心柔”杯营销技能大赛报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NO. | 班级 | 队名 | 人数 | 队长 | 学号 | 联系方式 | 队员1 | 学号 | 队员2 | 学号 | 队员3 | 学号 |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |