项目背景：

电子科技大学成都学院，坐落在享有“天府之国”美誉的成都，位于国家级高新技术产业开发区——成都市高新西区，现有本、专科学生17000余名，占地1100亩。学院现设有系（分院）13个，本、专科专业54个，是国家国际软件人才培训基地、国家软件产业基地人才培训中心。

作为如此庞大的消费市场，风头拟向校园内投100万的资金，拟定10个左右的可行性项目进行投资。

请你结合市场营销的相关理论，从客户分析，市场定位，产品分析，营销方案定制等角度，写一份企业策划书。字数不少于2000字。

提交文档封面页格式如下附件所示

市场营销课程报告

姓名: 111111111111111

学号: 11111111111111111

专业: 1111111111 1111111

2019年1月

**校园市场营销策划书【1】**

**一、概述**

　　电子科技大学成都学院市场营销协会拟在2019年3月举办电子科技大学成都学院第八届营销策划组大赛。赞助商将用不多的资金进行长达一个月的全校性活动，具有极高的性价比，我们期待您的加入。

**二、电子科技大学成都学院市场营销协会简介**

　　电子科技大学成都学院市场营销协会成立于xx年10月，电子科技大学成都学院经管系市场营销专业为依托，是一个全校性的学生社团，现有会员近100人，遍布全校各系。协会荣幸地请到了国内着名营销专家，营销传播学术带头人——新闻传播系系主任高老师，国际贸易系系主任田老师，清华大学广告公关事务所王老师作为我们的顾问，并得到了计统系，新闻传播系以及 管理学院相关专业老师的支持与帮助。

　　协会成立一年多来，高举“头脑创造未来”的旗帜，本着“传播营销理念，普及营销知识”的宗旨，主要进行市场调研，营销策划，广告策划，产品促销等市场营销活动，完成了中海烧烤店广告宣传策划，并成功举办了电子 科技大学成都学院首届“阳光大道杯”营销策划大赛，电子科技大学成都学院学生消费行为调研、北京《人人》杂志电子科技大学成都学院市场调研及推广等活动，上海交通大学学生手机及服装调研，得到了赞助商的高度赞誉与同学们的认可，在郫县大学范围内产生了一定的影响。在第五届全国大学生创业计划大赛中有两个小组分别获得了全国铜奖和校三等奖。并在上学期联合校内四大社团举办了“首届清华大学大学社团十大歌手大赛”，赢得了极高的赞誉。

**三、活动筹划方案**

　　营销策划大赛要求参赛者针对赞助企业的经营、销售活动进行调研后提出有针对性的、切实可行的意见和建议，根据市场营销学的基本知识，形成营销策划书。

　　本活动由电子科技成都学院市场营销协会策划并主办，整个活动为期约一个月，分四个阶段进行。

　　第一阶段，宣传和报名。我们计划用十天左右的时间，通过在电子科技大学成都学院内悬挂横幅、张贴海报、散发传单进行大规模的宣传活动。作为配合，我们还将在三家村摆摊设点，进行现场咨询和报名活动，进一步加强传播力度。

　　第二阶段，培训，用时约1-2个星期。培训将采用两种方式进行。我们将邀请赞助商派高级经理人员到电子科技大学成都学院进行讲座，介绍企业背景、传授营销管理实战 经验。我们还将邀请西华大学营销、管理领域的专家针对营销企划、策划书的纂写等方面内容进行 专题讲座和培训。

　　第三阶段， 写作、提交营销策划书。在写作营销策划书之前，我们将组织本协会会员及参赛同学到赞助企业进行实地参观和市场调研。用时约10天。

　　第四阶段，评奖、颁奖活动。我们将邀请xx大学营销、管理领域的专家对同学们的策划书进行评奖，最后举办颁奖大会，邀请赞助企业代表、营销专家到场颁奖、讲评，活动结束。

**四、赞助商的利益**

　　电子科技大学成都学院市场营销协会是校园内较有影响力的科技学术类社团之一。企业赞助本活动，不仅可以扩大知名度和美誉度，提升企业品牌形象，更可以得到市场营销协会乃至全体学子对企业销售活动的出谋划策，为其它社团活动所望尘莫及。

　　参观和市场调研活动将扩大和加深同学们对赞助企业的了解和认识，同时可为企业带来更大的人流量，有效促进销售。

　　通过企业经理人的讲演，传授营销知识，传播企业精神，展示企业形象。

　　赞助商可获得整个活动的冠名权及持续一月之久的全校性常规宣传，如海报、横幅等。

　　赞助商可获得大赛获奖作品，对其中有价值的建议和意见进行采纳和实施，改善、提升企业营销活动。

**五、资金预算**

　　赞助商主要采用现金方式提供赞助，奖品可采用现金 实物方式。

　　讲座培训及颁奖大会(场地、海报、胶卷、鲜花、水等)998元/场×3

　　总计 2696元

　　宣传费用：

　　横幅 中幅海报(喷绘) 手绘海报 传单(500份)

　　均由赞助商提供

　　奖品

　　证书 6张 50元

　　一等奖奖品 一份 400元

　　二等奖奖品 两份 300元

　　三等奖奖品 三份 300元

　　共计 3996元

**校园市场营销策划书【2】**

**一、活动宗旨：**

　　本着“展现学生风采，树立校园新形象”的精神，为广大在校大学生提供一个施展才艺、创造美丽的的舞台，为广大通讯终端用户提供一个接受联通品牌套餐“新势力”的机会。特策划在9月初在宜昌是大学校园举办“新势力”校园形象大使选拔大赛活动。

**二、主办单位：**

　　由各个大学及周边中专院校团委会学生会成立组委会，负责对校园活动的统筹组织中国联通xx分公司为主要的策划组织者。

**三、宣传支持：**

　　1、xx各个媒体进行报道，如xx电视台《直播xx》，xx广播电台交通音乐台新闻台节目，和xx县市各个电视台等。

　　2、60面活动宣传展板放置于宜昌市各个大学中专院校和部分居民小区内，效果显着长久。

　　3、二万份彩印传单进行广告补充，提高学生对大赛的关注和参与。

　　4、大中专院校各个宣传部，联通公司宣传部其它机构对各个大学中专院校下发通知或直进行组织。

　　团队自拟宣传口号：新校风、新气息、新人气、新势力。

**四、活动规模：**

　　xx市范围内的年满18周岁在校参赛选手自发参赛。也可以在校学生组团参与。

**五、参与对象：**

　　各个大学中专院校年满18周岁的在校学生。(拟定教师组)

**六、活动地点：**

　　各个大学中专院校活动中心或xx购物广场(也可选择xx广场地方宽阔、学生来往方便之地即可以上的地方仅供参考等)

**七、活动形式与评选步骤**

　　1)初赛阶段：所有报名参赛的选手进行初赛，由评委会(如各个学校艺术系老师，联通工作人员，大众评委，学生代表等等)评出复赛人选，进入决赛。

　　2)决赛阶段：通过现场比赛，由评委会现场打分，决出冠、亚、季军、各单项奖。

**八、比赛项目**

　　1)初赛阶段：新生入校时，由新势力为报名的参赛选手，免费发放印由新势力宣传单的报名注册表，参赛选手自己提供的一张5寸生活照(处理过的照片拒收)进行公开展示，由广大市民和在校大学生对参赛选手在相片拍摄中的表现进行公开评选，评选结果张榜公布。另参加选秀大赛中模特、才艺等单项奖的参赛选手还要在9月中旬进行初赛。

　　2)决赛阶段：自我介绍、模特表演、才艺展示、智力问答。

**九、参赛条件**

　　1)凡喜欢参与“新势力”校园形象大使选拔大赛，自愿展示个人才艺风采的在校学生。

　　2)年龄范围：18-25岁(拟增加教师组)

**十、报名方法**

　　1)报名时间：\*\*年9月8日前(20xx年9月1日前为模特、才艺等单项奖的报名时间)。

　　2)报名形式：参赛选手需填写新势力校园形象大使报名表，提供一寸照片2张

**十一、比赛时间**

　　1)初赛：\*\*年9月里每个星期六、日两天照片展评。(模特、才艺等单项奖初赛时间为20xx年9月中旬)

　　2)决赛：\*\*年9月28日

**十二、奖项设置**

　　“新势力”校园形象大使最佳主角奖、最佳搞怪奖、最佳造型奖、最佳魔幻奖、……并设冠军1名、亚军2名、季军3名，未获大奖的入围选手均获宝贝精灵奖；

　　另设100名慧眼伯乐奖，奖参结果同大赛最终公布结果相符最多的顾客。

　　另设教师辅导奖、活动组织奖若干名。

　　冠军授予新势力\*\*大学或学院校园形象大使称号。

　　亚军及季军授予新势力\*\*大学或学院入培校园形象大使称号。

　　入培校园形象大使义务和权利：入培校园形象大使应努力学习，积极参与学校活动，树立学习榜样，遵纪守法，遵守入培校园形象大使的规章。一年后经学校及联通组委会决定可为其转为正式的校园形象大使。授予称号，反之退出培养计划。

**十三、评选方法**

　　根据大会组委会决定(例如)

　　1、必须是班级内品学兼优的学生。

　　2、人气占据20%(根据群众票数决定)；

　　整体素质30%(由至少7人以上的专家组成，分别打分，去掉最高分和最低分，算平均)；

　　舞台表现占20%(由现场成员给出赞同与否的意见，根据赞同人数多寡确定分数)；

　　音乐造诣问答占据15%

　　主办方意愿10%

　　美丽程度5%(由一个审美团组成，年龄从15岁到85岁，每十岁找一个代表打分，去掉最高分及最低分，算平均)

**十四、奖品设置**

　　1、一等奖授予新势力\*\*大学或学院校园形象大使称号及手机一部。

　　二等奖授予新势力\*\*大学或学院入培校园形象大使称号及手机一部。

　　三等奖授予新势力\*\*大学或学院入培校园形象大使称号及电话卡或者与新势力有关的礼品。

　　2、慧眼伯乐奖奖价值30元的联通话费充值卡。

　　4、教师辅导奖、活动组织奖等另议。

**十五、品牌优势及社会效应分析**

　　1、活动是机会的乐园，可操作性强

　　激烈的市场竞争，需要树立自己鲜明的品牌个性，同时也要突破品牌宣传的模式。尤其理性消费时代的到来，人们已经不再盲目消费，这就要求经营者不断更新品牌推介方式。

　　由于我们大赛将比试重点始终体现在在校学生这一专职上，比的是各个参赛选手的能力，看我们怎样把参赛选手通过我们的努力变成百变生活，由我联通，对于体现公司企业形象、创意等方面非凡的实力，增进公众对联通公司的关注了解，提升联通公司的品牌形象，使之在众多的竞争对手中卓尔不群的彰显大家风范皆有重要作用。

　　而且，我们在把初赛和复赛放在户外、广场或者商业区进行时，可结合着商业进行，既扩大了顾客的参与面，提高了广告效应，又有效地保证了经济效应。

　　2、活动辐射面广，社会影响力大，将成为一段时期内被关注的焦点。

　　现在的大学生都是每一个校园消费者，一个学生参加比赛，涉及的人不仅仅是他个人，可能一个参赛选手会带来上百人的关注。另外参赛选手的同学同样也会关注别的选手的表现，看看从别人身上是否还能发现出什么可以引进的方法，所以这样的辐射状是别的活动所不具有的优势，将成为人们在很长时期内讨论和关注的焦点。

　　本此活动，我们提供给在校大学生一个平台，引导大学生个性的张扬，让他们能以最自然、最本色的方式与观众平等交流。而且观众们会发现：原来没有自己做不到的，只有我们想不到的，早已习惯了平常人眼光中展示自己方式的人们会发现，原来大学生的纯真，不带有社会气息的渲染是那样的迷人，让人忍俊不禁。

　　现在大学生也感到今后的竞争力会越来越强，能给自己创造的机会就一定把握，能让自己的尽早一天走到社会前，就是给自己创造了与别人竞争的优势。

　　所以举办这样社会关注度高的活动，不仅对联通公司新势力有一个很好的展示和推广的机会，而且联通公司也会因而给自己赢得良好的社会声誉，创造大量的社会效益，而这种社会认可度对公司将是无穷的经济效益。

　　3、全市首创的展示宣传方式，效力明显。

　　如今各个商家做以模特秀表演为主的作品展示、促销活动(走秀活动)等很多，但着重展示上平活动同广泛的长期的公益活动相结合的不多，如能为此活动再在电视台再做一场直播专场晚会(或专题新闻)来一个圆满结局的是史无前例的。

　　另外借鉴电影金鸡奖、百花奖方式，分别设立行业专家评奖和大众评奖，对于充分调动群众的参与性和保持评奖的权威性也会大有裨益。

　　4、为今后的发展储备资源。

　　1、所有参加活动的学生和市民均可现时获得非常优惠的价格回报，但因有真实可信的优惠理由，故不会伤害原有的价格和形象体系。

　　2、方便给参选人员一个终身优惠的承诺，固定长期关系，有利于在巩固客户群。

　　3、顾客对评选激发的兴趣好奇感以及新闻性，加上对参评结果正确的顾客有大奖赠送，将更有助于扩大此活动的影响和对活动轰动性的预期。

　　4、被选出的校园形象大使是一笔宝贵的财富，有助于后工作的运做开展……

　　5、借本次活动，将更大的提高美誉度和亲和力，巩固和发展在xx市场的地位。

**十六、活动的延伸和相互配合**

　　本活动为全年广告促销活动的一个有机组成部分，在宣传、展示、组织各个方面可以同手机厂商其它活动有机结合进行，如手机让利，手机拍照洗片业务及政府机构的其它公益性活动。

**十七、活动投入与经济回报**

　　不算自发参赛顾客，拟定合作的大学就不会少于5家，即使不计算通过广告得到信息自己来参赛的学生，仅直属的xx大学、xx职院、xx电力职业学院等5家大中专院校就不下千人，如仅以三千人参与活动，预计：

　　1、参赛选手80%要买卡，每张售价50元，成本差价以30元，则30\*2000人=60000元

　　2、参赛选手50%要充值，每人50元，成本差价以20元，则20\*1000人=20000元

　　3、还有各个卖场的收入和活动收入以最少计算20000元

　　回报总记：10万元左右

　　而支出费用，以最少处计算：

　　1、组织本次活动的场地、人员、办公、餐饮等的活动经费3000元。

　　2、宣传经费：4000元(含电视、报纸等)。印刷品和展板制作费另计。

　　3、优胜奖及入围奖奖品，一等奖手机一部

　　二等奖手机一部

　　三等奖电话卡或者与新势力有关的礼品

　　4、赠送给参赛选手、市区及幼儿园领导、老师、媒体的奖品(纪念品)，4000元。

　　支出总计：12400元

　　效益总计：100000-12400=87600元

**【教育双十一策划案】**

　　活动背景：十一月十一日，是年轻人的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

　　“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。

　　《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣言。

　　“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种种原因不得不让我们深思。

　　活动目的：在这个特殊的日子里大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修?又该如何处理好男女生之间的关系?在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

　　活动时间：2007年11月11日晚7：00——9：00。

**活动开展：**

　　一，主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

　　二，集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

　　三，班委开场讲话，讨论会正式开始。出国留学网

　　四，同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体验等。

　　五，小游戏，小节目表演。

　　六，指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

　　七，总结，晚会圆满结束。

**准备工作：**

　　一，教室申请及布置。(生活委员负责)

　　二，嘉宾邀请。(学习委员负责)

　　三，活动主持(体育委员负责)

　　四，活动现场气氛调动(组织委员负责)

　　五，活动中节目表演(文艺委员负责)

　　六，活动前、中、后期宣传(宣传委员负责)

　　七，总策划，细节商议(团支书负责)

　　八，活动整体把握(班长负责)

　　活动参与者：06级计算机科学与技术2班全体同学。