**关于举办昆明理工大学管理与经济学院“云南白药杯”**

**模拟营销大赛的通知**

在同学们的脑海中也有着许多奇特地想法但却由于种种的原因无法成为现实。基于对同学们营销创意策划、实践运作能力的培养与锻炼，让大家的奇思妙想成为现实。昆明理工大学管理与经济学院联合云南白药集团健康事业部共同举办了本次主题为“规划梦想、营销未来”的模拟营销大赛，现将具体活动安排通知如下：

**一、活动目的**

此次大赛以“创新”为核心，以同学们头脑中想法为基础，采用书面和实践双结合的形式将大学生的营销创意的展现出来，锻炼同学各项技能和组织协调合作能力,同时与实际的产品相结合,让同学有机会贴近市场,为今后迈入社会打下基础.

**二、参赛对象及要求**

昆明理工大学在校全日制学生，具备一定的营销策划知识，愿意参与营销策划和实践的相关的活动，服从主办方的相关安排。

**三、参赛方式**

由同学自愿报名，以个人或团队名义参与比赛均可，可跨专业或跨学院，若为团队形式报名 ，每个团队2—6人，自行确定团队名称，不得重复报名（即个人报名者不得再参加小组报名，一人也不能同时参加多个团队），团队报名的请设负责人1名。有意向参加报名的团队或个人请于2016年5月20日上午11点前提交报名表（详见附件1），发至邮箱：2354240927@qq.com。

**四、比赛流程**

此次活动分为策划案评比、营销实战销售、汇报展演决赛三个环节。

**营销策划阶段**：首先进行策划案的评比，请各参赛队以云南白药洗护产品为策划对象（包括：云南白药牙膏、养元青洗发水）撰写提交策划方案（策划书应包括但不限于主题、活动主要内容、可行性分析以及财务预算 具体要求参照附件2）。请各队最迟于2016年6月1日下午15:30前提交策划方案发至邮箱：2354240927@qq.com。 逾期不提交视为放弃比赛。为了让大家的比赛更加专业，本次比赛将邀请营销专业老师进行相关的培训（具体地点另行通知）。

**营销实战阶段**：第二阶段为以云南白药洗护产品的销售实践评比，我们根据策划案的评比结果（将由营销专业老师和云南白药的销售部门经理，共同评审）决出成绩优秀的队伍参与第二环节比赛，第二环节依托第一环节策划案方案，可进一步优化，各参赛队实战销售云南白药的相关产品,最终根据参赛队伍的现实表现评分得出最终成绩。分数组成:销售实践的成果（养元青洗发乳销售总金额）（占80%）和销售期间云南白药集团观察团老师打分（根据销售过程中的创新创意以及销售实干表现进行打分占20%）。比赛时间为6月3日——6月13日。销售环节中，对销售表现好的团队，给予活动基金进行奖励。 (云南白药养元青洗发乳销量达到20瓶---活动基金为 100元；达到50瓶---活动基金为300元, 达到100瓶----活动基金为1000元) （进入本环节的同学，云南白药会将货品发至同学手中，未销售的货品赛后退回，请大家确保货品保管妥当，领取货品和退回时都应办理相关手续，具体事宜另行通知）

**汇报展示决赛及颁奖仪式：**6月16日下午14:30——16:30第二轮成绩排名前6名的队伍进入决赛。各队伍负责人用5-6分钟进行展演汇报，总结整个比赛过程中的营销思路、创新点、销售成果与得失。由管理与经济学院学院营销专业专家和云南白药的营销经理进行现场打分评比确定最终的获奖排名，现场宣布比赛成绩并进行颁奖。

1. 奖项设置

一等奖：（1名）云南白药健康产品事业部实习机会+1000元奖金+ 获奖证书

二等奖：（2名）云南白药健康产品事业部实习机会+500元奖金+云南白药证书+奖状（小组成员）

三等奖:（3名）云南白药健康产品事业部实习机会+399元云南白药大礼包（牙膏、沐浴露、洗发水、面膜）+云南白药证书+奖状（小组成员）

注：实习机会可以是寒暑假或日常，具体事宜请于云南白药负责人商量。

感谢云南白药集团健康产品事业部的对本次比赛大力支持，赛事的全部经费和奖品均有云南白药集团提供。未尽事宜另行通知。

附件一：昆明理工大学管理与经济学院“云南白药杯”模拟营销大赛报名表

附件二：昆明理工大学管理与经济学院“云南白药杯”模拟营销大赛策划撰写要求

附件三：云南白药集团及本次营销产品简介

负责人：（云南白药） 周琳洁 老师 13769137243

（昆工管经） 魏 蕾 老师 13708862782

张 鑫 13759589057

韩露晨 15974808309

云南白药集团健康产品事业部

共青团昆明理工大学管理与经济学院委员会

2016年5月18日

附件一：

模拟营销大赛报名表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 团队名称 |  | | | | |
| 团队负责人 |  | | 联系电话 | |  |
| 所在学院 |  | | 专业、班级 | |  |
| 团队其他成员 | | | | | |
| 姓名 | 院系 | 专业 | | 联系方式 | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |

**附件2：**

**营销策划案内容撰写要求**

1. **策划目的**
2. **产品介绍**
3. **当前的市场环境状况分析**

1）市场概况:包括目前的大学生市场规模、市场未来的潜力、产品销售现状。  
(2)消费者分析:针对大学生群体，分析大学生的需求、购买力。   
(3)机会点与问题点

1. **实施细则:即具体的方案策划，包括方案的实施、人员的情况介绍和安排、检查评估**
2. **营销目标**
3. **营销战略**

1)产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议。

2）产品定位：产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

3）产品品牌：要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4)产品服务：策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

1. **价格策略**
2. **销售渠道**
3. **策划方案各项费用预算**
4. **方案调整**

**云南白药简介**

[云南白药集团股份有限公司](http://baike.baidu.com/view/6579284.htm)



(股票简称“云南白药”,股票代码000538,[深圳证券交易所](http://baike.baidu.com/view/68971.htm))，前身为成立于1971年 6月的云南白药厂。1993年5月3日经云南省经济体制改革委员会云体(1993)48号文批准,云南白药厂进行[现代企业制度](http://baike.baidu.com/view/78482.htm)改革,成立云南白药实业股份有限公司,在云南省工商行政管理局注册登记。经[中国证监会](http://baike.baidu.com/view/554401.htm)证监发审字(1993)55号文批准,公司于1993年 11月首次向社会公众发行股票2,000万股(含20万[内部职工股](http://baike.baidu.com/view/10745.htm)),定向发行400万股 ,发行价格3.38元/股,发行后[总股本](http://baike.baidu.com/view/990810.htm)8,000万股。经[中国证券监督管理委员会](http://baike.baidu.com/view/34331.htm)批准,1993年12月15日公司[社会公众股](http://baike.baidu.com/view/10734.htm)([A股](http://baike.baidu.com/view/33.htm))在深圳证券交易所上市交易,内部职工股于1994年7月11日上市交易。1996年10月经临时股东大会会议讨论,公司更名为云南白药集团股份有限公司。公司被评为“2009年全国国有企业典型”，是历次评选中唯一入选的云南企业和医药行业企业。

经过30多年的发展，公司已从一个资产不足300万元的生产企业成长为一个总资产76.3亿多，总销售收入逾100亿元（2010年末），经营涉及化学[原料药](http://baike.baidu.com/view/355568.htm)、化学药制剂、中成药、中药材、生物制品、保健食品、化妆品及饮料的研制、生产及销售；医疗器械（二类、医用敷料类、一次性使用医疗卫生用品），日化用品等领域的云南省实力最强、品牌最优的大型医药企业集团。公司产品以云南白药系列和田七系列为主，共十种剂型七十余个产品，主要销往国内、港澳、东南亚等地区，并已进入日本、欧美等国家、地区的市场。“云南白药”商标于2002年2月被[国家工商行政管理总局商标局](http://baike.baidu.com/view/2135589.htm)评为中国驰名商标。

在[云南白药](http://baike.baidu.com/view/7281.htm)（000538）牙膏产品的规模发展至十亿营业收入后，其洗发乳系列产品一直引发市场强烈预期。云南白药开始发力养元青产品的促销[1]  。

2015年8月，云南白药荣登《中国制造企业协会》主办的“2015年中国制造企业500强”榜单，排名第93位。

公司荣誉[编辑](javascript:;)

**2012中国上市公司最具投资价值100强**

2012年7月30日，由中国上市公司发展研究院、中国排行榜网与《南方企业家》杂志社联合组织评定的“中国排行榜·2012中国上市公司最具投资价值100强”在广州揭晓。云南白药集团股份有限公司榜上有名，排名第59…………

云南白药集团公司是云南大型工商医药企业,是中国中成药五十强之一,1997年被确定为云南省首批重点培育的四十家大企业大集团之一。1997年经外经贸部批准,获得企业经营进出口权。1999年被云南省科委认定为高新技术企业。1999年被国家人事部批准建立博士后工作研究站。2002年被云南省政府列为10户重点扶持的医药企业之一。2003年公司控股子公司[云南白药集团大理药业有限责任公司](http://baike.baidu.com/view/645691.htm)、丽江药业有限公司及天紫红药业有限公司先后通过国家GMP认证,公司控股子公司云南省医药有限公司、云南白药大药房有限公司、云南白药集团医药电子商务有限公司通过GSP认证。2004年7月公司合剂、口服液剂型通过国家GMP认证,2004年9月公司[文山三七](http://baike.baidu.com/view/64196.htm)种植基地高水准通过国家GAP认证。2005年9月公司糖浆剂、软膏剂、搽剂通过国家GMP认证。2006年天紫红饮片车间通过GMP认证。

经营范围[编辑](javascript:;)

　　化学原料药、化学药制剂、中成药、中药材、生物制品、保健食品、化妆品及饮料的研制、生产及销售；糖、茶，建筑材料，装饰材料的批发、零售、代购代销；科技及经济技术咨询服务，物业经营管理，医疗器械（二类、医用敷料类、一次性使用医疗卫生用品），日化用品。

**“云南白药杯”系列产品销售价格**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 产品名称 | 营销大赛销售价格 | 市场价 |
| 云南白药养元青洗发乳(控油强韧) | 45元/瓶 | 59元/瓶 |
| 云南白药养元青洗发乳(控油健发) | 45元/瓶 | 59元/瓶 |
| 云南白药养元青洗发乳(去屑柔顺) | 45元/瓶 | 55元/瓶 |
| 云南白药养元青洗发乳(去屑修复) | 45元/瓶 | 55元/瓶 |
| 云南白药牙膏 180g留兰香 | 26元/支 | 32.8元/支 |
| 云南白药牙膏100g清新晨露 | 20元/支 | 23.8元/支 |
| 云南白药金口健牙膏145g冰柠/激爽 | 20元/支 | 22.9元/支 |
| 云南白药金口健牙膏105g冰柠 | 15元/支 | 18.8元/支 |

此次活动价格都按照营销大赛销售价格来结算,市场价仅供学生参考,产品都为云南白药系列产品最新产品,保证产品质量。同时我们提供组礼包的福袋,建议学生组套装销售。