

## 校园营销大赛活动总结 (通用4篇)

### 篇1：校园营销大赛活动总结

为了彰显我校莘莘学子桑梓情怀，抒发同学们对家乡的热爱之情，5月15日，信息科学与工程学院第二届“谁不说俺家乡美”校园微博营销大赛决赛在长清校区综合教学楼c区101报告厅成功举办。本次比赛面向全校同学，以个人或团队形式参赛，经过初赛的层层筛选，最终10支队伍成功入围决赛。新浪微博城市主管王鹏阳、第一届微博大赛冠军崔灵异、校院学生会主要学生干部及各队粉丝团观看了此次比赛。

本次比赛分为家乡视频展示和文艺展示两个活动环节。精彩的开场视频和霸气的武术表演后，比赛正式开始。视频展示环节中，参赛各队以代言人、创意广告等独特的形式展现了家乡特有的文化底蕴：碧水蓝天、海滨城市——烟台，好汉之乡，文化古都——济宁，风筝之都，浪漫都市——潍坊风格迥异的家乡美宣传展示让在场观众眼前一亮。

文艺展示环节中，济宁队带来《新编三句半》表演，风趣幽默的说词使现场爆发出阵阵欢笑声；省会济南队带来的情景剧《李清照》让观众沉醉其中，充分领略了济南丰富的文化底蕴；烟台队表演的话剧结合方言、海阳秧歌等元素，笑料连连，尤其是团总支副书记刘一颖老师为烟台队录制的代言更是锦上添花；枣庄队集舞蹈、歌曲为一体，将气氛推向高潮。“帆船之都”青岛、“全国十佳卫生城市”滨州、“风筝之都”潍坊、沂蒙老区临沂、“江北水城”聊城、“中国特色魅力城市”威海等代表队分别带来动听的歌曲，优美抒情、辽阔活泼，展现了团队的风采。比赛过程中，各团队展览家乡的特色美食，琳琅满目，各具特色，令现场观众评委大饱口福。

微博墙现场互动贯穿整个比赛的始终，观众通过微博墙为支持的队伍加油助威，并进行现场抽奖。通过激烈的角逐，最终济宁队获得一等奖；烟台队、潍坊队获得二等奖；青岛队、枣庄队、济南队获得三等奖；临沂队、滨州队、威海队、聊城队获得优秀奖。

本次比赛以“赞家乡，体乡情”为主题，通过对于家乡人文地理、风俗文化的展示，增强了同学们对祖国、对家乡的热爱，弘扬了中华民族的优秀文化传统，彰显了当代大学生立志报国、建设家乡的豪迈之情。

### 篇2：校园营销大赛活动总结

人间芳菲四月天。四月份的天气恰是最好的，让人感到温暖又充满着希望。就在此月中旬，导师郑云翔先生通知我们，学校经管系将与锦丰集团联合举办的“心岛一面”校园营销创意大赛，并给我们看了参赛的具体要求和大赛的奖项设置。毫不隐瞒的说，促使我们有欲望参与此次比赛的是那丰厚的奖金。至少我是这样。所以，说什么是为了锻炼啊，也就“打打酱油”啊，都是混话。奖品挺丰厚的。但我们知道“临渊羡鱼，不如退而结网”。组队，报名。队名确定了——“五星战士”。我们无非想从名字传达给评审者们一个理念：我们团队五个人，

都有着“五星级”(高级别)的营销策略,还有像战士们那种纵观全局的分析能力。刚开始,取之为“五星战士”。但觉得容易让人望文生义,不免有失深度。思前顾后,便加了个单人旁。毕竟是由“五个人”组成的团队。

之后,我们匆匆的把队名和团队成员名报上去后,开始了为期一周的营销方案策划。对于此次营销方案的策划,在“开工”之前我们便达成共识:要么不做,要做,就理应全力以赴把它做好。就我个人而言,此次比赛的过程带给我的经验教训,远胜于比赛结果所带来的各种荣耀和赞赏。一个团队懂得合作与否,直接关系到这个队的赛绩。每个人都有自己独特的优势,没有谁样样都出众的,这点毋庸置疑。“梅须逊雪三分白,雪却输梅一段香”讲的大概也就是这一道理。故我们只有上下一心,少计较多做事,才能在“粥少僧多”的困局里“斩荆披棘”勇往直前,百战不殆。现在谈谈这份让我们得以进入实战赛的营销方案罢。我们可谓费尽心血,尽自己所能,全力以赴。校对了一次又一次,改了又改。后来自己想了想,其实比赛的过程就如同是奋斗着的人一生的“简略版”,需要有个目标,也需要有达到目标不惧一切困难挫折百折不挠的勇气。我认为在我们策划营销方案的过程,可借用国学大师王国维的三种境界。

其一“昨夜西风凋碧树。独上高楼,望尽天涯路”……虽然知道比赛很残酷,优胜劣汰。也清楚我们没有学企业管理、电子商务、会计这些专业的同学那样,有足够的专业知识来支撑。我们只是敢于在竞争激烈的环境中齐心协力挑战群雄,敢于登高望远从而寻找自己要达到的目标,勇于尝试探索,不怕寂寞。

其二“衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴”……在目标明朗后,我们开始策划了。首先,搜集资料、图案设计、版面设置……其实,对于一周就要策划一个比较理想的营销方案,我个人觉得,没有足够的耐力与定力是很难完成的。目标明确后,开始动手做的时候,却发现,原来要在50多支队伍中突围是很有难度的,并不是我们当初想的那么美好。

目录得分成几部分较好?市场分析怎么样做?SWTO分析又该如何?团队要怎么分工才合理?歌词改编、宣传单设计、宣传营销的策略是否有建设性等等问题接踵而来。我也曾经彷徨过,因为不知道大家这么努力到底最后能不能进实战赛,至少拿个优秀也行罢,那种惴惴不安的感觉总是不时地袭来,还好有时候队友会开玩笑似地互相鼓励:“哎哟!这部分做得!瞧我们这方案做的,要是一不小心拿了个大赛的冠军那也不为过”。接着大家就会歇息一会儿,这一小会儿经常在发“白日梦”,至少当时给人感觉是这样。就五个人在那儿七嘴八舌的议论着如果拿了奖金要怎么样瓜分,要怎么样利用它。我们团队不是夜郎自大。而是大家心照不宣,都知道这么一个道理:为了使磨能够转得快且磨出的东西质量好,通常在推磨的驴眼前放些它们感兴趣的东西,它们才会继续努力,不断前进,丝毫不会懈怠。即使这些东西可望而不可即。永远只在眼前却是够不着的,但是驴依然还会因此不断前进。这也许就叫“无形的鞭策”吧。还有,我们经常忙到没吃午餐抑或只是草草了事。因为追求自己的目标,废寝忘食、夜以继日,就是累瘦了也不觉得后悔。

其三,“众里寻他千百度,蓦然回首,那人却在灯火阑珊处”……其实越往后,我们就越发疲惫甚至开始丧失“战斗力”;有时会忘了把刚做好的小部分文书保存而拍桌大嚷;

会期待比赛结果同时也伴随着担忧。但是，我们深信只要坚持、再坚持，要善始善终。没有永远的胜境，也没有永远的绝境，一切皆有转机，一切都在改变。……最后，我们获得了亚军。我在此次比赛的过程中，受益良多。例如：知道了单有目标而不懂如何努力是不行的，而且还要练就一股坚韧不拔的意志。

还有，就如何合作才能成为一个优秀的团队，我总结了以下5个经验，简单来说可以用4个C和1个S表示。4个C就是Caring(体贴)、Cheerful(开朗)、Confident(自信)、Creative(创意)

第一，体贴。一个合作的团队，在刚开始合作的时候铁定少不了摩擦的，但是随着时间的推移，队员们会渐渐了解各自的个性与其行事的方式。那么在这过程中，队员之间应该互相谅解包容，最重要的还要体贴他人。当然这一点不是说，所有事都拦自己去做就是体贴他人。而是在大家工作的时候，遇到什么难题大家一起解决，有什么疑问大家一同分析、讨论从而把它解决掉。关心、体贴对方，整个团队共进退，齐发展。

第二，开朗。一个死气沉沉，丝毫没有活力的团队是难以进步的。就像生活需要乐趣，才能活得更好一样，枯燥的策划团队的生活也需要“调料”进行“调味”。而这调料恰恰是队员们的“开朗”。工作累的时候偶尔幽上一默，不仅能够减少疲劳活跃气氛，还能增进彼此之间的感情。

第三，自信。在一项繁重艰难的任务面前，团队最不能少的是自信。就像蒲松龄写下的那句话一样：有志者、事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚。即使对手再强大，只要大家不要畏惧，相信“天生我材必有用”，在有足够的自信下努力，肯定会事半功倍。第四，创意。生活在不断的变化，社会的发展，夸张点的说可谓是以光的速度。所以，管理的制度要新，观念也要与时俱进。这样才不会落在他人之后。“好的创意便成功了一半”这个道理放在任何地方都适用。那么很显然，最后那个S就是Sincere(真诚)。像海尔兄弟的广告词说的那样：真诚到永远。队员彼此之间互相信任，真诚待人，不但可以使队员在合作过程中减少互相猜疑，减少矛盾，而且能够一心一意，专心地向目标一步步迈进。就像这次比赛，我们商量后，决定把财务管理这重任交给xx同学主管，xx同学协助。期间，他们做得井井有条。我们也从没多说些什么。更多的是关心我们当天的“战绩”。我们相互信任，真诚待彼此。这也是我们团队能够合作愉快的重要原因之一。

经过这一次校园营销策划大赛，我们不仅学会了策划营销方案，而且得到了许多关于团队该如何合作的宝贵“经验”，是那用再多的金钱也买不来的“经验”——5个C和一个S。

### 篇3：校园营销大赛活动总结

#### 一、活动宗旨

本次营销大赛通过竞赛的形式，让全院学生自发组队，在自主经营的前提下

锻炼团队协作能力、市场营销能力，在理论课基础上进行实践能力的验证。

## 二、大赛目的

加强院内学生沟通交流，提升学员的合作意识，培养学生协调团队分工、挖掘市场空白和创新市场运作方式及保障细节完美的能力的学习。

## 三、参赛对象和地点

1、参赛对象：我院全体学员团队，个人组成团队（以团队形式申报或个人参与团队合作）。

2、活动地点：我校食堂、后门校内网吧旁、校内运动场

## 四、参赛时间

XX年3月19日至3月23日五、大赛具体安排

1、参赛组队要求：学员必须以3-8人组队参赛，单人或超出人数限制参赛均不予认可。允许并鼓励学生在本院（创业学院）范围跨班、跨专业（方向）、跨年级组队，团队成员名单及后续变动情况须及时上报秘书处统计。

2、创造条件：鼓励学员发挥个人所长，利用各种可以利用的资源和条件参加本次竞赛。领队可以充分结合各人优势，综合批发商、经销商、物流及团队个人的能力差异进行优势整合，各团队在校内所借用的设备在每天售卖结束后在实践部带领下有序归还。

3、宣传事宜：由会长助理督办，宣传部人员参与，在食堂对面读报栏及后街张贴创业学院横幅。

4、评比标准及奖励形式：售卖过程中各团队须做好账目记录，售卖结束后采取百分制根据人均净利润（35%）、团体总利润（25%）、本金盈利率（20%）、货物售出比（20%）四项指标综合评出一、二、三名并给予表彰。

5、竞争规避原则：各团队须上报自己的主营产品种类由秘书处进行统计并及时更新上传至群共享，建议其他团队的商品尽可能规避以免影响内部团结，若有同类商品上报应与先上报者在时间、地点上错开。

6、通过大赛前期的多途径宣传方式（横幅、展板等），激发学员的参赛热情，带动校园内部的消费。在营销过程中可采取多种营销模式（如送货上门、团购、促销等）以活跃氛围。

7、具体经营建议：

a、争取做到零库存、零资金积压，以快销品、时销品为主，且应以小额商品为主，各团队最好先与商家谈好退货事宜以免除后顾之忧。

b、具体种类建议有小礼品、小饰品、工艺摆设、书籍、卡类、小件衣物、小件家居生活用品、电脑周边电子产品等。

c、各团队尽情发挥创造力，可采取团队间合作、整合营销等形式，也可以与校外商家合作，但只允许本院学员在校内售卖。

8、保证营销比赛成绩公正透明公开的办法：

a、在比赛进行前先出具有效的发票、收据。

b、安排专门的监督人员对各团队在比赛途中的各种活动进行跟随监督。

9、各团队经营所得由各团队按照各自约定的方式进行分配，领队须在比赛结束后提交一份活动总结。

## 六、报名方式

1、报名时间：即日起截至3月16日

2、报名方式：以团体为单位，由个人代表团体报名(已报名团体将列在群共享内，已有商品品种建议各团队尽可能规避)

## 七、其他事宜

咨询事宜：赛事进程中及结束后团队及成员有任何疑问、困难或纠纷由副院长张老师、会长协同会长助理帮助处理解决。

## 篇4：校园营销大赛活动总结

为了提高营销专业的营销技能和实战经验，文经学院2011级营销专业举办的第一届校园营销大赛拉开帷幕。我团队——花落谁家，6月6日在学校艺体中心参加营销比赛，现将营销活动开展销售情况汇报如下

### 一、总体情况

学校举行了营销大赛的启动仪式后，我团队现场布置营销场地，在展板上挂了一幅总体的活动介绍和宣传海报，并用气球装饰展板，在套圈活动的展板上贴上的游戏规则，在玫瑰花的展板上贴上了玫瑰的售卖细则，在抽奖活动的展板上张贴了抽奖规则，并摆放了供顾客休息的动感地带折叠桌和乘凉的伞，具体营销规则见营销策划方案。现场布置完毕，我团队自行展示并推销参赛产品。

## 二、操作流程

通过口号（买纯手工玫瑰，送亲人送朋友；人人参与乐，今天你幸运了吗？套圈，回味你走过的路程，套住属于你的幸福）、海报宣传、热情的叫卖、微笑的服务和别致的场地氛围吸引顾客，让顾客在轻松愉悦的环境下参观购买我团队的产品，充满幸运之星的心理，参与我们的抽奖活动，充满无限的童真和回味过去的欢乐参与我们的套圈活动，当看到绚丽的玫瑰花时，上帝们对我们的产品是赞不绝口，因为我们的玫瑰花是纯手工艺品，上帝们非常尊重我们的劳动成果，因此玫瑰花非常畅销。

- 1、团队成员吕频负责套圈活动并协助玫瑰花的销售；
- 2、团队成员夏荣曼负责抽奖活动并协助套圈活动的开展；
- 3、团队成员蔡美美负责玫瑰花的销售并协助抽奖活动的进行；
- 4、团队成员姚兰负责玫瑰花的销售并统计销售明细和观察销量情况。

具体购买玫瑰花的上帝多数是情侣，还有一些女生买来送给朋友或者自己留着，还有一些男生买来送给自己的女朋友；参与抽奖活动的上帝们是听着我们的口号，看着我们诱人的奖品前来试试自己今天幸运了吗？套圈的上帝们是为了回味过去，并看着我们丰厚的产品而参与的活动。

## 三、花落谁家团队6月6日当天的销售表

产品名称 单价 收入

蓝色玫瑰花1朵 4元 4元

粉色玫瑰花1朵 4元 4元

红色玫瑰花1朵 4元 4元

紫色玫瑰花1朵 4元 4元

蓝色妖姬花束11朵 69元 69元

蓝色玫瑰30朵 100元 100元

配色玫瑰花22朵 100元 100元

三色玫瑰花3朵 4元 12元

配色玫瑰花17朵 60元 60元

总计357元

活动名称单价奖品收入

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元套圈一次2元

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元大笑脸一个2元

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元小笑脸一个2元

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元大笑脸一个2元

抽奖2元大笑脸一个2元

抽奖2元中性笔一只2元

抽奖2元小笑脸一个2元

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元小笑脸一个2元

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元清新剂2元

抽奖2元小笑脸一个2元

抽奖2元玫瑰花一朵2元

抽奖2元真知棒一个2元

抽奖2元大笑脸一个2元

抽奖2元香薰组合2元

抽奖2元小笑脸一个2元

