

附件 1

“正大杯” 2025 年全球大学生就业创业实战大赛实战营销赛道方案-中国赛区

一、赛程

1. 第一阶段：注册报名（8 月 18 日-9 月 30 日）

登录大赛网站注册完善个人信息、创建参赛团队，完成报名。

2. 第二阶段：人才特训营（9 月 8 日-9 月 12 日）

组织课程培训及项目指导，为大学生开发专项类技能培训精品课程，组织导师为大学生提供职业规划讲解、求职技巧指导、职业能力测评等就业指导服务。

3. 第三阶段：省区初赛（10 月 1 日-10 月 31 日）

省区初赛由营销策划和实战营销（线上、线下销售均可，线上销售平台省内一致，保持公平即可）两部分组成，策划书提交截止时间为 10 月 15 日 24: 00，根据省区初赛成绩，前 25% 参赛团队将获得奖项，同时择优选择团队晋级所在地的省区决赛。按省进行省区比赛，报名人数较少的省将划入临近省区进行比赛。

4. 第四阶段：省区决赛（11 月 1 日-11 月 14 日）

省区决赛采用路演答辩的形式，各省区择优选拔优秀团队晋级国赛。省区决赛共选出 36 支晋级团队，各省第 1 名直接晋级国赛。其余晋级赛名额根据各省的报名人数统筹分配。

5. 第五阶段：国赛（11 月 15 日-11 月 23 日）

（1）国赛预选赛（11 月 15 日-11 月 19 日）

国赛预选赛由省区决赛选拔的 36 支团队，于指定线上平台进行为期 2 天的实战销售和营销策划案路演答辩的形式组成，经过综合评审，选拔排名前 12 支团队晋级国赛总决赛。

（2）国赛总决赛（11 月 21-11 月 23 日）

国赛总决赛由预选赛选拔的 12 支团队，由实战营销、营销策划案路演答辩和项目人气奖三部分组成，经过综合评审，排名第一的团队晋级国际赛半决赛。

6. 第六阶段：国际赛（12 月中旬）

国际赛分为半决赛和总决赛。晋级国际赛团队与其他国家冠军团队同台竞技。半决赛以团队形式进行国赛项目路演；总决赛以团队形式根据给定命题方向进行 24 小时商业案例分析、解决方案制定及项目路演。经评委组综合评审产生相应奖项。

二、命题方向

1. 创意营销

针对正大集团食品，通过运用创新营销方法和创意产品研发等手段进行实战营销。利用数字化的新媒体平台进行营销，对消费者进行心理引导，以内容为核心，获取有利于盈利的潜在销售线索；在特定产品的基础上，进行二次创意产品研发，达到资源整合、产品升级的效果，带来更大的收益回报。

2. 新零售

目前商业在发生巨大的变革，人们的消费生活和消费习惯发生巨大的变化。零售新模式，即个人、企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合。

3. 数字化转型

数字化转型，即利用数字化技术和能力来驱动企业商业模式创新和商业生态系统重构的一种途径与方法。基于对业务数据充分而高效的运用，洞悉内外环境变化并快速响应，提升企业运营效率，为客户提供更优质的体验。

三、评审规则

1. 省区初赛评审规则

省区初赛由营销策划案和实战营销两部分组成，根据初赛成绩择优选拔优秀团队晋级所在省区决赛。

省区初赛成绩=营销策划案成绩×60%+实战营销成绩×40%。

(1) 营销策划

各大省区评委对参赛团队提交的营销策划案从行业分析、市场调研、商业模式、营销创意、行动方案五个方面进行评分，评分采用百分制。

营销策划案成绩=行业分析得分×20%+市场调研得分×20%+商业模式得分×20%+营销创意得分×20%+行动方案得分×20%。

(2) 实战营销

参赛选手通过省区指定平台/渠道进行正大产品的实战营销，以营销成绩排名计分，比赛成绩将从销售额、新媒体运营点赞数两个方面进行评价，评分采用百分制。

实战营销成绩 = $(\text{销售额} \times 100 / \text{最高销售额}) \times 80\% + (\text{新媒体运营点赞数} \times 100 / \text{最高点赞数}) \times 20\%$ 。

2. 省区决赛评审规则

省区决赛采用路演答辩的形式，评委从参赛作品的创新性、商业性、可持续性、团队表现四个方面进行评分，评分采用百分制。各省区根据国赛配额对所在区参赛项目进行选拔，择优评选出 36 支优胜团队进入国赛。

省区决赛成绩 = $\text{创新性得分} \times 30\% + \text{商业性得分} \times 40\% + \text{可持续性得分} \times 15\% + \text{团队表现得分} \times 15\%$ 。

3. 国赛评审规则

国赛预选赛采用 2 天指定平台线上实战销售和营销策划案线上路演答辩相结合的形式，择优评选出排名前 12 支团队进入国赛总决赛。

国赛预选赛 = $\text{营销策划路演成绩} \times 70\% + \text{实战营销成绩} \times 30\%$ 。

国赛总决赛由实战营销、营销策划路演和项目展示人气得分三部分组成。营销策划路演部分评判方式与省区决赛相同。项目展示人气部分以视频号集赞形式进行，12 强团队需制作 1 分钟参赛视频，由组委会统一上传至正大集团招聘视频号进行人气点赞，根据参赛团队集赞数量排名积分，集赞截止时间为国赛总决赛前一天 20:00。

国赛总决赛成绩 = 营销策划路演成绩 × 65% + 实战营销成绩 30% + 项目展示人气成绩 × 5%。

4. 国际赛评审规则

国际赛分为半决赛和总决赛，晋级国际赛团队与其他国家冠军团队同台竞技。半决赛以团队形式进行国赛项目路演；总决赛以团队形式根据给定命题方向进行 24 小时商业案例分析、解决方案制定及项目路演。经评委组综合评审产生相应奖项，并颁发国际赛证书。

国际赛成绩 = 答辩路演成绩 × 100%。

四、奖项设置

1. 各省区初赛设立潜力奖，颁发获奖证书。

2. 各省区决赛设立一、二、三等奖和优秀导师奖，颁发获奖证书及奖金。

一等奖 1 名：奖金 1000 元；

二等奖 2 名：奖金 800 元；

三等奖 3 名：奖金 500 元；

优秀导师奖 1 名：奖金 1000 元。

3. 国赛设立金、银、铜奖、优胜奖、优秀导师奖，颁发获奖证书及奖金。

金奖 3 名：奖金 5000 元；

银奖 3 名：奖金 3000 元；

铜奖 6 名：奖金 2000 元；

优胜奖 24 名：奖金 1000 元；

优秀导师奖 3 名：奖金 2000 元。

4.国际赛：凡入围国际半决赛均颁发证书；入围国际总决赛颁发证书及奖金。

注：以上奖金为税前金额，组委会将依法为获奖团队代缴税款。