

2022 年云南农业职业技术学院技能大赛 市场营销技能大赛赛项规程

主 办 单 位：云南农业职业技术学院

协 办 单 位：实践教学中心

承 办 单 位：经济管理学院

二 0 二二年四月

云南农业职业技术学院市场营销技能竞赛规程

一、赛项名称

市场营销技能竞赛

二、竞赛目的

赛项主要考察选手市场营销基本职业素质、专业技能和综合应用能力，本次竞赛以情境营销模块（市场营销沙盘）为主。以赛促教、以赛促学，推进专业建设与产业发展对接、课程内容与职业标准对接、人才培养过程与企业营销过程对接，提高专业人才培养质量和社会认可度与影响力。

三、竞赛内容

本次市场营销技能赛项基于 ITMC 营销沙盘操作开展，不仅考察学生的目标市场选择与定位、竞争策略分析与执行、营销活动策划与组织、成本核算与财务分析等基本专业技能，还进一步考察学生对充分竞争市场的综合判断分析能力。竞赛中选手将会用到经济学基础、商品学基础、市场营销基础、市场调查与分析、消费者行为学、推销技术、品牌策划、财务管理等课程的综合知识。

四、竞赛赛卷

本模块为公开赛卷，使用 ITMC 博弈对抗平台。平台提供了 P1、P2、P3、P4 四类产品在五个市场未来三年的销售价格、销售数量的预测资料。参赛团队形成企业营销的核心团队，负责一个生产制造型企业的产品销售。企业拥有 1911 万资产，以销售 P1 产品为主营业务，资金充裕，银行信用良好，但是产品单一，只在本地市场销售，竞争越来越激烈，预计未来几年销售收入将继续下降。参赛选手通过目标市场分析与选择、营销策略组合和财务报表分析，使企业的效益最大化。背景资料及规则如下：

1、根据软件提供 P1、P2、P3、P4 四类产品在五个市场未来三年的需求预测图，获取详细的需求信息。选手通过市场预测图进行市场分析，决定是否购买调研报告，通过购买市场调研报告，了解直销客户、批发商、零售商（六类消费人群）的需求信息，确定目标市场，制定营销计划。

2、根据定价目标，确定需求、估算成本、选择定价方法，制定最终价格。比如：企业 P1 库存较大，直接成本是 2，零售市场平均期望价是 8，参赛选手制定合适价格。

检验参赛选手对价格构成要素及其影响的分析，定价因素的理解和掌握情况；检验参赛选手对定价目标和原则的熟悉和掌握情况；检验参赛选手对定价程序和方法的掌握和运用情况；检验参赛选手对定价策略的掌握和运用情况。熟悉价格制定的原理和方法，灵活运用价格策略，实现成功营销。

3、根据调研报告提供四种产品、三种营销渠道的市场预测价格和数量，结合企业自身和竞争对手状况，采用多渠道组合营销手段扩大销售。

熟悉直销、批发、零售三种渠道的概念及特征，掌握影响渠道模式选择的因素：产品因素、市场因素、企业自身因素和竞争对手因素。

（1）直销：选手只有在进行了直销客户的开发以后，才有机会参与直销客户的投标。投标流程为：投标报名、资格预审、购买标书、投标、中标公示。采用综合评分法确定中标小组，缴纳投标保证金。

（2）批发：选手需根据自身的营销策略，在不同市场上制定不同产品的批发招商广告的投放策略，招商广告费用最低为 1W，最高不限制，但必须是整数。选手在投放招商广告完成后，由系统判定选单顺序。

（3）零售：为了扩大市场，提高销售额，选手需要选择更多合适的零售商进店

销售。选手在选择合适的零售商签约以后，需要将自己的产品配送给各个零售商进行销售。

4、促销方法选择

(1) 销售促销：选手采用满就送、多买折扣、买第几件折扣等促销活动，吸引不定型消费人群，增大销售额。熟悉销售促销的概念，掌握销售促销的活动方式。

(2) 广告策略：选手选择百度竞价排名和央视的多个时段投放广告，吸引习惯型消费人群，增大销售额。熟悉广告的概念、分类；掌握广告的基本原则；掌握广告媒体选择应考虑的因素。

5、根据目标市场选择，制定产品研发计划和产品生产计划。目前只有 P1 产品，P2、P3、P4 需要三个季度研发，研发费用每季度 10W、20W、30W。只有产品研发完成后，才能进行该产品的生产。

6、财务运行规则

(1) 应收应付：及时进行应收账款和应付账款的结算。

(2) 融资：系统中向企业运营提供了三种融资方式：短期贷款、民间融资和长期贷款。选手可根据企业经营状态进行融资。

(3) 支付费用：零售商管理费、租赁费/维修费、库存管理费。

(4) 缴税：每年第一季度缴纳上年度企业所得税。

(5) 根据系统自动生成的财务报表进行盈亏分析，制定下一步营销策略。

(6) 读懂财务报表，管理应收账款，维持良好的资金流，估算成本和毛利率，进行盈亏分析。

五、竞赛方式

1、参赛选手

云南农业职业技术学院经管类、营销类、财会类、行政类等相关专业同学均可自行组队参加。

2、本赛项为团队赛。

每个参赛团队成员由 2 名队员组成。

3、各部分运营时间

| 内容 | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
|-----|-------|-------|-------|
| 直销 | 6 分钟 | 10 分钟 | 10 分钟 |
| 批发 | 5 分钟 | 5 分钟 | 5 分钟 |
| 一季度 | 15 分钟 | 15 分钟 | 15 分钟 |
| 二季度 | 15 分钟 | 15 分钟 | 15 分钟 |
| 三季度 | 15 分钟 | 15 分钟 | 15 分钟 |
| 四季度 | 15 分钟 | 15 分钟 | 15 分钟 |
| 关账 | 5 分钟 | 5 分钟 | 5 分钟 |

说明：第一年可以暂停，第二年第三年不暂停，可延时，二年延时不可超过 180 秒，三年延时不可超过 210 秒。

六、竞赛规则

1、比赛要求

(1) 参赛选手应在规定时间入场参加抽签，不得迟到早退。不允许随身携带任何电子产品及通讯工具，以及其它与竞赛有关的资料和书籍。

(2) 各参赛选手打开电脑，进入竞赛平台，并修改各自密码。由裁判长宣布比赛开始，各参赛选手开始竞赛。

(3) 竞赛过程需全程录屏。

(4) 竞赛过程中，如有疑问，参赛选手应举手示意，裁判长应按照有关要求及时予以答疑。确因计算机软件或硬件故障，致使操作无法继续的，经裁判长确认，予以启用备用计算机。

2、成绩公布

各组完成三个会计年度的经营后，裁判公布竞赛结果，并将成绩登录在竞赛成绩单上，各参赛选手在竞赛成绩单上签字。赛场裁判将数据进行备份和保存。

七、成绩评定

1、比赛全程录屏。

2、每个参赛组伍经营三个会计年度关帐后，软件自动生成成绩， $成绩 = 所有者权益 * (1 + 企业综合总分 / 100)$ 。

3、中途破产的队伍按照破产先后顺序进行排序，如果在同一节点破产，则比较所有者权益。

4、根据各队成绩排序，第一名 100 分，按照名次递减 2 分，第二名 98 分，依次类推。同时，裁判将审核录屏，一旦发现参赛团队有违规操作行为，则成绩记为 0 分。

本赛程未尽事宜，以竞赛组最终解释为准。