# 2024年大学生营销策划方案(三篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-30

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大学生营销策划方案篇一**

三年的大学生涯即将结束，我始终坚持以提高自身的科学思想素质为学习目标，以自我的全面发展为努力方向，以确立正确社会人格为精神追求。即将毕业的我怎样才能吸引用人单位的目光呢？从营销学的角度，我对自己进行了如下的营销策划。

现今，大学生就业问题成了当今社会亟待解决的一大难题，自高校扩招以来，我国的高等教育进入了大众化教育阶段，高校扩招导致毕业生逐年增多，毕业生就业日益困难，2024年全国高校本科毕业生约34万人待业，以后几年同比增长，到2024年底，已有过百万名大学生不能就业。此外，我国总体就业环境也发生了巨大变化：全国新增劳动力人数不断上升，就业结构不断调整，以及高校继续扩招及2024年金融危机的影响，这些因素严重滞后了大学生的就业工作，大学生总体就业形势变的更加严峻。

虽然我国现在大学生就业形势很严峻，但从另一角度看，由于我国目前处于调整产业结构，经济加速发展的重要时期，国家经济建设仍然需要大量的人才，可见市场对人才的需求量仍然很高且质量要求也逐渐增高，招聘单位更加看中人才的综合素质，多向型、复合型、创新型的人才供不应求，而经济全球化，对人才的信息化提出了更高的要求。

从就业角度来看，我们的竞争对手包括应届本科专科毕业生、研究生及有经验的人士等。由于本科生对薪金要求较低，另一方面来看，如今企业还是比较看重学历文凭和工作经验，因此对专科生而言，工作范围容易受到限制。总的来说，我们的竞争对手主要是应届毕业生与应届毕业生之间、应届毕业生与有经验的人士之间的竞争。

在性格上表现：内外向结合、不善交际、乐于助人，开明大义；在校学习情况：专业知识上，已经有了一定的理论功底；在工作能力：积极的参加社会实践活动，积累了一定的社会经验。自我评价：从大学这近三年来看，我的生活上感到比较充实且有意义，学习工作上也取得了一些成绩，另外自身的道德素质及能力也有一定的提升，也积累了一定的人际关系，与同学老师都相处融洽。

1、优势：有闯劲、胆子大、思维活跃且独立思考能力强。有较强的责任感和事业心，对工作有热情和创新精神。为适应社会发展的需要，我认真学习各种专业知识，发挥自己的特长，逐步提高了自己的学习能力和处理问题的能力。在思想行为方面，我作风优良，待人诚恳，能较好的处理人际关系，处事冷静稳健，能合理的统筹的安排生活中的种种事务。

2、劣势：专业优势较差，缺乏适当的自我定位；知识结构不合理，专业知识学的不够扎实；缺乏足够的社会实践经验，与社会所需要的经验还存在着一定差距，不能够真正的形成短时间内的竞争力；此外，关系网方面较薄弱。

3、机会：国家的一系列鼓励措施、优惠政策和经济的迅速发展提供了更多的发展机会，各企事业单位对大学生的需求也日益增大。

4、威胁：专业能力水平的相似性，增大了毕业生之间的竞争；市场总需求和总供给不平衡，且行业需求结构也不合理；再从业人员比应届毕业生拥有更加丰富的经验和对现状更深入的了解，给应届毕业生带来了一定的挑战。

（1）旅游英语专业是需求较大的专业，就业前景很广阔，历年平均就业率均占个专业之首。所以我们拥有专业优势。

（2）拥有一定的英语和计算机能力。

（3）热爱从事具有挑战性的工作。

（4）有较强的综合能力。

（1）就业面较窄。

（2）英语水平需求很高。

（3）性格要求较强。

（1）行业进入门槛低。

（2）国家政策扶持和经济发展下，旅游的大发展。

（1）因为旅游英语专业的特殊性，旅游和外语专业，形成了本专业学生的强劲的对手，具有一定的压力。

（2）竞争较激烈。

（一）品牌定位：塑造个性独特，大胆创新，积极向上，勤奋刻苦且自信自强。

（二）自我定位：认真踏实，持久稳重，敢于创新，头脑清醒，善于对市场分析，肯吃苦耐劳，有顽强的毅力。

（一）提升自我策略：

在大学里通过努力的学习以完成知识的积累，获得科学的思想方法及工作方法，培养现代人才的四大技能即“电脑操作能力”、“汽车驾驶能力”、“英语会话能力”和“外交能力”，积极、主动地参加社会实践，努力锻炼自己，不能放过一切提高自己的机会。勤学苦练，不断奋进，积极钻研，勇于创新，培养自身的学习和发现精神，探寻机遇，最终实现个人自身价值。

（二）营销推广策略：

通过参加学校组织的招聘会或参加各地的人才市场推广自己，为自己量身定制一份符合真实情况的简历，注重创新点及差异化，以引起用人单位的注意，同时注意保持良好的自身形象。同时通过在网上宣传自己获得求职机会。

我是一个理想化的现实主义者，相信拥有创新精神和执着的追求，才能时刻抓住机遇，才无限接近成功。我又是一个很普通的人，但我不会墨守陈规，我渴望新的风景，按自己的理想步步前进直至新的天地，相信那条路会通往更美的地方。未来的路上，无论风雨，亦或逆流，我都会用我的大脑和双手开创新的奇迹，我以我的梦想为梯在巨人肩上眺望！

**大学生营销策划方案篇二**

在此刻这个资源稀缺的世界上，生产者拥有发言权，但在供应过量的世界上，顾客才是真正的权力拥有者。这种具有划时代好处的转换，使得市场营销理直气壮地成为了企业的核心指导原则。

随着我国经济的日益发展，竞争越来越剧烈，应对日益激烈的竞争，企业的市场营销变的越发重要。因为，它是经营的核心和灵魂！经济危机的阴影还没完全退去，我们在日后的工作或创业中必不可少的一项知识就是营销的理论与实际操作。只有这样才会有相对的优势！

在比赛过程中普及营销知识，增强大学生的营销意识，丰富大学生课余生活的同时也为社会积累有实践经验的营销人才；透过与企业合作，既加强大学生与经济社会的联系，又实现了与事业企业单位的双赢。

枣庄学院在校全体师生

1．前期宣传（10月20日至10月31日）

（1）20日启动仪式活动资料

①在学校小广场悬挂彩虹门和氢气球

②摆放花篮和其他装饰品

③专业司仪主持，使用音响设备

④摆放展板，悬挂条幅，发放传单，现场报名

⑤搭建简易舞台，背景为大型写真，小型文艺表演

（2）21日至31日（除周末）

①21日开始设立报名点

②24日下午举行专业讲座并公布比赛题目

③27日中午针对24日的讲座在小广场举行趣味小活动（启用音响）

④与枣庄通讯公司合作，对校内用户发送宣传信息

注：期间持续在小广场悬挂条幅，摆放展板，此时在校园各宣传栏张贴海报与提示贴，在主干道、餐厅门口等人流量大的地点发放宣传单并在校广播站持续报导。

2、参赛形式：个人参赛或组队才赛均可

3、初赛：

时间：11月1日―7日，由选手提交参赛作品。

7日审核并公布16位进入复赛选手名单。

交稿地点：体育楼401

注：3日下午4点，于多媒体401进行专业讲座。

4、复赛：

时间：11月8日―14日。

13日晚6点，现场举行复赛，由专业老师评审。

14日公布进入决赛名单

地点：校文科楼学术报告厅

形式：ppt，参赛选手现场阐述作品。八件作品进入决赛

5、决赛既颁奖仪式：

时间：11月21日晚六点，有专业评委及嘉宾现场评比

地点：综合楼报告厅

形式：选手用ppt形式现场演说和专家评委进行答辩环节

1、枣庄学院是枣庄市唯一的一所高等学府，在校师生14000人，具有巨大的现实消费潜力、潜在消费潜力与良好的【】宣传效果，生源辐射覆盖全国大部分地区。

2、营销协会是枣庄学院最具影响力的学生团体之一，举办过多次院级和系级的大型活动，如：xx年承办中国大学生第七届“挑战杯”创业大赛枣庄赛区的比赛，第二届“可口可乐杯”营销策划大赛，此时第一届“惠普杯”营销策划大赛等。

3．本次大赛将邀请枣庄日报、鲁南在线网、枣庄电视台、参加本次活动，对本次比赛进行报道，宣传力度大。

4．本次比赛赞助商有命题权，并有权查看本次比赛所有作品。

5．宣传力度大、资料形式丰富多彩，此时持续时间长。

**大学生营销策划方案篇三**

当今社会是商品的社会，当今时代也是人才的时代。如果没有好的宣传，再好的产品也是能够在货架上等待腐烂，如果没有好的营销，前景再好的市场也不能够在短时间里面爆发出它的潜力。为此，金融协会为了锻炼干事及会员的头脑灵活度及口才，沟通交际能力，应变能力，为了让他们拥有更加强的动脑动手能力，顺应时代的潮流，策划了本次金融协会内部的培训活动。

活动主题：“销”出你的特色，“销”出你的成功

活动时间：5—8（星期六）

活动地点：佛山市禅城区季华路沃尔玛商场内

活动对象：华南师范大学南海校区金融协会全体干事及会员

主办单位：华南师范大学南海校区金融协会市场营销社

本次活动的`主要内容是，各支队伍在指定的地点进行真实的营销比赛，通过考核服务态度，现场效果，营销技巧，沟通能力等方面的要求，评选出最优秀的参赛队伍。一共有4支队伍参加实地营销大赛。

注意：本次活动的对象是金融协会的内部成员，不面向全校。

活动主要环节目录

活动一共分为六个环节。

1）环节：本环节的主要内容是：通过会长和各个社长（部长）、以及宿舍楼下的宣传栏以及协会博客对干事、会员进行宣传。如有疑问可以向活动负责人寻求帮助，并且报名。报名者需要以团队的形式报名（干事、会员可自由组队），每支队伍5人。4月23—25日：宣传阶段；4月25日：活动发布会，9：15pm—9：45pm，地点待定。

2）筛选环节：通过对参赛队伍的申请表以及营销方案和团队面试的表现，经过评委选拔4支优秀团队进入下一个环节，即获得参加协会于5月份在沃尔玛举行的创业实践大赛的资格。4月30日：18：00前上交活动申请表及营销方案；5月6日：初赛现场，并于当天公布结果

3）实地实践环节赛前动员大会：在实地实践之前，说明一些实践过程中需要注意的事情，以及告知参赛队伍要准备的相关工作。5月7日：召开动员大会，说明注意事项

4）实地实践竞赛环节：由协会内部组织出来的队伍在沃尔玛开展这次的实地实践的活动。这个实践的活动的内容主要是由商家提供货源，参赛者在各自的摊位上推销，并表演节目（加强气氛，属于营销的手段，自愿为原则，器材自备），只要内容健康，符合大学生的精神风貌，内容和形式不限。在整个过程中都有评委在视察，通过观察各个方面来评分，最后评出做得最出色的团队。5月8日：实地比赛及颁奖

5）实践后的收尾工作：参赛队伍在实践后负责搞好本摊位的收尾工作（如：收拾器材，整理好商品等）

6）成果表彰大会：向全校展示我们活动的一些相关情况和成果。联系嘉宾（指导老师）、联系社团、安排节目（一个游戏、两个节目、录像或及视频展示）、颁奖。5月10日：成果表彰大会

实地比赛过程安排

1、每个团队有自己的一个摊位，基本设备沃尔玛可以提供，如有比较好的idea需要特殊的设备可以先向活动负责人说明，然后自备设备。活动的形式不限，推销方式不限

注意事项：安全第一，比赛第二：友谊第一，名次第二

2、每个团队安排一个队长和一名队员负责监督活动，使活动顺利进行，提供必要的帮助。注意处理好突发事件，如有发生应第一时间向总负责人报告，总负责人再和沃尔玛负责人协商。

3、活动过程中负责人员适时提醒参赛者把握时间（报时）

4、干事（流动记分员）在不影响活动的情况下拍照，为以后的成果展积累素材，留下精彩一刻

5、评选环节

在实操环节结束后，我们将会依照我们的评选细则，评出最优秀的团队，并且给与奖励。在场的参赛者均可获得有沃尔玛出据的实践证明书，以表彰优秀表现

1、各工作人员在活动开展期间尤其是报名会当天请务必穿好校服，佩带好胸卡和金融协会工作证，以及活动相关物品。

2、各负责宣传和咨询的工作人员在宣传或咨询时请耐心细致，面带自信自然的微笑；

3、工作人员的工作态度：积极、团结、主动。有礼貌、讲文明、吃苦耐劳、团结一心，听从指挥；友谊第一，比赛第二，部门之间相互帮助，共同进步。

5、注意团队合作：部门内部、部门之间、学社之间；联系、交流、沟通：活动前掌握各人的联系方式、工作人员安排表、负责人等情况；

6、突发事件：天气原因（下雨、台风）、人员缺席（工作人员、参赛人员）、冲突（时间、人员、与路人或客人、与商场人员）、海报和商品或设备不及时等都要在考虑的范围之内，做好充分的准备，随时调整计划。

7、要有时间观念，提高办事效率，尽量不要在外面滞留的太晚

8、顾客评分表禁止做假，一经发现，扣除总成绩分数的30%。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找