



# “正大杯”北方区 2019 大学生双创实战营销大赛

主办：中国共产主义青年团陕西省委员会  
中国共产主义青年团甘肃省委员会  
中国共产主义青年团内蒙古自治区委员会  
陕西省学生联合会  
甘肃省学生联合会  
内蒙古自治区学生联合会  
正大（中国）投资有限公司

协办：内蒙古股权交易中心

承办：正大集团农牧食品企业（中国）陕西区  
正大集团农牧食品企业（中国）甘肃区  
正大集团农牧食品企业（中国）内蒙古区

联系人：杨 勇

联系方式：18991840406

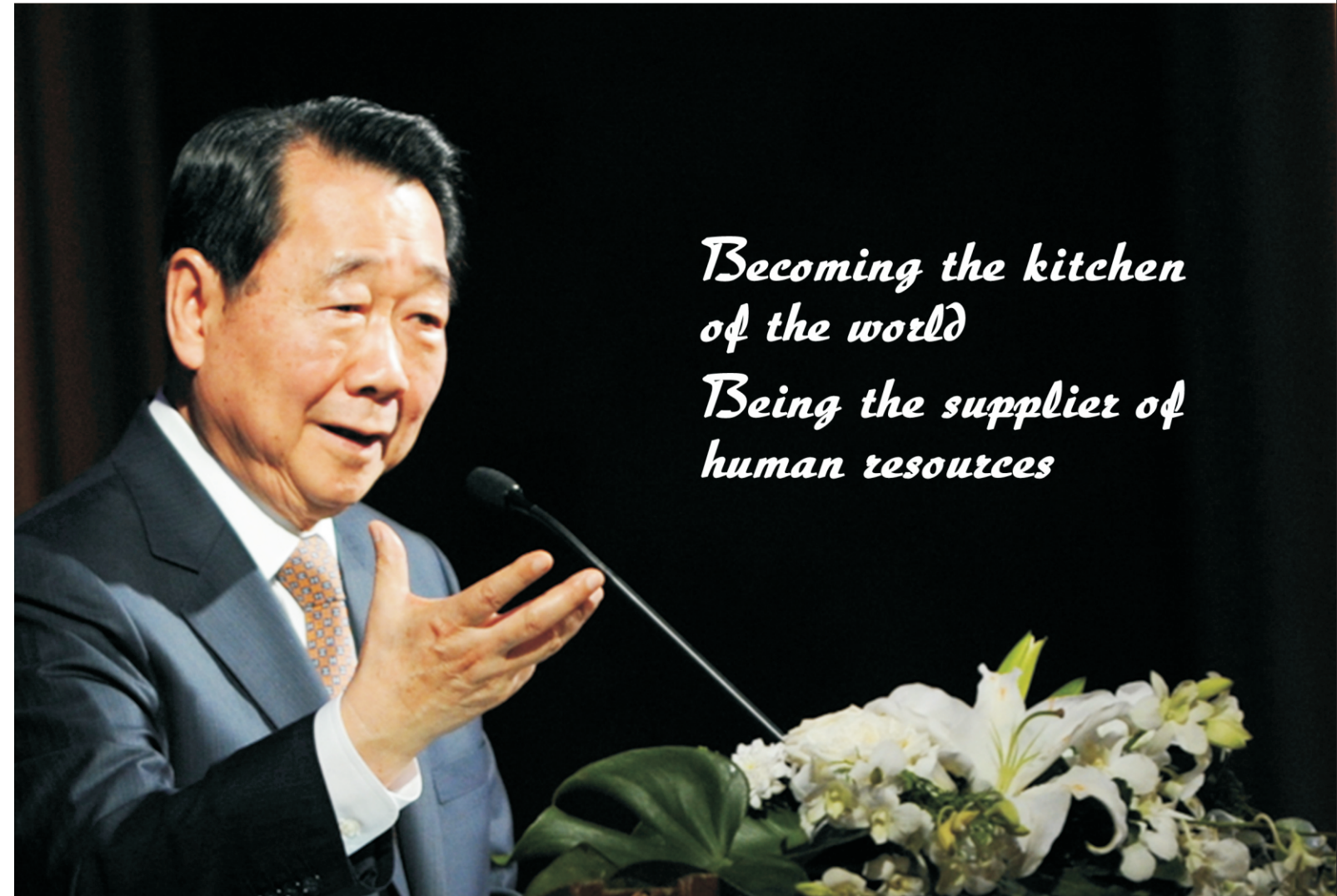
电子邮箱：zhangxiana@cpgroup.cn





近几年，在各方面共同努力下，“双创”活动蓬勃发展，为激发创新潜力和市场活力、扩大就业发挥了积极作用。面对新形势，要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻党中央、国务院决策部署，按照高质量发展的要求，更大力度实施创新驱动发展战略，持续深入推进“双创”。进一步深化“放管服”改革，加强产权保护等制度建设，为各类市场主体营造市场化、法治化、国际化的创新创业生态。提升工业互联网平台服务能力，推动“互联网+社会民生”健康发展，改善公共服务，释放人民群众中蕴藏的无穷创造力，为加快培育新动能、不断提升我国经济的创新力和竞争力打下更坚实的基础。

李克强总理在2018年全国大众创业万众创新活动周的重要批示



做世界的厨房  
人类能源的供应者

—— 正大集团企业愿景



# 创未来·趁现在

创未来，“创”指的是创业与创新，引申义可指创造，创想。该口号可指创造未来，创新模式。趁现在，号召大学生在当今时代背景下，敢想敢做，敢为人先，也代表了行动力在创业中发挥的巨大作用，想要取得成功，要从现在做起，时不我待。





目录  
CONTENTS

1	企业简介	3
2	大赛简介	5
3	大赛策划	7
4	评分标准	8
5	营销策划案标准	9
6	大赛案例	10
7	往届风采	18

↓  
集团简介

正大集团是世界知名的跨国企业集团，由华裔实业家谢易初、谢少飞兄弟于1921年在泰国曼谷创建，在中国以外称作卜蜂集团。正大集团由农牧业起家，业务涉及饲料、水产、食品、商业零售、电讯、医药、房地产、教育、国际贸易、物流、金融、传媒、互联网和工业等领域。

作为中国改革开放后第一家在华投资的外商企业，1979年，正大集团在深圳建成现代化饲料厂。在中国改革开放30多年的历程中，正大集团不断加大在中国的投资力度。目前集团在中国设立企业达200多家，下属企业遍及除西藏和青海以外的所有省份，员工超10万人，年销售额达到500多亿人民币，形成包括正大饲料、正大食品、正大种子、卜蜂莲花、大阳摩托、正大广场、正大制药、正大综艺等具有广泛知名度的企业、品牌和产品。

正大集团农牧食品企业（中国）北方区辖甘肃、新疆、陕西、宁夏、内蒙、山西、辽宁、黑龙江、吉林9个省份，下属32家公司，员工人数达3800多人，业务覆盖种植、饲料加工销售、种畜禽繁育、商品饲养、屠宰加工、食品深加工、食品销售、零售便利、餐饮，初步形成了从土地到餐桌的全产业链经营体系。

近年来，为积极响应国家乡村振兴战略及食品安全提升工程，正大集团农牧食品企业（中国）北方区规划在五年内，生猪出栏600万头，肉鸡出栏7000万羽，蛋鸡养殖出栏1400万只，饲料420万吨，同时发展配套的屠宰、食品加工，食品终端项目，总投资达41亿人民币。真正实现农牧食品一条龙产业链，为守护百姓“舌尖上的安全”及三农问题的有效解决做出更大的贡献。

正大集团农牧食品企业  
(中国)北方区简介



# 掠影

## 正大集团部分事业



# 大赛简介

## 一、大赛名称

正大集团北方区“正大杯”2019大学生双创实战营销大赛

## 二、活动背景

为深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，引导青年大学生牢固树立和践行社会主义核心价值观，不断坚定理想信念，全面提升个人素质，培养青年大学生创新意识和创业能力，增强高等学校学生创新创业，就业创业和职业能力提升，发现、培育和选树创新创业人才，进一步推动“大众创业、万众创新”。

## 三、活动目的

- 1、为大学生提供创新创业的平台，提升社会实践水平，丰富自我认知；
- 2、发掘新创意新想法、孵化创业项目；
- 3、为社会培养具有创新意识、创新创业能力的新型优秀人才；
- 4、加强校企合作，拓宽大学生就业渠道；
- 5、建立双创工作室，形成长效双创项目孵化机制。

## 四、大赛机构

主办：中国共产主义青年团陕西省委员会  
中国共产主义青年团甘肃省委员会  
中国共产主义青年内蒙古自治区委员会  
陕西省学生联合会  
甘肃省学生联合会  
内蒙古自治区学生联合会  
正大（中国）投资有限公司

协办：内蒙古股权交易中心  
承办：正大集团农牧食品企业（中国）陕西区  
正大集团农牧食品企业（中国）甘肃区  
正大集团农牧食品企业（中国）内蒙古区



# 大赛策划

## 活动对象

陕西省、内蒙古自治区、甘肃省各高校全日制在校本（专）科大学生、研究生。

## 活动时间

2019年4月-6月

- 1、报名及启动仪式：4月25日-5月9日
- 2、方案提交及评比：4月25日-5月12日
- 3、路演答辩：5月13日-5月14日
- 4、实战营销：5月15日-6月5日
- 5、陕西省决赛：6月11日
- 6、北方区总决赛：6月13日-6月22日

TIME

## 报名方式

陕西省各高校全日制在校本（专）科大学生（大三、大四为主）、研究生均可报名，通过企业官网、大赛宣传H5、二维码等线上方式填写报名资料，自行组建团队（4-5人）。参加学生由校方进行资格审核，根据大赛赛制流程参加比赛。



报名二维码

报名端口：微信扫描二维码添加关注→点击菜单栏→双创专栏→报名

## 赛事流程

### 一、方案提交及评比（N进50）

#### 1、报名阶段

在校本（专）科生、研究生均可参与报名，通过企业官网、大赛宣传H5、二维码等线上方式填写报名资料，自行组建团队。

#### 2、准备阶段

报名团队根据大赛要求提交创业营销方案（WORD形式），包含环境分析、产品介绍、项目目标、营销策略、预算和经营分析等，作为初赛作品参加比赛。

#### 3、评审阶段

在营销方案提交截止日期结束后，由组委会邀请外部专家进行统一评审并公布评比结果，评选出省区前50强团队。

### 二、路演答辩（50进12）

#### 1、方案提交

省区前50强团队根据大赛要求将WORD版创业营销方案转换成PPT形式，包括环境分析、产品介绍、项目目标、营销策略、预算和经营分析等。

#### 2、评审阶段

省区50强团队对PPT版创业营销方案进行现场答辩，由评委组综合评估营销实战潜力、方案创新性、科学性、可行性以及团队展示等进行点评并打分，评选出前12强进入实战营销。

### 三、实战营销

#### 1、比赛时间：3周

#### 2、比赛形式：

（1）省区前12强团队根据各团队在各校所在城市区域根据各自营销方案自行确定市场、产品组合和目标客群进行营销实践；

（2）各团队在营销实战过程当中进行资源整合、销售推进、数据分析和模式探索，综合形成电子版总结材料（PPT），准备省区决赛汇报。

# 大赛策划

## 赛事流程

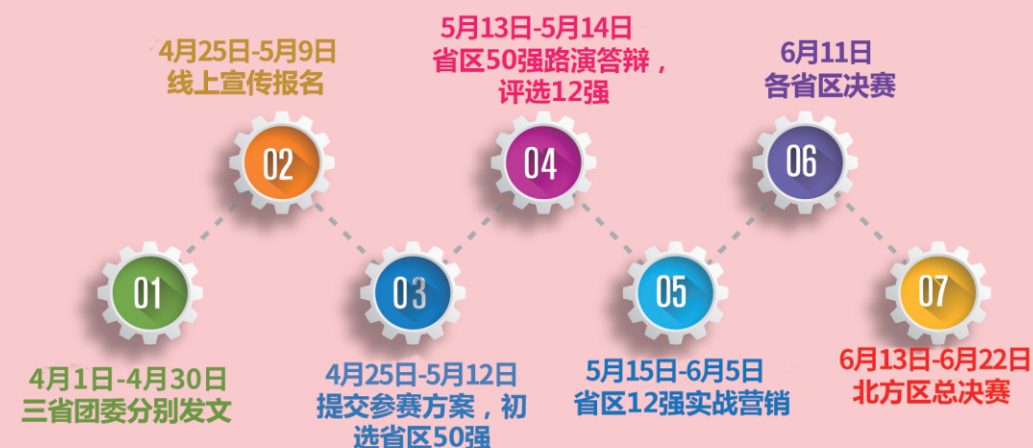
### 四、省区决赛（12进3）

1、比赛形式：省区前12强团队根据营销实战进行方案优化并展示（PPT、VCR等），时间控制8分钟；展示结束后，由评委组综合考虑营销实战结果、方案创新性、科学性、可行性以及团队展示等进行点评并打分，点评/提问时间不超过3分钟；

2、结果公布：根据评委组评分结果确定并公布省区前3强进入北方区总决赛。

### 五、北方区总决赛（9进3）

北方区总决赛设在西安进行，各省区前3强进行PK，根据营销实战情况总结制作电子版材料（PPT、VCR等），展示团队风采项目概览、项目成果，分享心得体会等。



## 奖项设置

### 一、方案提交及评比（省区前50强）

进入省区前50强的团队均获得300元现金奖励。

### 二、省区决赛

& 冠军（1名），获得5000元奖金+免试OFFER+荣誉证书+赴泰游学，指导老师获得3000元奖金。

& 亚军（1名），获得3000元奖金+免试OFFER+荣誉证书，指导老师获得2000元奖金。

& 季军（1名），获得2000元奖金+免试OFFER+荣誉证书，指导老师获得1000元奖金。

& 优秀奖（9名），获得1000元奖金+优先录用+荣誉证书，指导老师获得500元奖金。

### 三、北方区总决赛

& 冠军（1名），获得10000元奖金+10万元创业基金+免试OFFER+荣誉证书+赴泰游学。

& 亚军（1名），获得8000元奖金+8万元创业基金+免试OFFER+荣誉证书+赴泰游学。

& 季军（1名），获得5000元奖金+5万元创业基金+免试OFFER+荣誉证书+赴泰游学。

& 优秀奖（6名），获得2000元奖金+3万元创业基金+免试OFFER+荣誉证书。

## 比赛地点

一、省区决赛地点：各省区集中一所高校

二、北方区总决赛地点：西安



# 评分标准

## “正大杯”2019 大学生双创实战营销大赛 初赛评分表

项目	评价要素	分数
团队介绍 (5分)	团队简介、核心成员介绍、组织结构	
项目简介 (20分)	市场现状、消费者需求分析、竞争对手分析、项目前景预估	
产品和运营 (30分)	产品概述、整合营销方案	
发展计划 (10分)	愿景和团队使命、短期盈利计划、五年发展规划、产品开发计划、市场拓展计划	
财务分析 (20分)	各项成本预算、盈利分析	
定性评价 (15分)	创业构思、市场容量、增长潜力、生产产品或服务的技术和方法	
合计:		

## “正大杯”2019 大学生双创实战营销大赛 总决赛评分表

评审要点	评审内容	分值	得分
项目团队	考察项目团队成员的教育背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；团队的组织架构、人员配置安排是否科学。	20	
商业性	在经营绩效方面，考察在销售额、市场份额、持续盈利等方面的表现；商业模式方面，强调设计的完整性与可行性，并给出完整的商业模式，以及在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律限制等方面具有可行性。	40	
创新性	突出原始创意的价值，不鼓励模仿。强调利用互联网技术、方法和思维在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面寻求突破和创新。	30	
可持续性	考察项目的持续生存能力和推广性。项目的存续时间、造血能力、市场份额等，业务成长的计划和可能性（包括人力资源、资金、技术等方面支持其未来持续稳健增长）。	10	
合计:			

# 营销策划案标准

## ★ 团队介绍 //

团队介绍包括：团队简介、核心成员介绍、组织结构介绍。

## ★ 项目介绍 //

- 1、市场现状：调查和收集有力的行业数据进行分析，提出行业存在的问题和痛点。
- 2、消费者需求分析：锁定目标消费者，描述未被满足的消费者需求。
- 3、竞争对手：对竞争对手进行SWOT分析。
- 4、项目前景预估：明确指出存在的商机和预估市场规模和增速。

## ★ 产品和运营 //

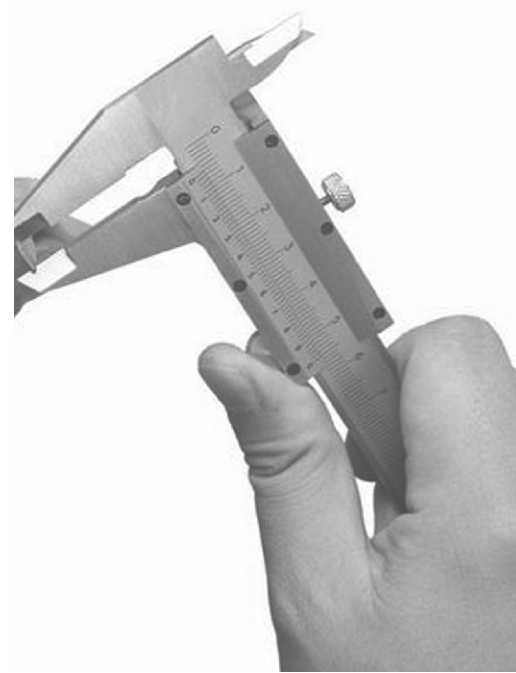
- 1、产品概述：清晰的产品定位（我是谁，卖给谁，卖什么）和明确的商业价值、企业价值、社会价值。
- 2、整合营销方案：明确的销售目标、清晰的产品卖点、创意性的包装或店面设计、清晰的定价策略、明确的渠道推广策略、整合传播方案、传播主题富有创意和吸引力、有详细完整的执行排期和方案费用预算。

## ★ 发展规划 //

- 1、清晰的描述愿景和团队使命。
- 2、制定五年发展规划，包括销售目标规划、利润目标规划、市场份额规划、人才发展规划。
- 3、制定完整的产品开发计划。
- 4、制定市场拓展计划：渠道拓展、区域拓展、人群拓展均可。

## ★ 财务分析 //

- 1、成本分析：完整分析项目成本构成、成本关键点结合业务分析、成本优化方案。
- 2、盈利分析：产品（服务）销售毛利率和盈亏平衡点。





# 大赛案例

陕西赛区



## 番茄小巷项目

· 报名学校: 西北大学现代学院 · 队名称: 番茄小巷  
· 指导老师: 宰广林 · 队长姓名: 马凯

### 项目介绍

- (1) 在高校市场针对在校大学生和广大教职工自营门店档口和自营番茄小巷互联网平台配送团购销售;
- (2) 通过自营中央厨房将正大食品进行加工为其他档口或商家提供冷链运输、原材料产品加工支持, 辐射至整个校园市场。

### 项目模式

自营实体“中央厨房”店铺加工销售+自营互联网平台资源整合



### 销售业绩

销售总额	档口营业额排名	正大产品辐射校园
12542.19	排名第一	32%

### 发展前景

1. 小档口大厨房前期投入成本低
2. 标准化中央厨房加工配送
3. 依托自营互联网平台受众广易于推广便于操作

## 鲜蛋到家项目

· 报名学校: 西北政法大学 · 队名称: 拾尔队  
· 指导老师: 段琳 · 队长姓名: 范晓旭

### 项目介绍

- (1) 背景: 我国品牌绿色鸡蛋发展空间广阔, 但鸡蛋易碎, 并且新鲜度难以保证等问题不可忽视
- (2) 产品: 正大富硒蛋、玉米黄
- (3) 市场人群: 小区居民
- (4) 实施: 通过在居住区建立鲜蛋站, 其辐射5-10个小区; 给居民提供自取和送蛋上门两种服务, 从而为居民提供日期新鲜的鸡蛋。

### 项目模式

自营实体“中央厨房”店铺加工销售+自营互联网平台资源整合



### 销售业绩

销售总额	产品明细	销售利润
7063元	玉米黄: 227盒 富硒蛋: 173盒 散蛋: 30盘	1701元

### 发展前景

鲜蛋进入千万家 正大方便你我他

# 大赛案例

陕西赛区



## 正大·优鲜蛋项目

· 报名学校: 西安石油大学 · 队名称: 昱优队  
· 指导老师: 赵需要 · 队长姓名: 瞿伦瀚

### 项目介绍

- (1) 主销产品: 正大鲜蛋
- (2) 产品定位: 高档品牌鸡蛋
- (3) 目标消费者: 大型合作商, 高档酒店, 学校食堂等对鸡蛋需求量且对鸡蛋安全质量, 新鲜程度要求高的商家个体; 家庭, 学生等对鸡蛋需求为定期小量, 且对鸡蛋新鲜程度, 营养程度要求高的个体
- (4) 产品创新: 蛋清蛋黄分离, 将鸡蛋进行蛋清蛋黄分离, 蛋清做成无可替代的高档蛋白补品, 蛋黄出售给蛋挞蛋糕店, 针对不同消费者提供不同等级的鸡蛋。

### 项目模式

微信平台订购商品, 出库预算  
整理订单, 第一天订单, 第二天到货



### 销售业绩

销售总额	鸡蛋销售总额	精品早餐中鸡蛋毛利
14370	11810	38.7%

### 发展前景

品牌鸡蛋深入人心 广大市场唯我独尊

## 正大杯

大学生双创大赛

## 极客厨房项目

· 报名学校: 西北农林科技大学 · 队名称: 王者归来队  
· 指导老师: 陈龙 · 队长姓名: 柴嘉轩

### 项目介绍

无人自选 便捷即食 节约时间  
“即刻开启你的便捷、健康生活”

### 项目模式



### 销售业绩

238盒	251盒	262盒	265盒	140袋	128袋
香糯蛋炒饭	欧式培根饭	什锦虾仁饭	三鞭鸡丁面	鸡块	鸡柳

### 发展前景

可复制性强 成本低利润高 弥补市场空白



# 大赛案例

## 陕西赛区



### 网吧暖胃计划项目

- 报名学校：西安石油大学 · 队名称：正青春
- 指导老师：裴旭东 · 队长姓名：刘婧

#### 项目介绍

1. 网吧暖胃计划为在网吧中嵌入正大食品，以实现为网吧消费人群24小时提供健康热食的基础目的。为正大食品拓宽销路、提升社会认知度和接受率的同时，顺应绿色网吧的发展趋势，做有社会责任感的践行者。

2. 行业现状：普通网吧不断向连锁化品牌化的高端网咖转型，在这种发展趋势下大多数转型者由于缺少资金等问题，放弃了丰富食品种类提高食品服务的需求，市场潜力大且销售渠道稳定。

3. 目标消费者：上网服务场所中的消费者，同时利用其24小时营业的特点，最终将其打造成24小时营业的档口模式联合互联网服务于所有有健康饮食需求的消费者。

#### 项目模式

打造嵌入正大食品的网咖旗舰店作为样板示范，扩大其影响力进而吸引周围其他上网服务场所引入正大食品。为网咖及网咖外消费者24小时提供餐饮服务。



#### 销售业绩

销售总额	单个网吧15天销售量	网吧最高日销售额	网吧利润率
16839.07	26箱	378	64%

#### 发展前景

项目有广阔的市场做基础，可执行性、可复制性极强，有稳定的销售渠道且联合互联网可将其24小时营业档口模式发挥淋漓尽致

### 梦想“饭”卖家项目

- 报名学校：西安石油大学 · 队名称：梦想“饭”卖家
- 指导老师：刘冰 · 队长姓名：兰溪

#### 项目介绍

1. 项目简介  
我们结合市场需求，以放心安全早餐为主线，以可口美味零食加餐为辅线，针对目标人群做多形式线上线下销售。会员积分、刮刮乐、福袋、公益，多角度推广扩大知名度；落地项目结合旅游，全方位调动线上线下力量，以互动式售卖解决核心关注点（方便、安全、优惠）。

2. 行业特点：  
液态蛋行业门槛低，价格浮动明显；自动售卖机干净卫生，方便操作，可大量投入，但同时对于熟食行业来说竞争巨大。

3. 市场现状与市场前景：  
方便携带更适合一些快节奏、价格敏感的年轻阶层生活方式；自助熟食售卖机目前还未踏入市场，对于网吧等彻夜营业的娱乐场所以及学校教学楼、宿舍楼以及来说，前景无量，利润可观。

4. 目标消费者：  
学生及白领、追求高生活品质的人群、蛋糕店、食品批发商

#### 项目模式

主营产品为根据人群液态蛋分装销售、DS饭卡 礼品馈赠  
其他新颖项目包括自动熟食售卖机、吃喝玩乐通用卷、DIY餐厅、正大妈妈放心摊点、公益鸡蛋、刮刮乐、线上喂养小鸡等

#### 销售业绩

在已落地实施的项目中：总采购费用13546元；总收入16089元，包含饭类收入2128元，蛋类收入13961元；总利润2543元。

#### 发展前景

可复制性强 市场前景广阔 预期收入稳定

# 大赛案例

## 内蒙古赛区



### 正大阳光创意营销

- 报送学校：内蒙古机电学院
- 团队名称：阳光队
- 指导老师：孙志娟 高岗强
- 队长姓名：刘文琦
- 项目介绍：

本团队以“开拓市场为中心思想”以引领消费者享受健康美味的食材为主推思路，使消费者潜移默化的习惯于正大食材，提高自身生活品质，使正大食品慢慢融入到人们的生活中，真正做到世界的厨房。

#### 项目模式：



#### 销售业绩：

运营天数	销售额	利润
20天	73505元	10805元

#### 发展前景：

项目通过网络直播宣传结合校园食品外卖团队，实现了线上宣传线下销售，未来团队采用食品分流方式，对不同食品分别进行特殊营销方案，以此来满足市场中各类消费者的不同需求，团队未来发展方向为多方面。

主办单位：共青团内蒙古自治区委员会  
正大集团  
承办单位：共青团内蒙古电子信息职业技术学院委员会



### Warm Family项目

- 报送学校：内蒙古医科大学
- 团队名称：Supreme Team队
- 指导老师：李营
- 队长姓名：武元旭
- 项目介绍：

本项目以“心的起搏器”为主题，以“做绿色的厨房，人类健康的守护者”为理念的Warm Family，其中以正大食品为目标营销产品，主要目标消费人群为：医院工作人员、患者以及所有注重生活质量的人群。

#### 项目模式：



#### 销售业绩：

运营天数	销售额	利润
30天	14093元	5409元

#### 发展前景：

随着社会的进步，食品行业拥有着巨大的市场需求和潜力，随着物质需求的提高，食品行业市场将会进一步扩大，中产阶级的崛起对高品质食品需求不断扩大，进一步拉动正大速食食品的消费。

主办单位：共青团内蒙古自治区委员会  
正大集团  
承办单位：共青团内蒙古电子信息职业技术学院委员会





# 大赛案例

## 内蒙古赛区

### 正大杯 大学生双创大赛



#### DIY无人快餐店

- 报送学校：内蒙古农业大学
- 团队名称：仁人爱队
- 指导老师：李小花
- 队长姓名：刘丹
- 项目介绍：

本团队创立以“食安全，味道好”为产品优势，“买方便，送快捷”为服务优势；以正大食品为主打产品，辅助其它产品作为套餐进行售卖，主要目标人群在校大学生及教职工为消费群体。

#### 项目模式：



#### 销售业绩：

运营天数	销售额	利润
20天	20513元	8244元

#### 发展前景：

随着社会进步，餐饮消费成为拉动消费需求增长重要力量，由于人们工作和课业的繁忙，更加追求方便快捷的美餐，未来快餐的发展趋势将占主导地位，这无疑为快餐创业者提供了一个巨大且有待开发的巨大市场。

主办单位：共青团内蒙古自治区委员会  
正大集团  
承办单位：共青团内蒙古电子信息职业技术学院委员会



# 大赛案例

## 内蒙古赛区

### 正大杯 大学生双创大赛



#### 美食每刻·正大光明

- 报送学校：内蒙古师范大学
- 团队名称：光明团队
- 指导老师：包阿尤喜
- 队长姓名：武品彤
- 项目介绍：

项目将目标定位在大学校园内部与呼和浩特市，根据不同消费者的不同时节对不同产品的消费需求，校园内以售卖熟制包子及莲子羹为主，市区内以售卖正大蛋品、莲子羹、豆沙包以及正大精品猪肉为主，共计经营25天，订货额累计19600元，销售额达22380元。

#### 项目模式：



#### 销售业绩：

运营天数	销售额	利润
25天	22380元	2780元

#### 发展前景：

互联网思维餐厅，由手机下单，专人配送，从生产线再到餐桌，我们本着服务至上的原则，针对不同的消费者制定不同的订餐单，让每一个身处现代社会的学生亦或是白领，都能感受到正大美食每刻的新体验。

主办单位：共青团内蒙古自治区委员会  
正大集团  
承办单位：共青团内蒙古电子信息职业技术学院委员会



#### Box餐项目

- 报送学校：内蒙古农业大学
- 团队名称：S.E队
- 指导老师：于淼
- 队长姓名：王凯
- 项目介绍：

本团队依托“绿色健康”“方便快捷”、“经济实惠”的产品优势以20-30岁的消费人群为销售目标群打开了校园、网吧、台球厅等特通销售渠道。主打产品为正大方便餐盒饭，加热便可食用，20天销售额为13384元。

#### 项目模式：



#### 销售业绩：

运营天数	销售额	利润
20天	13384元	5764元

#### 发展前景：

随着社会节奏的加快，正大方便餐在提供方便、实惠的同时更加保证了食品的健康安全，具有明显的竞争优势；同时它适用于不同年龄段的所有消费人群，目标群体大，市场前景广阔。

主办单位：共青团内蒙古自治区委员会  
正大集团  
承办单位：共青团内蒙古电子信息职业技术学院委员会

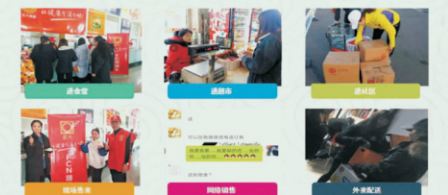


#### FCN营养餐项目

- 报送学校：内蒙古商贸职业学院
- 团队名称：FCN团队
- 指导老师：李彩娟
- 队长姓名：郑丽
- 项目介绍：

项目以猪肉为主的营养餐为核心产品，主要覆盖对象为对品质要求较高的人群，产品有猪排饭、香菇猪肉饭等，初步覆盖内蒙古商贸学院师生2800余人。

#### 项目模式：



#### 销售业绩：

运营天数	销售额	利润
24天	53589元	13310元

#### 发展前景：

逐步丰富产品类型，打造覆盖幼儿、白领、孕妇、老年人等各类人群的全生态产品链，优化管理模式，提升服务质量，在呼市地区打造产品品牌。

主办单位：共青团内蒙古自治区委员会  
正大集团  
承办单位：共青团内蒙古电子信息职业技术学院委员会





甘肃赛区第二届“正大杯”大学生双创营销大赛

项目名称:深夜食堂

● 报名学校: 甘肃农业大学 ● 团队名称: 正创团队  
● 指导老师: 王兴虎(学校) 宁松亮(企业) ● 队长姓名: 马兰

项目介绍: 从深夜食堂至中式休闲店“肯德基”。

项目模式:

1. 利用地段时间差, 充分利用闲置空间。
2. 满足巨大需求差, 多数饭店下班歇业较早, 夜市市场巨大。
3. 充分发挥产品优势, 产品具备速食, 健康, 美味, 丰富等特点, 充分具备快餐特征。
4. 快餐行业的可进入性, 肯德基、麦当劳等提供经营模式借鉴, 宅急送提供外卖参考。
5. 休闲场所的提供: 生活节奏加快, 工作压力提升, 供于学习、加班、闲谈的空间需求增加。



销售业绩:

销售额: 28060元 (零售10946元, 批发4104.75元, 项目9577.75元, 其他2736.5元)

发展前景:

1. 从校园优质食堂合作着手, 用更大的优越性取代夜市小摊, 形成深夜自习室模式。
2. 扩展到各写字楼, 充分对精准需求人群, 完成从原材料到餐桌的最后一环。
3. 以休闲快餐作为主基调文化, 推广着眼于年轻人, 通过各类新媒体爆炸式营销, 深入人心。
4. 快速连锁, 铸成中式快餐旗舰品牌。

甘肃赛区第二届“正大杯”大学生双创营销大赛

项目名称:e-sell新时代

● 报名学校: 兰州财经大学陇桥学院 ● 团队名称: 飞扬青春队  
● 指导老师: 葛成莉(学校) 黄鑫(企业) ● 队长姓名: 李美娜

项目介绍: 致力于将正大食品及现代食品打入校区周边消费市场及休闲娱乐场所。

项目模式:

- 精准营销 线上与线下相结合
- (1) O2O模式(利用美团外卖平台进行线上下单、线下配送)
  - (2) 共享厨房(设立共享加热餐具, 自助取餐摊点)
  - (3) 传统直销(在校园周边人流量较大摊位进行直售)
  - (4) 预定式销售(微信群提前下单预定鸡蛋)
- 渠道销售 (与周边商家合作, 批量销售)  
体验销售 (顾客尝到味道后再发声)



销售业绩:

营业周期: 12月7日-12月17日 销售额45611元 (渠道34468元 零售11143元)

发展前景:

1. 与目前运营的和平时五所高校进行合作, 覆盖校园市场。
2. 与周边小摊贩进行长期合作, 建立口碑营销。
3. 与和平区小饭桌鸡董批建立长期合作机制。
4. 与周边娱乐场所建立紧密联系, 促进休闲食品大众认可度。

大赛案例

甘肃赛区

甘肃赛区第二届“正大杯”大学生双创营销大赛

项目名称:整合资源 创业创新

● 报名学校: 西北师范大学知行学院 ● 团队名称: 智联团队  
● 指导老师: 谈刚(学校) 王天佑(企业) ● 队长姓名: 秦薇

项目介绍:

致力于整合资源将正大食品以团购模式销售, 并为客户量身定制增值服务。

项目模式:

- 线上与线下结合 创意与传统结合 团购与服务结合
1. 市场调研 = 实地走访 + 负责人访谈 + 观察法(确定营销模式与商家)
  2. 渠道销售 (整合资源, 发掘优质团购客户)
  3. 协调供货方(市场价; 店铺销售; 跟车发货)
  4. 给予团购客户增值服务(共享单车; 兼职平台; 推广平台)



销售业绩:

营业额: 112466元

发展前景:

1. 自实践营销结束后, 与商家户达成协议, 并取得量身定制的代金券。
2. 有稳定的推广平台为商家宣传, 为商家减少宣传费用; 有稳定的约车平台和兼职平台为商家服务, 为商家减少后顾之忧。
3. 与大型团购客户取得长期战略合作。

甘肃赛区第二届“正大杯”大学生双创营销大赛

项目名称:相遇温暖 体验空间

● 报名学校: 兰州财经大学 ● 团队名称: 风启队

● 指导老师: 雷燕(学校) 于小民(企业) ● 队长姓名: 夏树彬

项目介绍: 利用体验营销模式, 通过产品体验, 将企业文化植根于顾客心中, 建立顾客忠诚度。

项目模式:

- 线上:
1. 客户通过VR技术感受正大食品从生产到销售的全过程。
  2. 微信平台线上订购, 线下配送。
  3. 实时查课店内商品在架库存和产品配送物流。
- 线下:
1. 客户进店体验, 动手操作, 享受制作的乐趣。
  2. 客户根据个人喜好、要求定制个人套餐。

销售业绩:

销售周期: 12.7-12.17 销售额: 28000元

发展前景:

1. 先于大学城建立以大学生为目标客户的体验空间, 加强“学生”的参与度体验感。
2. 根据消费人群的变化, 变化功能区, 丰富客户的交互体验, 增加感知, 情感消费的提升

大赛案例

甘肃赛区

“正大杯”大学生双创营销大赛甘肃赛区  
爱上早餐项目

● 报名学校: 兰州大学 ● 团队名称: 正大曙光队  
● 指导老师: 苏云 雷宇 ● 队长姓名: 滕祖殿

项目介绍:

通过微信平台实现网上点餐, 将安全, 卫生, 放心的正大早餐送餐上门, 让早餐变得简单, 方便; 通过互联网与早餐的结合, 填补了兰大早餐外卖的空白, 提供“送餐上床”的服务。

项目模式:

互联网+早餐



销售业绩:

销售天数	销售额	利润
17	6408.5元	1570元

发展前景:

创建一个从属于正大的早餐点餐平台, 开始布局全国大学的战略。

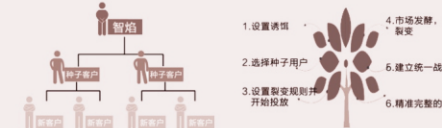
甘肃赛区第二届“正大杯”大学生双创营销大赛

项目名称:正大食品裂变营销实践创新

● 报名学校: 兰州财经大学 ● 团队名称: 智始队  
● 指导老师: 许云斐(学校) 于小民(企业) ● 队长姓名: 张宇

项目模式:

裂变营销模式运营示意图 裂变营销模式内容示意图



- (1) 培养种子客户(营销点式吸收新客户)
- (2) 渠道销售(与周边商家合作, 规模销售)
- (3) 设立摊点(在中午及下午放学时间摆摊出售)
- (4) O2O模式(入驻小学附近外卖平台, 利用小学期线上订单, 线下配送)
- (5) 预定销售(会员QQ群提前下单)
- (6) 体验销售(建立体验馆, 顾客可进店体验)

销售业绩:

营业周期: 12月5日-12月17日(共13天)  
营业额: 52388.6元 日均销售额: 4030元 净利润: 17575.5元

发展前景:

- (1) 裂变营销模式已基本成熟, 可迅速扩大销售, 模式具有快速复制性。
- (2) 成立甘肃智始食品销售有限公司, 进行裂变营销创业。
- (3) 将模式打包、平台化, 从To C企业转变成To C企业。

“正大杯”大学生双创营销大赛甘肃赛区

智慧校园食堂

● 报名学校: 兰州财经大学 ● 团队名称: 正大荣耀  
● 指导老师: 陈刚 ● 队长姓名: 熊朝高

项目介绍:

智慧校园食堂是一个自创模式、自建平台、多元营销的高效外卖系统, 联合正大食品并借助自身小学厨外卖平台实现校园高效地定点配送服务, 最终为学生打造智慧校园生活的项目。

项目模式: 线上与线下相结合 创意与传统相结合

智慧校园食堂采用“互联网+食堂”模式与食堂进行合作, 用食堂高效率的设备加工正大食品; 学生通过小学厨外卖平台提前预定正大食品, 采用集中定点配送, 为同学们提供一个方便快捷的订餐服务。

销售业绩:

实战18天实现总进货15655元, 销售额20528元, 净利润3888元

发展前景:

1. 迎合移动互联网时代潮流, 挖掘“移动互联”管理精髓, 创新打造便捷的食堂订餐模式, 解决食堂拥挤问题, 提高校园餐饮行业的整体效率和服务水平, 为同学们提供更方便、快捷的餐饮服务, 从而实现学生与智慧校园食堂的共赢。



“正大杯”大学生双创营销大赛甘肃赛区

兰州高校正大食品代理商项目

● 报名学校: 甘肃农业大学 ● 团队名称: 主旋律队  
● 指导老师: 殷贺红 ● 队长姓名: 王晨阳

项目介绍:

以正大食品品牌和质量为保障, 通过和兰州高校合作卖油炸小吃和包子等等, 制定符合大学生口味的荤菜和小吃, 让每个大学生都喜欢正大的食品。

项目模式:



销售业绩:

销售天数	销售额	利润
12	8765元	1158元

发展前景:

我们作为唯一正大授权代理商, 我们将辅助高校食堂卖新品。通过中间商身份, 邀请各大高校加盟和建立体验馆, 扩大我们的市场, 同时给予技术指导。



# 往届风采

为积极响应“大众创业、万众创新”的时代号召，把大学的创新创业教育和社会的创新创业实践结合起来，切实增强学生的创业意识、创新精神和创造能力。同时，让当代大学生了解现代农牧食品企业发展的新动态，让农业院校及非农业院校的学生在实践中认识、体验现代农牧食品业的特点，吸引未来更多的精英进入这个行业。在集团谢国民资深董事长的倡导下，自2017年开始，正大集团农牧食品企业（中国）陕西区、甘肃区、内蒙古区联合各省区30多所高校，陆续举办“正大杯”大学生双创实战营销大赛，为大学生创新创业、追梦寻梦提供良好的职业平台。

大赛得到了各承办高校的大力支持和积极响应，通过广大师生的大力宣传，以及赛事线上直播，线下推广，北方区大学生双创实战营销大赛共累计影响人数近100万，直接参与人数达到5000余人，共收到策划案3000余份，发放免试offer200多份，树立了良好的雇主品牌形象，厚植了大众创业、万众创新的土壤，为建设创新型国家提供了源源不断的人才智力支撑。



# 往届风采

陕/西/大/赛/期/间/掠/影



M  
I  
E  
N



往届风采  
甘肃/大赛/期间/掠影



往届风采  
内蒙古/大赛/期间/掠影







# 往届风采

泰/国/游/学/掠/影

