

《贝因美股份有限公司

贝因美小小旅行家床品四件套（一次性）/婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包/贝

因美绵柔巾 60 抽（200*200mm）/贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸产品营销

策划项目》

（备注：此命题单供参赛师生了解和使用）

命题项目	【贝因美股份有限公司贝因美小小旅行家床品四件套（一次性）/婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包/贝因美绵柔巾 60 抽（200*200mm）/贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸产品营销策划项目】（任选一或组合均可）
参赛产品	贝因美小小旅行家床品四件套（一次性）、婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包、贝因美绵柔巾 60 抽（200*200mm）、贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸
产品销售渠道	天猫、京东等电商平台；抖音小店、快手等兴趣电商平台。
传播/营销目的	<p>贝因美小小旅行家床品四件套（一次性）</p> <ul style="list-style-type: none">● 以全新子品牌形式上市，通过单品建立消费者对于【小小旅行家】的品牌认知，进而产生成交，成为细分品类头部品牌。塑造【专业有趣的旅行卫生用品】这一品牌形象，让消费者在选购旅行用品时，即可想到本品牌。● 随着疫情的结束，旅游行业的快速回暖，酒店住宿费用疯涨，导致产生消费者高端酒店住不起，中低端酒店高端价格，青年旅社安全卫生无法保证这一问题，通过旅行床品四件套这一单品，让旅行住宿卫生安全性得到较大的提升和保证。● 运用新媒体平台渠道，提升品牌认知度及曝光度，让【小小旅行家】的品牌及产品被消费者所认识和喜爱，从而对品牌产生信任感，打造【旅行卫生用品】细分品类的第一品牌。 <p>婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包</p> <ul style="list-style-type: none">● 用品是贝因美小木屋战略重要组成部分，贝因美打造全品类、多元化、全场景、数智化的亲子家庭消费蓝海战略离不开产品的多样化。● 贝因美婴儿手口柔湿巾温润保湿，0 添加，特别添加马齿苋精华、蜂胶精华，弱酸性温和配方，适用于手、口，满足各个年龄段的需求。● 运用全媒体手段，提升品类曝光度和品牌知名度，让贝因美用品被更多人群所认知和喜爱并认同，从而激发品类销售的爆发，成就新一代国产用品品牌。

贝因美绵柔巾 60 抽 (200*200mm)

- 用品是贝因美小木屋战略重要组成部分，贝因美打造全品类、多元化、全场景、数智化的亲子家庭消费蓝海战略离不开产品的多样化。
- 贝因美绵柔巾是由 100%棉原料制作而成，有吸水不掉絮、释水性强、柔韧度强、弹性好等特点。有洗脸、擦脸、卸妆、擦洗等多种用途，具有卫生、清洁效果。已逐步取代毛巾成为新一代学生必不可少的生活用品。
- 以高品质赢得客户体验感，让更多的学生用上、喜欢她，提升品类曝光度和品牌知名度。

贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸

- 用品是贝因美小木屋战略重要组成部分，贝因美打造全品类、多元化、全场景、数智化的亲子家庭消费蓝海战略离不开产品的多样化。
- 眼镜、电脑、手机、平板、相机等已经成为大学生必不可少的设备，贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸轻轻擦拭即可除去指纹、油脂、污垢等，使镜片屏幕清洁明亮。且采用独立包装，携带方便，随时随地使用。
- 以便捷、高效的使用体验，让更多的学生熟悉认知贝因美用品，运用全媒体手段，提升品类曝光度和品牌知名度。

(以上产品简要版介绍附表)

企业简介

贝因美股份有限公司(以下简称“贝因美”)初创于 1992 年，总部坐落于杭州钱塘江畔。贝因美业务涵盖婴幼儿食品、亲子用品的研发、生产和销售，涉及亲子服务、亲子健康、亲子教育等领域。2011 年贝因美(002570)在深交所挂牌上市，是国内 A 股婴童食品第一股。

公司成立以来，始终坚持产品研发、注重产品品质，将提升产品品质作为保持企业可持续发展的核心优势。贝因美建立、实施和不断完善生产质量管理体系，应用全球领先的生产工艺与专业设备，精选全球黄金奶源带(奶源基地包括爱尔兰、澳洲和黑龙江安达等)，并与爱尔兰 KERRY 集团、瑞士 Hochdorf 等知名跨国企业合作，制造出具有国际先进水平并更适合于中国宝宝的产品，始终做到对宝宝负责，让妈妈放心。

贝因美始终坚持“国际品质，科学配方”的产品理念，注重科研创新。贝因美专注中国人母乳研究 20 多年，与上海儿童医学中心等机构开展合作，构建了目前国内最为完善的母乳研究理论体系之一，并初步建立了中国人母乳成分数据库，多项研究均为国际或国内首创。在产品标准上，贝因美执行高于国标的国际化标准，产品连续多次成功通过香港标准及检定中心(STC)权威认证；在质量标准上引入药品 GMP 管理的理念，打造更加安全、绿色的婴童食品。贝因美自成立以来，一贯注

	<p>重自主科研创新力量的培养，公司拥有贝因美食品科学与营养研究院、贝因美生育养育教育研究院等专业科研部门，下设各类研究中心，拥有各类专业技术人才及一批一流相关专业的国际专家、顾问，与国际国内先进技术研究机构长期合作，为产品和服务的创新升级持续提供支持。</p> <p>养育教育，同样关系到一个民族的整体素质的提升。贝因美在为消费者提供营养、安全的婴幼儿产品外，更在成立之初就确立了“育儿专家，亲子顾问”的品牌定位。公司全面打造“爱婴”、“育婴”、“亲母”三大社会工程，并创立了“成功生养教”体系，实现了从产品到理念的跨度，赋予了婴童业特殊的行业责任感和使命感。贝因美通过举办育婴讲座和沙龙、建立育婴咨询中心等活动形式，将贝因美“成功生养教”育儿理念传播到广大家长心中。此外，贝因美携手中国友好和平发展基金会设立伴你成长基金，助力中国少年足球；携手中国出生缺陷干预救助基金会设立“成功妈咪专项基金”，改善和提高孕妇群体的营养知识和健康水平，预防出生缺陷；携手中国少年儿童基金会联手设立“贝因美母婴关爱基金”，关爱农村留守女童；携手中国红十字基金会设立“幸福天使基金”，为0至6岁贫困婴幼儿家庭和需要帮助的孤残婴幼儿提供资助……</p> <p>贝因美以“爱”为基础，以“弘扬亲子文化”为纽带，以“成功生养教”体系为发展根本，以行业领先的婴幼儿食品专业制造商为战略基石，通过持续研发、制造科学安全的亲子产品，以专业、温馨的亲子服务，以爱的人文精神，帮助亲子家庭健康幸福，从而为人类可持续发展做出应有的贡献。</p> <p>第十五届全国高校市场营销大赛开赛在即，深入校企合作，通过与众多参赛院校指导老师们的沟通，依托社科奖大赛这个平台，让参赛学生能够更好的学有所用，更全面提高营销实践能力，本届大赛提供给贝因美小小旅行家床品四件套（一次性）/婴儿手口柔湿巾80片3连包/贝因美绵柔巾60抽（200*200mm）/贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸参赛团队营销实践。</p>
<p>企业理念</p>	<p>生命因爱而生，世界因爱而美</p>
<p>项目意义</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、以营销创意为基础，以营销实践为工具，从基础工作做起，强调社会经验的积累，促使参赛学生整体综合素质的提高； 2、锻炼在校学生为学为用的综合能力，强调学有所得，学以致用，开辟“第二课堂”，为企业发掘人才，为社会培养人才，为大学生就业提供一种新途径； 3、促进优秀企业家与在校大学生之间的交流、沟通，使高校学生进一步了解企业对于人才的需求，更好的规划职业规划发展； 4、促进企业与高校间的课题研究合作，企业支持高校科学研究，高校科研以企业需求为导向，提高科技成果转化率；

	<p>5、提高企业形象和企业品牌认知度、传播度及美誉度，提升产品销量和市场占有率。</p>
<p>命题要求</p>	<p>1、要求参赛团队撰写《产品整合营销策划案》；</p> <p>2、策划案围绕贝因美小小旅行家床品四件套（一次性）、婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包、贝因美绵柔巾 60 抽（200*200mm）、贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸任选一或组合；</p> <p>3、要求参赛团队借助市场营销、工商管理和财务管理的相关知识，通过对企业所面对营销环境的分析，明确目标市场和定位，并在对目标市场进行全面分析的基础上制定营销策略；</p> <p>4、应着重突出营销方案的实用性和创新性，执行策划案内容并将执行效果写入策划案；</p> <p>5、结合产品特点制作产品宣传短视频。</p>
<p>命题规范</p>	<p>【企业营销策划案】</p> <p>1、企业营销策划案内容包含但不限于：环境分析、市场分析、营销战略、营销策略、行动计划、执行实施效果说明等；</p> <p>2、“行动计划”应以具体落地实施方案为中心进行撰写，包括但不限于：（1）与具有高端资源的企业合作；（2）社区推广、校园推广；（3）关系营销，通过自己或他人的人脉关系进行品牌宣传和产品促销；（4）与产品关联渠道合作如；（5）发展代理商；（6）大型企业、工会及街道社区员工福利发放；（7）电商平台、网红、平台直播、快手、抖音及自媒体等其他任何可销售公司产品的高端渠道或消费者；</p> <p>3、“执行实施效果说明”部分较重要，需对活动等的执行过程及结果进行说明：（1）图片：网络推广截图、活动图片、活动成果截图、宣传图片等、（2）视频：以视频形式记录销售实践；（3）合作关系建立的证明文件、数据及视频等；（4）执行结果包括整合到的具体资源、建立了怎样的合作关系及具体的销售额（如没有，可暂时不写销售额；如有，销售额可计入参赛团队的“销售业绩”中；</p> <p>4、销售过程中结合产品特点制作短视频；以产品曝光、传播为目的制作视频；抖音、快手等平台的小视频以及各种增加品牌影响力的创意小视频、MG 动画等；</p> <p>4、内容积极向上，爱党爱国，不得侵权、抄袭或请他人代写。</p> <p>5、字数为 5000-10000 字；作品含封面、目录、封底等；</p> <p>6、作品封面中放入大赛 logo 和策划案产品 logo；</p> <p>7、作品所需数据、参考书等资料一律自行准备，报告中引用部分内容须注明出处；</p> <p>8、作品电子版文件采用 A4 幅面或 16*9 尺寸 PPT，文件格式为 PPT。</p>

	9、视频：作品提交格式为：mp4、flv 等格式，分辨率不低于 720*576（超大文件可单独申请提交）。
作品上交	1、参赛作品应在官网发布的规定时间内，通过大赛官网（www.cmat.org.cn）直接上交。
奖项评定	<p>1、“本项竞赛奖”评比说明（初赛）</p> <p>（1）大赛项目评价总分为 100 分，根据本项目的参赛团队得分进行排名，最终确定各项目的一、二和三等获奖团队。</p> <p>附加分：新颖的销售方案、独特的宣传手法、优质的营销模式进行销售实践可作为销售附加分，分值 5 分。</p> <p>（2）本届社科奖大赛增设销售奖，该奖项只考核团队的销售业绩。销售队伍的销量统计一直持续到比赛最终结束，无论团队是否进入下一阶段比赛，均可以参加销售竞赛，持续销售到总决赛。颁奖时间统一在总决赛颁奖典礼。</p>

附件：社科奖第十五届全国高校市场营销大赛指定产品

贝因美股份有限公司指定产品目录							
产品名称	主计量单位	辅计量单位	箱规	标准零售价	最低市场零售价	最小发货量	发货价（不含邮费）
贝因美绵柔巾 60 抽（200*200mm）	包	箱	40	21.00	9.90	3 包	5.60/包
贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸	盒	箱	200	29.90	19.90	2 盒	6.50/盒
贝因美小小旅行床品四件套（一次性）	袋	箱	50	37.90	29.90	1 袋	12.00/袋
婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包	组（3 包/组）	箱	4	45.00	39.90	1 组	16.50/组

1. 最低市场零售价：是指此次参赛产品单瓶或单盒的市场最低价格，对应产品不能低于此价格对市场终端用户进行产品销售。
2. 标准零售价：是指赛事活动销售实践环节中，产品的标准零售价格。

邮费区间					
产品名称 \ 购买数量	≤5 件	≤10 件	≤15 件	≤20 件	整箱
贝因美绵柔巾 60 抽 (200*200mm)	13 元	20 元	23 元	30 元	15 元/箱
贝因美即擦净镜片屏幕洁净纸	3 元	5 元	7 元	11 元	24 元/箱
贝因美小小旅行床品四件套 (一次性)	10 元	17 元	26 元	26 元	36 元/箱
婴儿手口柔湿巾 80 片 3 连包	19 元	36 元	49 元	65 元	14 元/箱

1. 按件购买产品时数量不能超过 20 件，按件或箱购买多个产品时需单独支付每个产品的运费。（例：组合购买价格=商品 A 购买费用+商品 A 运费+商品 B 购买费用+商品 B 运费）

- 1、社科奖营销实践产品学生供货价均为不含税价，如需开票，需另外支付税点，企业开具电子发票、增值税普通发票或增值税专用发票；
- 2、参赛成绩统计只针对团队或指导老师统一订货，通过参赛学生分享的链接进行购买，计为该参赛队伍的佣金，不计入销售成绩，大赛结束统一发放佣金；
- 3、受物流所限宁夏、青海、甘肃、内蒙古、新疆、西藏等偏远地区暂不支持订货；
- 4、在社科奖官网注册报名成功即视为已经过本次大赛贝因美产品商城认证；
- 5、未销售完的产品在不影响二次销售的情况下按照所购买的产品清单支持原单退货，退货运费自行承担。退货分两种情况：七天无理由退货，仅限在商城认证过的参赛队伍及通过其分享链接购买商品的普通客户；统一退货，仅限经过商城认证的参赛队伍，统一退货按阶段进行，初赛、复赛、国赛阶段均可申请退货，退货不计入销量成绩（具体退货时间随赛程另行公布）；
- 6、为配合本次大赛，更深入的了解销售实践，各院校指导老师可根据地域情况统一制定销售价（销售价不可低于最低市场零售价）。

参赛团队完成大赛官网报名组队，可根据需要联系：

- 产品咨询请拨打品牌方咨询热线 95105377、4001777177（免拨区号，市话资费）
- 了解品牌更多信息请咨询企业官方项目对接人李洁（扫二维码加企业 VX）



- 产品订购相关请咨询泮小集 13777438959、4006338088（扫二维码加 VX）

