

致理科技大學行銷與流通管理系Top Sales競賽實施要點

104.09.11 104學年度第1學期第1次系務會議通過

106.11.22 106學年度第1學期第2次系務會議修正

106.12.06 106學年度第1次院務會議核備

一、實施目的：為整合「行銷」與「流通」課程，落實實作與創意教學目標，訂定致理科技大學行銷與流通管理系Top Sales競賽實施要點(以下簡稱本要點)。

二、實施對象：全校各系科學生。

三、競賽方式：比賽分成初賽與複賽。初賽採企劃書內容書面審查方式進行，依據分數高低選取10-12組隊伍進入複賽。複賽採取現場簡報，以行銷某一特定產品或服務為標的，競賽內容為12分鐘以內之現場銷售活動。行銷標的物需不威脅國家安全及不違反善良風俗為範圍。表達方式不拘。

四、初賽規則：(書面審查)

(一)初賽日期：為該學期第13至15週辦理。

(二)評審：聘請業界或學界之專家。

(三)評分標準：

1. 企劃書宗旨與目標設定(10%)
2. 產業及產品(或服務)調查與分析(20%)
3. 行銷國際化及合理化之可行性分析(20%)
4. 行銷策略規劃(25%)
5. 財務規劃(15%)
6. 預期效益分析(10%)

五、簡報決賽：

(一)決賽日期：舉辦競賽為該學期期末考的前二週為原則。

(二)決賽時間：舉辦時間以系務決議為主；每組報告以12分鐘為限，第10分鐘預備鈴一聲提醒，時間到按鈴兩聲告知，超過按分鐘扣分。

(三)地點：以系公佈地點為準。

(四)競賽順序：依各組抽籤順序進行簡報。

(五)企劃書內容：企劃書內容應包括下列六大項。

企劃書宗旨與目標設定	10%
產業及產品(或服務)調查與分析	20%
行銷國際化及合理化之可行性分析	20%
行銷策略規劃	25%
財務規劃	15%
預期效益分析	10%

六、 評分方式：

- (一) 銷售活動(50%)：含主題構想、表達能力(簡報內容、圖表運用、動畫、音量、語調、速度、台風、肢體語言等)、整體流暢性與創意性。

主題構想	15%
表達能力	30%
創意性	25%
邏輯性	15%
產品介紹(英文)	15%

- (二) 企劃書(50%)。

七、 報名方式：依公告日期至行銷與流通管理系辦公室報名。

八、 繳交銷售企劃書相關規定：

- (一) 內文格式依據「行銷與流通管理Top Sales成果報告」編排要點。
- (二) 依規定時間繳交各組企劃書{三份正本(可彩色或黑白)，一份影本}，請統一訂左邊。
- (三) 封面顏色統一淺藍色。
- (四) 轉成PDF至「行銷與流通管理系辦公室」儲存。
- (五) 作品繳交時間：依系上公告日期及時間。
- (六) 繳交地點：行銷與流通管理系辦公室。

九、 凡參加本系舉辦之Top Sales競賽之隊伍，皆須報名參加該學年度之Top Marketing and Sales 國際行銷企劃校外競賽。若不參與之隊伍，本系有協助報名之義務。

十、 本要點經系務會議通過，送院務會議核備，陳請校長核定後實施，修正時亦同。