

2023年大学生挑战杯红色赛道 大学生城市生存挑战赛策划书(优秀7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

大学生挑战杯红色赛道篇一

二. 活动名称：大学生城市生存挑战赛

三. 活动类别：户外

四. 活动时间:xx年4月5日

五. 活动地点:吉首市

六. 活动目的:

- 1、体验困难挫折，培养团队合作精神
- 2、有针对性的培养大学生动手能力交际能力。
- 3、培养同学们在日常生活中对事物的观察能力和分析能力，开阔同学们的视野。
- 4、丰富同学们的课余生活为同学们提供团队合作的机会与技能、特长的展示舞台。
- 5、有针对性的提高同学们的创新意识和实践意识，提高同学们艰苦生活的意识，使同学们更加珍惜眼前生活，为今后的

学习生活打下坚实的基础。

七. 活动流程:

- 1、即日至3月29日，活动宣传和报名组织工作。
- 2、3月30日至4月3日，活动筹备，分组抽签。
- 3、4月4日19：00至20：00，活动前动员会暨培训会。
- 4、4月5日8：00至18：20活动开展。
- 5、4月5日19：00颁奖及表彰仪式。

八. 活动内容:

所有参赛选手按照主办方统一安排，统一组队报名（人数在2-5人均可，可通过现场报名，短信报名，网络报名）报名后统一由我校就业指导课老师进行短期培训，并且签订安全协议书。在活动当天统一安排，所有队伍统一出发，每支队伍将有两名随行工作人员，在不违反比赛规则的情况下，在规定的时间内在吉首市区进行城市生存挑战。并且在规定的时间内返回学校。根据将以获得生存基金生存质量作为标准来评判结果。

九. 挑战规则:

- 2、所有参赛选手必须签订安全协议书，并且不得违反协议上相关规则；
- 4、所有参赛选手身上不得携带任何现金（4元的公交费除外）、银行卡和通讯设备；
- 7、所有参赛选手不得向任何亲朋好友及熟悉的商家求助，如有违反者取消评奖资格；

9、比赛期间不得以任何人因任何原因发生冲突，违反者取消比赛资格；

10、参赛选手如因特殊原因可向随性工作人员借用手机（一天之内不得超过三次）；

12、随行的工作人员必须每隔一个小时向留在学校人员汇报该队伍的情况；

13、所有参赛选手不得中途退出比赛，否则将取消评奖资格；

16、所有选手比赛结果均为当天宣布；

18、所有参赛选手务必遵守比赛规则，有任何违反将视为淘汰，取消评奖资格。

十. 活动预算：

海报 $60*2=120$ 元（前期+后期） 展板 60元

奖金 1900元 证书打印 $12*2=24$ 元

横幅 40元 kt板 50元

总计：2194元

十一. 评奖标准：

十二. 具体安排：

前期宣传

通过展板、海报□qq□□微信、微博等方式宣传此次活动。参赛选手可以通过网络、短信、现场等方式报名。创意协会同学在报刊亭处设立报名点。

活动中期

活动前一天19:00，所有参赛选手在总理楼60116教室集合，由本社团指导老师及我校就业指导课老师讲述此次活动意义，宣布相应规则。并由专业老师对所有参赛同学进行短期培训。

活动当天，所有参赛队伍于8:00在总理楼门口集合并签到。并于8:20所有队伍出发，8:20之前未到人员视为自动放弃比赛。每支参赛队伍均有两名工作人员陪同，工作人员随身佩带手机，必要时参赛队伍可向随行工作人员借用手机（不得超过三次），工作人员同时要用手机拍摄该队伍的精彩照片及视频。

所有队伍必须与当天18:20之前务必全员返回学校进行签到，暂时上交所有收入。

当晚19:00在总理楼60116教室进行颁奖及表彰大会，将邀请社团指导老师，就业指导老师，团委指导老师，社团联合会主席，其他社团社长作为本次评委及嘉宾。由社长主持本次表彰大会。并由评委及嘉宾根据所获收入及相应情况评分，当场公布名次。

第一名：1名 奖励：500元现金+奖品+证书

第二名：2名 奖励：300元现金+奖品+证书

第三名：3名 奖励：200元现金+奖品+证书

优胜奖：5名 奖励：奖品+证书

最具创意团队：1名 奖励：200元+证书

活动后期

由此次活动策划者总结此次活动的不足之处，并由创意协会

宣传部同学收集此次活动的照片及视频，并申请在大屏幕播放。

大学生挑战杯红色赛道篇二

为加强我校复合型营销人才的培养，全面提高在校大学生的营销实践能力，经与黄山某某传媒有限公司（校企合作单位）讨论研究决定，针对市场需求的真实主题，由教务处主办，经济管理学院、黄山某某传媒有限公司承办黄山学院第一届“有茶有果杯”市场营销大赛。

大赛设置营销策划、销售实践和营销宣传创意三个竞赛项目，学生自愿报名参加任意一个项目或多个项目。

xx年4月8日——4月14日下午5点，请在规定时间内提交市场营销报名表。

xx年4月15日至xx年5月5日四、大赛流程此次市场营销大赛的比赛时间为xx年4月8日至5月5日，包括营销策划、销售实践、营销创意三项竞赛活动内容。具体流程如下：

（一）报名确认

1. 报名时间：

2. 报名方式：

（1）电话报名：

（2）现场报名：南区逸夫楼5417负责人：马兵兵

3. 参赛注意事项：

（2）参赛团队五人以内

（鼓励学科交叉）

（3）营销策划、销售实践、营销创意三项竞赛可任选一项，也可三项全选。

（4）按照时间先后顺序对报名参赛的队伍从001—999编号，使用飞信添加各组队长的联系电话以便及时获取竞赛活动相关信息。

（二）竞赛宣传动员

1. 时间：4月16日下午3点

2. 地点：待定

（根据报名人数确定活动地点）

3. 参加人员：报名参赛的队长、队员。

4. 宣讲内容：

（1）活动主办方对作品的具体要求

（2）参赛方法及相关规定

（3）晋级规则等

（三）竞赛活动流程

1. 营销策划

（1）比赛时间：4月8日—5月5日

（2）竞赛作品提交时间：4月23日之前各参赛队伍需将营销策划书提交到营销竞赛赛委会邮箱。

(3) 晋级赛地点：黄山学院南区逸夫楼5417教室

(4) 负责人：喻沙

(5) 比赛流程：4月23日前提交营销策划书并确认收到主办方回复的“确认邮件”。4月24—25日评选出晋级队伍并通知晋级队伍负责人，于27日下午三点在逸夫综合楼5417教室参加晋级赛。28日评选出六支队伍进入决赛，并通知决赛队伍负责人。5月5日晚上举行营销策划大赛决赛，决赛地点另行通知。

2. 销售实践

(1) 比赛时间：4月15日—5月5日

(2) 负责人：明宇

(3) 比赛流程：4月15日之前提交营销实践计划表到营销赛委会邮箱，营销赛委会于4月16日之前回复“同意实践”的邮件。4月16日—20日，经过评选获得主办方认可的参赛队伍，将通知其准备销售实践活动内容。4月21日—27日，产品销售活动实践。4月29日之前，填写实践总结表并以附件形式提交到营销赛委会邮箱。4月30日，营销赛委会评选出三名获奖团队，并通知队长参加颁奖晚会。5月5日，获奖团队参加颁奖晚会。

3. 营销创意

(1) 比赛时间：4月17日—5月5日

(2) 负责人：马兵兵

(3) 比赛流程：4月21日前提交营销创意作品和创意说明。4月21日—23日，主办方筛选初赛作品并通知作者参赛。4月24日—27日，张贴投票栏，同步进行微信投票。4月27日，统计

营销创意作品的最终票数，票数排在前十名的营销创意作品参加营销创意的晋级赛。4月28日晚上7点，举行营销创意决赛，评出一二三等奖。

（四）颁奖典礼

（1）时间：5月5日晚上7点—9点

（2）地点：待定

（3）负责人：李开封

（4）评委：待定

（5）颁奖流程五、奖项设置

（一）决赛奖项

1. 营销策划冠军团队1支（奖金800元+奖品+高级聘书）亚军团队1支（奖金500元+奖品+中级聘书）季军团队1支（奖金300元+纪念品+工作合同意向书）

2. 营销实践冠军团队1支（奖金1000元+高级聘书）亚军团队1支（奖金800元+中级聘书）季军团队1支（奖金500元+工作合同意向书）

3. 营销创意：冠军团队1支（奖金800元+高级聘书）亚军团队1支（奖金500元+中级聘书）季军团队1支（奖金300元+工作合同意向书）注意：高级聘书直接可以到“有茶有果”

【黄山某某传媒有限责任公司】培训上岗，不需面试、考试。其他获奖团队可获得公司培训实践机会，表现突出者，也可直接进“有茶有果”【黄山某某传媒有限责任公司】上岗。所有参赛团队在营销实战环节中的销售利润，20%返还销售团队作为销售补助。

（二）营销宣传创意奖

1. 最佳组织2名，奖金300元

2. 突出贡献2名，奖金300元

1. 营销策划：详见评分表细则

2. 销售实践

团队配合（20分）

专业知识评分（60分）

销售规范（10分）

实践计划（10分）

思维开阔，观点新颖，富有创意、特色。团队成员分工明确、合理，工作热情，有明确的领导核心。

在活动过程中销售的规范程度。

思维清晰；预见性强；可实施性强。

1. 本次参赛记获奖学生，按照学校相关规定计综合素质学分

2. 请参赛团队严格按照本通知规定时间提交比赛作品

3. 联系电话：

4. 美工顾问可联系孙萌萌

大学生挑战杯红色赛道篇三

现在中国正有63所高校正在试点推行旨在提高学生综合素质的“大学生素质拓展计划”，其中大学生职商挑战（职业导航）就是其中重要的内容，这对于中国的高校来说，是一件崭新的工作。中国的大学一般都设有“就业指导中心”，用来帮助即将毕业的学生找工作，但是我们没有专门为一入校的学生提供的职业生涯策划方面的. 服务。

大学生的年龄一般都在17~24岁之间，他们面临专业和职业的选择。这对于学生来说是一个重要的时期，他们需要得到辅导和帮助。如果他们能够在职业发展的中找到正确的路径，就能够比较容易地找到合适的工作并且有更多的机会获得成功。从这个角度讲，这对于学生来说是非常有意义的。另一方面讲，如果每个学生都能找到满意的工作并且获得事业的成功，学校也能够从高质量的就业率中得到声誉的提升和价值的体现。

1、投稿：

email☐和稿件形式：电子版和a4打印稿

2、活动时间：

3月3日——3月7日职商挑战赛宣传培训阶段

3月7日——3月15日战赛征稿阶段

3月15日—3月20日评选阶段

3、评委：

有关领导和专业人士

4、内容和流程：

于活动月开始时公布设计比赛的要求和细则，接受全校学生的书面和电子报名及投稿，并统一进行前期培训。截稿后请有关领导和专业人士评选出优秀设计方案，评选出复赛入围名单。

初赛由选手自己选题参赛：

1。本次大学生商业挑战赛是一个经营管理决策的模拟比赛，通过一个电脑软件模拟一个虚拟市场，让每一位参赛者都有机会了解到一个公司的运营，参加者按一定人数组成模拟公司，通过比较各公司的业绩，实现竞争，从而激励学员考虑各种经济概念和经济原理，并与实际相联系使学员进一步熟悉了解社会经济环境与社会经济竞争，指导同学们做好今后的职业规划。

大学生挑战杯红色赛道篇四

指导思想是要注重引导合理殡葬消费与满足群众不同层次的需要并重。

1.1 公司概况

上海思亿殡葬服务公司是一个提议中的公司，它倡导一种全新的、以文化为核心的殡葬服务，反对传统的“留下骨灰，遗失文化”或个别的“撤掉骨灰，也撤掉文化”的做法，以“让死者留下”为宗旨。任何人都有其精彩的一生，人生文化是一种更新意义的文化，对死者是缅怀，对生者是财富。本公司针对顾客不同需求，提供如生平简介、影像图片投影、纪念画册、音像制品、策划布置追悼礼厅和殡葬设计与指导等系列服务项目，全方位记录、展示死者一生。让平凡的一生变精彩，让精彩的一生更精彩，使死者家属和友人不仅可以更高雅地悼念死者，更可以分享死者独特的人生文化，随

着人生文化的不断积淀，必将为社会留下一种全新的“文化遗产”。

1.2 市场机会和竞争优势

1.3 产品前景

在人们越来越注意环保、越来越注重精神层面的今天，随着海葬等新型殡葬方式的流行，当逝去的亲属或朋友将什么也没留下时，我公司产品将他们的人生文化留下，保留下人一生中最珍贵的东西、最值得生者缅怀的东西。精美的画册散发出阵阵文化的气息，如条服杏醇，亲切3悉的声音，勾勒出独特的风格，在睹物思人的同时也领会5真话。

足够大的市场与高品质的产品将会使我公司的产品拥有前景。

1.4 投资与财务

公司注册资本120万元。

公司成立初期共需资金140万元，其中风险投资80万元自筹20万元，银行贷款40万元，其中：固定资产投资25万金115万元。第二年估计盈利110万元左右。以后每年销售净于20%。资金回收期为2.26年。

创业小组的成员将参与公司财务、营销、推广和人力资源管理工作，他们具有专业的管理和营销知识，可以有效控制人力成本和材料成本，提高公司运营效率。产品设计、制作人员主要出艺术和文学专业的员工组成，他们具有良好的文学艺术基础和优秀的专业素养；同时，公司聘请在殡葬文化方面有突出贡献的乔宽元教授和上海市民政局殡葬管理处处长顾秋根先生为顾问，不但能满足顾客的特殊需求，更能根据客户需求不断扩充公司文化的外延。

中国人很重视丧葬问题。至亲至爱的人逝世是人生莫大的悲痛，人们一般都会举行声势浩大的殡葬仪式。在这一方面，人们大都不吝花钱，以求表达心中悲痛。据有关统计数据表明，从一位死者去世到骨灰正式下葬，亲属在殓葬各方面的花费一般累计约3万元。有些亲属甚至将死者生前具有特殊意义的遗物一起焚烧或埋葬，更有甚者花费不菲的钱财去购置新的昂贵物品来“陪葬”，目的就是使死者在所谓的另一个世界得到享受。这种行为不仅造成资源的巨大浪费，给并不富裕的家庭带来沉重的经济负担，不符合社会所倡导的“可持续发展的战略”，而且指导思想本身就是落后和迷信的，与我们时代发展的矛盾也日渐突出。

除此之外，人们还会通过其他方式来追悼死者。每年的清明节和冬至，都会有数以百万计的人走出家门，来到各个墓地和陵园给自己的已经去世的亲人扫墓，寄托自己对亲人的哀思。为了表达这种感情，他们会在亲人的墓碑前，烧掉许多冥钱、锡箔等物品，同时伴随的就是呼天抢地的哭声。从环境保护的角度来说，由于人数众多，每年此类时节，各个陵园都是浓烟弥漫，交通拥挤，给周边环境带来了极大的污染。从唯物的角度来谈，人死不能复生，更重要的是生者如何继承死者的精神文化遗产，更好地生活。

在我国，殡葬习俗主要经历了两次变革：第一次就是由埋葬变为火葬，这是人们思想认识的一大进步，在上海已经基本实现100%的火化；第二次是由保留骨灰变为不保留骨灰，人们真正从形式上接受唯物观。在如今的中国殡葬业的活动中唯心主义和封建思想仍有相当大的市场，与我们的社会文化形成巨大反差。

目前殡葬业的经营状况并不乐观，许多殡仪馆甚至亏损经营；同时，人们的需求通常都是低层次的。这表明，我国殡葬行业面临有效供给和有效需求都不足的双重问题。目前，我国政府主管部门在殡葬行业逐步推行“少占地，不占地”的指导方针，提倡逐步破除迷信习俗和取缔宣扬迷信的场所，规

范操作方式，逐步净化这一市场领域。随着国家引导消费需求的变化和有效需求的增加，必定引发有效供给的扩大。

‘上海是我国生活水平和医疗水平较高的城市，已率先进入老龄化社会，保守估计平均寿命为80岁。上海1600万人口中平均每年约有20万人去世。同时上海人普遍推行墓祭，以较低限计算，如果墓祭延续5年(这是一个与事实相去甚远的数字，仅为方便计算用)，那么，“新鬼、老鬼”共有100万，并将逐步以年20万的速度递增——这是一种“累积效应”。国外学者提出了“250定律”，即每一个现代人有250个社会关系，如250人都要为死者祭悼，则共有25删万人次扫墓！

就以上海20xx年清明节为例，在短期内因祭奠扫墓而出行的就约有450万人，这还不算是一个大的数字。单单以这450万人计，这是一个多么巨大的消费群体啊！殡葬消费又是一个多么大的消费领域！城市化过程的加快，使居民的居住方式与农居不同，失去了办丧事的场所；上海滨仪馆中“一小时追悼会”的奔丧模式，是远远不能表达丧者家属和亲朋好友对逝者的怀念之心的。这里就有巨大的需求。有需求，就有市场。所以，我们认为关键在于我们如何去满足消费者潜在的购买欲，以何种形式推出我们的服务。

我们应该唤起人们对死亡的重视，因为每个人的一生都会有诸多可圈可点的东西，这些可以被挖掘并保留下来，通过一定的艺术加工和处理并经过时间的沉积转变为一种个人的文化遗产，被自己的亲友缅怀和发扬。如何更加理性地对待死亡，如何以更加文明的方式表达对死者的哀思，如何更加形象地与死者“对话”，如何化悲痛为进步的动力，如何使亡者的个人文化遗产得以保留和发扬，这就是弘扬另一种文化——人生文化。

这就是发起成立本公司的出发点。在公司内部方面，我们拟组建这样一个公司，其根本目的就是满足厂大人民群众在这方面快速增长的物质和精神方面的需求，开创一种新的服务，

借助大学生在文化修养较高和文化理念较先进的优势，依靠学院老师在殡葬文化方面的最新研究成果，建立、发展、深化公司的业务范围。我们的服务就是帮助人民彻底摒弃思想糟粕，以一种更好的方式表达自己对死者的纪念——留下骨灰，更留下文化。

大学生挑战杯红色赛道篇五

不经意间，一段时间的工作已经结束了，为了迎接新的工作目标，这时候，最关键的策划书怎么能落下！那么你知道策划书如何写吗？以下是小编为大家收集的挑战杯大学生创业大赛策划书范文，希望对大家有所帮助。

现在生活节奏急速，人的生活压力庞大，越来越多人更关注个人健康。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的健康成份。我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有“星座咖啡店。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店之主题。

星座咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在两年后每月除税纯利达到人民币1万元，希望在四年后能在广州市开设另一所主题咖啡店。市场分析：现今大陆的咖啡店主要是以连锁式经营咖啡附简餐、酒水，市场主要被两个集团垄断。但由于两个集团的咖啡店并价格昂贵，因此星座咖啡厅以大众一体经营及装饰，来满足客户需求。我们亦有考虑到其他饮品店（如台式饮品店、港式凉茶店和茶餐厅）的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。另外，我们以街头访问形式，访问了大约一百名年龄界乎十五至叁十的青少年。访问结果表示，接近八成的受访者都有光顾咖啡店的习惯，而且半数受访者平均每月光顾叁至四次。有近四成的受访者多数光顾上楼咖啡店，而且环境和食物素质是他们光顾的主要原因。

另外，我们又发现多于八成受访者对星座有兴趣，而且六成受访者表示约以星座为主题，他们有兴趣。

1、选址是咖啡店投资中至关重要的一件事。如果你已经决定做咖啡店的投资，那么，紧跟其后的另一项工作就是踏破铁鞋去寻找最佳经营位置，通常会要求投资人选址，选址，再选址。因为接近那些支持你生意的顾客至关重要，他们是你生存的基础。在你选址的时候，数数那里的顾客，和附近商家聊聊，了解一下那里的情况，什么时间客流较大，来此消费的都是些什么人。

2、要确定咖啡店的经营形式，是纯咖啡馆，还是咖啡+简餐（酒水）的咖啡吧。如果是含简餐或酒水的咖啡吧，建议标准营业面积在80~140平米为宜。

1、吧台设计、厨房设备及机器定位上有考量的基础。

2、座位数、经济规模（坪数）。

3、形态：是纯咖啡馆或简餐咖啡复合餐厅。

4、价位：平价、中价位或高价位，要有明确的价格带设定。

5、服务方式：自助、半自助或全服务。

6、主客群预设：上班族、家庭…。

1、咖啡机

2、磨粉机

3、滴滤咖啡机

4、水处理设备

5、奶缸

6、温度计

7、压粉器

8、其他：勺、量杯、计时器、香料瓶、奶油发泡器、摩卡泵、清扫刷、咖啡杯。

9、耗材包括：奶制品、香味糖浆（果露）、纸制品、吸管等

1、了解房租承受能力，物料成本比率，其它成本分析，投资报酬率与预想的差距，投资额设上限，装修费用。

2、硬件：你需要购买厨房设备、磨咖啡豆滴机器、供客人使用滴用具，为喝咖啡而提供的背景音乐所需的音响系列（可好可坏）、家私家具（某个角度代表一个咖啡厅滴文化氛围）

a□咖啡机（双头）：28000~80000元

b□磨粉机：5000~6500元

c□滴滤咖啡机：800~8000元不等

d□水处理设备（过滤掉水中的杂质和怪味，保证咖啡的味道）：200~800元

e□奶缸：用来热奶或做奶沫。32盎司奶缸所盛牛奶和奶沫，可供制作两叁杯咖啡。

f□温度计：测奶温，可保证制作的饮料味道和质量上保持一致。

g□压粉器：用来将咖啡粉压实，在煮咖啡时使用。

h□其他：勺、量杯、计时器、香料瓶、奶油发泡器、摩卡泵、清扫刷、咖啡杯。

i□耗材包括：奶制品、香味糖浆（果露）、纸制品、吸管等

3、员工成本：准备请多少服务员、领班、厨房相关人员（取决你的咖啡厅需要经营多少项目）

4、产品进货成本：根据你和供应商滴关系，你能拿到什么样的政策，成本亦不同

5、推广成本：是否需要推广，准备借用什么资源去推六、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

1、员工制服、薪资条件、公司登记、食材厂商找寻、价格确定、杯盘选择、第一次进货量

2、研发新产品

3、完善的店务管理计划

4、策划行销活动计划

常见情况处理：客人们会告诉您咖啡太苦、饭太硬、装修很漂亮但冷气太冷、烟味太重、厕所太脏、服务人员很美可是不亲切、可不可以外送等；再来是：吧台手要请假、厨师要轮休、外场服务人员忘记开单跳单，而您已经累得半死时闭店还要回来收钱、明天谁休假您又要代班、月初缴房租、月中发薪水、给货款、又要订货、兼开发新产品……开一家咖啡馆很容易，只要有经费预算就可以，但经营咖啡馆很难，要成功需要许多条件（说成功太严肃，存活下来或达损益平衡），因为咖啡馆开支项目多、报酬率不高，稍有几项支出不慎就很难维持损益平衡，资金不充裕者，更要小心。

大学生挑战杯红色赛道篇六

从xx年起，我国高校连续扩大招生规模，毕业生数量逐年跳跃式增长，而社会上的人才需求增长则是缓慢或与往年持平。有专家预计□xx年将有720万应届毕业生在毕业后参加工作。

目前，人才市场上被企业一致看好的抢手人才，近90%都是既有学历又有工作经验的人，而刚刚走上社会的大学生由于缺乏工作经验，而出现令人尴尬的“疲软”状态。面临日趋严峻就业压力的大学生们，需要积极适应这种新变化，在努力学习文化知识的同时，改变思想观念，化“被动就业”为“主动择业”，不断丰富实践经验，全面提高自身素质。

通过理论与实践相结合，展现同学的才华与能力，从容面对日趋激烈的就业压力，规划好自己的职业生涯，获得一份自己喜爱的工作，创造自己的社会价值。活动的可行性分析：大学生是社会财富的创造者，也是企业发展的主力军，通过职业规划系列活动，发掘大学生自生的潜力，激发其自主择业的信念，提高竞争力和综合素质。

举办时间：3月12日—xx月31日

举办地点：九江学院主校区、浔东、庐峰、南湖校区

参加对象：九江学院在读学生

主办单位：九江学院校团委

策划承办单位：九江学院大学生就业指导协会

1、学生方面

c□为了更好地帮助广大同学树立正确的人生观、学习观、成才观，确立正确的奋斗目标，同时也提高同学们的创业、择业、就业能力。

2、学校方面

b□扩大我院影响力，对外塑造我院新形象；

c□就业率是一个学校教育质量评价的一个方面，该赛事能促进学生自身职业生涯规划的能力，为将来毕业找工作奠定基础，这就为我校毕业生的就业率提供了一定的保障。

3、企业方面

a□通过此次职业生涯规划大赛大力宣传和展示本公司文化与管理经验，在学生中扩大企业知名度，树立良好的形象，让学生们知道本公司的人才要求。

b□可以提前进入人才市场，发现优秀人才，进行人才储备。

c□可以让企业更好地了解我院教育状况，有针对的开展人力资源工作，为本公司寻找契机。

大学生职商挑战大赛日程表

职商挑战大赛系列活动之一（九江学院首届大学生职商挑战大赛讲座）：

3月12日（周五）18：30

职商挑战大赛系列活动之二（职业规划调研暨活动报名）：

3月13日——3月16日抽样调查问卷发放、回收，报名开始

3月16日非标准化抽样访谈

3月13日——3月16日统计分析级及调研报告完成，报名结束

职商挑战大赛系列活动之三（职商挑战大赛初赛）：

3月13日——3月15日大赛报名职业生涯设计阶段

3月13日——3月18日职业生涯设计书征稿阶段

3月18日复赛评选阶段

职商挑战大赛系列活动之四（职商挑战复赛：擂台赛）

3月18日——3月23日擂台赛培训（抽签分组）

3月24日第一场比赛

3月25日第二场比赛

3月26日第三场比赛

职商挑战大赛系列活动之五（职商挑战大赛：决赛）

4月2日决赛（周五）17：00

职商挑战大赛系列活动之七（职业生涯规划设计研讨讲座）

4月3日（周六）19：00

闭幕式暨职商挑战大赛颁奖典礼：

4月4日（周日）18：00

注：时间如有变动按当时海报为准

大学生挑战杯红色赛道篇七

为了进一步展现当代大学生的社会生存能力，同时让更多的

在校大学生更快、更好的融入社会，迎接新的`挑战，开启新的未来。中国大学生创业联盟于10月25日举办了"xx年第一期榕城大学生城市生存挑战赛"，并取得了圆满成功，得到了教育部门、赞助商家和广大学生的一致认可。应众多高校大学生的要求，让更多的大学生参与城市生存挑战，同时进一步扩大城市生存挑战赛的影响力，中国大学生创业联盟特组织了"xx年第二期榕城大学生城市生存挑战赛"。为了更好的开展本期的挑战赛，现将有关活动事项通知如下：

xx年12月13日

福州市区

截止到12月6日

在校大学生

30元

主办单位：全国青少年才艺指导中心福建工作站

国际信息化人才资格福州认证中心

福州拓博教育咨询有限公司

承办单位：中国大学生创业联盟

指导机构：福建省教育系统关工委教育服务中心

媒体支持（拟）：

福建教育电视台

东南卫视

海峡都市报

福州晚报

各高校电视台、校报

- 1、 即日起至12月6日， 活动宣传和报名组织工作。
- 2、 12月7日至12月12日， 活动筹备， 分组抽签。
- 3、 12月13日 9： 00---16： 00活动开展。
- 4、 12月13日 16： 30颁奖和表彰仪式。

挑战选手按组委会统一安排， 身着统一服装和活动帽子， 在规定的时间内在福州市区进行城市生存挑战。 挑战规则： 1、 挑战选手身上不得携带任何现金（2元的公交费除外）、 银行卡和通讯设备。 2、 不得求助任何亲朋好友及熟悉的商家。 3、 一旦发现挑战选手有任何违规的情况， 当即取消参赛资格和评奖资格。

评奖以选手获得的生存基金、 生存质量作为标准。

- 1、 城市生存挑战赛第1名， 奖励价值1000元的山地自行车一部。
- 2、 城市生存挑战赛第2名， 奖励价值800元的手机一部。
- 3、 城市生存挑战赛第3名， 奖励价值500元的轮滑鞋一双。

本次挑战赛选手均可获得价值50元的参与奖品和挑战之星徽章、 挑战证书。

本次挑战赛前10名的选手， 均可直接获得xx年暑期大学生城市生存挑战赛（城际之间） 的比赛资格。 获得xx年暑期大学

生城市生存挑战赛（城际之间）比赛的前3名，将可免费参加xx年福建省青少年才艺夏令营。

联系电话： 陈重临 朱有杯

联系地址： 福州市杨桥东路双抛桥一里建兴广厦3#403