

 **盛行天下**[®] —— 中国民族品牌



社科奖(SSA)活动规划
暨第八届社科奖全国高校市场营销大赛

《参赛指南》

第八届全国市场营销大赛
盛行天下产品及售后相关资料

手机**千变万化** 配件**盛行天下**



扫一扫有惊喜

手机**千变万化** 配件**盛行天下**
财富直通：0752-6901888

 **盛行天下**[®] —— 中国民族品牌

广东盛行天下电子有限公司

官网商城：www.sxtx.biz

公司地址：广东省惠州市石湾镇铁场通讯科技园

公司电话：0752-6901888

目录 CONTENTS

第1章 大赛章程	2
第2章 大赛组织	5
2.1 大赛组织机构	5
2.2 大赛组委会	6
第3章 参赛细则	6
3.1 参赛资格	6
3.2 组队方式	6
3.3 比赛内容	7
3.4 比赛流程	7
3.5 成绩构成	7
3.6 时间安排	8
3.7 参赛方式	9
参赛产品相关细则	10
第4章 同步活动	11
4.1 参赛学生主题活动	11
4.2 院校教师主题活动	12
第5章 奖项设置	12
5.1 奖励标准	12
5.2 其他奖励	14
第6章 补充说明	14
附1 社科奖营销大赛对实践教学提供支持	14
附2 合作企业项目命题单	15
参赛及销售细则	17
大赛支持	19
产品价格明细表	20
产品包装展示	28
产品特点	34
第八届全国市场营销大赛公益支持与品牌创建奖励考核机制	39
团队发货申请	40
支付方式	41
盛行天下电子有限公司售后政策	42
配送服务	43
公司简介	44



扫一扫有惊喜



第1章 大赛章程（第八届）

一、总则

第1条 大赛性质

社科奖大赛是一项全国学术界、教育界和企业界共同参与的社会科学类综合性竞赛平台，包括“社科奖全国高校市场营销大赛”“社科奖国际商科大赛”和“社科奖全国企业市场营销大赛”等竞赛活动。

其中，“社科奖全国高校市场营销大赛”（以下内容主要针对本大赛进行说明）是在全国范围内举办的公益性和专业性大型高校赛事，是由中国社会科学院财经战略研究院、中国科学技术部火炬中心联合指导，由国家一级社团组织中国市场学会、中国民营科技促进会 and 教育部高校毕业生就业协会联合主办，面向全国本科、高职和中职等院校在校学生（包括港澳台地区）的营销理论与实践综合能力、创新创业实践能力竞赛活动。大赛采用国际市场营销大赛同步评价标准和评审流程，是国内营销领域最具权威的高校赛事，总决赛获奖团队可直接参加在美国举办的国际市场营销大赛。

第2条 大赛宗旨

大赛的宗旨是：以学生为中心，借鉴国际标准开展权威公正的大赛和表彰活动，搭建助力学生、教师和企业经理人共同发展的人生舞台。

1、国际标准。大赛在理论竞赛方面采用与营销资格证书同步的证书考核标准，在实践竞赛方面采用与美国相关赛事同步的评价标准和评审流程，总决赛获奖团队可直接参加国际市场营销大赛。

2、权威公正。大赛贯彻党中央、国务院有关“大众创业、万众创新”的指示精神，贯彻教育部“以能力和职业发展为导向”的现代人才培养要求，建立“顶级权威企业家评委、全真理实一体化项目、公平透明公开化流程”权威公正的竞赛机制，促进校企合作、校校合作、校政合作、校行合作等产教融合活动，推动高等院校创新创业教育与营销实践课程改革。

第3条 大赛特点

1、权威性

大赛由中国社科院冠名“社科奖”，由中国市场营销领域最具权威性的国家一级协会中国市场学会联合教育部等有关部门共同主办，采用国际通行的营销能力评价标准，聘请第三方顶级权威的企业家评委担任评委，邀请国内口碑好的一线演员代言，打造中国最具权威的竞赛平台。

2、公正性

采用美国市场营销协会 AMMA 的评审流程，全程聘请第三方行业企业专家担任评委，总决赛聘请第三方顶级权威的行业企业专家担任评委，通过公平、透明、公开化的竞赛评分流程，让所有参赛团队共同面对同一任务、同一要求、同一企业，保证了大赛的公正性。

3、全真性

大赛采用全真的理实一体化真实项目，在真实的市场中检验参赛团队运用理论知识与营销实践一体化结合的综合能力，引导大学生重视生产性实践对于人才成长和人才满足企业需求的重要意义。

4、优质性

参赛团队参加大赛，在“国际标准、权威公正”的竞赛规程中，客观而充分地体现出每一个参赛学生的人才优质价值，他们将受到社会和企业的追捧，未来就业和职业生涯发展将拥有美好的前景。

5、国际性

大赛在理论竞赛方面采用与营销资格证书同步的证书考核标准，在实践竞赛方面采用与国际相关赛事同步的评价标准和评审流程，特等奖团队可直接参加在美国举办的国际市场营销大赛。

二、组织

第4条 关于社科奖大赛国内高校竞赛和行业企业部分：组织工作由社科奖大赛组委会统筹安排，组委会由主办部门、承办机构、各省 CMC（市场营销课程标准开发中心）分中心和院校及企业等有关人员组成，大赛组委会秘书处设在中国市场学会。本届大赛期间，主办方将重点招纳学生和学生社团参与大赛初赛、复赛和决赛等阶段全流程的策划及组织工作。

关于社科奖大赛国外高校竞赛部分：组织工作由社科奖大赛组委会在国外相关地区设立的境外组委会负责统筹安排。

第5条 大赛评审工作由评审委员会负责，监督工作由监督委员会负责。参加本赛事各项工作的相关专家由大赛组委会聘任。

第6条 为培养学生领导力、鼓励创新，本届大赛期间，主办方将支持学生和学生社团在本校或本地区设立大学生组委会并在大赛官网公示，参与大赛初赛、复赛和决赛等阶段全流程的策划及组织工作并由大赛组委会负责领导；大学生组委会可以根据本指南基本内容进行竞赛流程和竞赛内容优化或创新，经主办方备案公示后实施。

三、方式

第7条 大赛评分

大赛评分内容包括理论考试、知识抢答、视频答辩、现场答辩和营销实践验证五种类型。

初赛阶段的评分构成为“理论考试、知识抢答和实践验证”，分数百分比构成为 20:30:50。其中，理论考试即参赛者获得主办方中国市场学会组织的资格证书考试，通过多种资格证书考试之一者才具备获奖资格；理论考试采取在 5 月、11 月纸面笔试和即时计算机考试两种方式，教材采用主办方指定教材，详见大赛官网。

复赛阶段评分构成为“知识抢答、视频答辩和实践验证”，分数百分比构成为 20:30:50。

总决赛阶段评分构成为“知识抢答、现场答辩和实践验证”，分数百分比构成为 20:50:30。

第8条 大赛进程

1、初赛

5 名参赛学生组队后，在大赛官网注册报名即可立即参加初赛；在规定的当地复赛申请截止时间之前通过理论考试的，均可保持复赛资格。

参赛内容包括大赛组委会指定的竞赛任务（详见大赛官网）和大赛分区组委会及大学生组委会根据本指南规定进行创新的竞赛项目，经主办方备案的项目将由大赛组委会统一颁发获奖证书；完成大赛组委会指定竞赛环节的队伍才可申请进入总决赛。

鼓励参赛院校和大学生组委会组织校内初赛，校内初赛组织得好的，大赛组委会将颁发“优秀组织奖”和“优秀指导教师”、“优秀组织干事”和“优秀参赛团队”、“优秀参赛个人”等锦旗、奖状、奖章或奖杯，获奖结果须在大赛官网公示。

2、复赛



大赛组委会将根据赛事工作需要设立管辖一个或多个省市的分赛区；大赛分区组委会的主要职责是地区赛事宣传、指导院校初赛、指导大学生组织工作并组织好大赛分区的复赛工作。大赛各分区名单及地理范围、分区组委会名单、大赛分区主办单位等信息，将另行公布。

复赛环节采用视频答辩或现场答辩方式进行两次评审：复赛资格评审和复赛奖项评审。复赛奖项评审工作必须由第三方行业企业专家完成，获奖分数决定获奖名次、获奖等次，获奖结果须在大赛官网公示。

大赛组委会将根据大赛分区的赛事情况分配全国总决赛的参赛名额，组织复赛的院校自动获得一个总决赛参赛名额。获得复赛资格的参赛团队应进一步完善《营销策划案》并继续开展营销实践验证。

鼓励参赛院校和相关机构积极申请主办大赛分区复赛，分区复赛组织得好的，大赛组委会将颁发“最佳组织奖”和“最佳指导教师”、“最佳组织干事”等锦旗、奖状、奖章或奖杯。

3、全国总决赛

总决赛阶段，具体安排详见大赛官网。

第9条 大赛活动内容

大赛的活动内容除了大赛评分项目外，还包括参赛活动微信推文比赛、微视频比赛、最佳销售能手、最佳策划能手等投票评选活动。

第10条 参赛作品要求

- 1、参赛作品必须为原创作品，不得抄袭或由他人代写，原创作品不必为首创作品。
- 2、为了贯彻真实性、公平性和透明公开化的公正原则，参赛作品将在大赛组委会官网上公示。

第11条 大赛各项赛事活动的具体时间安排由大赛官网公示。

第12条 参赛院校应支持有关职能部门（如院系、专业等）负责组织学生参赛报名与竞赛过程等工作，并协助填写和提交《参赛报名表》。

第13条 参赛作品的版权由参赛团队、合作企业和大赛组委会共同所有。大赛组委会有权将作品重制、出版或于本活动相关活动中发表。参赛作品可以分别由参赛团队、合作企业或大赛组委会的名义发表，或以版权所有人共同的名义发表。

四、评奖

第14条 奖项设定

1、初赛阶段奖项。大赛组委会将根据统一标准，对组织和参与校内初赛工作、成绩突出的单位或个人，颁发“优秀组织奖”、“优秀指导教师”、“优秀组织干事”和“优秀参赛团队”、“优秀参赛个人”等锦旗、奖状、奖章或奖杯。

2、复赛阶段奖项。大赛组委会将根据统一标准，对组织和参与分区复赛工作、成绩突出的单位或个人，颁发“最佳组织奖”、“最佳指导教师”、“最佳组织干事”和“最佳参赛团队”、“最佳参赛个人”等锦旗、奖状、奖章或奖杯。大赛评审委员会将授权分赛区组委会评出一、二、三等奖和最佳选手、最佳团队等，具体名额待定。

3、全国总决赛阶段奖项。大赛评审委员将根据统一标准，从参加全国总决赛的参赛团队中分别评出本科院校、高职院校和中职院校特等奖及一、二、三等奖各若干，具体名额待定。大赛组委会将根据统一标准，对能够完成全程竞赛环节到总决赛并表现出色的院校和参赛团队，颁发“最佳榜样团队”、“最佳策划团队”、

“最佳营销团队”和“最佳领导力”、“最佳榜样个人”或“营销实践教学名师”等。

大赛组委会和各分赛区组委会可根据大赛进程情况增设奖项和奖金。获得总决赛特等奖等奖项的团队将获得代表中国参加美国国际市场营销大赛的资格。

第15条 高校教职工一律不得参加大赛评审工作。

第16条 对违反竞赛章程的参赛团队，一经发现，取消参赛资格，获得的成绩无效。

第17条 对违反比赛评审（评奖）工作规定的评奖结果，大赛组委会不予承认。

五、经费

第18条 本竞赛无参赛费用。参加资格考试的参赛学生需缴纳笔试组织费20元/人，CMAT、PMAT、SMAT等资格证书持有者免大赛考试。

第19条 大赛由合作企业等向大赛组委会和各分赛区组委会及大学生组委会提供经费或其他形式的捐赠和资助。欢迎各企、事业单位及个人向大赛提供经费或其他形式的捐赠和资助。

第20条 大赛属公益性（非营利性）的大学生实践技能竞赛活动，所得经费仅以满足大赛赛事的各项基本需要为度，并由大赛组委会负责进行统筹管理和公示。

六、附则

第21条 “社科奖全国高校市场营销大赛”未尽事宜将另行制定，具体解释权归社科奖全国高校市场营销大赛组委会所有。

第2章 大赛组织

2.1 大赛组织机构

指导单位：中国社会科学院财经战略研究院

中国科学技术部火炬中心

主办单位：中国市场学会

中国民营科技促进会

教育部毕业生就业协会

协办单位：教育部毕业生就业协会创业智库专家委员会

对外经济贸易大学

美国营销科学协会

美国市场管理协会

美国硅谷高创会

全国各地市场学会和营销协会

支持单位：知金伟业教育科技有限公司

大赛独家冠名赞助企业：广东盛行天下电子有限公司



2.2 大赛组委会

名誉主任	卢中原	中国市场学会会长
主任	高铁生	中国市场学会理事长、国家粮食储备局原局长
	马彦民	中国民营经济促进会副会长
副主任	魏中龙	北京工商大学教务处处长
	任兴洲	国务院发展研究中心市场经济研究所所长
	荆林波	中国社科院财经战略研究院原副院长
	李卫平	知金教育集团总裁
	李晓峰	浙江清华长三角研究院副院长
	苏校斌	中国市场学会品牌委副主任
	赵宏大	中国市场学会副秘书长
学术委员会主任	王永贵	对外经济贸易大学国际商学院院长
秘书长	赵宏大	兼任
副秘书长	刘海峰	中国市场学会品牌委副秘书长
	黄尧	南宁职业技术学院财经学院院长
	张庆阔	爱华国际教育集团总裁
大赛组委会秘书处		中国市场学会市场营销教育办公室

第3章 参赛细则

3.1 参赛资格

1、社科奖全国高校市场营销大赛：

参赛选手为全国在册学生，包括本科、高职和中专等院校（本届增加港澳台高校）；理论考试（即 CMMC 资格证书考试）成绩合格的学生才具备竞赛项目获奖资格。

2、社科奖国际商科大赛：

参赛选手为国外在册学生；理论考试（即 CMMC 资格证书考试）成绩合格的学生才具备参赛获奖资格；未完成指定任务的参赛团队，不具备相应竞赛项目获奖资格。

3、社科奖全国企业市场营销竞赛：

参赛选手为在职企业经理人；未完成指定任务的参赛团队，不具备相应竞赛项目获奖资格。

3.2 组队方式

关于社科奖全国高校市场营销大赛：

1、参赛报名方式

参赛学生可以自行在大赛官网注册组队，亦可由院校统一组织学生参赛；院校行政机构、教学机构、党团机构、学生组织等均可视同有资格代表院校统一组织学生参赛，并向大赛组委会提交参赛申请，申请表见附 1。大赛组委会将另外设立奖项鼓励统一组织学生参赛的院校（参见大赛章程第 13 条）。

2、组建参赛团队

每队由 5 名学生、1-2 名指导教师（每名教师指导的团队数量不限）和若干志愿者组成。队员不可跨校组队，

但鼓励学生主动寻找校外志愿者和兼职指导教师。

在官网注册报名后团队名称不可变更，申请进入复赛前参赛队员和指导教师可调整（如有调整，请在大赛官网及时更新，获奖证书只根据大赛官网上的团队信息打印）。

关于社科奖其他竞赛部分：关于报名和组队方式详见大赛官网。

3.3 比赛内容

比赛内容包括分项赛、全程赛或特色赛三类竞赛项目，其中：分项赛是指以理论和创意为重点的营销策划、品牌策划等两项和以实践为重点的销售实践验证、客户服务实践、移动商务实践等三项赛事，具体要求以《命题单》形式在大赛官网公示，产品信息也将在大赛官网公示；全程赛是指完成营销策划项目加销售实践验证项目全程的赛事；特色赛是指创业、创新、财务知识、商科知识等四项赛事。

大赛其他活动内容如微信推文比赛、微视频比赛、最佳销售能手、最佳策划能手等投票评选活动等，也将采用《命题单》形式在大赛官网公示。CMMC 资格证书考试命题工作由中国市场学会课程标准开发中心负责。

“社科奖国际商科大赛”和“社科奖全国企业市场营销大赛”两部分竞赛活动内容在大赛官网公示。

3.4 比赛流程

参赛团队可自主选择参加分项赛、全程赛或特色赛，各赛事均可获奖。

赛程设计	比赛项目	比赛流程	备注	
一	分项赛	营销策划项目	初赛—复赛—全国总决赛	各比赛项目分别评奖和颁奖。
		品牌策划项目	初赛—复赛	
		销售实践验证项目	销售实践验证项目	
		客户服务实践项目	客户服务实践项目	
		移动商务实践项目	移动商务实践项目	
		其他	各赛区组委会制定	竞赛项目须经大赛官网公示
二	全程赛	营销策划项目+销售实践验证项目	初赛—复赛—全国总决赛—国际赛	1、两个比赛项目必须同时参与； 2、可在分项赛中分别获奖。
三	特色赛	创业项目	初赛—复赛—全国总决赛	以促进就业或创业的项目策划为主、并适当开展实施。
		创新项目	全国总决赛—国际赛	以鼓励学生创新精神为主撰写项目书、项目的内容和范围不限，不要求具体实施。
		财务知识竞赛项目	初赛—全国总决赛—国际赛	各比赛项目分别评奖和颁奖。
		商科知识竞赛项目	初赛—全国总决赛—国际赛	
		其他	各赛区组委会制定	竞赛项目须经大赛官网公示
			其他赛事活动，详见官网	

3.5 成绩构成

1、分项赛、特色赛的成绩构成如下：

营销策划项目、销售实践验证项目及其他分项赛、特色赛单独设奖、评奖，评价总分均为 100 分，分数构成参见大赛章程第 6 条。参赛团队任选营销策划项目、销售实践验证项目或其他赛事之一参赛，即具备参与“分项竞赛奖”评比资格。

各项目详细的评分标准和细则参见大赛官网。

2、全程赛的成绩构成如下：

全程赛的评价分数最终体现在全国总决赛上，总分为100分，分数构成参见大赛章程第6条。参赛团队在报名时必须同时选择营销策划项目以及销售实践验证项目，也必须同时参加上述两个分项的赛事并获得成绩。

详细的项目评分标准和细则参见大赛官网。

3.6 时间安排

本届大赛时间：2016年6月—2017年5月，参赛报名时间6月—10月，主要集中在9月初—10月中旬。

模式一：全程赛时间安排

阶段	项目	全程赛时间	全程赛内容
初赛	参赛团队报名	2016.6至2016.10	1、参赛团队线下组队、线上(大赛官网)报名。 2、参赛资格考试报名不能代替团队报名。 3、团队成员在参赛过程中可调整，但须在大赛官网及时更改团队信息；团队名称不可变更。
	《命题单》发布	2016.6	1、各参赛团队根据发布的命题单进行参赛。 2、可与合作企业沟通，合作企业对参赛团队进行前期准备工作的支持，包括：宣传资料、样品配送、产品知识培训、企业文化宣传、销售技巧指导等。 3、熟悉掌握相关的提货、结算、业绩登记以及退货等具体流程和办法后，即可开展营销活动。参赛团队所有成绩，均以团队为核算单位。
	校内赛	2016.6至2017.1	1、建议院校组织校内赛。直接与区域复赛承办单位、大赛组委会和合作企业联系成为校内赛主办方，最终由参赛院校自行对作品和实践结果进行评选，确定进入区域复赛的名单。 2、组织校内赛的院校将初赛选拔结果报给大赛组委会和区域复赛承办单位，经批准后可以颁奖和提交名单申请获得区域复赛资格。 3、对于未组织校内赛的院校，参赛团队直接与大赛组委会和合作企业联系参赛，根据大赛要求完成《命题单》任务，申请获得区域复赛资格。
复赛	申请承办区域复赛	2016.9.15前	1、院校教师、院校学生机构(如校/院/系学生会、校团委、社团等)等都可向大赛组委会申请承办区域复赛，经组委会审核通过后的机构获得区域复赛承办授权。 2、成立的复赛组委会、主任和秘书长应由承办机构向大赛组委会推荐并获得批准；应成立复赛评委会和监委会。 3、在本区域积极推广赛事，各赛区承办机构组织的本省复赛区域的参赛学校原则上不少于10个，跨省复赛区域则院校不少于20个。区域复赛主办单位应配合大赛组委会对初赛院校进行指导。 4、调动当地企业等社会资源，争取企业对各赛区承办机构组织的奖金、奖品和活动支持。 5、复赛组委会与大赛组委会沟通，按参加区域复赛团队的数量等情况推选优秀的团队进入总决赛。 6、有关复赛承办机构申请、审核等相关事项的说明在大赛官网上公示(www.cmat.org.cn)，省(地区)赛承办机构申请表见附2
	复赛实施	2017.3.15前	1、具体复赛时间由大赛组委会和区域复赛承办单位联合确定。 2、只有同时参加营销策划项目和销售实践验证项目两个项目，才具备进入全程赛的区域复赛的资格。 3、复赛时，应采取高职与本科分类评选的方式。 4、向大赛组委会提交拟选的评委名单和监委名单。 5、复赛阶段，考核评价参赛团队的重点为营销策划案实施和总结以及实践效果。 6、团队销售业绩总额统计的原则是：将一个团队所有成员的《命题单》规定产品的销售额进行合并统计，最终得出该团队的销售业绩总额。
全国总决赛	公布进入全国总决赛名单	2017.4下旬	1、名单由大赛官网统一公布。 2、进入全国总决赛的团队，可在总决赛前，进一步完善《营销策划案》并继续开展销售实践验证。
	全国总决赛实施	2017.5下旬	1、100支团队进入全国总决赛(拟定) 2、全国总决赛颁奖仪式地点：央视梅地亚中心 3、在大赛官网公布全国总决赛参赛事宜 4、现场公布各奖项获奖名单
国际营销大赛	参加国际营销大赛	2018.5下旬	1、全国总决赛特等奖团队是代表大赛组委会参赛的团队，参赛费用由大赛组委会承担；经大赛组委会推荐的优秀团队也可参加国际营销大赛，参赛费用自理。 2、有意愿参加国际营销大赛的参赛团队应事先提交申请，获得特等奖或经批准后方可参加国际营销大赛。申请表见附3。

模式二：分项赛和特色赛项目时间安排具体详见大赛官网。

3.7 参赛方式

1、在线报名

参赛团队必须严格按照大赛组委会规定的时间、通过大赛官方网站 www.cmat.org.cn 在线完成报名，以免耽误团队赛事的顺利进行。

2、作品提交

(1) 参赛团队须根据每个项目的命题单要求和大赛官网的赛事通知，在规定截止日期前分别在线上传参赛作品，并根据区域复赛组委会或全国总决赛组委会要求上交纸质作品；每团队空间容量均为100M(参赛作品、团队图片等均占空间容量)，超过将无法上传提交。团队线上报名和作品提交时，如遇相关技术问题，可与大赛组委会联系；

(2) 作品提交网址：www.cmat.org.cn。

3、大赛组委会咨询方式

(1) 大赛官网：www.cmat.org.cn

(2) 大赛微博：http://e.weibo.com/shekejiang @ 社科奖营销大赛组委会

(3) 大赛微信：BJ-51260260



(5) 大赛优酷空间：社科奖营销大赛官方空间 http://i.youku.com/u/UNTQxMTE1OTk2

(6) 大赛贴吧：全国高校市场营销大赛吧(百度贴吧)

(7) 大赛微信交流群：社科奖教师群



(8) 大赛QQ交流群：

学生群：233480515, 110710792, 50325529(加任一群即可)；

教师群：90482849

(9) 大赛咨询及投诉邮箱：cmadasai@sina.com



参赛产品相关细则

一. 报名注册

- 1、在大赛官网 www.cmat.org.cn 注册报名，按提示完善团队资料（这里注册的是参赛院校和团队）。
- 2、在大赛官网页面参赛指南详细了解参赛细则及销售细则。
- 3、在大赛官网页面点击企业支持，链接到盛行天下企业销售平台或直接登录 www.sctx.biz。
- 4、在企业销售平台以个人名义注册成为会员，按提示填写，并注明所在院校及所在团队名（请填写真实姓名，以便业绩统计）。

二. 营销方式

- 1、线上销售：可以在销售平台上下载数据包，建自己的淘宝店或是微店；也可在手机端分享自己的二维码供客户购买。
- 2、线下销售：根据产品适用人群广、消费市场庞大的特点，线下销售的方式可多种多样，如可做礼品定制、企业团购、各种推广活动直销等。
- 3、注册完成之后可以进入企业官网 www.sctx.biz 浏览，了解企业及参赛产品，也可以关注盛行天下公司官方微博，官方微信。（sctx2016）

三. 产品订购

1. 本次参赛产品目前有近 40 款，包括移动电源；数据线；耳机蓝牙等其他产品，后续会有更多产品上架，请留意产品更新状态。
2. 点击喜欢的产品，进入了解产品详情（产品说明，图解，参数），放入购物车，填写收货地址，支付（目前支持支付宝支付、微信支付）。
3. 销售平台后台收到订单后即开始配货，通常当天的订单第二天可以发货，与公司合作的物流公司是圆通快递及中国邮政快递，一般三个工作日内可以到货，偏远地区五个工作日可以到货，村、镇 7-10 个工作日。
4. 公司网站平台开通了在线客服和电话客服（0752-6901888），购物下单遇到问题请及时联系在线客服解决处理。

四. 产品销售

收到货后即可展开销售，在销售细则里有专享价和市场指导价，参赛队员可在专享价和市场指导价之间自己定价，盈余部分归销售人员所有，盛行天下公司不予干涉。

五. 返点

会员每订购一件产品，均在专享价的基础上得到企业 8% 的返点，以帐户余额的形式返还，当金额到 500 元以上时，可以以 500 元的整数倍申请提现，收到提现申请后，公司会在两个工作日内将款转入指定帐户。

六. 售后

所有产品的保质期是半年，保修期是一年，以收到产品快递单为参照是否在保质和保修期范围内；保质期内非人为损坏的由公司承担来回邮费，保修期内的由客户自行承担来回邮费，如因发货导致的货品错误或者其他非买家造成的情况，请收货后与我们及时联系以便尽快处理。

关于产品定制的补充说明

1. 可按客户要求在产品表面印 LOGO，图案及纪念性文字，由客户提供图稿
 2. 定制产品仅限移动电源
 3. 移动电源 100 个起定（加收 5 元定制费；200 个以上外包装也可协助定制，需加包装印刷费 5 元/套）
 4. 定制量在 200-500 之间的每个加收 3.00 元定制费。
- 定制量在 500 以上的免收定制费、免包装印刷费。
- 客服 QQ：2834502506
 客服邮箱：sctx668@126.com
 客服电话：0752-6901888 13502204309

第 4 章 同步活动

社科奖大赛是一个开放、创新的实践平台，具备酷、时尚、专业、活力等特点。每一个参赛人员都是社科奖优秀创客，拥有创新、创业、创品牌精神，是这里不可或缺的一部分，大家共同体验展现自我、分享快乐、关注他人的活动方式，彼此信任、将爱传递、共建正能量圈。

为丰富赛事、增强赛事学术性及趣味性，大赛组委会除制定各方共同参与的活动外，还对在赛事中表现优秀的师生给予参与更多其他活动的资格。全民活动计划安排如下，期待参赛师生提出更好的活动项目和相关建议。后续活动还将不断增加...

4.1 参赛学生主题活动

活动名称	时间	内容
最具魅力团队挑战赛	2016.7至2016.10	1、一支参赛团队拍下自己团队的创意合影后，发微博并@社科奖营销大赛组委会，并邀请另一支团队应战，该团队再邀请下一支团队参与挑战...
“最幸运团队奖”网络评选	2016.6至2016.8	1、参赛团队报名有惊喜，第7、50、100、300、600、999、2015、2016、9999个报名的参赛团队将获得大赛精致纪念品。
参赛区域沙龙	2016.12前	1、活动组织开放、形式灵活，有意愿成为活动发起人的师生或有关机构负责人可向大赛组委会提交申请。
大赛志愿者征集	2016.10起	1、可申请成为大赛自媒体平台管理的志愿者，包括大赛学生QQ群管理员、大赛贴吧吧主等；可申请成为大赛自媒体平台内容的志愿者，为微信、微博等平台提供值得分享的内容；可申请成为所在院校或区域的大赛校园宣传大使，做好赛事活动的组织、宣传等工作。
走进名企	2016.7至2016.11	1、活动地点：国内各省的中国500强和世界500强企业 2、活动内容：以参赛大学生了解企业市场管理及人才培养模式为主
“社科奖国际商科大赛”之“两岸四地”大学生领导力峰会	2016.9至2016.10	1、活动地点：香港和澳门 2、活动内容：以参赛大学生领导力项目、跨地区创新创业交流为主
“社科奖国际商科大赛”之国际大学生商科知识竞赛	2016.8至2016.9	1、活动地点：韩国首尔 2、活动内容：以参赛大学生知识竞赛、跨国学生交流为主
社科奖服装设计展示	2016.8至2016.12	1、活动地点：各高校内部 2、活动内容：以促进学生服装行业市场知识学习、激发创新能力为主

4.2 院校教师主题活动

活动名称	时间	内容
第二届全国高校创客联盟论坛	2017.4前	1、活动地点：北京中关村 2、活动内容：以大赛创新项目和创业项目培训、考察、项目与投资对接为主
“社科奖国际商科大赛”之第二届中美教育峰会 “走进欧洲”暨首届欧中职教成果交流会	2017.2前	1、活动地点：美国拉斯维加斯和旧金山（硅谷） 2、活动内容：以科研论文评选、美国高校考察、学术交流为主
参赛区域沙龙	2016.12前	1、参赛院校可与周边其他院校定期组织以教师交流、分享经验为主的有关活动 2、活动组织开放、形式灵活，有意愿成为活动发起人的师生或有关机构负责人可向大赛组委会提交申请。
“评委、监委和指导教师培训会”暨校企合作交流研讨会	2017.3前	1、会议时间：主办方安排了系列化研讨会；每次会议的周期为2-4天左右；根据赛事进程，不定期安排会议，会提前在大赛官网发布信息 2、会议内容：赛事组织及流程培训，指导教师工作经验交流，评委、监委工作细则研讨和考察等。

备注：以上所有同步活动详情可见大赛官网。

第5章 奖项设置

5.1 全国总决赛奖励标准（参赛和复赛阶段可参照设置奖项）

■ 命题奖项

奖项分类	命题分类 (参评对象)	奖级	评奖原则	奖金和奖品 (支持)	荣誉
全程竞赛奖	营销策划项目和销售实践验证项目	特等奖	本科、大专和中专部分各设置1个团队获奖	组委会资助各团队5万元参加国际赛，如本届不去参赛，费用及参赛资格将保留到下一届国际赛	证书、奖牌、奖杯、大赛组委会就业机会
		一等奖	大赛采取本科、大专和中专单独设组评奖原则。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。	奖金待定	证书、奖牌、奖杯、大赛组委会实习机会
		二等奖		奖金待定	证书、奖牌
		三等奖		奖金待定	证书、奖牌
分项竞赛奖	营销策划项目等	一等奖	大赛采取本科、大专和中专单独设组评奖原则。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。	奖金待定	证书、奖牌
		二等奖		奖金待定	证书
		三等奖		奖金待定	证书
	销售实践验证项目等	一等奖	大赛采取本科、大专和中专单独设组评奖原则。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。	奖金待定	证书、奖牌
		二等奖		奖金待定	证书
		三等奖		奖金待定	证书

■ 个人奖项

奖励对象/名称	奖金和奖品
精英奖（参赛学生）等	荣誉证书，1000元
实践教学创新奖等	荣誉证书，1000元
营销教学名师奖等	荣誉证书，1000元
优秀指导教师奖等	荣誉证书，1000元
优秀志愿者奖等 (以上跟前面的奖项不对应)	荣誉证书，全国总决赛领袖精英午餐会参与资格 (如未获得全国总决赛参与资格，则只颁发荣誉证书)
优秀的活动发起人和组织者等	荣誉证书、全国总决赛领袖精英午餐会参与资格 (如未获得全国总决赛参与资格，则只颁发荣誉证书)

■ 集体奖项

奖励对象/名称	特别说明/奖金和奖品
优秀组织奖	授予成功组织2个及以上团队进入全国总决赛的院校
营销实践教学示范奖	连续参与两届及以上大赛的院校具备评审资格，根据“市场营销实践教学评审标准”评比产生
特殊贡献奖	颁发对象为总决赛及复赛承办单位、参赛院校、企业等
最幸运团队奖	大赛精致纪念品
最具魅力团队奖	大赛精致纪念品
最佳展示团队奖	荣誉证书，颁发对象为参与答辩的优秀团队等
最优PPT制作奖	荣誉证书，颁发对象为参与答辩的优秀团队等
最具创意团队奖 (以上跟前面的奖项不对应)	荣誉证书，颁发对象为整个赛事中，在促销、活动、作品中创意表现不断的团队等

备注：

1、关于奖项及奖金

● 以上为全国总决赛奖项。为参赛团队提供了更多机会进入全国总决赛，全国总决赛设置了全程竞赛奖等及多项临时性命题奖项、个人和集体奖项。只要某项竞赛项目成绩突出就有机会全国总决赛获奖，同时，进入全国总决赛的优秀参赛团队也可参评多个单项命题奖项。

● 校内初赛和区域复赛奖项设置可以参照全国总决赛奖项，大赛组委会可以签章（针对初具规模的校内初赛）和颁发（针对区域复赛）获奖证书。

● 为了保证优秀参赛者获得更多高规格的实践机会和思维开拓机会，大赛组委会特安排了活动奖励，后续活动还会增加并在官网公示。

2、关于评奖分组

大赛采取本科、大专（适时增加中专部分）单独设组评奖原则。表彰范围包括团队学生和指导教师。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。

3、国际赛的费用安排

特等奖团队参加国际赛时组委会资助各团队5万元参加国际赛，如本届不去参赛，费用及参赛资格将保留到下一届国际赛。参赛团队需自行办理美国签证，并自行准备美国签证所需的文件材料，及完成领馆要求的面试工作，如因个人原因无法按时完成美国签证事宜，将视为自动放弃出国机会，大赛组委会将不予以任何补偿；如因特殊原因，大赛组委会有权调整出国参赛时间。



任一参赛团队，如计划参加国际赛，须于2016年11月10日前向大赛组委会提出预先申请；特等奖以外的参赛团队所需参赛费等均由参赛团队自行承担；大赛组委会负责提前组织安排活动事宜。

4、所有奖项设置的最终解释权归大赛组委会所有。

5.2 其他奖励

1、进入全国总决赛的学生，将获得免费推荐3次实习或就业的机会。

2、全国总决赛期间评定的优秀指导教师，获得由大赛组委会推荐成为中国市场学会理事的资格，其他权益待补充说明。

3、各地方营销协会、中国市场学会地方办事处等支持的其他政策详见大赛官网。

第6章 补充说明

附1 社科奖营销大赛对实践教学提供支持

一、企业真实的营销任务

本届大赛《命题单》中说明了企业营销任务，并兼顾了高校专业课程和实践课程设置。大赛合作品牌历时一学年、持续不断为院校提供实践项目，保证实践教学的连续性。

二、学生奖金

具体查看第5章“奖励机制”，同时考虑到参赛学生在参与实践课（社科奖）过程中所付出的时间和精力比较多，给予学生实践补助，可见《销售实践项目命题单》。

三、企业评委和评价标准

在进行区域复赛和全国总决赛时，邀请企业评委参与现场评审。有关评价标准可在大赛官网下载。

四、工作推荐信

根据赛事进展和评选结果，为优秀参赛学生提供由企业盖章或由主办方和当地营销协会盖章的实习证明或工作推荐信，便于其就业和创业。

五、企业实践指导老师

具体查看《销售实践项目命题单》。

六、师资培训会

具体查看第4章“同步活动”板块的“院校教师主题活动”说明。

七、区域选手见面会

具体查看第4章“同步活动”板块的“院校学生主题活动”说明。

八、线上交流平台

具体查看第3章“参赛细则”中的“3.7 参赛方式”。

九、优秀作品库（案例库、视频库）等

大赛历经7届，积累了大量优秀案例，可作为院校案例教材。

有关视频资料可在大赛官方优酷空间了解 <http://i.youku.com/u/UNTQxMTE10Tk2>。

附2 合作企业项目命题单

《合作企业项目命题单之一：营销策划项目》

（备注：此命题单供参赛师生了解和使用；命题单中如增加竞赛要求，将及时在官网公布。）

命题企业	广东盛行天下电子有限公司
产品名称	耳机系列、数据线系列、移动电源系列、充电器系列、护眼灯、车载充系列、车载蓝牙、蓝牙耳机、蓝牙音箱、时尚运动平衡车等产品。
传播/营销目的	1、打造“盛行天下”品牌 2、体现盛行天下“无处不在，随插随用”的特征； 3、提升品牌知名度，消费者认知，认同、喜爱
企业网站	www.sctx.biz
企业/项目简介	广东省盛行天下电子有限公司是一家具有多年市场经验积累、创新实力与品牌影响力的行业知名手机配件生产商。公司成立于2002年，注册资金2000万元，总占地面积15000余平方米，现有员工1000余人。 公司自成立之初，秉承着品牌成就未来，品质成就大业的精神，并一直致力于为客户提供高端、时尚、品质优良的手机配件系列产品。经过十几年来来的不懈努力，现已取得十几项国家专利，并多次获得行业媒体的好评，产品远销全球各地，倍受市场欢迎。 上善若水，举业德先。盛行天下历经十多风雨的洗礼和全体同仁的辛勤耕耘，凭借着优秀的管理团队，依托于强大的技术研发实力，感恩于社会各界的关注与支持。在全体盛行天下1000余人的共同努力下，成功打造以自主研发为核心，生产加工为基础，内外销并举的完整产业链，在此基础上，盛行天下将继续坚持“诚信、团结精神、创新、品质”的经营理念，立志发展成为专业化、国际化的移动通信配件制造商，为广大消费者提供实用又好用的产品，将盛行天下打造成行业领域最具影响力的品牌之一，为民族通信产业贡献自己的力量。 路漫漫，其修远兮。未来，我们衷心地希望与您一起携手，真诚合作，超越自我，跨越新的事业高度，共同迎接绚丽多彩的明天。
目标消费群	需要参赛学生调研市场后，自行定位并开展实践活动。
项目意义	1、可与院校《市场调查》、《市场调研与预测》、《营销策划》、《市场营销学原理》、《营销管理》等课程结合； 2、培养学生综合运用营销公关、工商管理及财务等专业知识进行调研、分析和执行的能力； 3、本项目可以作为院校课程实训（实验）内容，并可获得销售管理专业实践课程学分； 4、在企业支持下，提升学生就业和创业能力。
命题要求	1、要求参赛团队撰写《盛行天下营销策划案》一份； 2、要求参赛团队以公关工具为主要营销工具进行企业形象及品牌传播的策划与执行； 3、应着重突出实用性和创新性，验证执行策划案内容并将执行效果写入策划案。
命题规范	【盛行天下营销策划案】 1、营销策划案内容包含但不限于：市场分析、营销策略、行动计划、执行实施效果说明等；在保留通行的《营销策划案》基本体例下，鼓励学生在文案内容和形式方面进行创新。 2、“行动计划”应以社会或校园资源为中心进行撰写。整合的社会资源具体包括但不限于：（1）与具有目标客户资源的企业或机构建立合作关系，进行宣传、推广；（2）校园推广；（3）写字楼推广；（4）关系营销；（5）事件营销；（6）其他。 3、“执行实施效果说明”：需对活动等的执行过程及结果进行说明【可使用图片（如：网络推广截图、活动图片、活动成果截图、宣传图片等）、合作关系建立的证明文件、数据及视频等】； 4、对于在作品中增加了企业品牌创意视频或创意图片的团队，将根据其视频或图片质量进行额外加分，最高加分10分。 5、不得侵权、抄袭或请他人代写； 6、字数为5000-10000字；作品含封面、目录、封底等； 7、作品中需放入企业logo； 8、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； 9、作品电子版文件采用A4幅面，文件格式为Word。
其他补充事宜	1、相关考试说明 http://dasai.cmat.org.cn/Item/Show.asp?m=1&d=2946 2、有关奖项设定及评选说明可见社科奖第七届全国高校市场营销大赛《参赛指南》，大赛官网（ dasai.cmat.org.cn ）下载 3、作品上交截止时间在大赛官网通知

《合作企业项目命题单之二：销售实践创业项目》

(备注：此命题单供参赛师生了解和使用；命题单中如增加竞赛要求，将及时在官网公布。)

命题企业	广东盛行天下电子有限公司
产品名称	耳机系列、数据线系列、移动电源系列、充电器系列、护眼灯、车载充系列、车载蓝牙、蓝牙耳机、蓝牙音箱、时尚运动平衡车等产品。
传播/营销目的	1、打造“盛行天下”品牌，提升品牌知名度，消费者认知，认同、喜爱 2、借助本公司技术生产条件、现有系列产品和“盛行天下”品牌等资源支持下开展销售创业实践，锻炼团队创业经验； 3、渠道开拓及销售提升
企业网站	www.sctx.biz 微信公众号：sctx2016
企业/项目简介	<p>广东省盛行天下电子有限公司是一家具有多年市场经验积累、创新实力与品牌影响力的行业知名手机配件生产商。公司成立于2002年，注册资金2000万元，总占地面积15000余平方米，现有员工1000余人。</p> <p>公司自成立之初，秉承着品牌成就未来，品质成就大业的精神，并一直致力于为客户提供高端、时尚、品质优良的手机配件系列产品。经过十几年来来的不懈努力，现已取得十几项国家专利，并多次获得行业媒体的好评，产品远销全球各地，倍受市场欢迎。</p> <p>上善若水，举业德先。盛行天下历经十多风雨的洗礼和全体同仁的辛勤耕耘，凭借着优秀的管理团队，依托于强大的技术研发实力，感恩于社会各界的关注与支持。在全体盛行天下1000余人的共同努力下，成功打造以自主研发为核心，生产加工为基础，内外销并举的完整产业链，在此基础上，盛行天下将继续坚持“诚信、团结精神、创新、品质”的经营理念，立志发展成为专业化、国际化的移动通信配件制造商，为广大消费者提供实用又好用的产品，将盛行天下打造成行业领域最具影响力的品牌之一，为民族通信产业贡献自己的力量。</p> <p>路漫漫，其修远兮。未来，我们衷心地希望与您一起携手，真诚合作，超越自我，跨越新的事业高度，共同迎接绚丽多彩的明天。</p>
目标消费群	需要参赛学生调研市场后，自行定位并开展实践活动。
项目意义	<ol style="list-style-type: none"> 1、可与院校《谈判与推销技巧》、《客户关系管理》、《消费者行为学》、《创业管理》、《市场营销学原理》等课程结合； 2、让更多的人认识、了解和学习营销、热爱营销，以便更好地适应企业的需求； 3、坚持创新创业为导向，侧重提升团队创新创业意识； 4、借助本公司技术生产条件、现有系列产品和“盛行天下”品牌等资源支持下开展创业实践，锻炼团队创业经验；通过团队成立创业公司开展创业活动，熟悉创业中涉及的工商、税务等知识； 5、鼓励团队根据本公司现有技术和生产情况，提出符合市场需求的创新产品开发要求，提升团队创新意识，降低学生初期创业风险、为以后创业打基础； 6、本项目可以作为院校《创业管理》课程实训（实验）内容，并可获得实践课程学分。
命题要求	<ol style="list-style-type: none"> 1、要求参赛团队自行或在企业支持下，开展销售活动，并将销售活动过程在大赛官网上展示； 2、本竞赛项目以销售过程实施和销售业绩为考核对象，并以销售业绩总额为考核重点； 3、鼓励但不要求团队撰写销售策划或销售总结，但获得销售管理专业实践课程学分的学生除外。
命题规范	<p>【销售实践】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、目标市场全民化，另外还有定制型产品，可用于企业年会、庆典活动、节日礼品等； 2、渠道管理：定制型产品作为终端消费产品销售到客户手中，不能再进入其他公共渠道销售。 <p>【加分项：盛行天下创业策划方案】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、策划案内容包含但不限于：新目标市场分析、营销策略、创业行动计划及创业效果说明等； 字数为5000-10000字；作品含封面、目录、封底等； 2、创新创业范畴具体包括但不限于：(1) 与具有新目标客户资源机构建立长期合作关系，进行现有产品推广；(2) 新产品开发和市场运作；(3) 其他； 3、“创新创业效果说明”：需对活动等的执行过程及结果进行说明【可使用图片（如：网络推广截图、活动图片、活动成果截图、宣传图片等）、合作关系建立的证明文件、数据及视频等】； 4、针对已有或成立创业公司的团队额外加分，最高加分10分。

竞赛支持	为支持B2B、B2C、O2O新型电商销售模式，企业为参赛学生提供独立的网络销售平台；为资助学生实践活动，按销售额的8%作为学生活动支出补助，业绩突出的给予额外奖励（见企业官网）			
第八届全方位指导老师营销总监实战专家	地区		姓名	联系方式及微信
	东北地区 (3个)	黑龙江、吉林、辽宁	郭雄锋	13829958265
	华北地区 (5个)	北京、天津、河北、山西、内蒙古		
	华中地区 (3个)	河南、湖北、湖南		
	华东地区 (8个)	山东、江苏、安徽、上海、浙江、江西、福建、台湾		
	华南地区 (5个)	广东、广西、海南、香港、澳门		
	西北地区 (5个)	新疆、甘肃、宁夏、青海、陕西		
西南地区 (5个)	重庆、四川、贵州、云南、西藏			
客服	郭小姐、李小姐 0752-6901888 13502204309 QQ: 2834502506			
其他补充事宜	<ol style="list-style-type: none"> 1、相关考试说明http://dasai.cmat.org.cn/Item/Show.asp?m=1&d=2946 2、有关奖项设定及评选说明可见社科奖第七届全国高校市场营销大赛《参赛指南》，大赛官网（dasai.cmat.org.cn）下载 3、作品上交截止时间在大赛官网通知 			

参赛及销售细则

一. 报名注册

1. 在大赛官网 www.cmat.org.cn 注册报名, 按提示完善团队资料 (这里注册的是参赛院校和团队)。
2. 在大赛官网页面参赛指南详细了解参赛细则及销售细则。
(在不跨校情况下允许一个人另组多个团队参赛)
3. 在大赛官网页面点击企业支持, 链接到盛行天下企业销售平台或直接登录 www.sxtx.biz。
4. 在企业销售平台以个人名义注册成为会员, 按提示填写, 并注明所在院校及所在团队名 (请详细填写真实姓名, 以便业绩统计)。
5. 注册完成。

二. 销售方式 (直销、微信分销、团购销售、手机店加盟批发销售)

1. 线上销售: 可以在销售平台上下载数据包, 建自己的淘宝店或是微店; 也可在手机端分享自己的二维码供客户购买。
2. 线下销售: 根据产品适用人群广, 消费市场庞大的特点, 线下销售的方式多样, 可做礼品定制, 企业团购, 各种推广活动直销等。
3. 院校团购: 院校团购订货模式, 可根据每所学校参赛团队数量, 预售销售情况, 通过团队参赛负责老师担保申请每团队每批 2000—5000 元货物, 每批货款须在 30 天内打入盛行天下指定的法人账户。(户名: 郭雄锋 账号: 622845-11300-9729-5117 开户行: 广东省, 惠州市, 博罗县, 中国农业银行石湾支行)

三. 订购

1. 注册完成之后可以进入企业官网 www.sxtx.biz 浏览, 了解企业及参赛产品, 也可以关注盛行天下公司官方微博, 官方微信。(sxtx2016)
2. 本次参赛产品目前有近 60 款, 包括移动电源; 数据线; 耳机蓝牙等其他产品, 后续会有更多产品上架, 请留意产品更新状态。
3. 点击喜欢的产品, 进入了解产品详情 (产品说明, 图解, 参数), 放入购物车, 填写收货地址, 支付 (目前支持支付宝支付, 微信支付)。
4. 销售平台后台收到订单后即开始配货, 通常当天的订单第二天可以发货, 与公司合作的物流公司是圆通快递及中国邮政快递, 一般三个工作日内可以到货, 偏远地区五个工作日可以到货, 村、镇 7-10 个工作日。
5. 公司网站平台开通了在线客服和电话客服 (0752-6901888), 购物下单遇到问题请及时联系在线客服解决处理。

四. 销售

收到货后即可展开销售, 在销售细则里有专享优惠价和市场指导价, 参赛队员可在专享优惠价和市场指导价之间自己定价, 盈余部分归销售人员所得, 盛行天下公司不予干涉。(所加盟批发的手机店长期跟公司订货的 3% 给负责学生作为业务提成)

五. 返点

1. 基本常规返点 8%。
2. 团队月销量 2 万元以上按 12% 返点。
3. 微信分销一级会员按 8% 返点, 二级会员按 3% 返点, 三级会员按 1% 返点。

4. 手机店跟公司批发订货的 3% 给负责学生作为业务提成。(提成每个季度结算一次)
5. 会员每订购一件产品, 均在专享优惠价的基础上得到企业 8% 的常规返点, 以帐户余额的形式返还, 当金额到 500 元以上时, 可以以 500 元的整数倍申请提现, 收到提现申请后, 公司会在两个工作日内将款转入指定帐户。

六. 售后

所有产品的保质期是半年, 保修期是一年, 以收到产品快递单为参照是否在保质和保修期范围内; 保质期内非人为损坏的由公司承担来回邮费, 保修期内的由客户自行承担来回邮费, 如因发货导致的货品错误或者其他非买家造成的情况, 请收货后与我们及时联系以便尽快处理。

关于产品定制的补充说明 (产品定制时间为每月 8 日—18 日之间)

1. 可按客户要求在产品表面印公司名称 LOGO, 电话等简单文字, 由客户提供图稿, 一经确定不得更改。
2. 定制产品仅限移动电源, 商务智能礼品套装, 移动电源套装, 充电器套装, 自拍杆。
3. 移动电源 100 个起定 (加收 5 元定制费; 200 个以上外包装也可协助定制, 需加包装印刷费 5 元 / 套)
4. 定制量在 200-500 之间的每个加收 3.00 元定制费。
5. 定制量在 500 以上的免收定制费、免包装印刷费。
6. 定制产品详情见定制。

大赛微信交流群:

第八届大赛指导老师群 第八届大赛学生队长群



微信二维码使用 (按国家法律规定限三级分销)

1. 关注盛行天下微信公众账号 sxtx2016; 2. 点击我的团队 --- 我的二维码; 3. 点击商城首页 --- 一元体验, 下单付款成功自动成为分销商, 转发分享即可。

