



湖南电子科技职业学院
HUNAN VOCATIONAL COLLEGE OF ELECTRONIC AND TECHNOLOGY

2024 届市场营销专业 指导过程性材料

专业代码： 530605

教 研 室： 营销教研室

针对年级： 2021 级

专业负责人： 叶小虎

撰写时间： 2024 年 9 月

社会科学与经济学院

二〇二四年九月

目 录

一、目标与原则	3
(一) 毕业设计考核目标.....	3
(二) 毕业设计指导原则.....	3
二、选题与开题佐证材料	4
(一) 选题类别.....	4
(二) 选题要求.....	4
(三) 选题示例.....	5
(四) 选题与开题佐证材料.....	6
三、阶段性指导佐证材料	9
(一) 毕业设计指导教师阶段指导记录表.....	9
(二) 阶段性指导佐证材料.....	10
四、答辩佐证材料	13
(一) 毕业设计答辩情况记录表.....	13
(二) 答辩佐证材料.....	14
五、毕业设计整体情况分析报告	15
(一) 总结毕业设计过程.....	15
(二) 选题分析.....	17
(三) 成绩分析.....	25
(四) 存在的问题.....	28
(五) 改进措施.....	29

湖南电子科技职业学院

2024届市场营销专业指导过程性材料

一、目标与原则

（一）毕业设计考核目标

本专业毕业设计，通过设置信息采集、商务谈判、促销、产品推销、营销策划、新媒体营销手段应用、广告文案策划、战术4P策划、综合营销策划等技能模块，测试学生的信息采集、沟通协调、业务洽谈、产品推广、营销文案策划、新媒体手段应用等能力以及从事营销工作的团队协作、情绪调节、时间管理、自我管理、职业道德、工作自律等职业素养；引导学校加强专业教学基本条件建设，深化课程教学改革，强化实践教学环节，增强学生创新创业能力，促进学生个性化发展，提高专业教学质量和专业办学水平，培养适应信息时代发展需要的市场营销高素质技术技能人才。

（二）毕业设计指导原则

1.技能全面性

毕业设计应全面覆盖市场营销专业的核心技能模块，包括但不限于信息采集、商务谈判、促销、产品推销、营销策划、新媒体营销手段应用、广告文案策划、战术4P策划及综合营销策划等，确保学生掌握全方位的市场营销技能。

2.能力导向性

强调对学生实际能力的培养与测试，特别是信息采集、沟通协调、业务洽谈、产品推广、营销文案策划、新媒体手段应用等关键能力，以及团队协作、情绪调节、时间管理、自我管理等职业素养，旨在提升学生解决实际问题的能力。

3.实践强化性

通过毕业设计加强实践教学环节，鼓励学生将理论知识应用于实际情境中，增强学生的实践操作能力和创新创业能力，促进学生个性化发展。

4.教学改革引领性

毕业设计应成为推动专业教学基本条件建设和课程教学改革的重要动力,引导学校不断优化教学内容和方法,提高教学质量和办学水平。

5.时代适应性

培养适应信息时代发展需要的市场营销高素质技术技能人才,注重新媒体营销手段的应用,确保学生具备与时俱进的专业知识和技能。

二、选题与开题佐证材料

(一) 选题类别

营销专业毕业设计通常为方案设计类。

(二) 选题要求

毕业设计选题应符合下列要求:

1.专业相关性。选题应符合营销专业培养目标,有一定的综合性和典型性,能测试学生的信息采集、沟通协调、业务洽谈、产品推广、营销文案策划、新媒体手段应用等能力以及从事营销工作的团队协作、情绪调节、时间管理、自我管理、职业道德、工作自律等职业素养。

2.实际应用性。选题应尽可能地贴近生产实际、生活实际,最好来源于真实的营销工作的实际,具有一定的综合性和典型性,体现学生综合运用所学的专业知识和专业技能解决市场营销工作领域中信息采集、商务谈判、促销、产品推销、营销策划、新媒体营销手段应用、广告文案策划、战术4P策划、综合营销策划等实际问题的能力;选题提倡真题真做,为单位提供真实的案例成果。

3.范围适度性。选题应大小适中、难易适度,难易度和工作量应适合学生的知识和能力状况,使学生在规定时间内工作量饱满,且能完成任务。对于工作量大的设计方案,可分解为若干子方案,学生分工设计,确保每个学生通过努力能取得相应成果,并在任务书中予以明确,在毕业设计成果中体现差异性。

4.毕业设计原则上做到“一人一题”。选题避免雷同,一般建议学生根据实际情况选择熟悉的或愿意创业的项目做毕业设计题目。

(三) 选题示例

构建思维：××牌××品××地区××时段××方案，品牌需明确，地区不宜过大。

具体参考题型如下：

- 1.长城干红葡萄酒长沙望城步行街国庆节促销活动方案
- 2.悦士风吟男士洗面奶长沙望城高校消费状况市场调研方案
- 3.梅溪书院书籍采购谈判方案
- 4.资生堂化妆品长沙地区营销策划方案
- 5.香奈儿口红长沙市德思勤广场七夕情人节新产品推广方案
- 6.火宫殿长沙东塘店国庆节公关活动方案
- 7.《大理寺日志》动漫电影长沙地区新媒体营销方案
- 8.AHC黄金系列长沙地区广告设计文案
- 9.裕湘面条长沙步步高超市五一节推销方案
- 10.××（品牌或产品）××市场AA方案（AA为产品策划，价格策划，分销策划，促销，战术4P策划可四任选一）
- 11.××（品牌或产品）××市场营销策划方案（综合策划方案，应该面面俱到，4P缺一不可）

(四) 选题与开题佐证材料

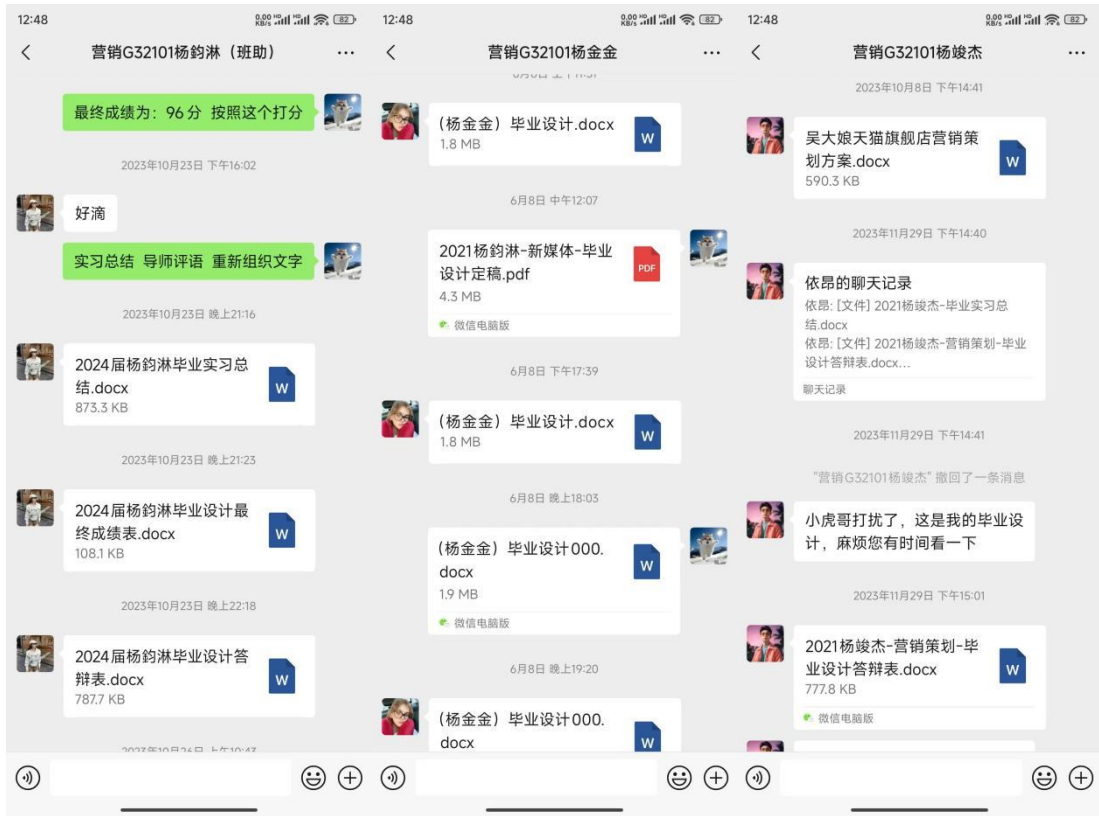


图2.1 选题聊天记录图

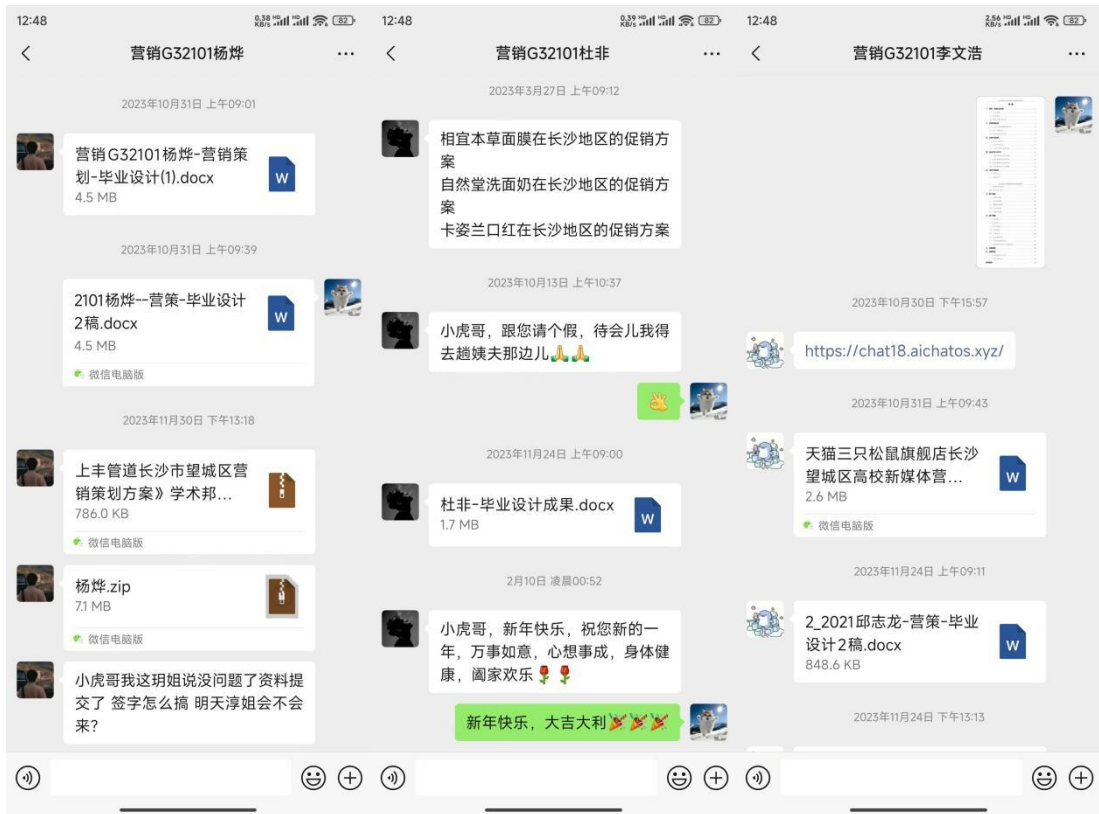


图2.2 选题聊天记录图

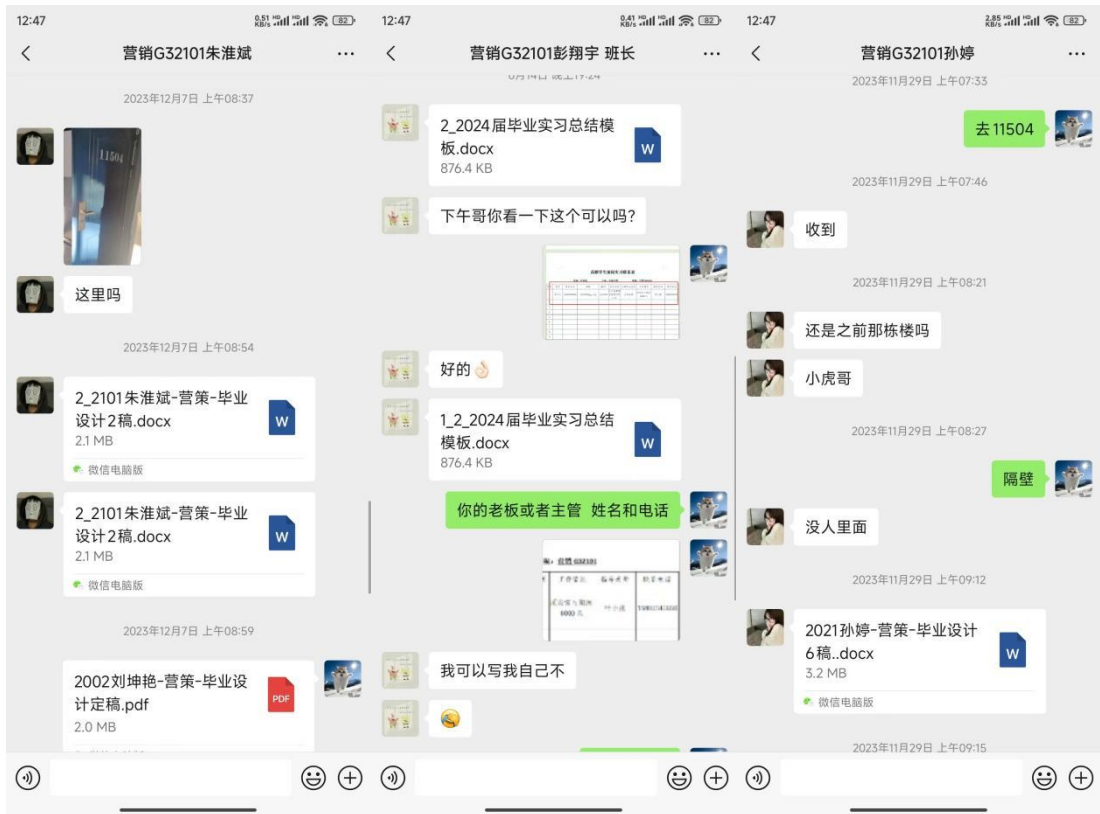


图2.3 选题聊天记录图

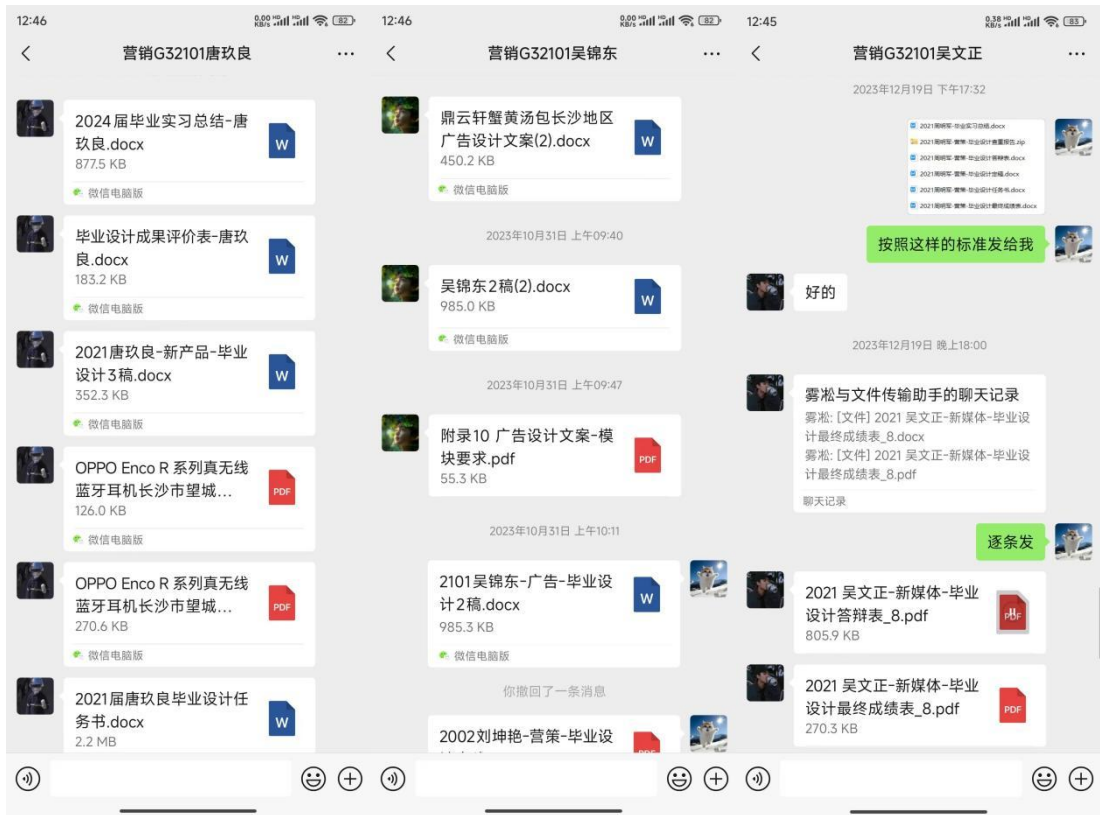


图2.4 选题聊天记录图



图2.5 选题聊天记录图



图2.6 选题聊天记录图

三、阶段性指导佐证材料

(一) 毕业设计指导教师阶段指导记录表

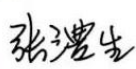
湖南电子科技职业学院 毕业设计指导教师阶段指导记录表

学院：社会科学与经济学院

指导教师	姓名	叶小虎		职称	副教授	
学生	姓名	赵书娴	专业班级	营销 G32101	学号	202153062577
	设计题目	完美日记动物眼影盘长沙市国金店七夕情人节新产品推广方案				
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘产品介绍。 日期：2023.09.11						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘的产品现状。 日期：2023.09.18						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘存在的问题及成因。 日期：2023.09.25						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘的售后服务系统哪里不完善。 日期：2023.10.09						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘的活动目标。 日期：2023.10.16						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘的产品对象选择。 日期：2023.10.23						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘的活动方式。 日期：2023.10.30						
主要指导内容： 完美日记动物眼影盘的实施安排。 日期：2023.11.06						

备注：主要指导内容以实际指导次数为准，按实际指导次数填主要指导内容。

指导教师签字： 

分院负责人： 

(二) 阶段性指导佐证材料



图3.1 阶段性指导图



图3.2 阶段性指导图



图3.3 阶段性指导图



图3.4 阶段性指导图



图3.5 阶段性指导图

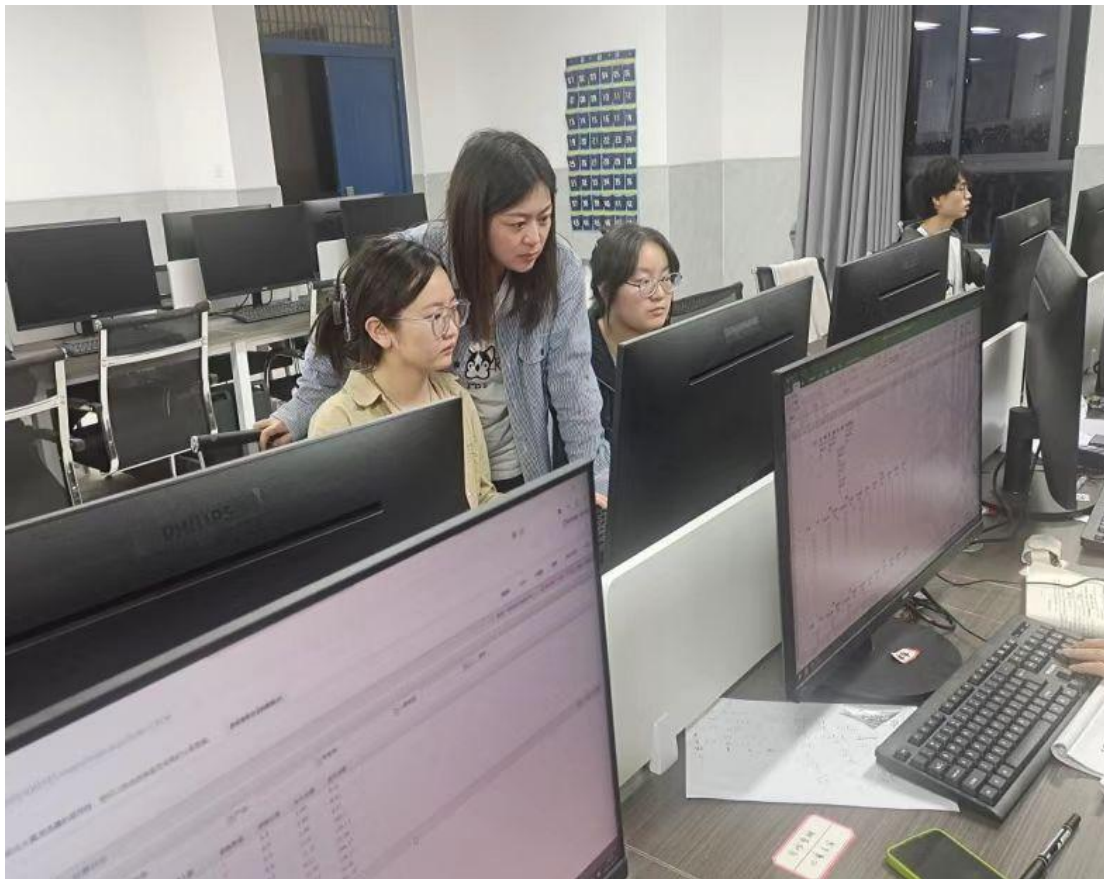




图3.6 阶段性指导图

四、答辩佐证材料

(一) 毕业设计答辩情况记录表

湖南电子科技职业学院 毕业设计答辩情况记录表

学院：社会科学与经济学院

姓名	赵书娴	专业	市场营销	班级	营销 G32101	学号	202153062577
毕业设计题目	完美日记动物眼影盘长沙市国金店七夕情人节新产品推广方案					难度级别	中等
毕业设计类别	产品设计 () 方案设计 (√) 作品设计 () 其他 ()						
项目	要求	情况记录				标准分	评分
陈述汇报情况	表述清楚，内容完整，层次清晰，重点突出	介绍了毕业设计实施过程，表述清楚，应用的新技术描述清晰。				30	29
	时间控制在8-10分钟	汇报时间8分钟。				10	9
	PPT图文表搭配，亮点突出	汇报的PPT图文并茂，特色突出				10	9
答辩情况	问题一：毕业设计选题的现实意义？	不仅能够提升自我市场实践能力和创新思维，还能为美妆行业的品牌推广和渠道营销提供有价值的参考和借鉴。				50	48
	问题二：毕业设计所需数据如何合理收集与使用的？	通过线上线下相结合的方式收集。线上可利用销售平台数据、社交媒体互动数据等；线下则通过门店销售记录、顾客反馈问卷等方式。收集后需合理分析，确保数据准确反映市场趋势和顾客需求，为推广方案提供有力支持。					
	问题三：在毕业设计过程中有运用生成式AI吗？	适当使用了文心一言快速整理相关市场研究资料、生成推广方案的初步框架。					
毕业设计答辩成绩						100	95
答辩组长签名： 							
答辩教师签名：  2024年5月30日							

注：本表由答辩小组成员独立填写。

(二) 答辩佐证材料



图4.1 毕业设计答辩图



图4.2 毕业设计答辩图



图4.3 毕业设计答辩图



图4.4 毕业设计答辩图

五、毕业设计整体情况分析报告

（一）总结毕业设计过程

1.选题阶段

选题范围广泛：选题紧密围绕营销专业的核心技能和素养，内容广泛涉及食品、饮品、电子产品、家电、化妆品、汽车、房地产等多个领域。选题体现了对地方市场（如长沙望城区、长沙地区等）的深入研究，有助于学生在特定市场环境下制定营销策略。

选题类型多样：选题类型包括促销活动方案、市场调研方案、谈判方案、营销策划方案、新产品推广方案、公关活动方案、新媒体营销方案、广告设计文案、推销方案等。这些多样化的选题为学生提供了全面的实践机会，锻炼了他们在不同营销领域的能力。

选题构建明确：大多数学生能够按照“品牌+产品+地区+时段+方案”的构建思维进行选题，使得选题明确且具有可操作性，有助于学生在研究过程中保持清晰的方向和目标。

2.设计与实施阶段

方案设计合理：学生在指导老师的帮助下，结合专业知识和实际情况，制定了合理且可行的设计方案。这些方案注重实践性和创新性，旨在解决实际营销问题。

数据采集与分析：对于市场调研类选题，学生积极收集数据，运用统计学方法和营销分析工具对数据进行处理和分析，为后续的营销策略制定提供了有力支持。

策略制定与实施：学生根据选题要求，制定了相应的营销策略和推广方案，并在实施过程中不断调整和优化。他们通过线上线下相结合的方式，利用社交媒体、广告、促销活动等手段进行营销传播。

团队协作与交流：毕业设计过程中，学生之间积极交流与合作，共同完成设计任务。他们通过小组讨论、分工协作等方式，提高了团队协作能力和沟通能力。

3.成果展示与答辩阶段

成果整理与展示：学生将毕业设计成果进行整理和总结，形成完整的毕业设计报告或展示材料。他们通过图表、文字、图片等多种形式展示设计成果，清晰地阐述了设计思路、实施过程和最终效果。

答辩准备与表现：学生在答辩前认真准备答辩材料，熟悉设计内容和答辩流程。在答辩过程中，学生能够自信地展示自己的设计成果，回答评委的问题，展现了良好的专业素养和应变能力。

4.评价与反馈阶段

成绩评定与反馈：学校和指导老师根据毕业设计成果的质量和答辩表现，对学生的毕业设计进行成绩评定。评定结果包括评定成绩、答辩成绩和最终成绩，全面反映了学生的设计能力和表现水平。

问题反馈与改进：学校和指导老师对学生的毕业设计进行反馈，指出存在的问题和不足，并提出改进建议。这些反馈有助于学生认识到自己的不足，并采取措施进行改进和提升。

（二）选题分析

针对2024届96名学生的毕业设计选题（如表2.1），根据毕业设计选题标准，从定性与定量两个维度进行整体分析。

1.选题定性分析

从选题的专业相关性来看，大部分选题都紧密围绕营销专业的核心技能和素养，如信息采集、沟通协调、产品推广、营销策划等，符合营销专业的培养目标。选题内容广泛，涉及食品、饮品、电子产品、家电、化妆品、汽车、房地产等多个领域（如图2.1），能够全面考察学生的综合应用能力。同时，选题多关注区域市场，如长沙望城区、长沙地区等，体现了对地方市场的深入研究，有助于培养学生在特定市场环境下的营销策略制定能力。

图2.1 选题类别图



2.选题定量分析

从选题的数量分布来看，各类型选题分布较为均衡，方案设计类占比最高，符合营销专业毕业设计以方案设计为主的特点。在选题的具体性上，大多数学生能够按照“品牌+产品+地区+时段+方案”的构建思维进行选题，如“海底捞火锅长沙阿波罗广场店春季新媒体营销方案”，这种明确的选题方式有助于学生在研究过程中保持清晰的方向和目标。此外，选题难度适中，既不过于简单也不过分复杂，适合学生的知识和能力状况，有利于学生在规定时间内完成高质量的毕业设计。各类选题统计如下：

(1) 促销活动方案

选题数量：20个；

占比：20.83%；

示例：银鹭花生牛奶饮品长沙望城步行街国庆节促销、好利来蒲公英空气巧克力长沙望城步行街冬季促销活动方案等。

(2) 市场调研方案

选题数量：10个；

占比：10.42%；

示例：统一汤达人方便面望城区满意度调研方案、白象方便面望城区高校满意度调研方案等。

(3) 谈判方案

选题数量：6个；

占比：6.25%；

示例：湖南集美传媒公司采购谈判方案、美驰门窗销售谈判方案等。

(4) 营销策划方案

选题数量：16个；

占比：16.67%；

示例：海尔智能门锁长沙市望城区营销策划方案等。

(5) 新产品推广方案

选题数量：12个；

占比：12.50%；

示例：戴森电吹风机长沙望城区春季新产品推广方案、OPPO Enco R 系列真无线蓝牙耳机长沙市望城区新产品推广方案等。

(6) 公关活动方案

选题数量：4个；

占比：4.17%；

示例：广汽本田中升望城店五一劳动节公关活动方案、孕之彩月子服长沙望城地区母亲节公关活动方案等。

(7) 新媒体营销方案

选题数量：18个；

占比：18.75%；

示例：雅迪冠能摩登电动车长沙望城区新媒体营销方案、海底捞火锅长沙阿波罗广场店春季新媒体营销方案等。

(8) 广告设计文案

选题数量：7个；

占比：7.29%；

示例：相宜本草小红侠家族系列长沙地区广告设计文案、公牛轨道插座长沙地区广告设计文案等。

(9) 推销方案

选题数量：3个；

占比：3.13%；

示例：统一阿萨姆奶茶湖南电子科技职业学院北校区毕业季推销方案等。

（10）整体分析

促销活动方案占比最高，表明学生们倾向于通过实际促销活动来学习和实践营销技能，这有助于他们理解市场反应和消费者行为。

营销策划方案和新媒体营销方案也占据了较大比重，说明学生们对整体营销策划和新媒体环境下的营销策略有浓厚兴趣，这反映了当前营销领域的发展趋势。

市场调研方案虽然占比不高，但仍是重要的组成部分，因为市场调研是制定营销策略和促销活动的基础。

谈判方案和推销方案占比较低，可能与学生们对这类较为专业和具体的营销技能了解较少有关，但它们在商业实践中同样重要。

新产品推广方案和广告设计文案的占比适中，表明学生们也关注产品推广和广告设计的实践应用。

公关活动方案占比较低，可能与学生们对公关活动的复杂性和专业性认识不够深入有关，但公关活动在品牌建设和危机管理中具有重要作用。

综上所述，2024届营销专业毕业设计选题涵盖了营销领域的多个方面，但各类选题的分布不均，反映了学生们对不同营销技能的偏好和认知程度。在实际教学中，可以引导学生们更加全面地了解 and 掌握各类营销技能，以适应未来市场的多样化需求。

表2.1 2024届毕业生毕业设计表

序号	姓名	班级名称	选题
1	周轩宇	营销 G31504	银鹭花生牛奶饮品长沙望城步行街国庆节促销
2	王宗焕	营销 G32101	雅迪冠能摩登电动车长沙望城区新媒体营销方案
3	李振江	营销 G31502	统一汤达人方便面望城区满意度调研方案
4	熊乐成	营销 G31504	海底捞火锅长沙阿波罗广场店春季新媒体营销方案
5	李佳伟	营销 G31601	白象方便面望城区高校满意度调研方案
6	杨铮贤	营销 G31703	小鹏G9超智驾豪华纯电SUV长沙望城步行街夏季促销活动方案
7	郭伍	营销	新疆乌苏啤酒长沙望城步行街夏季促销活动方案

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业指导过程性材料

序号	姓名	班级名称	选题
		G31703	
8	姜维	营销 G31802	好利来蒲公英空气巧克力长沙望城步行街冬季促销活动方案
9	李晗	营销 G31901	爱克能水表长沙地区广告设计方案
10	黄天	营销 G31902	戴森电吹风机长沙望城区春季新产品推广方案
11	李江明	营销 G31901	苏泊尔电饭煲长沙地区消费者满意度调研方案
12	李淇	营销 G32001	统一阿萨姆奶茶湖南电子科技职业学院北校区毕业季推销方案
13	邓博	营销 G32001	匹克态极闪现3篮球鞋望城砂之船奥特莱斯匹克旗舰店夏季促销活动方案
14	蒙柏戎	营销 G32002	孕之彩月子服长沙望城地区母亲节公关活动方案
15	吴利蓉	营销 G32003	书亦烧仙草长沙万家丽国际购物中心店消费者满意度调研方案
16	周丽	营销 G32003	白象辣牛肉泡面长沙地区促销活动方案
17	陈睿	营销 G32101	《二之国：交错世界》网游长沙地区新媒体营销方案
18	高积康	营销 G32101	半亩花田洗面奶长沙望城区高校新媒体营销方案
19	郭豪	营销 G32101	湖南集美传媒公司采购谈判方案
20	何嘉昶	营销 G32101	相宜本草小红侠家族系列长沙地区广告设计文案
21	贺紫娟	营销 G32101	小天鹅滚筒洗衣机TG100MS9ILZ长沙地区新产品推广方案
22	鲁文静	营销 G32101	茶颜悦色抖音旗舰店长沙望城区高校新媒体营销方案
23	马钰雄	营销 G32101	拯救者游戏本电脑Y9000P联想专卖店望城步行街店九月开学季新媒体营销方案
24	彭翔宇	营销 G32101	凯迪仕智能锁长沙望城区新媒体营销方案
25	蒲纸砚	营销 G32101	海尔智能门锁长沙市望城区营销策划方案
26	邱志龙	营销 G32101	明超电缆长沙市望城区营销策划方案
27	孙婷	营销 G32101	元气满满乳茶湖南电子科技职业学院9月开学季营销策划方案
28	唐玖良	营销	OPPO Enco R 系列真无线蓝牙耳机长沙市望城区新产品推广方案

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业指导过程性材料

序号	姓名	班级名称	选题
		G32101	
29	杨鈞淋	营销 G32101	西贝莜面村长沙梅西湖店夏季新媒体营销方案
30	杨俊杰	营销 G32101	吴大娘天猫旗舰店营销策划方案
31	杨理	营销 G32101	公牛轨道插座长沙地区广告设计文案
32	杨焯	营销 G32101	上丰管道长沙市望城区营销策划方案
33	尹杰	营销 G32101	欧派橱柜长沙市望城区营销策划方案
34	赵琼	营销 G32101	赖胖子肉蟹煲长沙正荣财富中心购物中心店夏季新媒体营销方案
35	赵书娴	营销 G32101	完美日记动物眼影盘长沙市国金店七夕情人节新产品推广方案
36	赵子怡	营销 G32101	海底捞火锅长沙万家丽店夏季营销策划方案
37	朱淮斌	营销 G32101	小龙坎天猫旗舰店营销策划方案
38	张芳钊	营销 G32102	光世界应急灯长沙地区营销策划方案
39	肖宏	营销 G32102	农夫山泉尖叫植物营养型饮料长沙松雅湖地区消费者满意度调研方案
40	段硕	营销 G32102	欧普家居照明长沙望城地区家装节新媒体营销方案
41	罗又凡	营销 G32102	李宁CBA篮球长沙望城砂之船奥特莱斯李宁旗舰店消费者满意度调研方案
42	孙佳怡	营销 G32102	舒客saky Pro电动声波牙刷G33款五一广场三八妇女节推销方案
43	蒋灶萍	营销 G32102	纳爱斯伢牙乐儿童牙膏销售谈判方案
44	柳鹏程	营销 G32102	乐儿宝奶瓶长沙望城步行街六一儿童节新产品推广方案
45	郭宇航	营销 G32101	慕思天猫旗舰店新媒体营销方案
46	尹鸿柳	营销 G32003	美驰门窗销售谈判方案
47	丁轩哲	营销 G32101	青岛啤酒一世传奇长沙市望城区五一劳动节促销活动方案
48	侯磊鑫	营销 G32101	DJI Mini3湖南电子科技职业学院9月开学季推销方案
49	黄川云	营销	小度大屏护眼学习机P20Plus长沙市望城区正荣财富中心6月营销策划方案

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业指导过程性材料

序号	姓名	班级名称	选题
		G32101	
50	黄碗权	营销 G32101	小米透明OLED电视长沙市望城区正荣财富中心夏季营销策划方案
51	冷可	营销 G32101	Xiaomi万兆路由器长沙市望城区营销策划方案
52	李文浩	营销 G32101	天猫三只松鼠旗舰店长沙望城区高校新媒体营销方案
53	刘婷湘 子	营销 G32101	晚安家纺长沙望城步行街店秋季推销方案
54	谭升	营销 G32101	益丰大药长沙市风望区域华府店夏季促销活动方案
55	吴家平	营销 G32101	箭牌卫浴长沙市望城区营销策划方案
56	吴锦东	营销 G32101	鼎云轩蟹黄汤包长沙地区广告设计文案
57	杨金金	营销 G32101	乐销服装长沙市望城区步行街店夏季新媒体营销方案
58	周明军	营销 G32101	竹记烤鱼长沙市望城区营销策划方案
59	吴文正	营销 G32101	麻阳苗族自治县血橙长沙望城区高校新媒体营销方案
60	蒋浩	营销 G32102	佳能相机（Canon）EOS R6长沙五一广场国庆节推销方案
61	王振	营销 G32102	美好时光海苔长沙地区营销策划方案
62	陈建宁	营销 G32102	沙漠绿洲漆销售谈判方案
63	龚英红	营销 G32102	零食很忙长沙五一大道店广告设计文案
64	盛理威	营销 G32102	广汽本田中升望城店五一劳动节公关活动方案
65	舒宇航	营销 G32102	雷士家居照明销售谈判方案
66	张海花	营销 G32102	欧诗漫精华液长沙地区广告设计文案
67	何少波	营销 G32102	新红旗H9+长沙望城步行街五一劳动节新产品推广方案
68	李聪	营销 G32101	海底捞火锅入驻星沙吾悦广场谈判方案
69	雷华德	营销 G32101	鸿运当头啤酒长沙市望城区五一劳动节促销活动方案策划
70	譙鑫	营销	雷克萨斯ES260长沙望城区新媒体营销方案

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业指导过程性材料

序号	姓名	班级名称	选题
		G32101	
71	蒋俊聪	营销 G31903	小度智能屏X8长沙芙蓉区元旦节新产品推广方案
72	杜非	营销 G32101	自然堂黑松露修复精华乳长沙地区广告设计文案
73	符婷美	营销 G32101	自然堂凝时鲜颜系列护肤品长沙市望城区皇盛购物广场店夏季营销策划方案
74	黄亚梅	营销 G32101	毛戈平高光膏长沙海信广场店夏季推销方案
75	刘颖	营销 G32101	古茗奶茶加盟合作方案
76	罗佳丽	营销 G32101	冰希黎男士香水长沙市望城区营销策划方案
77	谭紫涵	营销 G32101	瑞幸咖啡湖南电子科技职业学院北校区店秋季营销策划方案
78	田盛旺	营销 G32101	湘江涂料长沙市望城区新媒体营销方案
79	王子杰	营销 G32101	星巴克望城砂之船推销方案
80	颜康晴	营销 G32101	宝岛眼镜长沙市望城区旺旺中路店九月开学季新媒体营销方案
81	张有为	营销 G32101	正新鸡排长沙正荣财富中心购物中心店夏季促销活动方案
82	罗煜	营销 G32101	吉列锋隐致顺手动剃须刀长沙步步梅高溪湖新天地父亲节促销活动方案
83	肖帅辉	营销 G32101	蒙牛优益C乳酸菌饮品长沙地区营销策划方案
84	林翔	营销 G32102	江小白果立方长沙四方坪夜市推销方案
85	刘青	营销 G32102	酵色唇釉长沙荟聚商场情人节促销活动方案策划
86	张文杰	营销 G32102	晚安床垫长沙地区代理谈判方案
87	欧阳紫叶	营销 G32102	杏花楼月饼长沙地区广告设计方案
88	肖超存	营销 G32102	锐刻电子烟五一广场店国庆节促销活动方案
89	刘勇业	营销 G32102	顾家家居在长沙地区代理谈判方案
90	彭灿	营销 G32102	小天鹅10公斤滚筒洗衣机长沙河西步步高五一劳动节促销活动方案策划
91	尹浩宇	营销	贵州茅台酒长沙德思勤广场推销方案

序号	姓名	班级名称	选题
		G32102	
92	李嘉兴	营销 G32102	杰克琼斯男装广东地区新媒体营销方案
93	陈豪	营销 G32102	TCL智慧生活馆三湘大市场消费者满意度调研方案
94	胡俊杰	营销 G32102	海澜之家服饰父亲节长沙万家丽广场促销方案
95	陈沐书	营销 G32102	家激光投影仪长沙地区广告设计方案
96	肖建华	营销 G32102	兰蔻小黑瓶长沙友谊阿波罗商场推销方案

(数据来源: 营销教研室统计)

(三) 成绩分析

1. 成绩分布情况

如表3.1所示:

90分及以上: 有16名学生成绩达到或超过90分, 占全部学生的16.67%, 表明这部分学生的毕业设计表现出色。

80-89分: 有33名学生成绩位于这个区间, 占全部学生的34.38%, 是人数最多的一个分数段, 表明大部分学生表现良好。

70-79分: 仅有1名学生成绩在这个区间, 占比1.04%, 说明大部分学生的毕业设计都达到了较高的水平。

0分: 有7名学生成绩为0分, 占比7.29%, 这可能是因为学生未能完成毕业设计或存在严重违规情况。

2. 毕业设计完成情况

共有78名学生顺利毕业, 占总人数的81.25%, 表明大部分学生能够顺利完成毕业设计任务。

有18名学生结业, 占总人数的18.75%, 这些学生可能因为各种原因未能达到毕业要求。

3. 特殊备注情况

有两名学生因当兵而备注为“当兵”, 这表明他们因特殊原因未能完成正常的毕业设计流程, 但学校给予了相应的处理。

其余学生未见特殊备注, 说明他们的毕业设计流程相对正常。

4.整体评价

从成绩分布来看，2024届营销专业毕业生的毕业设计整体表现良好，大部分学生能够达到中等偏上的水平，且有相当一部分学生表现出色。

结业学生的比例相对较低，表明大多数学生能够认真对待毕业设计并努力完成任务。

需要注意的是，有少数学生成绩为0分，这可能与他们的学习态度、能力或特殊情况有关，未来应加强对这部分学生的指导和关注。

综上所述，2024届营销专业毕业设计整体成绩表现良好，但仍有提升空间。学校和指导老师应继续总结经验教训，为学生提供更全面的指导和支持。

表3.1 2024届毕业生毕业设计成绩汇总表

序号	姓名	班级名称	评定成绩	答辩成绩	最终成绩	毕结业	备注
1	周轩宇	营销G31504	83	83	83	毕业	
2	王宗焕	营销G32101	88	88	88	毕业	
3	李振江	营销G31502	86	86	86	毕业	
4	熊乐成	营销G31504	0	0	0	结业	
5	李佳伟	营销G31601	85	85	85	毕业	
6	杨铮贤	营销G31703	83	83	83	毕业	
7	郭伍	营销G31703	85	85	85	毕业	
8	姜维	营销G31802	81	81	81	毕业	
9	李晗	营销G31901	82	82	82	毕业	
10	黄天	营销G31902	80	80	80	毕业	
11	李江明	营销G31901	85	85	85	毕业	
12	李淇	营销G32001	86	86	86	毕业	
13	邓博	营销G32001	0	0	0	结业	
14	蒙柏戎	营销G32002	86	86	86	毕业	
15	吴利蓉	营销G32003	87	87	87	毕业	
16	周丽	营销G32003	84	84	84	毕业	
17	陈睿	营销G32101	85	85	85	毕业	
18	高积康	营销G32101	90	90	90	毕业	
19	郭豪	营销G32101	89	89	89	毕业	
20	何嘉昶	营销G32101	88	88	88	毕业	
21	贺紫娟	营销G32101	90	90	90	毕业	
22	鲁文静	营销G32101	88	88	88	毕业	
23	马钰雄	营销G32101	87	87	87	毕业	
24	彭翔宇	营销G32101	90	90	90	毕业	
25	蒲纸砚	营销G32101	89	89	89	毕业	
26	邱志龙	营销G32101	89	89	89	毕业	
27	孙婷	营销G32101	90	90	90	毕业	

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业指导过程性材料

序号	姓名	班级名称	评定成绩	答辩成绩	最终成绩	毕结业	备注
28	唐玖良	营销G32101	87	87	87	毕业	
29	杨鈞淋	营销G32101	95	95	95	毕业	
30	杨俊杰	营销G32101	85	85	85	毕业	
31	杨理	营销G32101	90	90	90	毕业	
32	杨焯	营销G32101	85	85	85	毕业	
33	尹杰	营销G32101	0	0	0	结业	
34	赵琼	营销G32101	88	88	88	毕业	
35	赵书娴	营销G32101	95	95	95	毕业	
36	赵子怡	营销G32101	86	86	86	毕业	
37	朱淮斌	营销G32101				毕业	当兵
38	张芳钊	营销G32102	0	0	0	结业	
39	肖宏	营销G32102	87	87	87	毕业	
40	段硕	营销G32102	0	0	0	结业	
41	罗又凡	营销G32102	0	0	0	结业	
42	孙佳怡	营销G32102	90	90	90	毕业	
43	蒋灶萍	营销G32102	89	89	89	毕业	
44	柳鹏程	营销G32102	90	90	90	毕业	
45	郭宇航	营销G32101	90	90	90	毕业	
46	尹鸿柳	营销G32003	80	80	80	毕业	
47	丁轩哲	营销G32101	88	88	88	毕业	
48	侯磊鑫	营销G32101	90	90	90	毕业	
49	黄川云	营销G32101	86	86	86	毕业	
50	黄碗权	营销G32101	80	80	80	毕业	
51	冷可	营销G32101	90	90	90	毕业	
52	李文浩	营销G32101	82	82	82	毕业	
53	刘婷湘子	营销G32101	90	90	90	毕业	
54	谭升	营销G32101	85	85	85	毕业	
55	吴家平	营销G32101	87	87	87	毕业	
56	吴锦东	营销G32101	88	88	88	毕业	
57	杨金金	营销G32101	89	89	89	毕业	
58	周明军	营销G32101				毕业	当兵
59	吴文正	营销G32101	90	90	90	毕业	
60	蒋浩	营销G32102	88	88	88	毕业	
61	王振	营销G32102	85	85	85	毕业	
62	陈建宁	营销G32102	80	80	80	毕业	
63	龚英红	营销G32102	82	82	82	毕业	
64	盛理威	营销G32102	87	87	87	毕业	
65	舒宇航	营销G32102	83	83	83	毕业	
66	张海花	营销G32102	84	84	84	毕业	
67	何少波	营销G32102	85	85	85	毕业	

序号	姓名	班级名称	评定成绩	答辩成绩	最终成绩	毕结业	备注
68	李聪	营销G32101	81	83	82	毕业	
69	雷华德	营销G32101	88	88	88	毕业	
70	譙鑫	营销G32101	87	89	88	毕业	
71	蒋俊聪	营销G31903	80	80	80	毕业	
72	杜非	营销G32101	95	95	95	毕业	
73	符婷美	营销G32101	90	90	90	毕业	
74	黄亚梅	营销G32101	80	84	82	毕业	
75	刘颖	营销G32101	96	94	95	毕业	
76	罗佳丽	营销G32101	95	95	95	毕业	
77	谭紫涵	营销G32101	94	96	95	毕业	
78	田盛旺	营销G32101	82	82	82	毕业	
79	王子杰	营销G32101	90	90	90	毕业	
80	颜康晴	营销G32101	95	95	95	毕业	
81	张有为	营销G32101	93	95	94	毕业	
82	罗煜	营销G32101	90	90	90	毕业	
83	肖帅辉	营销G32101	83	83	83	毕业	
84	林翔	营销G32102	0	0	0	结业	
85	刘青	营销G32102	80	80	80	毕业	
86	张文杰	营销G32102	78	78	78	毕业	
87	欧阳紫叶	营销G32102	82	82	82	毕业	
88	肖超存	营销G32102	0	0	0	结业	
89	刘勇业	营销G32102	82	84	83	毕业	
90	彭灿	营销G32102	80	80	80	毕业	
91	尹浩宇	营销G32102	0	0	0	结业	
92	李嘉兴	营销G32102	86	86	86	毕业	
93	陈豪	营销G32102	90	92	91	毕业	
94	胡俊杰	营销G32102	81	83	82	毕业	
95	陈沐书	营销G32102	88	88	88	毕业	
96	肖建华	营销G32102	87	89	88	毕业	

(数据来源: 营销教研室统计)

(四) 存在的问题

1. 选题集中度较高

从选题分析中可以看出, 促销活动方案和新媒体营销方案占据了较高的比例, 而其他类型如市场调研、谈判方案、公关活动方案等占比较低。这表明学生在选题时存在一定的集中性, 缺乏对营销领域全面性的认识。

2. 成绩分化明显

成绩汇总表显示，有少数学生成绩为0分，这可能与选题难度、学生能力或学习态度有关。同时，高分段和低分段的学生数量差异较大，表明学生之间的表现存在显著差异。

3.结业学生比例较高

尽管大部分学生能够顺利毕业，但仍有18.75%的学生结业，这反映出部分学生在毕业设计过程中存在困难，无法按时完成或达到毕业要求。

4.理论与实践脱节

从选题和成绩分析中可以看出，极少部分学生在实际操作中可能遇到了理论知识与实践应用的脱节问题，导致无法有效将所学知识应用于毕业设计中。

(五) 改进措施

1.拓宽选题范围，加强指导

指导教师应鼓励学生尝试不同类型的选题，如市场调研、谈判方案等，以拓宽学生的视野和知识面。同时，在选题过程中加强指导，帮助学生了解各类选题的难点和重点，确保选题的多样性和合理性。

2.个性化教学，因材施教

针对学生之间的能力差异，教师应实施个性化教学策略。对于成绩较差的学生，应提供更多的辅导和支持，帮助他们克服学习障碍；对于成绩优秀的学生，则可引导其深入探索和研究，进一步提高其专业素养。

3.加强过程管理，及时干预

在毕业设计过程中，学校和教师应加强过程管理，定期检查学生的进度和质量。一旦发现学生存在困难或问题，应及时进行干预和指导，确保学生能够按时完成毕业设计任务。

4.强化实践教学，提升应用能力

学校应加强与企业的合作，为学生提供更多的实践机会。通过实习、实训等方式，帮助学生将所学知识应用于实际工作中，提升其解决实际问题的能力。同时，在毕业设计中引入更多实践性的内容，让学生在实际操作中加深对营销理论的理解和应用。

5.完善评价体系，确保公平公正

学校应建立完善的毕业设计评价体系，确保评价过程的公平公正。在评价过程中，应注重对学生综合素质的考察，而不仅仅是论文或作品的成绩。同时，对于结业的学生，应给予适当的指导和支持，帮助他们尽快达到毕业要求。

6.加强心理辅导，关注学生状态

在毕业设计过程中，部分学生可能会因为压力、焦虑等原因影响学习效果。学校应关注学生的心理健康状况，提供必要的心理辅导和支持。同时，鼓励学生之间的交流与合作，形成良好的学习氛围和团队精神。