



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

毕业设计整体情况 分析报告

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

社会科学经济学院

二〇二四年九月

目 录

一、总结毕业设计过程	4
(一) 选题阶段	4
(二) 设计与实施阶段	4
(三) 成果展示与答辩阶段	5
(四) 评价与反馈阶段	5
二、选题分析	5
(一) 选题定性分析	5
(二) 选题定量分析	6
三、成绩分析	11
(一) 成绩分布情况	11
(二) 毕业设计完成情况	11
(三) 特殊备注情况	11
(四) 整体评价	12
四、存在的问题	14
(一) 选题集中度较高	14
(二) 成绩分化明显	15
(三) 结业学生比例较高	15
(四) 理论与实践脱节	15
五、改进措施	15
(一) 拓宽选题范围，加强指导	15
(二) 个性化教学，因材施教	15

（三）加强过程管理，及时干预	15
（四）强化实践教学，提升应用能力	15
（五）完善评价体系，确保公平公正	16
（六）加强心理辅导，关注学生状态	16

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业 毕业设计整体情况分析报告

一、总结毕业设计过程

（一）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。

（二）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。

（三）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。

（四）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。

（一）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



(二) 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G31703	新疆乌苏啤酒长沙望城步行街夏季促销活动方案
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

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业毕业设计整体情况分析报告

序号	姓名	班级名称	选题
12	李洪	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地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地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地区新媒体营销方案
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G32101	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
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G32101	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
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地区高校新媒体营销方案

湖南电子科技职业学院2024届市场营销专业毕业设计整体情况分析报告

序号	姓名	班级名称	选题
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城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G32101	雷克萨斯ES260长沙望城区新媒体营销方案
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	醇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G32102	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
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

(一) 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%, 这可能是由于学生未能完成毕业设计或存在严重违规情况。

(二) 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。

(三) 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。

(四) 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届市场营销专业毕业设计整体情况分析报告

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

(一) 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。

（二）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。

（三）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。

（四）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

（一）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。

（二）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。

（三）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。

（四）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。

（五）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。

（六）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。