

2018 嬌生 X 李施德霖商業競賽



報名資訊

- ❖ 對象：全臺各地大學部及碩士班在學學生，不限科系、年級
- ❖ 每隊由 3 位學生組成（可跨校組隊），於 2018/1/15（一）中午 12:00 前完成線上報名表填寫 <https://goo.gl/forms/AnwrbXVE3bbKvK0v2>，並於 2018/1/31（三）23:59 前將第一階段的提案企劃書寄至信箱 jjcampuscontest@its.jnj.com，信件標題「2018 嬌生 X 李施德霖商業競賽_隊名」，即完成商業競賽報名
- ❖ 請務必確保能夠配合後續所有的時程，未能完整參與活動的隊伍將失去晉級資格
- ❖ 詳細活動時程表

日期	活動	備註
即日起至 1/15	線上報名	
12/22、29 1/5、12	Facebook 加分活動	皆為周五晚上 22:00 請見第一階段說明 越早報名越有利!!
1/31 23:59 前	繳交提案截止	請見第一階段說明
2/6	公佈進入第二階段名單	
3/1、2	北、中、南行銷團隊面對面	請見第二階段說明
3/17、18、24、25	實際賣場體驗	請見第二階段說明
4/4	公佈進入 Final 名單	
4/28	Final Presentation	

-- BRING OUT THE BOLD Phase 1 --

Listerine Shopper Win Proposal

目前台灣的漱口水滲透率相較於牙膏牙刷偏低，而李施德霖市佔穩居漱口水市場冠軍寶座，現今社會有9成以上的人有口腔相關問題，光靠刷牙及牙線卻只能清潔25%的口腔細菌，消費者對於漱口水的了解停留在只有口氣清新的功能，但事實上，李施德霖不同產品能帶給消費者包含：除菌、防蛀、護齦等功能，對於台灣這樣的市場當務之急是讓消費者了解漱口水能帶來的好處並建立起消費者使用漱口水的習慣進而提升滲透率。

❖ 提案企劃書(以 pdf 檔繳交) 請包含:

1. 第一頁: 簡短團隊簡介(團隊名/學校/科系/成員) + 展現活力及默契的小隊合照
2. 根據手邊有的資料及您的經驗，請試想若您即將在賣場舉辦一場漱口水推廣活動，您會用什麼樣的方法吸引消費者購買李施德霖? 您可以從屈臣氏、家樂福或全聯選擇一個通路來發想，但第二階段的實際賣場體驗將由行銷團隊另行分配。

❖ 第一階段提案企劃書評分項目包含：

1. 是否運用消費者 insight (40%)
2. 可行性 (30%)
3. 團隊配合默契 (15%)
4. 創意程度 (15%)
5. 粉專互動加分題

❖ 粉專互動加分題:

粉專將於以下週五 22:00 發佈一則李施德霖相關互動問題，請小隊派一名代表回答，每則 PO 文將隔週一選出 20 名回答優異隊伍公佈於粉專，得分小隊每則 PO 文可獲得 3 分。

PO 文時間	公佈得分隊伍時間
12/22 22:00	12/25 12:30
12/29 22:00	1/1 12:30
1/5 22:00	1/8 12:30
1/12 22:00	1/15 12:30

❖ 其他注意事項：

1. 提案企劃書請使用英文，並以 pdf 檔繳交
2. 提案企劃書長度: 至少 5 頁，不超過 10 頁 (包含第一頁團隊簡介)
3. 請在 2018/1/31 (三) 23:59 前將提案企劃書寄至信箱 jjcampuscontest@its.jnj.com，信件標題「2018 嬌生 X 李施德霖商業競賽_隊名」
4. 進入第二階段的隊伍將於 2/6 於 Facebook 粉絲專頁上公佈，並以 E-mail 個別通知

-- BRING OUT THE BOLD Phase 2 --

Real Market Challenge

在這個階段，您將與通路及行銷團隊合作，直接深入賣場與消費者接觸，更進一步了解漱口水市場及消費者 insight，踏出成為 professional marketer 的第一步！

❖ 此階段包含三大部分

- 一、與行銷團隊面對面: 分北中南三場，透過 Brainstorm 小組討論的方式模擬實際賣場狀況，為接下來的賣場體驗做準備 **場次安排報名表將於公佈第二階段入選時一同提供，北中南場次安排時間: 北部: 3/1 中午；中部: 3/2 晚；南部: 3/2 中午
- 二、實際賣場體驗: 晉級第二階段隊伍將被分配到不同門市，透過現場銷售李施德霖了解實際市場狀況及消費者想法。
- 三、消費者洞察報告(以 pdf 繳交，頁數不超過 5 頁): 將銷售時對消費者行為的觀察回饋行銷團隊

* 實際賣場體驗將會提供薪資

❖ 第二階段評分項目包含：

與行銷團隊面對面 (15%)	實際賣場體驗 (40%)	消費者洞察報告 (45%)
<ul style="list-style-type: none">活動參與度 (當天 Brainstorm/ Role Play/ 問答互動，由行銷團隊現場評分)	<ul style="list-style-type: none">每隊業績銷售成長率進行排名 (20%)神秘客評分(積極度、話術)(10%)活動當天 Facebook 按讚人氣 (10%)	<ul style="list-style-type: none">是否能透過與消費者第一線的互動辨識及觀察出消費者的需求 (15%)是否包含消費者 insight (15%)其他發現與省思 (15%)

❖ 注意事項：

1. 進入第二階段者請務必親自參加「與行銷團隊面對面」、「實際賣場體驗」，若無特殊因素缺席將失去晉級資格(「與行銷團隊面對面」每組至少 2 名參與)。
2. 消費者洞察報告請使用英文，並以 pdf 檔案繳交，簡報長度: 5 頁內，寄至信箱 jjcampuscontest@its.jnj.com，信件標題「2018 嬌生 X 李施德霖商業競賽_消費者報告_隊名」
3. 進入第二階段的隊伍將於 4/4 於 Facebook 粉絲專頁上公佈，並以 E-mail 個別通知

-- BRING OUT THE BOLD Finals --

Show Time

您將能夠在嬌生高階主管前展現您的提案，根據第一階段提案及第二階段中對消費者及市場的發現，請您提出具體能夠提升漱口水市場滲透率的完整方案。

決賽時間: 2018/4/28 10:00-12:30

決賽地點: 將與決賽入選名單一同公佈

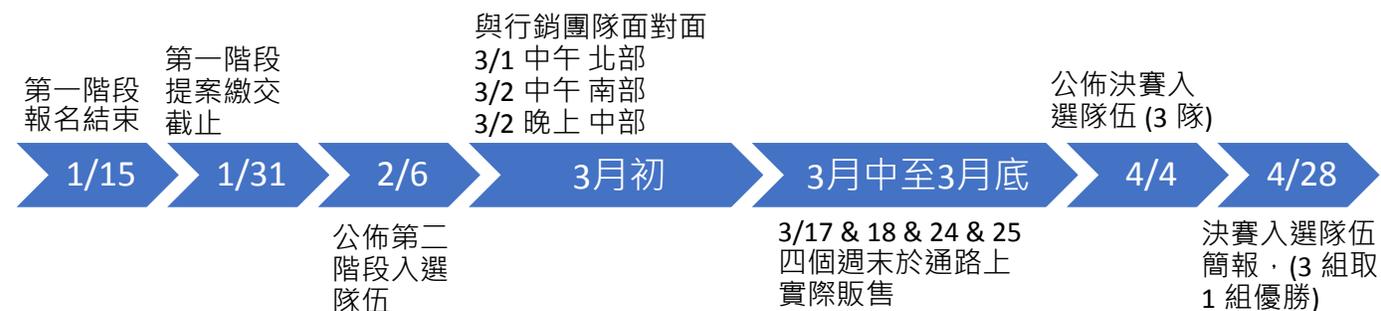
評分項目	評分佔比
方案能否提升滲透率	35%
方案可行性	25%
簡報流暢、故事性	15%
現場問答表現	15%
團隊默契	10%

*若為中南部大學晉級將補車馬費

全國決賽優勝獎勵

- ❖ 在校學生申請嬌生 2018 暑期實習可直接獲得 Offer (若 2018 年未申請恕不保留至隔年)
- ❖ 嬌生 x 李施德霖商業競賽優勝證書

競賽時程



Facebook 粉絲團: <https://www.facebook.com/ListerineTW/>

線上報名表: <https://goo.gl/forms/AnwrbXVE3bbKvK0v2>

Email: jjcampuscontest@its.jnj.com

日期	活動	備註
即日起至 1/15	線上報名	
12/22、29 1/5、12	Facebook 加分活動	皆為周五晚上 22:00 請見第一階段說明 越早報名越有利!!
1/31 23:59 前	繳交提案截止	請見第一階段說明
2/6	公佈進入第二階段名單	
3/1、2	北、中、南行銷團隊面對面	請見第二階段說明
3/17、18、24、25	實際賣場體驗	請見第二階段說明
4/4	公佈進入 Final 名單	
4/28	Final Presentation	