附件一：

“京东物流”杯蚌埠工商学院第四届直播电商创业大赛暨第二届电商主播争霸赛规程

一、活动时间安排

11月8日前 QQ 或扫码在线填写报名表，参赛队员应确保报名信息准确 有效。填写报名表后同时扫码加入比赛指定 QQ 信息交流群，群号为：**735144273**。

大赛组委会将根据报名表信息组织初选后进入后续环节。



（扫码报名）



（扫码咨询）

（一）直播电商创业培训于11月10日至11月19日开展（地点待定）。

（二）直播电商实操阶段于11月25日至11月26日在蚌埠工商学院诚意楼开展。

（三）路演与颁奖仪式于 11月29日（周三下午）开展（地点待定）。

二、活动要求

面向全校对直播电商创业有想法并愿意实操的同学，拟从技术、运营和主播

三类项目中招募学员，每三人组建一支队伍，参加直播电商创业培训和比赛。

三、评分细则

|  |  |
| --- | --- |
| 项目 | 盈利赛道 |
| 培训环节 | 30 |
| 直播电商实操 | 45 |
| 路演表现 | 25 |
| 总分 | 100 |

1.单个评比项目采用百分制计算：培训环节按照平时成绩占50%，商业计划书成绩占20%，账号运营成绩占30%的权重进行培训总分排名，前15名队伍晋级。

2.评分标准细则

（1）平时成绩考核标准：平时成绩初始分 60 分，满分 100 分；培训全勤加20分；培训中无故缺勤每次扣 15 分，请假缺席每次扣 10 分；培训中积极主动有效回答问题每次加 5分（回答问题加分上限为20分）。

（2）商业计划书打分标准如下表。

|  |  |
| --- | --- |
| 团队 |  |
| 项目 | 要点 | 比 重 | 得 分 |
| 项目可行性 | 明确表达项目商业目的、市场定位、未来战略及各阶段目标；有清晰的市场前景。具有创新的商业模式或资源与技术优势；创业团队分工的合理性和独特优势。 | 30 |  |
| 产品及市场 | 紧密结合直播电商行业特征，明确表达产品或服务 如何满足直播平台用户需要；目前的技术水平及领先程度，是否适应市场的需求等。明确表述该产品或服务的市场容量与趋势、市场竞 争状况、变化趋势，细分目标市场及客户描述，估 计市场份额和销售额。相关市场调查和分析的科学严密性。要有对现有和潜在竞争者进行分析。 | 30 |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 营销及运营组织 | 详细阐述利用抖音平台开展营销活动形式等。要求以直播电商产品或服务为依据，力求描述准确、合理、可操作性强。所有财务数据应基于经营状况和未来发展的正确估计，并能有效反映出项目的财务绩效。 | 30 |  |
| 表述 | 条理清晰；重点突出；专业语言运用准确；数据科 学、诚信、详实。文档表达简明、扼要、具有鲜明特色。 | 10 |  |
| 总分 |  | 100 |  |

（3）账号运营成绩考核标准：

按新建抖音账号增粉数量和发布作品（每周不少于3个作品）评委打分，两项 分别满分100分、各占50%的权重进行总分排名，账号增粉数量最多者为满分100分，此后依次递减1分；发布作品评委打分平均分最高者为满分100分，此后依次递减1分。

（4）直播电商实操得分标准：

每场带货得分按照销售收入占 60%，直播间热度占 40%（包括直播间观众数、

点赞数、音浪数三项）。

销售收入第一名为满分 100 分，此后依次递减 1 分。直播间热度由三项排名得分（分别按满分 100 分，此后依次递减 1 分）按 1/3 等权重计算决定该项得分。不能出现买粉丝、恶意刷单等违规行为，一旦发现，取消成绩。

（5）路演评分标准：

|  |  |
| --- | --- |
| 团队 |  |
| 模块 | 指标 | 要素 | 分值 | 得分 |
| 现 场 情 况 | 思路清晰，能清楚介绍整个项目情况。 | 25 |  |
| 准确理解评委问题，回答问题思路清晰，逻辑严 密，语言简洁流畅。 | 25 |  |
| 团队精神风貌好，仪表整洁大方，表现得体。 | 25 |  |
| PPT 结构清晰，有逻辑性，内容完整，重点突出， 形式美观。 | 25 |  |
| 总分 |  | 100 |  |