共青团南京市溧水区委员会

溧水区供销合作总社

溧水区农业农村局

南京城市职业学院

南京开放大学



关于举办“百校千企万人”电商人才助力乡村振兴选拔

暨溧水区“溧韵乡情”鹤丰年杯首届电商助农大赛的通知

为深入贯彻党的二十大精神，全面推进乡村振兴，积极落实2023年中央一号文件“大力发展面向乡村振兴的职业教育，深化产教融合的校企合作”文件精神，培养农产品电商直播人才，推广江苏省丰富的特色农产品资源，促进产销一体化，助力溧水农业增效、农民增收和农村发展，经研究决定于2023年11月9日，在南京城市职业学院（南京开放大学）溧水校区举办“溧韵乡情”农产品电商直播大赛。现将大赛有关事项通知如下：

一、组织机构

（一）指导单位

江苏省供应链协会农产品供应链专委会

南京市供销合作总社

南京市电子商务协会

（二）主办单位

共青团南京市溧水区委员会

溧水区供销合作总社

溧水区农业农村局

（三）承办单位

南京城市职业学院（南京开放大学）

江苏省沿海农业发展有限公司

（四）协办单位

南京百伦思科技发展有限公司

二、大赛主题

青春追梦展风采 直播带货助发展

三、竞赛日程

11月9日10：00-12：00报到；

11月9日13：00-13：30开幕式；

11月9日13：30—16:30 比赛、闭幕式。

四、参赛资格

（一）参赛条件

1.南京开放大学学员，大中专院校学生、企业职工、社区居民，及其他热爱电商直播，有志于为乡村振兴贡献智慧的大学生群体或电商精英人士。

2.熟悉抖音直播规则，拥有抖音直播账号。

3.填写报名表发送指定邮箱（见附件），报名截止时间：2023年11月7日中午15:00。

（二）竞赛方式

本次比赛采用团体竞赛方式，每个参赛单位的团队数量不限，每个团队选手不超过3人。参赛选手须自带手机、笔记本电脑和抖音账号。

五、报到安排

（一）报到地点

南京市溧水区山路1号南京城市职业学院（南京开放大学）科创楼1楼。

联系人：刘华辉18120165166、聂娟15256555085。

（二）现场报到

1.参赛选手现场提交学生证、身份证原件和复印件以备核验；

2.参赛选手领取参赛证件和竞赛指南。

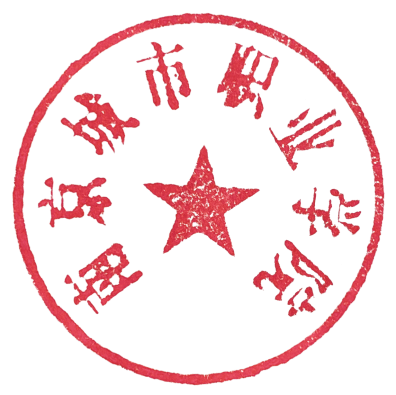
（三）食宿安排

比赛当日午餐统一安排，其他交通食宿等费用自理。

（四）赛项联系

联系人：俞凡 联系方式：18094229429（微信同号）

共青团溧水区委委员会 溧水区供销合作总社



溧水区农业农村局 南京城市职业学院

南京开放大学

2023年11月1日

附件1

“百校千企万人”电商人才助力乡村振兴选拔赛

暨南京市溧水区“溧韵乡情”鹤丰年杯首届电商助农大赛

参赛团队报名表

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 参赛身份 | 姓名 | 性别 | 单位 | 职务 | 手机号 | 身份证号 | 抖音直播账号 |
| 领队 |  |  |  |  |  |  | 不填 |
| 选手 |  |  |  |  |  |  |  |
| 选手 |  |  |  |  |  |  |
| 选手 |  |  |  |  |  |  |

备注：

（1）一个单位填一张表，每个团队须登记一个抖音账号，如组多个团队参赛，可自行加行。

（2）报名表电子版发送邮箱： 510681816@qq.com（截至时间2023年11月7日15:00）。

附件2

**竞赛评分标准**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 参赛组别： 直播时间： | | | | |
| 考评项目 | 考核内容 | 评分要点 | 分值 | 得分 |
| 直播前  （20分） | 短视频制作与推广  （15分） | 开播前参赛账号需要提前上传不少于5条带货类短视频（产品须为农产品），每条短视频播放量需达到1000以上，每一条得3分，缺少一条扣3分；如短视频播放了超过3000，每超过一条额外加2分，本项满分为15分。 | 15 |  |
| 平台操作（5分） | 能准确识别推流地址，开启直播间，能对直播间进行画面调整,如正反摄像头切换、滤镜、美颜设置、灯光调试等,得1-5分;如未能开启直播间，则终止比赛。 | 5 |  |
| 直播中表现（80分） | 直播开场（20分） | 基础开场，能在开播时向粉丝问好、自我介绍，话术流畅,表述自然，得1-5分。 | 5 |  |
| 能在基础开场的前提下，增加粉丝互动，如点关注、点赞、引导评论,对商品进行预热，使用放福利等手段活跃气氛等，每多一个环节加2分，最多10分。 | 10 |  |
| 直播开场整体与主题相扣规划较完整,得5分。 | 5 |  |
| 商品介绍（15分） | 商品介绍商品引出方式采用触发痛点引出、故事引出、热点引出中的一种，得1-5分;正确介绍商品基本属性，包括外观、材质、产地功能等，根据详细程度,得1-5分;有商品日常价格、直播促销价的说明，并使用倒计时营造抢购氛围,得1-5分; | 15 |  |
| 直播互动（10分） | 能主动合理引导粉丝关注、点赞、点击购物车或者下单，引导自然,得1-5分。 | 5 |  |
| 能根据产品痛点向用户发问，引导用户提问，提问有逻辑性不生硬,有说服力,得1-5分。 | 5 |  |
| 直播结尾（5分） | 结尾收场时要包含以下内容: 引导关注、感谢语,直播预告，表述流畅，得1-3分;收场增加催单逼单环节,引导用户付款、下单等,引导得当不生硬，得1-2分。 | 5 |  |
| 直播销售（20分） | 对直播间直播销售产品，销售单量进行打分，按照每销售一单得1分，满分20分，且销售产品必须为指定产品。 | 20 |  |
| 直播整体效果（10分） | 对镜头无畏惧感，自然不紧张,表达流畅无卡顿,有逻辑,有激情，得1-5分妆容适宜;举止大方、着装契合直播产品(着特色服装可酌情加分),得1-5分。 | 10 |  |
| 直播违规行为 | | 出现下列情况成绩计0分，取消竞赛资格:  1.出现因违反直播平台相关规定被平台强制下播;  2.直播中传播不良理念、反动观念;  3.严重违反竞赛纪律，拒不服从赛场工作人员管理，经督导人员决定取消考试资格。 |  |  |
| 总分 | | | 100 |  |
| 裁判员： 日期： | | | | |