贵州省商务厅

共青团贵州省委

贵州省教育厅

贵州省农业农村厅

省商务厅 团省委 省教育厅 省农业农村厅

关于指导举办第二届“贵州电商”

直播大赛的通知

各市（州）商务局、团委、教育局、农业农村局：

为构建“新消费”应用场景，培育壮大贵州直播电商队伍，甄选贵品，打造贵州直播和贵州主播高品质名片，把贵州直播大赛塑造为主播show优质品牌，助推贵州乡村振兴和经济繁荣，省商务厅联合团省委、省教育厅和省农业农村厅于2023年5月至12月举办第二届“贵州电商”直播大赛，现将有关事项如下：

一、目的和意义

通过抖音平台链接本地特色产业与国内消费市场有效融合，推动实体经济高质量发展，构建“新消费”应用场景，带动全网消费贵州产品，促进贵州消费和网零增长；以各市（州）和县区举办选拔赛，省级举办精英赛形式，以赛促训、以赛选人，逐步培育壮大贵州直播电商队伍，激发学生创意、引导学生优化创业创新路子，提升学生就业渠道；遴选最熟悉贵州乡土人情的贵州各阶层最具代表的带货达人和优秀本土主播，打造贵州直播高品质名片；组织特色产品、酒、茶、文旅、刺梨、预制菜和电子产品等7类贵州产品参加直播比赛，通过大赛和直播节等系列活动的加持，按照线上产品标准塑造贵州直播优质品牌；通过大赛持续举办，逐步实现主播与贵品联通互促、拓展销售市场，引导生产端（包括生鲜农产品、加工制品、文旅、工业制品等）按照需求发展生产，从产业、主体、流通、市场、品牌等各环节联动提升贵品产销组织化水平，从而带动完善贵州直播生态圈。推动一二三产联动互促，助力构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，为贵州乡村振兴和经济繁荣作出贡献。

二、大赛时间

大赛举办时间为2023年5月至12月，其中参赛选手报名截止日期为2023年6月25日；第一批产品报名时间截止日期为2023年6月25日，后期按大赛需要，可每月再报名参赛；选拔赛时间为2023年6月至9月，精英赛时间为10月至12月。

三、大赛主题

直播改变生活

四、大赛地点

各地因地制宜，根据实际情况，可以选择省内外风景区、产业园区、企业直播间、各院校等。

五、组织机构

指导单位：省商务厅、团省委、省教育厅、省农业农村厅

主办单位：贵州省国际电子商务中心、贵州省电子商务产业

发展协会

承办单位：各市（州）商务局、贵州电子商务云运营有限责

任公司、贵州电子商务职业技术学院、抖音电商、

“一码贵州”平台

协办单位：贵州广播电视台、贵州商贸职业教育集团、贵州

千州百壹科技有限公司、北京家乡来客网络科技

有限公司及其他冠名和赞助单位

参赛平台：抖音平台

六、赛道设置及报名方法

（一）社会赛道

贵州省内生产企业、商贸流通企业、电商企业、直播团队及个人等；鼓励驻村第一书记、退伍军人、农村经济带头人和返乡创业青年等报名参加；各市（州）商务局负责组织开展辖区选拔赛，确保各县区参赛团队数量不少于5支，按照特产、酒、茶、文旅、刺梨、预制菜和电子产品7大类进行选拔，推荐各类销售前5名团队参加省级精英赛名额选拔；省大赛组委会，按各类综合排名全省前10名的团队选拔进入精英赛。

（二）大学生赛道

2023年6月30日前，贵州省内普通本科高校、高等职业院校在籍全日制学生，专业年级不限，鼓励跨专业、跨年级组队参赛，每支参赛团队人数为 1-5 人。该赛道报名需提供在校生证明（选拔赛提供学生证扫描件或学信网截图即可，精英赛需提供三联单），综合排名前60名队伍进入精英赛。

大学生可报名社会赛道，但社会人员不可报名大学生赛道。

（三）报名方法

各企业可组织自有或外聘团队参赛，每支参赛团队限1至5人报名，以真实姓名参赛；报名审核通过后，原则上不再更换。参赛人员关注大赛官方微信公众号（贵州商务、贵州省电子商务产业发展协会），选择“社会赛道”或“大学生赛道”栏目进行报名，也可发送“社会赛道”或“大学生赛道”关键字获取报名表，按照要求填写报名相关信息，提交报名表后按赛道添加QQ群。

七、比赛方式

（一）比团队

根据参赛团队在初赛及决赛两个赛段，参赛账号产生的有效销售额总和进行评比，按规则选出对应获奖团队。

（二）比销售

针对所有参加比赛的产品，比赛期间按照有效销售订单占比40%、有效销售额占比60%两个维度进行综合评比，不同类别最畅销的前3名产品评选为最畅销商品奖。

（三）比创意

根据各参赛团队在比赛时间段内，创作发布的短视频进行评比，其中线上曝光数据（播放量、点赞量）占比50%、短视频创作质量（文案制作、场景设计、剪辑、整体结构）占比50%，进行综合评比，评选出两个赛道最佳创意团队。

八、工作要求

（一）强化组织领导。请各市（州）商务局高度重视，建立选拔赛工作机制，于2023年6月10日前把联络员名单报送到省商务厅，并参照省级大赛组织方式，按照“统一主题、统一规则、统一时间、统一发动、统一选品、统一宣传”的要求，组织举办选拔赛，确保大赛氛围好、成效佳、好评高。

（二）做好消费引领。请各市（州）商务局按照省商务厅统一部署，结合参赛产品、参赛队伍数量，在中秋节、双十一、双十二等消费旺季，适时为参赛店铺匹配消费券。

（三）注重氛围营造。请大赛新闻宣传组、各市（州）商务局充分结合自身资源，全力做好大赛氛围营造，确保大赛积极正面，赢得社会认可。

（四）配强供应链条。请各市（州）商务局强化对各级云仓的指导，对大赛产生的订单进行统仓共配、统一发货、统一售后（主播自选产品可根据自身需求选择是否入驻黔货云仓，自行发货产品售后问题自行处理）。

附件：1.第二届“贵州电商”直播大赛奖项设置

2.第二届“贵州电商”直播大赛参赛报名表

3.第二届“贵州电商”直播大赛选品报名表

4.第二届“贵州电商”直播大赛选品规则

5.第二届“贵州电商”直播大赛评选规则

贵州省商务厅 共青团贵州省委

贵州省教育厅 贵州省农业农村厅

2023年5月29日

省商务厅联系人：杨代灵，13765074803；团省委联系人：胡木林，18908508233；省教育厅联系人：谢思齐，17886081895；省农业农村厅联系人：冯文武，15285116946；省电商产业协会联系人：邹春芳，18285175708。

附件1

第二届“贵州电商”直播大赛奖项设置

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 获奖对象 | 奖项类别 | 奖项名称 | 名额（个） | 评选标准 |
| 1 | 社会赛道 | 总排名 | 冠军“贵品推荐大使”称号 | 1 | 综合7个类别产品销售业绩总和排名第1的团队 |
| 2 | 亚军“贵品推荐大使”称号 | 1 | 综合7个类别产品销售业绩总和排名第2团队 |
| 3 | 季军“贵品推荐大使”称号 | 1 | 综合7个类别产品销售业绩总和排名第3团队 |
| 4 | 单项推荐大使 | “贵州特产推荐大使”称号 | 1 | 特色产品类产品销售业绩排名第1的团队 |
| 5 | “贵州酱酒推荐大使”称号 | 1 | 酒类产品销售业绩排名第1的团队 |
| 6 | “贵州茶推荐大使”称号 | 1 | 茶类产品销售业绩排名第1的团队 |
| 7 | “贵州文旅推荐大使”称号 | 1 | 文旅类产品销售业绩排名第1的团队 |
| 8 | “贵州刺梨推荐大使”称号 | 1 | 刺梨类产品销售业绩排名第1的团队 |
| 9 | “贵州预制菜推荐大使”称号 | 1 | 预制菜类产品销售业绩排名第1的团队 |
| 10 | “贵州电子产品推荐大使”称号 | 1 | 电子产品类销售业绩排名第1的团队 |
| 11 | 最佳创意奖 | 最佳创意奖 | 1 | 比赛期间短视频综合排名第1的团队 |
| 12 | 优胜奖 | 优胜奖 | 10 | 比赛期间表现优异的10支团队 |
| 13 | 大学生赛道 | 总排名 | 冠军 | 1 | 综合排名第1的团队 |
| 14 | 亚军 | 2 | 综合排名第2-3的团队 |
| 15 | 季军 | 3 | 综合排名第4-6的团队 |
| 16 | 优胜奖 | 14 | 综合排名第7-20的团队 |
| 17 | 最佳创意奖 | 最佳创意奖 | 1 | 比赛期间短视频综合排名第1的团队 |
| 18 | 供货企业 | 最畅销商品奖 | 最畅销商品奖 | 21 | 每个产品类别销售排名前3的产品 |
| 19 | 市（州）组委会 | 优秀组织奖 | 优秀组织奖 | 3 | 组织参赛团队的数量30%、获奖团队数30%、大赛总体有效销售金额40%三个维度综合评分排名前三。 |

附件2

第二届“贵州电商”直播大赛社会赛道报名表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 报名归属地（市/州） |  | 参赛抖音名称 |  |
| 参赛抖音账号 |  | 抖音平台粉丝量 |  |
| 参赛抖音UID |  |
| 样品收件地址 |  |
| 队员信息 |
| 序号 | 姓名 | 手机号 | 身份证号 | QQ号 |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 本人承诺报名材料及相关参赛材料内容完全真实、准确，如因材料真实性问题造成任何不良后果，本人承担全部责任。承诺人签字（团队所有成员）：  日期：  |

报名联系人：肖环宇，联系电话：13885070421，邮箱：522691319@qq.com

第二届“贵州电商”直播大赛

大学生赛道报名表

|  |  |
| --- | --- |
| 参赛学校 |  |
| 指导老师1 |  | 联系方式 |  |
| 指导教师2 |  | 联系方式 |  |
| 参赛抖音名称 |  | 参赛抖音账号 |  |
| 参赛抖音UID |  |
| 参赛选手信息 |
| 序号 | 姓名 | 年级专业 | 身份证号 | 手机号 | QQ号 |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 我承诺：报名材料及相关参赛资料的内容完全真实准确，如因材料真实性问题造成任何不良后果，本人承担全部责任。参赛团队签字（所有成员）：  |
| 我承诺：我将切实履行指导老师职责，全程指导学生参赛及对参赛作品各环节意识形态进行审查，确保作品积极健康、符合法律法规及社会主义核心价值观。指导老师签字： |
| 学校推荐意见 | 盖 章年 月 日 |

报名联系人：刘云，联系电话：18185562441，邮箱：455688362@qq.com

附件3

第二届“贵州电商”直播大赛选品报名表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 报名归属地（市/州） |  | 企业名称 |  |
| 报名抖音店铺名称 |  | 店铺综合体验分 |  |
| 店铺联系人 |  | 联系方式 |  |
| 企业注册地 |  |
| 店铺信息 |
| 在抖音平台开设抖店 | □是 | □否 |
| 抖店综合体验分≥4.2 | □是 | □否 |
| 报名产品进入抖音精选联盟 | □是 | □否 |
| 产品佣金≥10% | □是 | □否 |
| 零售价或活动价为全网最低价 | □是 | □否 |
| 店铺日发货量 | □是 | □否 |
| 免费提供比赛产品样品 | □是 | □否 |
| 产品信息 |
| 是否报名至自持产品库 | □是 | □否 |
| 序号 | 产品名称 | 规格 | 零售价 | 直播活动价 | 产品链接 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 我承诺：我报名的参赛产品零售价及直播活动价为全网最低价，产品质量均符合国家市场标准，报名材料完全真实准确，如因材料真实性问题及产品质量问题造成任何不良后果，本人承担全部责任。企业负责人签字： |

报名联系人：周廷禹，联系电话：17785844014，邮箱：276205594@qq.com

附件4

第二届“贵州电商”直播大赛选品规则

一、产品分库

本届大赛分为公共产品库及自持产品库，社会赛道选手选用产品80%为公共产品，20%为自持产品（产品需经组委会审核通过，且亦可提供给其他参赛选手选用），如参赛团队无自持产品，可100%从组委会提供的公共产品库里进行选择；大学生赛道参赛团队100%从公共产品库选择。

二、产品分类

本届大赛参赛产品，分为特色产品、酒、茶、文旅、刺梨、预制菜和电子产品7类，并设置产品中心（产品中心样品，由供应商免费提供），各市（州）企业在推选参赛产品时，需按照此7类产品进行推荐。

三、产品匹配

参加选拔赛团队所需产品，由参赛队伍自行购买，参加精英赛团队所需产品，由各供应商免费提供。

四、公共产品库规则

参赛产品需为贵州产品，产品类别包含特色产品、酒、茶、文旅、刺梨、预制菜和电子产品共7类，产品根据平台上架要求和大赛要求，需具备以下条件及资质：

1.营业执照（经营范围需覆盖报名产品品类）；

2.食品经营许可证/食品生产许可证；

3.商标注册证；

4.质检报告（一年有效期内）；

5.品牌授权书（授权链路为2级以内）；

6.具有标准化包装；

7.具有规模化产量（日发货量在1000单以上）；

8.发货时效在48小时以内；

9.具有售前接待、售后处理能力；

10.零售价或活动价为全网最低价；

11.参赛平台上架该产品需具备的其他证件及资质（特殊产品根据产品经营类目提供）。

五、自持产品库规则

贵州省内生产企业、商贸流通企业及参赛团队可报名参与直播产品选品，报名截止时间为6月23日，报名条件如下：

1.需在抖音平台开设抖店；

2.抖店综合体验分≥4.2；

3.报名产品需进入抖音精选联盟；

4.产品佣金≥10%；

5.零售价或活动价为全网最低价；

6.需免费提供比赛产品样品。

六、选品流程

6月23日前，各市（州）商务局组织本区域内的企业按照产品类别进行报名，在报名时间内，企业按照报名要求提交报名表及报名资料，由各市（州）商务局统一收集后，提交大赛组委会进行选品。

附件5

第二届“贵州电商”直播大赛评选规则

一、社会赛道

最终销售金额=组委会公共产品库有效销售金额×80%+自有产品有效销售金额×20%。参赛团队须于规定时间前将自有产品带货订单明细表发送到指定地方，发送时需填写清楚相关数据信息（选拔赛期间销售额）并上传佐证材料（材料包括订单文件、关键数据真实截图及录屏）。如参赛团队未按期、按规则报送数据，视为自动放弃参赛机会，组委会有权不予评定其成绩。

（一）团队比拼。根据各团队在比赛时间段内，参赛账号最终的有效订单销售总额作为考核数据，根据排名先后按比例计分（若发现恶意刷单行为，则取消参赛资格）。

（二）销售比拼。各类别产品在比赛时间段内有效销售订单40%+有效销售额60%综合计分。

（三）创意比拼。创意比拼根据短视频创作内容，采用线上曝光数据50%+短视频创作质量50%进行综合评选。线上曝光数据根据播放量占50%、点赞量占50%进行计分（该环节如发现恶意刷数据行为则取消该环节评分）。短视频创作质量由评委根据主题内涵、创意、拍摄技巧、剪辑、整体结构等方面进行综合评分。

二、大学生赛道

（一）团队比拼。根据直播展示效果，各要素搭配情况（主播、副播、灯光、摄影、氛围营造等）+固定时间有效销售额+直播复盘汇报分析进行综合评比。

（二）创意比拼。创意比拼根据短视频创作内容，采用线上曝光数据+短视频创作质量进行综合评选（该环节如发现恶意刷数据行为则取消该环节评分）。短视频创作质量根据主题内涵、创意、拍摄技巧、剪辑、整体结构等方面进行综合评分。