“优优汇联杯”电子商务实战技能大赛

一、大赛宗旨

为积极贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，大力实施教育教学发展策略，培养高素质人才，深化教育教学改革，进一步提高学生的实践能力、就业能力、创新能力和创业能力，全面落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要》文件要求，充分展示电子商务职业创业精神，深度推进电子商务教育事业的发展，经研究决定举办本次电子商务实战技能大赛。

本次大赛是推动高校创新创业教育工作的一项重要活动，大赛本着“以赛促学、以赛促教、以赛促建”的宗旨，以“电商赛场，放飞梦想”为主题，以“理论带入实践”为指导，通过电子商务实战运营考核及电子商务模拟运营考核，积极引导全国大中专院校在校生自主结合电子商务课堂理论知识，转化运用到电子商务技能实战中，提高学生实践热情，增强创新精神、激发创业意识。

二、组织单位

主办单位：教育部学校规划建设发展中心

承办单位：中企国教技术培训（北京）中心

协办单位：山东省校企合作促进会

支持单位：厦门优优汇联信息科技有限公司

技术支持：万企千校网（[www.uec.org.cn](http://www.uec.org.cn)）

三、大赛形式

1、大赛以学校为单位组织报名，比赛形式为团体赛。

2、每支队伍由三至五名学生及一位指导老师组成。每名学生只能参加一个团队；一名指导教师最多指导三支队伍；每所学校不限参赛队伍数量；鼓励跨院、跨系组队，不支持跨校组队。

3、参赛队需在规定时间登陆大赛官网（<http://www.uec.org.cn/>）进行报名。

4、比赛平台

电子商务实战运营考核平台：品录移动商城实战教学系统。

电子商务模拟运营考核平台：优优汇联电子商务技能竞赛系统。

四、参赛对象

面向普通高等学校、中等职业学校在校生设置本科组、专科组、中职组三个参赛组别。

五、大赛说明及评审方式

（一）.比赛内容

大赛通过电子商务实战运营及电子商务模拟运营来锻炼和考察参赛团队的电商项目运营能力和电商岗位实战操作技能。本次大赛包含初赛、决赛两个阶段，分成本科组、高职组、中职组三个组别分组竞赛。由资深行业电商专家、企业电商运营管理人员、院校电商教师组成的评委组考核评分。

（二）、比赛规则及评分标准

比赛总成绩=初赛成绩\*60%+决赛成绩\*40%。

1.初赛阶段（电子商务实战运营考核）

初赛阶段分成四个考核环节，具体内容如下：

（1）.第一环节：店铺装修

1）.内容：每位参赛队员利用品录移动商城实战教学系统（简称“品录微店”）各开设一个手机店铺，并完成店铺命名、店铺Logo设计、店招设计、店铺公告制作、首页Banner设计、活动图设计等内容。主要考核店铺装修及整体风格设计。

2）.评分标准：（满分100分，此环节占初赛总成绩的10%。）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 评分点 | 分值 |
| 店铺logo设计及店铺命名（20分） | Logo是否具有创意和寓意；Logo是否识别度高，品牌感强；命名是否符合经营者的经营特色，或反映主营产品的优良品质；命名是否新颖，不落俗套，能引起消费者的兴趣；命名是否简介明白，易于传播。 | 优（15—20分）良（10-14分）中（5-9分）差（0-4分） |
| 店招图片设计（20分） | 图片是否变形，图片上的内容是否清晰可见；图片是否美观、得体；图片是否与Logo相呼应。 | 优（15—20分）良（10-14分）中（5-9分）差（0-4分） |
| 店铺公告制作（20分） | 公告是否简洁明了；公告是否告知客户重点内容。 | 优（15—20分）良（10-14分）中（5-9分）差（0-4分） |
| 首页Banner设计（20分） | Banner是否美观、大方；Banner上的内容是否清晰可见；Banner创意是否吸引客户点击；Banner内容是否结合团队活动。 | 优（15—20分）良（10-14分）中（5-9分）差（0-4分） |
| 活动图设计（20分） | 活动图是否美观、大方；活动图中的内容是否清晰可见；活动图设计是否有创意。 | 优（15—20分）良（10-14分）中（5-9分）差（0-4分） |

注：1.若团队中所有成员店铺的首页Banner、店铺Logo及店铺命名、店铺公告均无差异，则扣除初赛成绩5分。

（2）.第二环节：电商实战环节

1）.内容：在规定时间内利用线上线下营销宣传推广方式争取实现最高的销售业绩。考核参赛团队的电子商务实战销售能力。参赛团队注册报名完成后即获得比赛账号，登录品录微店后选择货源并将商品信息导入自己的品录微店，即可开始电子商务实战销售环节。

2）.评分标准：（满分100分，此环节占初赛总成绩的40%。）

该评分点统计自比赛开始之日起至11月17日结束。

团队的销售业绩包含：团队在品录微店上直接采购的订单（简称“采购单”）；终端用户通过团队分享的品录微店链接产生购买的订单（简称“分享单”）；团队在品录微店上产生话费/流量充值订单，或通过品录微店分享出去产生的话费/流量充值订单（简称“充值单”）。订单完成支付后，订单金额即统计入计分销售额中。当出现退款时，则相应的销售金额从该项统计中扣除。

计分公式：团队计分销售额最终得分=（团队计分销售额/50000）\*100分

注：货源均由品录微店提供，参赛选手无需另觅货源；销售利润均归参赛团队所有；商品采购单价在200元以上的按照200元计算；团队自有上架货源不计入计分销售额中；系统不定期进行排查，若发现刷单行为，每次扣除初赛成绩5分；充值单销售额封顶15000元；团队计分销售额封顶50000元。

（3）.第三环节：实战营销推广

1）.内容：参赛团队根据自己的店铺情况制定相应的营销方案、目标及实施步骤。通过品录微店结合线下活动、线上宣传营销的方式在初赛阶段进行本团队的线上线下整合营销。考核参赛团队的线上线下整合营销推广能力。

2）.评分标准：（满分100分，此环节占初赛总成绩的30%。）

本环节仅考核分享单，即采购单及充值单不计入本环节的考核。实战营销推广环节结合电商企业实际经营考核标准，将每一个参赛团队作为一个电商企业进行考核，各参赛团队也完全按照电商企业运营，自主制定本团队的经营计划、营销方案及营销目标。系统将参赛团队在开赛后的第一笔付款的分享订单产生的时间作为系统评分的起始时间，至比赛结束时间内，根据营销指标对学生的实战营销成绩进行统计及排名。由系统对每一项进行评分，各个项目以比赛团队为单位计算。本环节有以下4项得分点，每个得分点计分公式互不影响、制约：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 内容 | 计分公式 | 分值 |
| 日均销售量 | 从参赛团队店铺产生第一笔付款的分享单开始计算，至比赛结束时，平均每天的分享单销售量。 | （累计分享单订单总数/天数）/40\*40计分时，每个团队日均分享单封顶值为40单。 | 40分 |
| 购买用户数 | 统计至比赛结束时，参赛团队分享单成功付款的用户数。 | （累计购买用户数/450）\*30计分时，每个团队累计购买用户数封顶值为450个。 | 30分 |
| 用户平均订单量 | 统计至比赛结束时，参赛团队分享单成功付款的用户平均订单量。 | （累计订单量/购买用户数）/8\*20计分时，每个用户订单封顶值为8单。 | 20分 |
| 访问人数 | 统计从比赛开始至比赛结束时，参赛团队店铺的访问数量。 | （累计团队的店铺访问数量/4500）\*10计分时，参赛店铺的访问数量封顶值为4500次。 | 10分 |

注：有出现退款行为的，从相应统计数据中扣除；系统不定期进行排查，若发现刷单行为，每次扣除初赛成绩5分；一切违反正常商业逻辑的订单将被定为刷单，如多次要求修改订单收货人手机或快递派送时验证非本人手机等。

（4）.第四环节：项目总结

1）.内容：在初赛结束前，参赛团队需在管理后台提交线上推广活动案例及线下推广活动案例各2-3个。主要考查参赛团队在初赛过程中，进行线下线上创意推广活动的过程及效果。

线下推广案例主要包括：活动主题、活动时间、活动地点、活动玩法、活动效果、活动创意点（亮点）、活动现场图片。文字内容不超过500字。

线上推广案例主要包括：推广主题、推广方式、推广效果、推广创意点（亮点）、推广截图。文字内容不超过500字。

2）.评分标准：（满分100分，此环节占初赛总成绩的20%。）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 评分点 | 分值 |
| 线下推广案例（40分） | 活动是否扩大校园影响面，提高团队知名度；活动是否将新用户引流至线上社群；活动的引流效果、财务效果是否突出；活动是否有创意点；活动图片是否清晰、能直观体现活动场景。 | 优（30—40分）良（20-29分）中（10-19分）差（0—9分） |
| 线上推广案例（40分） | 是否建立线上社群维护用户；推广文案是否能吸引用户；推广方式是否有创意点；推广图片是否清晰，直观提现推广内容和效果。 | 优（30—40分）良（20-29分）中（10-19分）差（0-9分） |
| 总体分析（20分） | 活动中团队分工是否合理；活动是否达到预期效果。 | 优（15—20分）良（10-14分）中（5-9分）差（0-4分） |

2.决赛阶段

决赛分为答辩和实操两个环节。每支团队陈述初赛时电子商务项目运营全过程，并基于“优优汇联电子商务技能竞赛系统”进行网店客服考核及微营销考核。

（1）.电子商务实战运营简报分析

1）.内容：该环节由晋级团队陈述本队初赛期间电子商务项目运营的全过程，包括市场分析、经营策略分析、项目执行及创意、项目财务分析等电商运营过程，做PPT简报展示及答辩。每支团队展示及答辩时间为10分钟。

2）.评分标准：（满分100分，此环节占决赛总成绩的50%。）

|  |  |
| --- | --- |
| 评分点 | 分值 |
| 初赛创意营销活动（含策划、执行、营销、效果评估） | 20分 |
| 是否有进行线上、线下互相导流 | 10分 |
| 项目整体利润率是否合理 | 10分 |
| 项目的成本控制是否合理 | 10分 |
| 体现创新、创意亮点 | 10分 |
| 体现团队协作、交流、沟通 | 10分 |
| 展现团队发现问题、分析问题、解决问题的能力 | 15分 |
| 回答评委提问 | 15分 |

（2）.电子商务模拟运营考核

1）.内容：在决赛现场每队抽签选出2名参赛选手代表团队进行该环节的比赛考核。10月23日-11月6日，参赛团队可以发邮件至邮箱ds@uulian.com，申请电子商务实战技能系统的练习账号。邮件命名方式为组别+学校名称+团队名称。组委会将在11月15日内邮件回复练习账号信息。

该考核项包含两个部分：

在线客服：利用竞赛平台提供的在线客服比赛系统，完成客服服务任务。

微营销：通过微信对店铺及商品进行推广和介绍。模拟完成微信服务号的申请、编写和发布营销软文的任务。

2）.评分标准：（满分100分，此环节占决赛总成绩的50%。）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 考核项 | 考核内容 | 考核点 | 分值 | 分数占比 | 时间 |
| 在线客服 | 40道客服模拟问答 | 平均响应速度：考察参赛选手对于客户提问的响应速度。 | 30分 | 50% | 90分钟 |
| 关键字匹配度：根据提供的材料中的信息回答客户提问。 | 40分 |
| 客服服务质量：考察参赛选手对于客户提问是否有良好的服务意识以及是否使用友好的服务用语。 | 30分 |
| 微营销 | 1个微信服务号的申请及1篇软文的发布 | 标题：有新意，吸引顾客点击进去浏览。 | 15分 | 50% |
| 软文：撰写有创意，吸引眼球，能够刺激消费者购物欲。 | 35分 |
| 图片：清晰体现商品特点及功能，或与微信内容紧密相联。 | 20分 |
| 排版：图文并茂、美观，简洁清晰。 | 30分 |

3.晋级规则

（1）.各参赛组初赛成绩中，取每组别的前15名的团队晋级决赛；

（2）.每所学校晋级决赛的队伍仅限一支，因本条款限制而未能晋级的队伍，组委会颁发本次大赛三等奖；

（3）.参与省赛的团队，根据各省赛省赛晋级规则，满足条件的团队可直接晋级决赛。

六、奖项设置

1.优优校园之星

本科组、高职组、中职组总成绩最高的3支队伍在决赛现场通过项目PPT演示，角逐“优优校园之星”。现场观众投票数最高的团队，获得“优优校园之星”称号。

2.其他奖项

本项赛事设全国一等奖本科组、高职组、中职组各三队、二等奖各五队，三等奖若干（视实际参赛规模而定），另设优秀创意奖若干。并根据各校报名和获奖情况，面向各组织单位颁发组织奖，面向指导老师颁发优秀指导教师奖等。

七、附注

1.大赛流程

启动仪式：2017年8月2日

大赛报名：2017年8月7日-10月17日

初赛阶段：2017年9月6日-11月17日

决赛名单公示：2017年11月22日

决赛：2017年12月22日 （地点：厦门）

备注：

1）报名24小时后，即可开始进行比赛。参赛学生在各大APP应用商店搜索“品录微店”，下载后，输入报名时填写的手机号码，初始密码为：团队编号+123。例：123989123。登录后即可开始比赛。（务必使用报名时填写的手机号码登录品录，否则无法统计成绩。）

2）9月6日前产生的交易不计入比赛统计中。

2.联系方式

联系人：王秀秀

电话：010-66083178

邮箱：wangxiuxiu@uec.org.cn

厦门优优汇联信息科技有限公司：王欣莹

电话：17605080376

邮箱：sallywang@uulian.com

比赛客服QQ：2839245641

3.及时了解大赛动态，请扫描下方二维码关注大赛公众号。

