

铜陵市商务局
铜陵市人力资源与社会保障局
铜陵市乡村振兴局
共青团铜陵市委员会

文件

铜商〔2021〕52号

关于举办2021年铜陵市电商直播大赛的通知

县区人民政府，铜陵经开区管委会，市有关单位，在铜高职院校：

为进一步引导和推动我市电子商务新业态、新模式发展，发现和培育电商直播人才，助力乡村振兴，实现共同富裕，拟于10月上旬至11月上旬举办2021年铜陵市电商直播大赛。现将有关事项通知如下：

一、大赛主题

铜都好物 携手“铜”行

二、组织单位

主办单位：市商务局、市人力资源与社会保障局、市乡村振兴局、共青团铜陵市委员会

协办单位：县区商务局，铜陵直播学院

三、大赛时间

10月上旬到11月上旬。

四、大赛安排

（一）宣传与话题分享

大赛主办、承办、协办单位均要广泛宣传本次大赛，主要分为三个集中宣传阶段。10月上中旬，利用报纸、电视、网络、户外媒体等手段，宣传大赛的目的、意义，让更多的人了解直播大赛，鼓励更多主播和供货商报名参加大赛，掀起全市直播电商新高潮。在这一阶段，各县区领导、乡镇负责人录制一个关于电商直播大赛和宣传地方特色的短视频，由大赛组委会统一宣推。10月下旬，围绕初赛成果、选手风采进行宣传，增强全市做好电商直播的信心。11月上旬，围绕决赛成果和胜出选手宣传，结合直播账号成长行动，推进全市电商直播发展。

（二）报名

1. 报名条件

（1）年满18周岁，本市户籍人士（包括农业合作社、家庭农场主、商店店主、企事业单位员工等），在外铜陵籍人士，在本市缴纳社会保险的外地户籍人士，本市注册的电商企业、MCN机构等签约主播，市内高校、职业院校在校教师、员工、学生。

（2）遵守《中华人民共和国电子商务法》《网络直播营销管理方案》等相关法律法规。

2. 报名方式

线上报名：通过主办协办单位门户网站和微信公众号、安徽电商发布、悦享铜陵、铜陵网、铜官乐、抖音官方链接、户外媒体报名二维码等线上平台专属报名入口报名。

线下报名：县区商务局、铜陵经开区经济发展局、在铜高职院校统一组织报名。报名要素见附件 2。各单位将线下报名信息汇总报送至大赛组委会，由组委会统一录入线上报名系统。

3. 报名时间

10 月 9 日 12 时至 10 月 18 日 12 时。

（三）产品推荐

本次大赛将建立直播选品库。10 月 18 日 18 时前，各县区商务部门积极推荐本辖区农产品、日用品、旅游产品、工业品等适合直播带货的本地特色产品，力争做到一镇一品、一厂一品，超过时限原则上不再接收产品信息。大赛组委会将组织专业团队对各单位推荐产品进行评估，对选中产品与供货商进行专项对接，确定直播带货价格，设计直播促销活动，提炼商品卖点，编写直播话术，进行商品知识培训等，完成直播带货产品的初步对接。推荐产品信息见附件 3。

（四）线下集中宣讲

大赛组委会将于 10 月 20 日在铜陵直播学院(大江教育集团)组织全体报名选手参加线下集中宣讲，宣讲内容包括电商直播趋势与技巧、大赛赛程与评分细则等，指导报名选手现场发布大赛

短视频。

(五) 海选

海选时间为10月19日至21日，共3天时间。海选条件为：是否开通以直播带货平台为主直播账号，是否开通了商品橱窗、平台小店能够挂直播带货链接，账号是否正常，近期无严重违规，账号权重正常，账号粉丝量正常非机器粉，历史账号数据，带货数据评析，商品类目粉丝画像评析、大赛话题分享等多个维度进行筛选，选取前200名选手进入初赛。

(六) 初赛

初赛于10月23日00:00至24日24:00举行，所有参加初赛选手利用自有或公共直播间（无直播间的选手可选用大赛组委会提供的公共直播间），在初赛规定时间内任意时段连续直播150分钟。初赛成绩由业绩分、专业分、推广分三部分组成。业绩分占总分的50分，指标包括：直播带货交易额20分、交易笔数10分、累计观看人数10分、最高同时在线人数10分。专业分30分，指标包括：选手仪容状态6分，直播选品组合6分，直播货品推介6分，直播互动话术6分，直播流程节奏安排6分。推广分20分，选手利用拉票系统拉票分10分，拉票时间为10月10日8时至10月22日18时；与直播大赛主题、话题相关的视频宣传推广分10分，其中点赞数4分，评论数3分，转发数3分，截止时间为10月22日18时。根据综合评分从高到低选出30名选手晋级决赛。

（七）强化训练

拟于10月28日至30日对30名决赛选手，开展为期3天的强化训练及相关理论知识考核。培训安排见附件4。

（八）决赛

11月2日至3日在政府广场拟搭建30个直播间集中举行决赛。决赛成绩由初赛分、初赛后业绩分、决赛业绩分、专业分、推广分五部分组成。初赛分5分，按参加决赛选手名次排序进行换算；初赛后业绩分5分，统计时间为10月25日8时至10月31日18时，其中业绩分3分，直播累计时长2分。决赛业绩分占总分的40分，指标包括：直播带货交易额10分、交易笔数10分、累计观看人数10分、最高同时在线人数10分。专业分30分，指标包括：选手仪容状态5分，直播选品组合5分，直播货品推介5分，直播互动话术5分，直播流程节奏安排5分，直播团队配合5分。推广分20分，选手利用拉票系统拉票分10分，拉票时间为10月10日8时至10月31日18时；与直播大赛主题、话题相关的视频宣传推广分10分，其中点赞数4分，评论数3分，转发数3分，截止时间为10月31日18时。

（九）总结表彰

拟于11月下旬，颁奖典礼邀请市领导、市相关部门负责人为获奖个人、单位颁奖。

五、奖项设置

一等奖1名，颁发奖金5000元+奖杯+奖牌。

二等奖 2 名，颁发奖金 3000 元+奖杯+奖牌。

三等奖 3 名，颁发奖金 2000 元+奖杯+奖牌。

优秀组织奖 6 名。

直播新人奖 10 名。

2021 年度铜陵电商直播达人 10 名（市商务局颁发）。

铜陵市优秀青年电商人才奖 6 名（市商务局、团市委联合颁发）。

最佳消费帮扶重点产品带货奖 3 名（市乡村振兴局颁发）。

三级电子商务师（高级工）证书若干（安徽铜陵技师学院社会培训评价组织颁发）。

六、其他事项

（一）比赛直播平台不限，原则上以抖音、快手、淘宝三个直播平台为主，每位参赛选手原则上只能选择一个平台直播且不可修改，大赛组委会与直播平台进行对接，为比赛顺利进行提供保障，同时为每位参赛者争取培训、曝光和流量等资源支持。

（二）初赛选品尊重参赛选手意愿，自主进行选品。决赛选品均为组委会直播选品库指定产品，组委会在全市征集不少于 60 个赛事产品，涉及食品、日用品、工艺品、农特产等，历届安徽省“好网货”中的铜陵产品优先。

（三）直播新人奖适用选手。截止到海选结束未达到平台直播带货最低标准要求的为新人，推荐使用铜官乐直播平台作为参赛平台。初赛前未在铜官乐平台注册的则视为自动放弃。

(四) 报名汇总。10月18日18时前，各单位将本辖区参赛选手信息以电子表格报市商务局。

联系人：市商务局赵人亮 18156228008

马 强 15905629091

邮箱：t1szbjs@163.com

- 附件：1. 大赛报名分配表
2. 大赛报名表
3. 推荐产品信息登记表
4. 训练营课程安排



2021年10月9日

抄送：铜陵学院、铜陵职业技术学院、铜陵技师学院

附件 1

电商直播大赛报名分配表

单位名称	组织人数
铜官区政府	200 人以上
枞阳县政府	200 人以上
义安区政府	100 人以上
郊区政府	100 人以上
铜陵经开区	50 人以上
铜陵职业技术学院	100 人以上
铜陵技师学院	50 人以上
合计	800 人以上

附件 2

电商直播大赛报名表

组织单位:

序号	姓名	手机号码	身份证号	参赛使用直播平台	直播账号	粉丝量	直播经验(年)	是否需要大赛组委会提供货品	是否是签约主播	单位(填写到县区、乡镇、村或具体单位)
1										如: 枞阳县铁铜乡新丰村 或: 铜官区**有限公司
2										
...										

报名二维码:



附件 3

推荐产品信息登记表

序号	产品 图片	商品 名称	商品 链接	商品 原价	直播间 活动	到手 价格	佣金	佣金 比例	定向 链接	卖点
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
备注	1、此表格用 excel 表格制作。 2、制作完成后发至指定邮箱。									

附件 4

强化训练课程安排

时间		专题	内容
第一天	上午	8: 00- 8: 30	报到 分组 1、签到，领取资料 2、将选手分组，指定或选出小组长。
		8: 30- 9: 00	开训 动员 1、动员讲话 2、对大赛阶段工作进行总体部署
		9: 00- 11: 30	选手 选品 1、选手对铜陵产品进行选品。 2、对所有选手必播的大赛指定产品进行集体介绍。由选品负责人与厂家配合进行。 3、对选手个性化选择商品进行分组介绍，由指导老师和厂家配合。
	中午	11: 30	午餐 在铜陵技师学院食堂就餐
	下午	14: 30 -17: 30	从0到1认识 直播 1、直播间带货全链路 15 个步骤 2、直播团队的搭建 3、直播间的 7 种流量入口及引流技巧 4、直播间权重的 4 大要素 5、直播间选品的 4 大要素 6、直播带货 5 种产品定位
		17: 30 -18: 00	选手组队 分析选手搭建直播团队情况，并指导直播团队人员分工
	晚上	19: 30 -22: 00	试播 与指导 选手自主试播

第二天	上午	8:30-9:30	答疑与指导讲座	根据选手试播情况以及直播过程规避事项进行指导讲座
		9:30-11:30	如何优化提升直播间	<ol style="list-style-type: none"> 1、直播间产品搭配组合及排序 2、优质场景的作用及优势 3、直播带货场景打造及设备建议 4、直播间道具的使用 5、直播脚本的3大作用及规划 6、直播脚本规划表拆解 7、产品卖点说明表拆解 8、合格主播需要具备的4种能力 9、优秀主播展示产品的4个步骤 10、销售促单的6种玩法 11、搭建真人水军，提高直播带货转化 12、直播数据的查看与分析
	中午	11:30	午餐	在铜陵技师学院食堂就餐
	下午	14:30-17:30	短视频运营	<ol style="list-style-type: none"> 1、创意策划 2、取景拍摄 3、后期制作 4、发布运营
		17:30-18:00	直播工具讲解	各类直播工具使用方法讲解，熟练掌握各类直播工具的使用方法（实操）
	晚上	19:30-22:00	试播与指导	选手自主试播
第三天	上午	8:30-9:30	答疑与指导讲座	根据选手试播情况以及直播过程规避事项进行指导讲座
		9:30-11:30	直播技巧讲解	<ol style="list-style-type: none"> 1、直播的高转化技巧与话术 2、直播引流与直播带货转化技巧
	中午	11:30	午餐	在铜陵技师学院食堂就餐
	下午	14:30-17:30	试播与指导	选手自主试播
		17:30-18:30	理论知识	对强化训练总体情况系统梳理，对培训后对应决赛评分细则进行自主直播训练、提升直播转化率就注意的问题进行讲解及理论考核（难度为电子商务师高级工国家职业资格标准）。