甘肃工业职业技术学院
Gansu Industry Polytechnic College

# 2021年全省职业院校技能大赛

## 电子商务技能（高职教师组）

# 竞 赛 规 程

**主办：** 甘肃省教育厅
甘肃省总工会
甘肃省人力资源与社会保障厅
甘肃省财政厅
甘肃省卫生健康委员会

**承办：** 甘肃工业职业技术学院

2021年3月

# 2021年全省职业院校技能大赛
## 电子商务赛项（高职教师组）竞赛规程

### 一、赛项名称

赛项名称：电子商务技能

英文名称：E-Commerce Skills

赛项组别：【高职】教师组

赛项归属：财经商贸大类

### 二、赛项承办单位

甘肃工业职业技术学院

地址：甘肃省天水市麦积区花牛镇二十里铺街18号

### 三、赛项目的

赛项以网店直播和网店运营推广两项典型工作任务的完成质量以及选手的职业素养作为竞赛内容，全面考察选手的商品采编能力、视觉营销能力、网络营销能力、客户服务能力、网店运营能力以及团队合作能力。

赛项对接产业前沿技术，促进大数据技术和移动商务技术在高职电子商务专业中的教学应用，引领职业院校专业建设与课程改革。通过竞赛，考察参赛选手职业道德、职业素养、技术技能水平和创业能力，展示职业教育改革成果，全面提升教学质量，推动电子商务从业人才整体水平的提升，激发大学生电子商务创业热情，推动“大众创业、万众创新”在高等职业教育中落地实施。

### 四、竞赛内容

本赛项以网店运营推广和网络直播等关键任务完成质量以及选手职业素养作为竞赛内容,全面考察选手的数据分析能力、视觉营销能力、营销策划能力、网络营销能力、客户服务能力、网店运营能力、商品整合能力和团队合作能力。

竞赛内容对应相关职业岗位或岗位群、体现专业核心能力与核心知识、涵盖丰富的专业知识与专业技能点。

**表 1：竞赛内容与岗位、知识、技能**

| 竞赛内容 | 岗位 | 知识 | 技能 | |
|---|---|---|---|---|
| 运营推广 | 运营经理<br>推广专员<br>店长 | 关键词优化（SEO），关键词竞价推广（SEM），市场营销（4P），消费心理和消费行为学，采购管理，财税知识。 | 网络营销能力<br>店铺规划能力<br>供应链管理能力<br>财务分析能力 | 数据分析和运营推广能力 |
| 网店直播 | 网店主播<br>网店导购 | 微店开设流程、直播内容的策划与筹备、直播活动的实施与执行 | 微店开设能力<br>直播策划能力<br>直播带货能力 | 网络直播运营能力 |

**表 2 竞赛内容与分值、竞赛方式、竞赛时间**

| 竞赛阶段 | 竞赛内容 | 分值 | 竞赛方式 | 竞赛时间 |
|---|---|---|---|---|
| 第一阶段 | 网络直播 | 40 分 | 4 人分工合作 | 约 120 分钟 |
| 第二阶段 | 运营推广 | 60 分 | 4 人分工合作 | 约 300 分钟 |

## 五、竞赛方式

1.本赛项为团体赛。以院校为单位组队参赛，不得跨校组队，同一学校相同项目报名参赛队不超过 1 支,每队 4 名选手，1 名领队。严格按照《2021 年甘肃省职业院校技能大赛参赛报名办法》和大赛执委会相关通知执行。

2.本赛项不邀请国际团队参赛，邀请国内兄弟院校团队观摩。

## 六、竞赛时间安排与流程

（说明：具体安排以选手报到时领取的纸质版竞赛规程为准。）

| 日期 | 时间 | 事项 | 参加人员 | 地点 |
|---|---|---|---|---|

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 4.14 | 08:00～15:00 | 参赛队报到，安排住宿，领取资料 | 工作人员，参赛队 | 住宿酒店 |
| | 15：00 | 参赛队领队集中乘车往学校 | | |
| | 15:30～16:00 | 领队会 | 各参赛队领队 | 地点群内通知 |
| | 1630～17:00 | 熟悉赛场 | 赛场技术人员、各参赛队领队 | 竞赛场地 |
| | 18：00 | 集中乘车返回酒店 | | 学校西门 |
| 4.15 | 7:30 | 参赛队住宿宾馆门口集合，集体乘车往赛场 | 各参赛队 | 住宿酒店 |
| | 7:45 | 竞赛场地前 | 各参赛队<br>工作人员 | 竞赛场地前 |
| | 7:50<br>开始 | 大赛检录进场<br>第一次抽签加密（抽序号） | 参赛选手，第一次抽签裁判 | 一次抽签区域 |
| | 8:30<br>开始 | 第二次抽签加密（抽工位号） | 参赛选手，第二次抽签裁判 | 二次抽签区域 |
| | **9:00-11:00** | **网络直播** | **各参赛队** | **竞赛场地** |
| | 11:30～12:30 | 午餐 | 参赛选手、裁判<br>工作人员 | 食堂 |
| | **13:00～18:00** | **运营推广** | **参赛选手** | **竞赛场地** |
| | 18:30 | 集中乘车前往酒店 | 各参赛队 | 学校西门 |
| 4.16 | | 返程 | | |

**（如有变动，在赛项群内通知，请及时关注）**

## 七、竞赛样题

本赛项包括网店运营推广、电商直播二部分内容，运营推广、网店直播均为公开赛题，至少于开赛 7 天内公布赛卷库在承办院校官网。正式赛题要求于比赛当日，经试题库随机排序后，在现场监督人员监督下由裁判长指定相关人员抽取。

（一）网店运营推广样题

参赛团队以卖家角色，分析数据魔方，做好区域、商品、人群定位；租赁办公场所，建立配送中心，装修网店，采购商品；根据数据魔方进行搜索引擎优化（SEO）操作、获取尽可能多的自然流量，进行关键词竞价（SEM）推广、获取尽可能多的付费流量，进行站外推广（电视广告、网盟、百度竞价排名）获取尽可

能多的站外流量，引导买家进店消费；针对不同消费人群采取不同策略，制定商品价格，促成交易，提升转化率；处理订单，配送商品，结算资金；规划资金需求，控制成本，分析财务指标，调整策略，创造最大利润。

1.数据魔方

系统内置动态的市场模型--“数据魔方”，提供市场需求数据和关键词数据。

市场需求数据包括期初 4 类以及以后的十几类商品在 10 个城市中 4 种人群的需求量和市场平均价格。卖家根据市场需求数据，分析热销商品，以尽可能低的价格采购商品；分析买家区域分布，就近建立配送中心；确定目标人群，推出团购、秒杀、套餐、促销等优惠活动，促成交易。

关键词数据提供买家搜索的关键词展现量、点击量、点击率、转化量、转化率、平均点击单价、搜索相关性等信息。根据关键词数据，判断“买家怎么来”。买家通过搜索关键词来寻找所需要的商品，一方面卖家通过优化标题的关键词尽可能匹配买家搜索的关键词，即 SEO，属于自然流量；另一方面卖家通过设置与推广商品相关的关键词和点击价格，在买家搜索相应关键词时获得推广商品展现与点击，卖家按照所获流量（点击数）付费，进行商品精准推广，即 SEM，属于付费流量。卖家通过 SEO 和 SEM 引导买家进店消费。

2.办公场所设立:

办公场所设立包含选择办公城市、选择办公场所类型和招贤纳士三部分，卖家只能设立一个办公场所。根据不同城市的城市

影响力、租金差、工资差等信息选择合适的办公城市；根据办公场所的容纳人数、租赁价格、维修费用等信息选择合适的办公场所；根据员工的业务能力、工资增长率及基本工资选择合适的人员。

3. 配送中心设立:

包括租赁、改建、搬迁、退租、设配区五个功能，每个城市只能建立一个配送中心。

租赁：根据体积、租赁价格、维修费用、管理费用及搬迁费用选择合适的配送中心；

改建：若租赁时选择的配送中心不能满足实际需求，则可以进行改建；改建时，若是将体积小的改为体积大的，则补充租金差价；若是体积大的改为体积小的，不退还租金差价；

搬迁：改变仓库的所在城市；搬迁需支付相应费用，若搬迁至租金高的城市则需补充相应差价，反之搬迁至租金低的城市不退还差价；搬迁时仓库必须空置。

退租：把闲置的仓库退租，若不退租则到期后系统默认续租；退租时，仓库必须空置；每期中间退租，则需支付整期人员工资。

设配区：为每个配送中心设置默认的配送区域及默认的物流方式；若多个配送中心选择的默认配送区域里包含若干个相同的城市，则在这些城市中按照租赁配送中心操作的顺序确定默认的配送中心。

4. 店铺开设:

开设 C 店：C 店不可以进行站外推广。

开设 B 店：筹备周期需要 4 期，每期费用为 60；B 店可以进

行站外推广，获取站外流量。

5.网店装修 ：

店铺装修增加视觉值，每种装修费用不同，获得的视觉值也不同；店铺的视觉值每期都会下降 10。

6.采购投标:

提交采购投标方案，系统自动评判中标方；只能在有配送中心的城市进行投标;采购投标时,同一种商品投标单价高的成交，直到所有商品全部成交为止。

7.商品入库:

采购中标城市配送中心的容量大于入库商品的体积时方可入库。

8.商品发布 ：

价格制定：商品价格=商品一口价+物流运费（卖家承担运费时为 0）。

9.物流运费:

发布商品时卖家可以选择卖家承担运费或买家承担运费。买家承担运费时，卖家可以创建运费模板或者直接输入各种物流方式的物流运费，买家会将商品一口价和物流运费一同支付给卖家;但卖家可以采用任意物流方式运输（只要在买家规定的时间内送达，否则将承担退单的违约责任），配送完成后由卖家支付物流公司的实际运费。卖家承担运费时，买家只需将商品一口价支付给卖家，配送完成后由卖家支付物流公司的实际运费。

创建运费模板时，卖家可分别设置各种物流方式的默认运费及每超过一件需要增加的运费；每超过一件需要增加的运费不能

高于默认运费的 0.5 倍；直接输入各种物流方式的物流运费时，此物流运费为整单（若干件）的物流运费。

售后服务:

保修会产生售后服务费用。

10.SEO 优化:

每种商品最多可以选择 7 个标题关键词，通过优化标题关键词尽可能匹配买家搜索的关键词，在买家搜索某个关键词时，展示与该关键词相关的商品，并取得靠前的自然排名。

SEO 排名得分=关键词相关性（数据魔方提供）*SEO 关键词匹配方式得分*0.4+商品绩效得分*0.06。

SEO 关键词匹配方式分为：完全匹配、高度匹配、部分匹配。

只有当买家搜索的词与卖家设置的标题关键词完全相同时称为完全匹配，SEO 关键词匹配方式得分为 1；当买家搜索的词是卖家设置的标题关键词的子集时称为高度匹配，SEO 关键词匹配方式得分为 0.5；当买家搜索的词与卖家设置的标题关键词文字部分匹配时称为部分匹配，SEO 关键词匹配方式得分为 0.2。

商品绩效:

商品绩效=商品点击率+商品点击量+商品转化率+商品转化量+退单率+保修。

11.SEM 推广:

通过对自己所销售商品相关的关键词出具一定的竞价价格，在买家搜索其中某个关键词时，展示与该关键词相关的商品，并取得靠前的搜索排名。

SEM 排名得分=质量分*竞价价格。

质量分=关键词搜索相关性*0.4+商品绩效*0.06。

竞价价格：为取得靠前的排名为某关键词所出的一次点击的价格。

卖家实际为某个 SEM 关键词的一次点击所付的费用=该关键词排名下一名的竞价价格*(下一名的质量得分/你的质量得分)+0.01

SEM 关键词匹配方式分为：精确匹配、中心匹配、广泛匹配。

精确匹配时，只有当卖家搜索的词与卖家投放的关键词完全相同才能被搜索到；

中心匹配时，当买家搜索的词是卖家投放的关键词的子集时也能被搜索到；

广泛匹配时，买家搜索的词与卖家投放的关键词有一部分相同即可被搜索到。

12.SEM 管理：

每个推广组对应一个商品，但是每个商品可以对应多个推广组，所以针对同一个商品的不同关键词设定不同的竞价价格可以更好的达到 SEM 推广效果。

13.团购：

团购价格=商品价格×团购折扣。

14.秒杀：

秒杀价格=商品价格×50% 。

15.套餐：

套餐可组合多种商品搭配出售，套餐价格=套餐包含商品的单价总和。

16.促销:

满就送、多买折扣、买第几件折扣促销。

17.站外推广:

只有B店才允许站外推广。选手可以通过站外流量(电视广告、网盟、百度竞价排名等渠道)来获取新的订单。

18.订单分发:

分为手动分发和自动分发两种;手动分发需要选择货物出库的配送中心,自动分发按照已设定好的配送范围自动选择货物出库的配送中心;自动分发可以选择全部自动分发或者分批自动分发。

19.物流选择:

分为手动安排和自动安排两种;手动安排需要选择运输货物的物流方式,自动安排按照已设定好的物流方式自动安排;自动安排可以选择全部自动安排或者分批自动安排。

20.货物出库:

根据订单的到货周期,合理安排商品出库。

如果未在订单要求期限之前送到,客户将拒绝签收。

系统会按照物流路线信息自动扣除实际运费。

21.货物签收:

无论任何物流方式配送的订单,货款均在签收后直接到账。

22.财务:

支付应付款。

系统自动计算人员工资、租赁费、管理费、维修费、应交税费。

短贷利率：5%，民间融资利率：15%，长期贷款利率：10%。

23.信誉度

获得订单后，在客户的需求期限内正常交货，获得 1 的信誉度；超出客户需求期限交货，获得-3 的信誉度；超出客户需求期限仍未发货，获得-4 的信誉度。

信誉度为负后无法获得来自综合人群、品牌人群的订单。

24.关账:

每轮经营结束关账后，系统自动提供 “利润表”和“资产负债表”，自动计算各组的得分。

（二）网店直播（样卷）

包含微店开设和手机直播。在竞赛规定时间内，通过手机 APP 选择手机内竞赛商品的相关图片组成 2 套完整的商品购买页面，完成商品标题的设置、价格的设置等操作，完成微店的开设。微店开设完成后，开启手机直播，关联 3 个直播商品，完成 10 分钟不间断直播。

## 第一部分 背景资料

方圆是一名电子商务专业的学生，为了能将专业知识和技能学以致用，利用业余时间开了一家网店，主要销售自家种植的水果和蔬菜，同时也联合了家中有种植果蔬的同学，一起在网上销售，于是店铺商品汇聚了各地的特色果蔬，满足了更多买家的需求。由于蔬果质量上乘，店铺回头客也很多，所以日常销量还是不错的。明天正好是店铺开店一周年，方圆打算进行一场直播，精心挑选了两款福利商品，回馈店铺的新老粉丝。

请你以方圆的身份，根据背景介绍以及商品资料，在 2 小时

内策划一场 10 分钟的直播，并进行直播演示。

## 第二部分 百色芒果介绍

百色芒果是中国国家地理标志产品，而且是纯天然绿色水果，不打药不施化肥，果肉细腻厚实，果汁清甜醇香。百色芒果虽然个头不大，但却蕴藏着巨大的美味，好吃到停不下来。

商品特点:

百色芒果外观靓丽、香气浓郁、味道甘甜、品质优良，果实皮色新鲜，着色良好有光泽，外观亮丽，果粉较厚；果肉呈黄至橙黄色，核小肉厚，肉质嫩滑，纤维少，口感清甜爽口。

产地环境:

百色市隶属于广西省，位于云贵高原东南缘，地形以山地丘陵为主。受到亚热带季风气候影响，全年平均气温 22.1℃。好山好水好气候，这样的环境和天然条件是芒果生长的天然摇篮，这块滋润的土地为百色芒果的生长成熟、结成硕果创造了最好的条件。

商品荣誉:

“百色芒果”产区田阳县、田东县和右江区先后被授予“中国芒果之乡”称号，并通过无公害水果产地认定；田东县获“广西无公害农商品（芒果）生产示范基地县”称号；“百色芒果”的台农 1 号、红金煌和桂热 82 号等品种均获“广西优质商品”称号。

2019 年 11 月 15 日，百色芒果入选中国农业品牌目录。

食疗保健:

1. 食用芒果具有清肠胃的功效，对于晕车、晕船有一定的

止吐作用。

2. 抗癌。据现代食疗观点而言，芒果含有大量的维生素 A，因此具有防癌、抗癌的作用。

3. 美化肌肤。由于芒果中含有大量的维生素，因此经常食用芒果，可以起到滋润肌肤的作用。

4. 防治高血压、动脉硬化。芒果含有营养素及维生素 C、矿物质等，有防止动脉硬化及高血压的食疗作用。

商品催熟:

为了保证运输途中不会磕碰和损坏，我们发出的都是 6-7 成熟的果子，不熟的芒果呈现绿色，收到货若有不熟的芒果，可把香蕉和芒果放在密封的一个袋子里催熟，等到芒果呈现黄色且能闻到果香时就可以食用了。

储存方式:

芒果放入冰箱 7℃-13℃冷藏，大约可放 5-10 天；如常温下储存的话，每个都用纸包起来，放在阴凉通风的地方。

销售信息:

日常促销 39.9 元 10 斤，本直播间促销价 23.9 元 10 斤，包邮且坏果包赔。直播间优惠价格持续时间为 5 分钟，只有关注主播，然后点击直播间的商品链接并且在规定的 5 分钟内拍下才可以享受此价格，每人最多可以拍 2 份，共 3000 份。

物流信息:

顺丰空运，一般地区发货后 1 天到达，偏远地区 2-3 天。

关于售后:

1. 生鲜商品不适合 7 天无理由退货。

2. 收到产品后请检查包装是否完好，如有损坏，请将问题产品与快递单一起拍照于 24 小时内联系客服进行赔付。

3.鲜果在运输中会有一定的水分的流失,100g 以内为正常，不在理赔范围内；重量差额超过 100 克的请在 24 小时内联系客服进行赔付。

## 第三部分 妃子笑荔枝介绍

妃子笑是荔枝的一个品种，别名落塘蒲、玉荷包。该品种果大、肉厚、色美、核小、味甜，品质风味优良，主要分布在广东、广西等地区。

名字来源:

妃子笑作为荔枝的一个品种，其由来是这样的:

杨贵妃号称中国四大美女之一,唐玄宗李隆基是中国历史上有名的风流皇帝。两人相逢，自然留下很多脍炙人口的佳话。杨贵妃喜欢吃荔枝,到了成熟的季节,要求每天都能吃到新鲜荔枝。但荔枝产于南方，多在两广、福建、四川、台湾等地。但唐朝的都城却在西安，离最近的荔枝产地尚有千里之遥，加上鲜荔枝难以保存，“一离本枝，一日而变色，二日而变香，三日而变味，四五日外色香味尽去矣。”唐玄宗为了杨贵妃，用快马日夜不停地运送，常常味道不变就已达京师。晚唐诗人杜牧有一首绝句，题目叫《过华清宫》，中间有名句专门写此事:“一骑红尘妃子笑，无人知是荔枝来。”妃子笑荔枝也是由此而得名的。

商品特点:

妃子笑是精选的荔枝，荔枝看上去个大、饱满、颜色对比特别明显,经常是一颗荔枝上红一块绿一块的,别看整体颜色发绿，

其实很甜,核很小。果实近圆形或卵圆形,果中大,单果重 23.5～31.5 克，果皮淡红色、薄；果肉白蜡色，肉厚，质爽脆，多汁，味清甜带香;可食率 77.1%～82.5%,可溶性固形物 17.1%～20.5%,酸含量 0.23～0.34 克/100 毫升。

储存方式:

荔枝可以放入冰箱冷藏，但是尽量用保鲜膜包裹，一是为了避免冰箱中的厌氧菌侵袭，二是有了保鲜膜的包裹，荔枝的营养物质不容易流失。一般情况下，0℃-8℃可以存放 5-7 天。

如果条件不允许，可以在荔枝上喷一下水，拿湿毛巾盖住放到阴凉处，或者将荔枝用塑料袋包裹严实后直接浸泡到水中，也能起到不错的保鲜效果。

销售信息:

日常促销 39.9 元一箱,5 斤,本直播间促销价 29.8 元 5 斤，包邮且坏果包赔。直播间优惠价格持续时间为 5 分钟，只有关注主播,然后点击直播间的商品链接并且在规定的 5 分钟内拍下才可以享受此价格，每人最多可以拍 2 箱，共 3000 份。为保证果子新鲜，本次属于预售，拍下后 3 天内发货。

物流信息:

顺丰空运，一般地区发货后 1 天到达，偏远地区 2-3 天。

关于售后:

1. 生鲜商品不适合 7 天无理由退货。

2. 收到产品后请检查包装是否完好，如有损坏，请将问题产品与快递单一起拍照于 24 小时内联系客服进行赔付。

3.鲜果在运输中会有一定的水分的流失,100g 以内为正常，

不在理赔范围内；重量差额超过100克的请在24小时内联系客服进行赔付。

## 八、竞赛规则

1.报名资格：参赛选手须为甘肃省高等职业院校在职教师。

2.报名要求：参赛教师报名获得确认后不得随意更换。

如比赛前参赛教师因故无法参赛，须由参赛学校于参与赛项开赛7个工作日之前出具书面说明，经大赛执委会办公室核实后予以更换。团体赛选手因特殊原因不能参加比赛时，由大赛执委会办公室根据赛项的特点决定是否可进行缺员比赛，并上报大赛执委会备案。如未经报备，发现实际参赛选手与报名信息不符的情况，均不得入场。凡在往届甘肃省或者全国职业院校技能大赛中获一等奖的选手，不能再参加同一项目同一组别的比赛。

3.熟悉场地：比赛日前一天下午15:30～16:30开放赛场，熟悉场地。

4.领队会议：比赛日前一天下午15:00～15:30召开领队会议，由各参赛队的领队和指导教师参加，会议讲解竞赛注意事项并进行赛前答疑。

5.检录：由检录工作人员依照检录表进行点名核对，并检查确定无误后向裁判长递交检录单。

6.加密：所有比赛项目在比赛的当天进行两次加密，加密后参赛选手中途不得擅自离开赛场。分别由两组加密裁判组织实施加密工作，管理加密结果。监督员全程监督加密过程。第一组加密裁判，组织参赛选手进行第一次抽签，产生参赛编号，替换选手参赛证等个人身份信息，在《甘肃省职业院校技能大赛一次加密记录表》中填写一次加

密记录表后，连同选手参赛证等个人身份信息证件，当即装入一次加密结果密封袋中单独保管。第二组加密裁判，组织参赛选手进行第二次抽签，确定赛位号，替换选手参赛编号，在《甘肃省职业院校技能大赛二次加密记录表》中填写二次加密记录表后，连同选手参赛编号，当即装入二次加密结果密封袋中单独保管。所有加密结果密封袋的封条均需相应的加密裁判和监督人员签字。密封袋在监督人员监督下由加密裁判放置于保密室的保险柜中保存。

7. 引导：参赛选手凭赛位号进入赛场，不得携带其他显示个人身份信息的物品，不得携带与竞赛无关的电子设备、通讯设备及其他相关资料与用品。现场裁判负责引导参赛队伍至赛位前等待竞赛指令。比赛开始前，在没有裁判允许的情况下，严禁随意触碰竞赛设施和阅读赛卷内容。比赛中途不得离开赛场。

8. 由裁判长宣布比赛开始，各参赛队开始竞赛。

9. 竞赛过程中，如遇设备或软件等故障，参赛选手应持“故障”示意牌示意。裁判、技术人员等应及时予以解决。确因计算机软件或硬件故障，致使操作无法继续的，经裁判同意，予以启用备用计算机。如遇身体不适，参赛选手应持“医务”示意牌示意，现场医务人员按应急预案救治。如有其它问题，参赛选手应持“咨询”示意牌示意，裁判应按照有关要求及时予以答疑。

10. 运营推广竞赛结束后，裁判公布竞赛结果，并将成绩登录在竞赛成绩单上。各参赛队伍派一名参赛代表在竞赛成绩单上签字，裁判监督所有参赛队伍签字后，裁判签字。

11. 记分员将解密后的各参赛队伍（选手）成绩汇总成最终成绩单，经裁判长、监督组签字后进行公布。公布时间为 2 小时。成绩公

布无异议后，由仲裁员在成绩单上签字，并在闭赛式上公布竞赛成绩。

## 九、竞赛环境

1.竞赛场地设在体育馆内或电脑机房，场地内设置满足 40 个团队的竞赛环境，分成 4 个赛场；

2.一个参赛队一个机位，每个机位三台电脑，其中一台备用，两张桌子，四把椅子；

3.竞赛场地内设置背景板、宣传横幅及壁挂图，营造竞赛氛围；

4.局域网络。采用星形网络拓扑结构，安装千兆交换机。网线与电源线隐蔽铺设。

5.利用 UPS 防止现场因突然断电导致的系统数据丢失，额定功率：3KVA，后备时间：2 小时，电池类型：输出电压：230V±5%V。（一）运营推广。

## 十、技术规范

参赛团队遵循以下规范:

教学要求:《国家电子商务专业标准》和《国家级电子商务专业教学资源库》。

网店运营推广: 采用阿里巴巴直通车、百度凤巢的知识和技能，开展 SEO/SEM 推广。

网络直播: 包含微店开设和手机直播。在竞赛规定时间内，通过手机 APP 选择手机内竞赛商品的相关图片组成 2 套完整的商品购买页面，完成商品标题的设置、价格的设置等操作，完成微店的开设。微店开设完成后，开启手机直播，关联 2 个直播商品，完成 10 分钟不间断直播。

## 十一、技术平台

| 品名 | 规格要求说明 |
| --- | --- |
| 参赛选手计算机 | 配置要求：酷睿 I5 双核 3.0 以上 CPU ； 4G 以上内存；500G 以上硬盘；千兆网卡。预装 Windows7 操作系统；预装 Internet Explorer8.0 以上浏览器和火狐浏览器；预装全拼、简拼、微软拼音等中文输入法和英文输入法；预装 Dreamweaver CS6 和 Fireworks CS6 简体中文版；预装 Adobe Photoshop CS6 版本。计算器选手自带。 |
| 参赛选手直播设备 | 手机、耳机、三脚架、补光灯、直播商品,其中手机（选手自备）需配置 Android 10 以上操作系统 ，3GB+32GB 以上内存，前摄摄像头 500 万以上像素。 |
| 现场布置 | 工位隔断、环境布置、桌椅等 |
| 网络连接设备 | 提供网络布线、交换机、竞赛用服务器 |
| 竞赛服务器 | 配置要求：英特尔至强 E5 系列四核以上 CPU；16GB 以上内存；500G 以上硬盘；千兆网卡。预装 Windows 2008 Server Enterprise 操作系统及 IIS7.5；预装 Microsoft SQL Server 2005 数据库。 |
| 竞赛软件 | 中教畅享“电子商务综合实训与竞赛系统”。 |

## 十二、成绩评定

1.裁判员：加密裁判 2 名；现场裁判 2 名；评分裁判 5 名。

2.评分方法：网店推广评分方式为机考评分，网店直播评分方式为结果评分。

3.成绩复核：为保障成绩评判的准确性，监督组将对赛项总成绩排名前 30%的所有参赛队的成绩进行复核;对其余成绩进行抽检复核，抽检覆盖率不得低于 15%。如发现成绩错误以书面方式及时告知裁判长，由裁判长更正成绩并签字确认。复核、抽检错误率超过 5%的，裁判组将对所有成绩进行复核。

4. 赛项最终得分：按 100 分制计分，最终成绩经复核无误，由裁判长、监督人员和仲裁人员签字确认后公布。

5.评分标准

| 项目 | 内容 | 评分细则 | 分值 |
| --- | --- | --- | --- |
| 运营 | 软件以各队“所有者权益”为主，企业可持续性经营能力为辅自动计算经营得分，每个赛场根据各队的经营得分进行排序，第一名 60 分，按照名次递减 5 分，第二名 | | 60 分 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 推广 | 55 分依次类推。 | | | |
| 电商直播 | 商品详情页 1 | 所选择商品主图的数量与质量 | 主图设置正确且数量达到 5 张，所选择图片内容正确且未变形、未模糊。 | 2 分 |
| | | 所选择商品详情图的数量、类别、质量 | 包含商品属性图、特点图、整体图、特写图、配送说明图、售后说明图，所选择图片内容正确且未变形、未模糊。 | 4 分 |
| | | 商品 1 标题 | 商品标题关键词符合背景资料介绍内容。 | 2 分 |
| | 商品详情页 2 | 所选择商品主图的数量与质量 | 主图设置正确且数量达到 5 张，所选择图片内容正确且未变形、未模糊。 | 2 分 |
| | | 所选择商品详情图的数量、类别、质量 | 包含商品属性图、特点图、整体图、特写图、配送说明图、售后说明图，所选择图片内容正确且未变形、未模糊。 | 4 分 |
| | | 商品 2 标题 | 商品标题关键词符合背景资料介绍内容。 | 2 分 |
| | 直播视频 | 所选择商品主图的数量与质量 | 正确关联商品 1 链接 | 2 分 |
| | | 所选择商品详情图的数量、类别、质量 | 正确关联商品 2 链接 | 2 分 |
| | | 直播时长 | 直播时长达到 10 分钟 | 4 分 |
| | | 直播开场的介绍 | 直播开场时要包含问好、自我介绍、本次直播计划、促销活动等信息，且自我介绍不得透露选手真实信息 | 2 分 |
| | | 商品介绍 | 正确介绍商品基本属性、特色、卖点、价格、促销活动等信息，有商品的特写展示 | 4 分 |
| | | 商品的弹幕问题回答 | 规定时间内完成 6 个弹幕问题的回答，回答正确、全面，符合背景资料内容 | 2 分 |
| | | 直播结尾的收场 | 结尾收场时要说明发货时间、引导大家关注、包含感谢语 | 2 分 |
| | | 整体评价 | 直播画面始终围绕主播或竞赛商品，构图合理，画面清晰明亮，没有出现其他无关画面，直播节奏把控到位，内容有吸引力，直播语气抑扬顿挫、气氛良好，直播过程中没有 10 秒以上的卡顿、冷场，直播效果综合评价　A: 优秀 B: 良好　C: 一般 D: 较差 | 6 分 |

# 十三、奖项设置

1.设团体一、二、三等奖，以赛项实际参赛队总数为基数，一、二、三等奖获奖比例分别为10%、20%、30%（小数点后四舍五入）。

## 十四、赛场预案

（一）非正常停电

竞赛现场如出现突然非正常停电的，按下述步骤进行处理:

1.裁判员提示参赛选手，工作人员提示观摩人员要保持镇静，防止踩踏事件发生;

2.裁判员提示参赛选手在电源保护装置的有效时间内备份计算机操作数据，并等候处理决定;

3.必要时，保卫人员开启安全通道，有序疏散现场人员离场;

4.裁判长视情况决定启动备用电源或延迟竞赛。

5.现场电力恢复后，由裁判组集体商定根据竞赛内容特点的不同可采用继续比赛、顺延比赛时间、重赛等处理办法。

（二）竞赛设备故障

竞赛过程中，如遇竞赛设备故障，按下列程序报告并处理:

1.参赛选手持“故障”示意牌示意，说明故障现象，裁判员、技术员等应及时予以解决。

2.确因设备无法继续操作，经由裁判员提出申请，报裁判长批准后，予以启用备用设备。

3.竞赛软件都设置了关键节点的自动备份功能，裁判长根据实际情况授权工作人员恢复备份数据。

4.数据恢复正常后，由裁判组集体商定根据竞赛内容特点的不同

可采用继续比赛、顺延比赛时间、重赛等处理办法。

（三）参赛队员发生意外受伤或急病等情况

参赛队员发生意外受伤或急病等情况，应按下列步骤进行处理:

1.参赛选手持“医务”示意牌示意;

2.现场医务人员迅速到达现场，救治或急送最近医院进行救治;

3.参赛队其他队员可在不违反有关规定的情况下,协同完成竞赛事项。

（四）参赛现场出现暴力，人员拥堵，急性传染病人员进入等情况

1.参赛现场出现暴力，人员拥堵，急性传染病人员进入等情况，应按下述步骤进行处理:

2.有关人员迅速向赛项总指挥汇报,并由赛项总指挥向赛项执委会汇报,并由赛项执委会根据事态发展情况确定是否及时报告公安部门,公共卫生部门及医疗部门,在保证赛场内人员人生安全的原则下,尽量不扩大事态;

3.根据赛前制定的现场保卫人员的职责范围,以及突发情况应对的赛前演练安排，赛项保卫人员迅速就位，对赛场内除参赛队以外的其他人员进行有序疏散;

4.人员疏散后进行现场清理，如消毒，找出突发事件隐患并进行处理等;

5.进行处理后，在保证参赛队员人身安全的前提下，继续有序组织竞赛。

（五）暴雨洪灾，火灾等事故

如遇暴雨洪灾，火灾等事故，应按下述步骤进行处理:

1.赛项执委会负责与公安，医疗，气象，交通等部门取得联系，并根据情况确定是否继续竞赛;

2.立即组织相关人员到现场，疏散人群，进行应急处理，如使用灭火装置灭掉明火等，必要时封存竞赛现场，停止竞赛;

3.现场裁判做好参赛选手工作，工作人员做好观摩人员的思想工作，确保事态不人为扩张。

## 十五、赛项安全

赛事安全是电子商务技能竞赛一切工作顺利开展的先决条件，是赛事筹备和运行工作必须考虑的核心问题。赛项执委会采取切实有效措施保证大赛期间参赛选手、指导教师、工作人员及观众的人身安全。

（一）比赛环境

1.执委会须在赛前组织专人对比赛现场、住宿场所和交通保障进行考察，并对安全工作提出明确要求。赛场的布置，赛场内的器材、设备，应符合国家有关安全规定。如有必要，也可进行赛场仿真模拟测试，以发现可能出现的问题。承办单位赛前须按照执委会要求排除安全隐患。

2.赛场周围要设立警戒线，防止无关人员进入发生意外事件。比赛现场内应参照相关职业岗位的要求为选手提供必要的劳动保护。在具有危险性的操作环节，裁判员要严防选手出现错误操作。

3.承办单位应提供保证应急预案实施的条件。对于比赛内容涉及

高空作业、可能有坠物、大用电量、易发生火灾等情况的赛项，必须明确制度和预案，并配备急救人员与设施。

4. 执委会须会同承办单位制定开放赛场和体验区的人员疏导方案。赛场环境中存在人员密集、车流人流交错的区域，除了设置齐全的指示标志外，须增加引导人员，并开辟备用通道。

5. 大赛期间，承办单位须在赛场管理的关键岗位，增加力量，建立安全管理日志。

6. 参赛选手进入赛位、赛事裁判工作人员进入工作场所，严禁携带通讯、照相摄录设备，禁止携带记录用具。如确有需要，由赛场统一配置、统一管理。赛项可根据需要配置安检设备对进入赛场重要部位的人员进行安检。

（二）生活条件

1. 比赛期间，各参赛队选手和指导教师食宿自理。承办单位须尊重少数民族的信仰及文化，根据国家相关的民族政策，安排好少数民族选手和教师的饮食起居。

2. 比赛期间安排的住宿地应具有宾馆/住宿经营许可资质。以学校宿舍作为住宿地的，大赛期间的住宿、卫生、饮食安全等由执委会和提供宿舍的学校共同负责。

3. 大赛期间有组织的参观和观摩活动的交通安全由执委会负责。执委会和承办单位须保证比赛期间选手和裁判员、工作人员的交通安全。

4. 赛项的安全管理，除了可以采取必要的安全隔离措施外，应严

格遵守国家相关法律法规，保护个人隐私和人身自由。

（三）组队责任

1.各学校组织代表队时，须安排为参赛选手购买大赛期间的人身意外伤害保险。

2.各学校代表队组成后，须制定相关管理制度，并对所有选手、指导教师进行安全教育。

3.各参赛队伍须加强对参与比赛人员的安全管理，实现与赛场安全管理的对接。

（四）应急处理

比赛期间发生意外事故，发现者应第一时间报告执委会，同时采取措施避免事态扩大。执委会应立即启动预案予以解决并报告组委会。赛项出现重大安全问题可以停赛，是否停赛由执委会决定。事后，执委会应向组委会报告详细情况。

（五）处罚措施

1.因参赛队伍原因造成重大安全事故的，取消其获奖资格。

2.参赛队伍有发生重大安全事故隐患，经赛场工作人员提示、警告无效的，可取消其继续比赛的资格。

3.赛事工作人员违规的，按照相应的制度追究责任。情节恶劣并造成重大安全事故的，由司法机关追究相应法律责任。

## 十六、申诉与仲裁

本赛项在比赛过程中若出现有失公正或有关人员违规等现象，代表队领队可在比赛结束后（选手赛场比赛内容全部完成）2小时之内

向仲裁组提出书面申诉。超过时效不予受理。大赛采取二级仲裁机制。赛项设仲裁工作组，赛区设仲裁委员会。赛区执委会办公室选派人员参加赛区仲裁委员会工作。赛项仲裁工作组在接到申诉后的 2 小时内组织复议，并及时反馈复议结果。申诉方对复议结果仍有异议，可由学校总领队向赛区仲裁委员会提出申诉。赛区仲裁委员会的仲裁结果为最终结果。

## 十七、竞赛录播

1.赛场内部署无盲点录像设备，能实时录制赛场情况;

2.使用 360° 全景智能摄像头从抽签加密开始对比赛全过程进行录播。

## 十八、竞赛须知

（一）参赛队须知

1.参赛队名称统一使用规定的学校代表队名称，不接受跨校组队报名。

2.参赛队按照大赛赛程安排，凭大赛组委会颁发的参赛证和有效身份证件参加比赛及相关活动。

3.参赛队员需要购买保险。

（二）领队须知

1.各参赛代表队要发扬良好道德风尚，听从指挥，服从裁判，不弄虚作假。如发现弄虚作假者，取消参赛资格，名次无效。

2.各代表队领队要坚决执行竞赛的各项规定，加强对参赛人员的管理，做好赛前准备工作，督促选手带好证件等竞赛相关材料。

3. 竞赛过程中，除参加当场次竞赛的选手、执行裁判员、现场工作人员和经批准的人员外，领队、指导教师及其他人员一律不得进入竞赛现场。

4. 参赛代表队若对竞赛过程有异议，在规定的时间内由领队向赛项仲裁工作组提出书面报告。

5. 对申诉的仲裁结果，领队要带头服从和执行，并做好选手工作。参赛选手不得因申诉或对处理意见不服而停止竞赛，否则以弃权处理。

（三）参赛选手须知

1. 参赛选手应按有关要求如实填报个人信息，否则取消竞赛资格。

2. 参赛选手凭统一印制的参赛证和有效身份证件参加竞赛。

3. 参赛选手应认真学习领会本次竞赛相关文件，自觉遵守大赛纪律，服从指挥，听从安排，文明参赛。

4. 参赛选手请勿携带与竞赛无关的电子设备、通讯设备及其他资料与用品。

5. 参赛选手统一穿正装（不得穿校服或者服装任何地方不得出现与所在学校有关的标志），应提前 15 分钟抵达赛场，凭参赛证、身份证件检录，按要求入场，不得迟到早退。

6. 参赛选手应按抽签结果在指定位置就坐。

7. 参赛选手须在确认竞赛内容和现场设备等无误后开始竞赛。

8. 各参赛选手必须按规范要求操作竞赛设备。一旦出现较严重的安全事故，经裁判长批准后将立即取消其参赛资格。

9. 竞赛时间终了，选手应全体起立，结束操作。签字确认成绩后

方可离开赛场。

10.在竞赛期间，未经执委会的批准，参赛选手不得接受其他单位和个人进行的与竞赛内容相关的采访。参赛选手不得将竞赛的相关信息私自公布。

（四）工作人员须知

1.工作人员必须统一佩戴由大赛组委会签发的相应证件，着装整齐。

2.工作人员不得影响参赛选手比赛，不允许有影响比赛公平的行为。

3.服从领导，听从指挥，以高度负责的精神、严肃认真的态度做好各项工作。

4.熟悉比赛规程，认真遵守各项比赛规则和工作要求。

5.坚守岗位，如有急事需要离开岗位时，应经领导同意，并做好工作衔接。

6.严格遵守比赛纪律，如发现其他人员有违反比赛纪律的行为，应予以制止。情节严重的，应向竞赛组委会反映。

7.发扬无私奉献和团结协作的精神，提供热情、优质服务。