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： | | | | |