

共青团南京市溧水区委员会
溧水区供销合作总社
溧水区农业农村局
南京城市职业学院
南京开放大学

关于举办“百校千企万人”电商人才助力乡村振兴选拔赛
暨溧水区“溧韵乡情”鹤丰年杯首届电商助农大赛的通知

为深入贯彻党的二十大精神，全面推进乡村振兴，积极落实 2023 年中央一号文件“大力发展面向乡村振兴的职业教育，深化产教融合的校企合作”文件精神，培养农产品电商直播人才，推广江苏省丰富的特色农产品资源，促进产销一体化，助力溧水农业增效、农民增收和农村发展，经研究决定于 2023 年 11 月 9 日，在南京城市职业学院（南京开放大学）溧水校区举办“溧韵乡情”农产品电商直播大赛。现将大赛有关事项通知如下：

一、组织机构

（一）指导单位

江苏省供应链协会农产品供应链专委会

南京市供销合作总社

南京市电子商务协会

(二) 主办单位

共青团南京市溧水区委员会

溧水区供销合作总社

溧水区农业农村局

(三) 承办单位

南京城市职业学院（南京开放大学）

江苏省沿海农业发展有限公司

(四) 协办单位

南京百伦思科技发展有限公司

二、大赛主题

青春追梦展风采 直播带货助发展

三、竞赛日程

11月9日 10:00-12:00 报到；

11月9日 13:00-13:30 开幕式；

11月9日 13:30—16:30 比赛、闭幕式。

四、参赛资格

(一) 参赛条件

1. 南京开放大学学员，大中专院校学生、企业职工、社区居民，及其他热爱电商直播，有志于为乡村振兴贡献智慧的大学生群体或电商精英人士。

2. 熟悉抖音直播规则，拥有抖音直播账号。

3. 填写报名表发送指定邮箱（见附件），报名截止时间：2023年11

月 7 日中午 15:00。

（二）竞赛方式

本次比赛采用团体竞赛方式，每个参赛单位的团队数量不限，每个团队选手不超过 3 人。参赛选手须自带手机、笔记本电脑和抖音账号。

五、报到安排

（一）报到地点

南京市溧水区高山路 1 号南京城市职业学院（南京开放大学）科创楼 1 楼。

联系人：刘华辉 18120165166、聂娟 15256555085。

（二）现场报到

1. 参赛选手现场提交学生证、身份证原件和复印件以备核验；
2. 参赛选手领取参赛证件和竞赛指南。

（三）食宿安排

比赛当日午餐统一安排，其他交通食宿等费用自理。

（四）赛项联系

联系人：俞凡 联系方式：18094229429（微信同号）

共青团溧水区委委员会

溧水区供销合作总社

溧水区农业农村局

南京城市职业学院

南京开放大学

2023 年 11 月 1 日



附件 1

“百校千企万人” 电商人才助力乡村振兴选拔赛
暨南京市溧水区“溧韵乡情”鹤丰年杯首届电商助农大赛
参赛团队报名表

参赛身份	姓名	性别	单位	职务	手机号	身份证号	抖音直播账号
领队							不填
选手							
选手							
选手							

备注：

(1) 一个单位填一张表，每个团队须登记一个抖音账号，如组多个团队参赛，可自行加行。

(2) 报名表电子版发送邮箱：510681816@qq.com（截至时间 2023 年 11 月 7 日 15:00）。

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;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:			