

全国职业院校技能大赛

赛项规程

赛项名称：_____直播电商_____

英文名称：_____Live E-commerce_____

赛项组别：_____高等职业教育_____

赛项编号：_____GZ081_____

一、赛项信息

赛项类别			
<input type="checkbox"/> 每年赛 <input checked="" type="checkbox"/> 隔年赛（ <input checked="" type="checkbox"/> 单数年/ <input type="checkbox"/> 双数年）			
赛项组别			
<input type="checkbox"/> 中等职业教育 <input checked="" type="checkbox"/> 高等职业教育			
<input checked="" type="checkbox"/> 学生赛（ <input type="checkbox"/> 个人/ <input checked="" type="checkbox"/> 团体） <input type="checkbox"/> 教师赛（试点） <input type="checkbox"/> 师生同赛（试点）			
涉及专业大类、专业类、专业及核心课程			
专业大类	专业类	专业名称	核心课程
53 财经 商贸	5307 电子商务类	530704 网络营销与直播电商	市场策划、网络推广、直播销售、内容策划与编辑、直播运营、新媒体运营
		530701 电子商务	网店运营、数据化运营、社群运营、网络营销、互联网销售、视觉营销设计
		530702 跨境电子商务	跨境电商运营、选品管理、国际市场推广、跨境电商数据分析与应用、视觉营销设计
		530703 移动商务	内容运营、产品策划与运营、用户运营与管理、新媒体营销
		530705 农村电子商务	网店运营、新媒体运营、网络营销、视觉营销设计
		530706 商务数据分析与应用	产品数据分析、销售数据分析、客户数据分析、市场数据分析、运营管理数据分析
	5305 经济贸易类	530501 国际经济与贸易	跨境电商 B2B 运营、跨境电商 B2B 销售、跨境电商 B2B 营销。
		530502 国际商务	国际市场营销实务、国际贸易实务、跨境电商实务
	5306 工商管理类	530605 市场营销	数字营销、消费者行为分析、销售与管理、品牌策划与推广、商务礼仪与沟通
		530602 连锁经营与管理	连锁经营管理实务、门店营运实务、品类管理、特许经营实务、数字营销基础

对接产业行业、对应岗位（群）及核心能力		
产业行业	岗位（群）	核心能力
互联网和相关服务(64)、批发业(51)、零售业(52)	市场策划	行业分析能力
		选品分析能力
		直播主题策划能力
		销售策略制定能力
		直播脚本撰写能力
		主播人设策划能力
	内容策划	内容方案策划能力
		内容效果监测与评估能力
	直播推广	目标受众画像分析能力
		推广预算规划能力
		推广策略制定能力
		推广渠道选择能力
		直播推广实施能力
		直播间引流引入能力
	直播运营	直播间搭建能力
		用户运营与管理能力
		直播过程监测与调整能力
		建立直播风险预案能力
		直播数据分析与优化总结能力
	直播销售	直播商品讲解能力
直播间氛围把控能力		
直播互动营销能力		
突发状况处理能力		
直播间流量转化能力		

二、竞赛目标

赛项坚持立德树人根本任务不动摇，对接大数据、人工智能和云计算等新技术背景下传统电商向直播电商数字化转型新趋势，以培养优秀直播电商人才、服务直播电商行业人才需求为出发点，坚持国家“十四五”规划中“鼓励商贸流通业态与模式创新，推进数字化智能化改造和跨界融合，线上线下全渠道满足消费需求”“培育新型消费，发展数字消费”等政策要求，深入贯彻党中央、国务院关于发展数字经济、建设数字中国总体要求，促进中国直播电商行业持续健康发展。

赛项遵循公开、公平、公正、公益的原则，坚持以“高水平赛事推动职业教育高质量发展”为主线，对接产业前沿技术，引入行业标准，以职业需求为导向、以实践能力培养为重点、以产教融合为途径，全面考查参赛选手的职业道德、职业素养和技术技能水平，展示职业教育改革成果，引领职业院校专业建设，以赛促教、以赛促学、以赛促改，深化“三教”改革，推动专业建设与产业需求对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接，推动直播电商从业人员整体水平能力提升，充分发挥技能大赛对职业教育“树旗、导航、定标、催化”的作用，推进“岗课赛证”综合育人，提升专业人才培养的针对性和人才就业的职业适应性。

三、竞赛内容

（一）赛项内容

本赛项按照党的二十大提出的“加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合”“创新服务贸易发展机制，发展数字贸易，加快建设贸易强国”等主张，不断深入贯彻落实党中央、国务院关于发展数字经济、建设数字中国的总体要求。面向市场策划、内容策划、直播推广、直播运营、直播销售等岗位（群），以直播商品管理、直播主题及互动策划、直播脚本策划、直播推广策划、直播间装修、直播销售、直播互动、直播数据分析等典型工作任务的完成质量以及选手职业素养作为竞赛内容，全面考查选手的专业核心能力以及礼仪规范、服务意识、合规意识、风险意识以及团队协作意识等职业素养。具体竞赛内容结构、成绩比例，如下表所示：

表 3-1 竞赛内容与成绩比例

模块		主要内容	分值
模块一	直播策划	根据所给商品数据分析，进行直播选品和定价，规划推广资金，撰写脚本，策划直播主题和互动方案，进行直播广告投放，提升直播间流量。	30%
模块二	直播运营	根据直播活动方案，搭建直播间并对直播间进行装修，完成直播商品上架、优惠券等活动设置。根据直播脚本、商品销售话术进行直播，直播过程中与直播间观众积极互动，把控直播节奏，活跃直播间氛围。	50%
模块三	直播复盘	准确分析直播平台后台的流量、销售、用户等数据，提炼直播及推广亮点与不足，合理设计优化方案，形成 PPT 进行汇报答辩。	20%

(二) 赛项模块及任务

表 3-2 赛项模块主要内容、比赛时长及分值

模块	主要内容	比赛时长	分值
模块一	<p>直播策划</p> <p>任务 1: 直播商品管理 根据商品资料及商品销售数据，完成直播选品，对直播商品进行角色定位，合理规划运营资金，采购直播商品并定价，制定直播销售策略，做好直播商品管理工作。</p> <p>任务 2: 直播内容策划 根据市场数据及直播商品，确定直播主题和直播时间，策划直播互动方案。根据商品资料及直播主题，设计直播流程，提炼商品卖点，完成整场直播脚本的撰写。</p> <p>任务 3: 直播推广策划 根据直播推广需求，分析行业数据，明确目标受众画像，合理规划推广资金，制定直播推广策略，进行直播广告投放，完成直播推广，以提升直播间的展现量、点击量和点击率。</p>	120 分钟	30%
模块二	<p>直播运营</p> <p>任务 1: 直播间装修 (30 分钟) 根据直播策划内容，搭建直播间，并对直播间进行装修，设置直播间欢迎语、直播间屏蔽词、直播间快捷短语、直播间信息以及直播商品详情页等内容。</p> <p>任务 2: 直播销售 根据直播脚本，完成直播销售讲解，包括直播开场、商品销售促单以及直播收尾等内容，并在直播过程中上架商品链接。</p> <p>任务 3: 直播互动</p>	30 分钟 120 分钟	50%

		根据直播互动方案，在直播后台完成直播互动的预设。在直播过程中，积极与观众抽奖、发红包等福利互动以及弹幕互动，活跃直播间氛围，同时配合主播讲解进度，完成直播互动推送。		
模块三	直播复盘	任务 1: 直播数据分析与优化 准确分析直播平台后台的流量、销售、用户等数据，提炼直播及推广亮点与不足，合理设计优化方案，形成 PPT。	60 分钟	20%
		任务 2: 复盘汇报与答辩 针对数据分析结果和优化方案进行汇报及答辩。	8 分钟	

四、竞赛方式

（一）竞赛形式

本赛项竞赛形式为线下比赛。

（二）组队方式

本赛项为团体赛。4 人/队，不得跨校组队，同一学校参赛队不超过 1 队，每队限报 2 名指导教师。

参赛选手须为高等职业学校(含本科职业院校)全日制在籍学生，资格以报名时所具有的在校学籍为准。凡在往届全国职业院校技能大赛中获一等奖的选手，不能再参加同一专业类赛项的比赛。指导教师负责参赛选手的报名、训练指导、服务以及比赛期间参赛选手的日常管理等。

本赛项不邀请国（境）外团队参赛。

五、竞赛流程

(一) 竞赛日程安排

表 5-1 竞赛日程、比赛场次、竞技过程安排

日期	时间	事项	参加人员	地点
报到日	09:00 ~ 13:00	参赛队报到, 安排住宿, 领取资料	工作人员、参赛队	住宿酒店
	10:00 ~ 11:00	裁判培训与工作会议	裁判长、裁判、专家组成员	会议室
	15:00 ~ 15:30	领队会议	各参赛队领队	会议室
	15:30 ~ 16:20	熟悉赛场	赛场技术人员、各参赛队	竞赛场地
	16:30	回住宿酒店		
竞赛第一日	7:30	参赛队住宿酒店门口集合, 集体乘车前往赛场	各参赛队、工作人员	住宿酒店
	8:00 ~ 8:30	大赛开赛式	领导、嘉宾、裁判长、仲裁长、各参赛队	报告厅
	9:00 ~ 9:30	大赛检录进场 第一次抽签加密(抽序号)	参赛选手、第一次加密裁判、监督员	一次抽签区域
	9:30 ~ 9:50	第二次抽签加密 (抽赛位号)	参赛选手、第二次加密裁判、监督员	二次抽签区域
	10:00 ~ 12:00	直播策划	参赛选手、裁判	竞赛场地
	12:00 ~ 13:00	午餐	参赛选手、裁判 工作人员	竞赛场地
	13:30 ~ 14:00	直播间装修	参赛选手、裁判	竞赛场地
	14:00 ~ 16:00	直播运营	参赛选手、裁判	竞赛场地
	16:00 ~ 17:00	复盘直播数据分析与优化, PPT 提交(第三次加密)	参赛选手、加密裁判、裁判、监督员	竞赛场地
	17:30	各队回住宿酒店	各参赛队	酒店
竞赛第二日	7:00	参赛队住宿酒店门口集合, 集体乘车前往赛场	各参赛队	住宿酒店

7:30 ~ 8:00	大赛检录进场 第一次抽签加密(抽序号)	参赛选手、第一次 加密裁判、监督员	一次抽 签区域
8:00 ~ 8:20	第二次抽签加密(抽工 位号)	参赛选手、第二次 加密裁判、监督员	二次抽 签区域
8:30 ~ 12:30	复盘汇报和答辩	参赛选手、裁判	竞赛场 地
12:30 ~ 13:00	午餐	参赛选手、裁判 工作人员	
13:00 ~ 16:00	选手休息、成绩评定	裁判、工作人员	
16:00	闭幕式	领导、嘉宾、裁判 长、裁判、各参赛 队	报告厅

(二) 竞赛流程



图 5-1 竞赛流程图

六、竞赛规则

（一）选手报名

参赛选手和指导教师报名获得确认后不得随意更换。如比赛前参赛选手或指导教师因故无法参赛，须由省级教育行政部门于开赛前10个工作日出具书面说明，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，团队可缺员比赛，但需提前上报大赛执委会备案。如发现未经报备，实际参赛选手与报名信息不符的情况，团队成员均不得入场。

（二）熟悉场地

比赛日前一天下午 15:30~16:20 开放赛场，熟悉场地。

（二）入场规则

选手入场时，逐个核查竞赛选手参赛证，对于选手携带的个人身份证件统一保管，对于违规物品立即收缴；实际参赛选手与报名信息不符的情况，团队成员不得入场。

（四）赛场规则

1.检录：由检录工作人员依照检录表进行点名核对。

2.加密：竞赛当日进行三次加密，分别由三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。

3.引导：参赛选手凭赛位号进入赛场，现场裁判负责引导参赛选手至赛位前等待竞赛指令。

4.由裁判长宣布比赛开始，各参赛队开始竞赛。

5.竞赛过程中,如遇设备故障,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,经裁判长同意,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。

(五) 离场规则

参赛选手比赛中途不得擅自离开赛场;竞赛内容完成后经裁判长同意可离开赛场。

(六) 成绩评定与结果公布

本赛项评分方法为机考评分或结果评分,成绩评定过程中的所有评分材料须由相应评分裁判签字确认,更正成绩需经裁判本人、裁判长及监督仲裁组长在更正处签字。

记分员将解密后的各参赛队伍(选手)成绩汇总成比赛成绩,经裁判长、监督仲裁组签字,公示2小时且无异议后,公布比赛结果。

七、技术规范

(一)专业教学要求

根据教育部发布的《高等职业教育专业简介(2022年修订)》和《互联网营销师国家职业标准(2021版)》的主要专业能力要求,结合《直播销售》《直播运营》《商务数据分析》《市场策划》《内容策划与编辑》《网络推广》等核心课程的主要知识点、技能点设置竞赛内容。

（二）国家标准和行业标准

教学标准：《高等职业学校网络营销与直播电商专业教学标准》。

职业标准：《互联网营销师国家职业标准（2021版）》。

职业编码：4-01-02-07

（三）操控人员具备的专业知识、技术技能

- 1.行业分析：了解直播电商的产业结构、生命周期。
- 2.政策规则：国家的政策法规，平台自身的规则。
- 3.项目管理：具备直播电商运营流程规划和梳理能力。
- 4.运营能力：内容策划、直播销售、直播运营等能力。

八、技术环境

1.竞赛场地设在体育馆内或电脑机房，场地面积至少满足100个参赛团队的竞赛环境。

2.赛场各赛位统一使用清晰的工位标识，一个参赛队1个赛位，每个机位1台直播手机（参赛队自带）、3台电脑，其中1台备用，2张桌子，4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.利用相关技术防止现场因突然断电导致的系统数据丢失，后备时间大于2小时。

九、竞赛样题

2023 年全国职业院校技能大赛高职组“GZ081 直播电商”

赛项样题

一、企业背景

优越商贸有限责任公司是一家经营范围涵盖办公、居家、食品、数码配件、母婴、箱包、美妆、饰品、运动器械等的综合贸易公司。公司成立于 2018 年，负责人是陈石。企业经营商品种类多样，贴合用户需求。企业在不断提高商品质量的前提下，力争提供完善的品牌服务，让用户安心购买，并且商品价格实惠，日常销量较好，积累了一批忠实客户。

恰逢平台开展购物狂欢节活动，陈石计划围绕购物狂欢节策划并实施一场福利直播，回馈企业新老用户。

备选 5 款商品如下：钢笔、果汁、牛奶饼干、双肩包、毽球。

二、任务要求

参赛团队以优越商贸有限责任公司负责人陈石及其团队的身份，根据商品资料等背景信息，完成直播选品和定价、规划推广资金、撰写脚本、策划直播主题和互动方案、进行广告投放等直播策划。在直播策划的基础上进行直播运营，开展直播间装修、直播销售、直播互动等活动，要求从 5 款备选商品中选择 3 款商品进行直播策划和运营，每款商品至少直播 1 轮。在直播结束后，根据直播平台后台数据进行复盘分析，并根据复盘内容制作 PPT，完成汇报与答辩。

比赛共包含 3 个模块、8 个任务，分别为直播商品管理、直播内容策划、直播推广策划、直播间装修、直播销售、直播互动、直播数据分析与优化、复盘汇报与答辩。

模块一 直播策划（分值：30分，时间：120分钟）

任务1：直播商品管理

直播团队根据给定的商品销售数据，结合商品详细介绍，对商品进行评估，从5款备选商品中选择3款直播商品，对商品角色进行定位，明确商品在直播间的作用，合理规划运营资金，完成3款直播商品的采购，并制定商品日常价格、直播价格、商品促销形式及利益点等。

任务2：直播内容策划

直播团队根据直播商品，策划本场直播的主题，分析市场数据，总结不同时间段的流量特点，为本场直播策划合适的时间，并且在直播开场、商品介绍、直播收尾等环节设计直播互动方案。根据直播主题以及互动方案，设计直播流程与各环节的时间，结合商品详细信息，根据直播商品销售策略，运用FAB法则等方法提炼商品卖点，完成直播脚本的撰写。

任务3：直播推广策划

直播团队根据商品信息及行业数据，分析目标人群的年龄分布、性别分布、地域分布、兴趣偏好等数据，明确目标受众，形成客户画像。根据直播推广需求，结合给定的推广资金、图文、视频素材等内容，明确目标受众群体，确定推广目标，合理分配推广预算，制定直播推广策略，为后续直播推广实施提供参考。

直播团队根据直播推广策略，选择图文推广或短视频推广，创建推广计划，结合目标受众特点，从多维度完成目标受众定向，精准圈定受众标签，设置直播推广预算及出价方式，确定推广内容投放位置，添加推广创意，完成直播推广实施，提升展现量、点击量、点击率等指标数值。

模块 2: 直播运营 (分值: 50 分, 时间: 150 分钟)

任务 1: 直播间装修 (时间 30 分钟)

直播团队根据直播间用户的特点, 设置直播间标题、欢迎语、屏蔽词、快捷短语、直播间信息、高频问题回复等内容, 完成直播场景搭建。根据直播商品介绍, 为 3 款直播商品编写商品标题, 设置商品主图、详情页等内容。

任务 2: 直播销售

直播团队根据直播脚本, 完成一场 120 分钟的不间断直播。在直播开场环节, 主动向直播间用户问好, 自我介绍, 预告直播主题及亮点活动等, 完成直播开场预热; 在商品销售环节, 以问题情境引入、热点引入等方式自然地引入直播商品, 介绍商品属性及卖点, 并配合商品细节展示, 通过商品日常价格与直播价格的对比, 突出促销活动的吸引力, 商品上架后及时引导用户购买; 在直播收尾环节, 结合直播销售情况, 完成引导用户关注直播间、致谢等, 提升商品销售量、粉丝数量等指标数值。在直播过程中, 主播人设特色鲜明, 妆容、发型、服饰搭配适宜, 表情管理到位, 直播过程中能配合肢体动作, 把控直播节奏, 营造良好的直播氛围, 不得出现不雅行为, 如不文明用语或手势等。

任务 3: 直播互动

直播团队根据直播互动方案, 开展优惠券、秒杀等活动, 在直播过程中积极与观众进行抽奖、发红包、订单处理等互动, 引导直播间用户参与, 活跃直播间氛围。团队人员要配合主播讲解进度推送抽奖、发红包等互动活动。当评论区有弹幕问题弹出时, 主播需要组织合适的话术, 及时完成弹幕问题处理。

模块 3: 直播复盘 (分值: 20 分, 时间: 68 分钟)

任务 1: 直播数据分析与优化 (时间: 60 分钟)

直播团队根据直播后台, 分析流量、销售、用户等相关数据, 评估直播整体效果; 根据数据分析结果, 提炼直播及推广的亮点与不足, 以 PPT 形式形成直播优化方案。

任务 2: 复盘汇报与答辩 (时间: 8 分钟)

直播团队针对数据分析结果和优化方案进行汇报与答辩。其中汇报时间不超过 5 分钟, 答辩时间不超过 3 分钟。

三、评分标准

模块	评分内容	评分细则	分值
直播策划	直播商品管理	直播选品合理	1 分
		商品角色定位准确	2 分
		商品采购及定价合理	1 分
		商品销售策略制定合理	1 分
	直播内容策划	直播主题及时间策划合理	2 分
		直播互动内容设计合理	3 分
		直播流程及各环节时间合理	2 分
		直播脚本逻辑清晰且有创意	8 分
	直播推广策划	通过对年龄分布、性别分布、区域分布、人群分布等维度的数据进行精准定向分析, 形成客户画像	5 分
		根据分析结果设计营销策略, 进行广告投放, 提升展现量、点击量、点击率等指标数值	5 分
直播运营	直播间装修	直播间欢迎语准确	1 分
		直播间屏蔽词设置准确	1 分
		直播间快捷短语设置准确	1 分
		直播间场景布置合理	2 分
		直播间信息设置合理	1 分
		商品标题设计合理	1 分
		商品主图设计准确	2 分
		商品详情页设置准确	3 分
	直播销售	直播开场预热要素完整	3 分
		商品引入话术讲解合理	3 分
		商品属性及卖点讲解准确	4 分

		销售促单具有吸引力	3分
		直播收尾讲解要素完整	3分
		主播礼仪得体、形象良好、人设鲜明	3分
		商品上架及时	3分
		直播达到规定时长	1分
		新增粉丝 100 个。此项按比例给分	3分
		每种商品出 20 单即得 1 分。此项按照比例给分	3分
	直播互动	互动方式合理	3分
		互动实施准确	3分
		互动节奏把控合理	3分
直播复盘	直播数据分析与优化	流量、销售、用户等数据分析准确	5分
		直播及推广亮点与不足提炼准确	5分
		优化方案设计合理	5分
	复盘汇报与答辩	汇报与答辩整体表现效果良好	5分

十、赛项安全

赛项执委会采取切实有效措施保证大赛期间赛场组织与管理人員、裁判员、参赛人員的人身安全。

（一）比赛环境

赛场的设备，应符合国家有关安全规定。承办单位赛前须按照执委会要求排除安全隐患。

赛场周围要设立警戒线，防止无关人員进入发生意外事件。

赛场环境中存在人員密集、车流人流交错的区域，除了设置齐全的指示标志外，须增加引导人員，并开辟备用通道。

（二）生活条件

比赛期间，原则上由执委会统一安排参赛选手和指导教师食宿。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。

比赛期间安排的住宿地应具有旅游业经营许可资质。

执委会和承办单位须保证比赛期间选手、指导教师和裁判员、工作人员的交通安全。

（三）组队责任

1.各学校组织代表队时，须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。

（四）应急处理

比赛期间发生意外事故，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。

十一、成绩评定

（一）评分标准

表 11-1 评分标准

模块	知识点/技能点	评分内容	评分细则	分值	评分方式
直播策划	知识点： 1.直播选品的流程 2.直播选品标准 3.商品定位原则 4.商品价格策略 5.直播主题类型	直播商品管理	直播选品合理	1分	机评/结果评
			商品角色定位准确	2分	机评/结果评
			商品采购及定价合理	1分	机评/结果评

直播运营	6.互动方案策划要点 7.商品卖点提炼方法 8.直播脚本设计方法 9.直播推广效果分析及实施 技能点: 1.运营资金规划 2.直播选品 3.直播商品角色定位 4.直播商品定价 5.销售策略制定 6.直播互动方案策划 7.直播脚本设计 8.目标客户分析 9.直播推广目标制定 10.直播推广策略制定		商品销售策略制定合理	1分	机评/结果评		
		直播内容策划	直播主题及时间策划合理	2分	机评/结果评		
			直播互动内容设计合理	3分	机评/结果评		
			直播流程及各环节时间合理	2分	机评/结果评		
			直播脚本逻辑清晰且有创意	8分	机评/结果评		
		直播推广策划	通过对年龄分布、性别分布、区域分布、人群分布等维度的数据进行精准定向分析，形成客户画像	5分	机评/结果评		
			根据分析结果设计营销策略，进行广告投放，提升展现量、点击量、点击率等指标数值	5分	机评/结果评		
		直播运营	知识点: 1.直播间装修要点 2.商品讲解方法 3.主播礼仪规范 4.直播节奏把控要点 5.主播人设塑造方法 6.直播互动类型 7.交易促成方法 8.直播平台规则 9.直播突发状况类型 技能点: 1.直播间装修 2.直播销售讲解 3.直播互动营销 4.直播突发状况处理 5.直播节奏把控	直播间装修	直播间欢迎语准确	1分	机评/结果评
					直播间屏蔽词设置准确	1分	机评/结果评
					直播间快捷短语设置准确	1分	机评/结果评
直播间场景布置合理	2分				机评/结果评		
直播间信息设置合理	1分				机评/结果评		
商品标题设计合理	1分				机评/结果评		
商品主图设计准确	2分				机评/结果评		
商品详情页设置准确	3分				机评/结果评		
直播销售	直播开场预热要素完整			3分	机评/结果评		
	商品引入话术讲解合理			3分	机评/结果评		
	商品属性及卖点讲解准确			4分	机评/结果评		
	销售促单具有吸引力			3分	机评/结果评		

			直播收尾讲解要素完整	3分	机评/结果评
			主播礼仪得体、形象良好、人设鲜明	3分	机评/结果评
			商品上架及时	3分	机评/结果评
			直播达到规定时长	1分	机评/结果评
			新增粉丝100个。此项按比例给分	3分	机评/结果评
			每种商品出20单即得1分，此项按比例给分	3分	机评/结果评
		直播互动	互动方式合理	3分	机评/结果评
			互动实施准确	3分	机评/结果评
			互动节奏把控合理	3分	机评/结果评
直播复盘	知识点: 1.直播数据分析流程 2.直播数据分析维度 技能点: 1.直播数据分析与优化	直播数据分析与优化	流量、销售、用户等数据分析准确	5分	结果评
			直播及推广亮点与不足提炼准确	5分	结果评
			优化方案设计合理	5分	结果评
	复盘汇报与答辩	汇报与答辩整体表现效果良好	5分	结果评	

(二) 评分方式

1.裁判员选聘：裁判长由赛项执委会向大赛执委会推荐，由大赛执委会聘任。共安排30名裁判，其中裁判长1人，加密裁判3人，现场裁判5人，评分裁判21人。加密裁判不得参与评分工作。

表 11-2 裁判员选聘

裁判角色	专业技术方向	知识能力要求	执裁、教学、工作经历	专业技术职称（职业资格等级）	人数
裁判长	电子商务相关专业	精通网络营销与直播电商知识/技能，5年以上从业经验	网络营销与直播电商类相关专业教学、执裁经历	副高及以上专业技术职称或高级技师职业资格	1

加密裁判	电子商务专业	精通网络营销与直播电商知识/技能, 5年以上从业经验	网络营销与直播电商类相关专业教学、执裁经历	中级以上职称	3
现场裁判	电子商务专业	精通网络营销与直播电商知识/技能, 5年以上从业经验	网络营销与直播电商类相关专业教学、执裁经历	副高及以上专业技术职称或高级技师职业资格	5
评分裁判	电子商务专业	精通网络营销与直播电商知识/技能, 5年以上从业经验	网络营销与直播电商类相关专业教学、执裁经历	副高及以上专业技术职称或高级技师职业资格	21
裁判总人数	30				

2.评分方法：机考评分或结果评分。

3.成绩产生方法：按 100 分制计分，由高到低进行排名，如出现总成绩相同的情况，优先以直播运营成绩进行排名，若直播运营成绩仍相同，则按直播策划成绩进行排名，若直播策划成绩仍相同，则按直播复盘成绩进行排名。

4.成绩审核方法：为保障成绩评判的准确性，监督仲裁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。

5.成绩公布方法：记分员将解密后的各参赛队伍（选手）成绩汇总成比赛成绩，经裁判长、监督仲裁组签字，公示 2 小时且无异议后，公布比赛结果，将赛项总成绩的最终结果录入赛务管理系统，经裁判长、监督仲裁组长在系统导出成绩单上审核签字后，在闭赛式上宣布并颁发证书。

十二、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）。
- 2.获得一等奖的参赛队指导教师由组委会颁发优秀指导教师证书。
- 3.本赛项不存在最终成绩排名并列的情况。

十三、赛项预案

（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、技术人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.设备恢复正常后，由裁判组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) 参赛选手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。

十四、竞赛须知

(一) 参赛队须知

1.参赛队名称统一使用规定的地区代表队名称，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) 指导教师须知

1.指导教师应该根据专业教学计划和赛项规程合理制定训练方案，认真指导选手训练，培养选手的综合职业能力和良好的职业素养，克服功利化思想。

2.指导教师应该根据赛项规程要求做好参赛选手保险办理工作，

并积极做好选手的安全教育。

3.指导教师参加赛项观摩等活动，不得违反赛项规定进入赛场，干扰比赛正常进行。

4.指导教师应自觉遵守大赛各项制度，尊重专家、裁判、监督仲裁及工作人员。要引导和教育参赛选手对于认为有影响个人比赛成绩的裁判行为或设备故障，按照赛项指南规定和大赛制度与裁判、工作人员进行充分沟通或赛后提出申诉，不得在网络、微信群等各种媒体发表、传播有待核实信息和过激言论。对比赛过程中的争议问题，要按大赛制度规定程序处理，不得采取过激行为。

（三）参赛选手须知

1.参赛选手应当文明参赛，服从裁判统一指挥，尊重赛场工作人员，自觉维护赛场秩序。如参赛选手因对裁判不服从而停止比赛，则以弃权处理。

2.参赛选手须严格遵守竞赛规程规定的安全操作流程，防止发生安全事故。

3.参赛选手应该爱护赛场使用的设备、仪器等，不得人为损坏比赛所使用的仪器设备。

4.参赛选手须严格按照规定时间进入候考区和比赛场地，不允许携带任何竞赛规程禁止使用的电子产品及通讯工具以及其它与竞赛有关的资料和书籍，不得以任何方式泄露参赛院校、选手姓名等涉及竞赛场上应该保密的信息。

5.参赛选手对于认为有影响比赛成绩的裁判行为或设备故障等，应向指导老师反映，由指导老师按大赛制度规定进行申诉。参赛选手不得利用比赛相关的微信群、QQ 群发表虚假信息和不当言论。

(四) 工作人员须知

- 1.工作人员必须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，严禁出现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。

十五、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。赛项设赛项监督仲裁工作组。赛项监督仲裁工作组在接到申诉报告后的2小时内组织复议，并及时将复议结果以书面形式告知申诉方。申诉方对复议结果仍有异议，可由省、自治区、直辖市、新疆生产建设

兵团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。

十六、竞赛观摩

竞赛设定观摩区域和参观路线，向媒体、企业代表、院校师生及家长等社会公众开放，不允许有大声喧哗等影响参赛选手竞赛的行为发生。指导教师不能进入赛场内指导，可以观摩，赛场外设立展览展示区域。为保证大赛顺利进行，在观摩期间应遵循以下规则：

1.除与竞赛直接有关工作人员、裁判员、参赛选手外，其余人员均为观摩观众。

2.不得在选手准备或比赛中交谈或欢呼；不得对选手打手势，包括哑语沟通等明示、暗示行为，禁止鼓掌喝彩等发出声音的行为。

3.不得在观摩赛场地内使用相机、摄影机等一切对比赛造成干扰的带有闪光灯及快门设备。

4.不得违反全国职业院校技能大赛规定的各项纪律。请站在规划的观摩席或者安全线以外观看比赛，并遵循赛场内工作人员和竞赛裁判人员的指挥，不得有围攻裁判员、选手或者其他工作人员的行为。

5.保持赛场清洁，将饮料食品包装及其他杂物扔进垃圾箱。

十七、竞赛直播

1.赛场内部署录像设备，能实时录制赛场情况。

2.在不影响比赛的前提下，使用直播设备对比赛全过程进行网络直播。

十八、赛项成果

(一) 资源转化工作

教学资源转化工作由赛项执委会负责，组建赛项资源转化小组，邀请行业、企业及院校的顾问专家参与，召开建设研讨会，构建总体框架。组织任务分配协调会，落实转化任务、人员安排与资金分配等问题，确保有序、优质开展。

(二) 资源转化成果

表 12-1 资源转化成果表

内容			数量		
			直播策划	直播运营	直播复盘
教材资源			1	1	1
基本资源	风采展示	赛项宣传片 (15分钟)	1		
		风采展示片 (10分钟)	1		
	技能概要	技能介绍	1	1	1
		技能要点	1	1	1
		评价指标	1	1	1
	教学资源	教学方案	1	1	1
		训练指导	1	1	1
		作业/任务	3	3	2
实训/实习		3	3	2	
拓展资源	评点视频	专家	1	1	1
		裁判	1	1	1
		企业	1	1	1
	访谈视频	学生	1	1	1
		教师	1	1	1
	试题库	赛卷	10		
	案例库	案例	6	6	4
	素材资源库	微课	3	3	2
动画		3	3	2	

(三) 使用与管理

赛项资源转化成果由大赛执委会统一推广实施，会同赛项有关专

家、赛项承办单位，编辑出版有关赛项试题库、岗位典型操作流程等精品资源。成熟的资源转化成果发布于全国大赛网络信息发布平台，供职业院校师生借鉴学习。