

# 永州市人力资源和社会保障局

永人社函〔2023〕47号

## 关于印发《2023年永州市第二季网络直播 带货技能竞赛实施方案》的通知

各县市区（管理区、经开区）人力资源和社会保障局，各有关单位：

现将《2023年永州市第二季网络直播带货技能竞赛实施方案》印发给你们，请抓好贯彻落实。

永州市人力资源和社会保障局

2023年10月3日



（联系单位：市职业技能鉴定中心 0746-8333629）

# 2023年永州市第二季网络直播带货技能 竞赛实施方案

为深入贯彻落实习近平总书记关于技能人才工作的重要指示精神，大力营造创新创业的浓厚氛围，培养直播带货人才，发展电商经济，发挥电商人才示范带动作用，引导和带动永州企业加快适应新业态发展，助力永州特色产业、产品等优势资源破圈出圈，根据《永州市人民政府办公室关于举办2022年永州市第二、第三、第四季网络直播带货技能竞赛的通知》文件要求，现制定2023年永州市第二季网络直播带货技能竞赛实施方案如下：

## 一、竞赛组织

主办：永州市人民政府

承办：市人力资源和社会保障局、宁远县人民政府、市融媒体中心（市广播电视台）

协办：市委组织部、市委宣传部、市委网信办、市农业农村局、市商务局、市文化旅游广电体育局、市市场监督管理局、市乡村振兴局、市总工会、共青团永州市委

## 二、竞赛主题

培育直播人才 助力经济发展

## 三、竞赛时间

2023年10月25日—2023年11月17日

## 四、赛制介绍

### （一）组队方式：

1. 竞赛由各县市区（管理区、经开区）组建县市区代表队参赛，每个县市区 3 支代表队（之前已晋级市赛决赛的选手不再以主播身份参赛）；

2. 各县市区广播电视台组建一支媒体代表参赛；

3. 市直有关单位、行业协会组建行业代表队参赛；

（二）初赛：初赛评选方式由各县市区（管理区、经开区）自行决定，通过初赛选出 3 支县区代表队和 1 支媒体代表队参加全市的复赛。

（三）复赛：培训考评（40%）+带货赛成绩（60%）

复赛分培训考评和带货赛两部分，1、组委会将对所有进入复赛选手进行统一培训，并完成考核，得出培训考评分。2、组委会为各代表队设置指定产品（指定产品包括预制菜、农特产品、工业产品、文旅产品等），各代表队进行 1 天的不定时直播（不低于 4 小时），通过有效成交金额、有效成交人数、累计观看人数、新增粉丝数等综合数据得出带货赛成绩。两部分成绩相加，最终确定每个县市区（管理区、经开区）选出一支代表队参加全市决赛。媒体队确定三支代表队进入全市决赛，行业代表队直接进入复赛及决赛，媒体队、行业代表队不计团体奖成绩，只计个人奖项。

（四）决赛：短视频考核（30%）+带货赛（60%）+“巅

## 峰之战”直播赛（10%）

1. 选手在组委会提供的商品池中任选两件商品拍摄一条三分钟以内的推荐视频发布并带话题“2023年永州市第二季网络直播带货技能竞赛”，以播放量、点赞量、互动量、商品熟悉程度、拍摄技巧、剪辑技巧等综合数据得出短视频考核分。

2. 组委会为各代表队提供指定产品进行1天的不定时直播（不低于4小时），通过累计直播时长、有效成交金额、有效成交人数等综合数据得出带货赛成绩。

3. 拟定在“宁远县文庙广场”进行“巅峰之战”现场赛，各选手分区域设置直播展位，并邀请永州市各大企业现场布展，营造直播氛围，通过成交金额、成交人数等综合数据得出各代表队直播赛成绩。

4. 最终通过以上三项成绩相加评比出一、二、三等奖和优胜奖。

### 五、奖项设置

#### （一）个人奖励：

1. 大赛决赛设一、二、三等奖、优胜奖及网络人气奖，其中：一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖若干个，网络人气奖1个，由大赛组委会颁发荣誉证书，并对获得一、二、三等奖、优胜奖、网络人气奖的选手，分别给予二万、一万、五千、二千、二千的奖金，同时允许提取部分

佣金作为奖励。

2. 对获得竞赛项目第一名且符合条件的选手，分别由市人力资源和社会保障局、市总工会、共青团永州市委，按程序申报“永州市技术能手”、“永州市五一劳动奖章”、“永州市青年岗位能手”称号，已获得相关称号的不重复授予。

## （二）团体奖励

根据参赛代表团的复赛和决赛成绩，对各县市区参赛代表团进行积分相加，折算成代表团的分数，评选出县区代表团的团体奖名次，设县市区团体奖一等奖、二等奖、三等奖、优秀组织奖，由大赛组委会颁发奖牌。

## （三）商家奖励

组建商家赛道，商品池商家进行不间断直播，评选“最畅销产品”和“最喜爱产品”，颁发牌匾。

## 六、工作要求

各县市区、各有关单位要大力宣传，广泛动员，主动对接当地直播带货达人来参与竞赛，并及时选拔优秀选手参加全市大赛，请于10月18日前将参加全市大赛的选手资料上报大赛组委会。

## 七、联系方式

大赛组委会办公室联系人：周勇、雷丽娇，联系电话：8333629，电子邮箱：1143515362@qq.com

附件 1: 2023 永州市第二季网络直播带货技能竞赛时间安排表;

附件 2: 2023 年永州市第二季网络直播带货技能竞赛复赛评分细则;

附件 3: 2023 年永州市第二季网络直播带货技能竞赛决赛评分细则;

附件 1:

## 2023 永州市第二季网络直播带货技能竞赛 时间安排表

报名: 2023 年 10 月 18 日前

启动会: 2023 年 10 月 25 日

培训期: 2023 年 10 月 25 日—27 日

复赛带货赛: 2023 年 10 月 28 日

复赛数据统计: 2022 年 11 月 5 日

复赛成绩公布: 2023 年 11 月 6 日

决赛带货赛 (含短视频发布): 2023 年 11 月 8 日

决赛成绩统计: 2023 年 11 月 15 日

决赛 (现场赛): 2023 年 11 月 17 日 13:00—17:00

闭幕式颁奖晚会: 2023 年 11 月 17 日 19:30

附件 2:

## 2023 年永州市第二季网络直播带货技能竞赛复赛 评分细则

一、复赛销售数据统计时间: 10 月 28 日 0:01—10 月 28 日 23:59 分销售数据的有效发货量。

二、复赛总分=培训考评(40%)+带货赛成绩(60%), 总分一致时, 看累计成交总金额高者排名靠前。

### 三、复赛计分方法

#### 1、培训考评得分(占部分 40%)

计分组成(100 分): (1) 创作一个直播脚本 10 分; (2) 拍摄一条直播预热短视频 20 分; (3) 现场模拟直播销售 60 分; (4) 直播复盘 10 分。(备注: 所有选手参与培训考核, 仅以主播考评得分计入所在队成绩。)

#### 2、带货赛成绩(占总分的 60%)

计分组成(100 分): (1) 直播间有效成交订单金额(50 分), 根据累计实际有效成交金额排名计分(计分法见附注), 计分权重系数为 50。(2) 累计直播期间有效成交人数(20 分), 根据累计直播期间有效成交人数排名计分, 计分权重系数为 20。(3) 累计观看人数(15 分), 根据累计观看人数排名计分, 计分权重系数为 15。(4) 累计新增粉丝数(15 分), 根据累计新增粉丝数排名计分, 计分权重系数为 15。



#### 四、排名计分法

按单项排名，第 1 名得 100 分，每降低一个名次，减 2.5 分，该单项成绩为单项得分乘以计分权重系数。如果权重系数为 100，则第一名 100 分，第二名 97.5 分，第三名 95 分... 第十四名 67.5 分。

附件 3:

## 2023 年永州市第二季网络直播带货技能竞赛决赛 评分细则

一、决赛销售数据统计时间: 11 月 8 日 0:01—11 月 8 日 23:59 分销售数据的有效发货量。

### 二、团体奖

复赛 3 人最终得分成绩+决赛队员最终得分成绩

### 三、个人奖

个人决赛总分=个人复赛成绩(30%)+个人决赛成绩(70%)

### 四、决赛计分方法

短视频考核(30%)+带货赛(60%)+“巅峰之战”现场赛(10%)

#### 1. 短视频考核(30%)

评分组成: 播放量 40 分+点赞量 20 分+互动量 10 分+商品熟悉程度 10 分+拍摄技巧 10 分+剪辑技巧 10 分。(满分 100 分)

#### 2. 决赛带货赛(60%)

评分组成: 直播期间有效成交金额 50 分(权重 50)+直播期间有效成交人数 20 分(权重 20)+累计观看人数 15 分(权重 15)+新增粉丝数 15 分(权重 15)

#### 3. “巅峰之战”现场赛(10%)

评分组成：1、累计直播时长（10分），不低于4小时，计10分，每少半小时，扣1分，不足半小时按半小时计算，最低0分。2、直播间有效成交订单金额（50分），根据累计实际有效成交金额排名计分，计分权重系数为50。3、直播间有效成交人数（40分），根据累计实际有效成交人数排名计分，计分权重系数为40。

#### 4. 排名计分法

按单项排名，第1名得100分，每降低一个名次，减2.5分，该单项成绩为单项得分乘以计分权重系数。如果权重系数为100，则第一名100分，第二名97.5分，第三名95分...第十四名67.5分。

