附件2

首届中国—东盟跨境电商主播大赛

参赛细则及评审规则

一、参赛细则

本次大赛7月21日启动报名，可通过中国—东盟跨境电商主播大赛官方公众号、抖音号、微博报名，8月25日报名截止。通过资格审核的主播，可正式参加比赛。

大赛分为海选、初赛、复赛、决赛四个阶段，采用机器评分加人工评审的模式评选晋级名额。

（一）海选。

时间：2023年9月1日到9月10日

海选采用视频方式参赛，组委会邀请评委进行人工打分，根据评审结果，选择分数排名前1000的选手进入初赛。

参赛要求：

1.加入话题：#中国—东盟跨境电商主播大赛；

2.拍摄指定内容库里面的作品大纲，拍摄手法，拍摄细节，拍摄文案不限制；

3.根据大纲指定位置发布定位作品；

4.挂指定商品链接；

（二）初赛。

时间：2023年9月12日到9月25日

初赛采用淘汰制，通过直播带货的方式参赛，选手必须在大赛指定的供应链库里面挑选适合自己的参赛商品，购买样品进行直播，本轮未晋级选手赛后3天内，样品无损坏可退回。本轮比赛由评委评审和机器评审相结合，分数排名前100的选手进入复赛。

参赛要求：

1.在直播前必须拍摄及发布至少1条参赛产品的引流视频；

2.在指定直播日内选择任意时间进行直播，单场直播时间2小时内，不限制投流手段，可选择任意一场直播成绩参赛；

3.参赛选手必须上传直播高光时刻的录屏视频发到大赛指定系统参与主播表现力评审，视频时长要求10秒以上1分钟以内；

4.直播售卖产品48小时内退货的不计入比赛结果统计；

5.直播期间不允许刷单，一经发现取消参赛资格。

6.统一把参赛后台直播数据截图上报到组委会指定系统，由组委会进行核实，一经发现虚假截图立即取消参赛资格。

（三）复赛。

时间：2023年10月1日到10日

100名复赛选手统一参加集中培训，组委会将邀请行业专家对选手进行比赛赛制、直播技巧、引流投流技巧等方面内容进行7天集训；选手在指定赛程日任意时段进行1场直播，场地可自选或选择组委会指定场地；根据评委评审+机器评审评选出分数排名前10的选手进入决赛。

参赛要求：

1.在直播前必须拍摄及发布至少1条参赛产品的引流视频，视频时长10秒-60秒；

2.选手制定500元内投流计划表上交给组委会，由组委会统一投流，直播间不限制其他投流手段；

3.直播售卖产品48小时内退货不计入比赛结果统计；

4.直播期间不允许刷单，一经发现取消其参赛资格。

（四）决赛。

时间：2023年10月15日-10月20日

入围决赛的选手将在组委会指定场地进行一场直播（场地另行通知），根据单场直播的引流作品、主播表现力、直播话术、围观人数、停留人数、投流效果、有效带货等数据进行比拼，由评委评审+机器评审评选出名次奖和单项奖获得者。

参赛要求：

1.在直播前必须拍摄及发布至少1条参赛产品的引流视频；

2.选手制定1000元内投流计划表上交给组委会，由组委会统一投流，直播间不限制其他投流手段；

3.直播售卖产品48小时内退货不计入比赛结果统计；

4.直播期间不允许刷单，一经发现取消其参赛资格。

二、大赛评审规则

大赛保持公平公正的原则进行，采用评委人工评审+机器后台监测+销售数据相结合的模式进行配比评分，所有结果将对公众和选手进行公布。具体细则如下：

（一）海选评审。

海选评审分为技术评审和销售评审两部分，其中技术评审占比80分，销售评审占20分。技术评审包括评委评审的主播表现力、视频技术性、视频创意性分数，以及机器统计的视频播放数据分数，合计分数为海选的技术得分；销售评审包括悬挂指定商品链接和有效核销统计评审，完成悬挂指定商品链接得10分，从主播账号入口下单的产品，每完成1个有效核销得0.5分，10分封顶。结果采用技术评分+销售评分进行合计，得出本轮比赛分数。

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 技术评分 | | | | | | | |
| 话题 | 出镜  主播 | 技术性 | 创意性 | 点赞 | 评论 | 播放量 | 得分 |
| 5 | 10 | 5 | 10 | 20 | 15 | 15 |  |
| 机器识别 | 评委打分 | | | 50个1分封顶20分 | 5个1分  封顶15分 | 50次1分封顶15分 |
| 销售评分 | | | | | | | |
| 悬挂商品  链接 | | 有效核销 | | | | | 得分 |
| 是/否 | | 分值 | | | 个数 | |  |
| 0/10 | | 0.5/个 | | |  | |
| 本轮得分合计 | | | | | | |  |

（二）初赛评审。

初赛评审分为引流作品、主播表现力和有效带货3个部分。其中引流作品占20分，主播表现力占20分，有效带货占60分。引流作品和主播表现力由评委打分，其中主播表现力评审指标包括主播形象、主播口才、主播主持能力、主播互动效果、主播专业素养，总分共100分，占初赛分值的20%；有效带货评审机制为：通过主播直播入口每成交一单且48小时内无退货的得1分，60分封顶。三项评分合计得出初赛选手分数。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 初赛评分表 | | |
| 引流作品 | 主播表现力 | 有效带货 |
| 20 | 20 | 60 |
| 评委打分 | | 1单1分，封顶60分 |

主播表现力评分表（分值计算：100×20%）：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 主播形象 | 主播口才 | 主播主持 | 主播互动 | 专业素养 |
| 10 | 30 | 20 | 20 | 20 |

（三）复赛评审。

复赛评审指标包括引流作品、主播表现力、直播话术、围观人数、停留人数、投放效果、有效带货几个部分。其中投放效果占本轮得分的15%，根据消耗费用、展示次数、点击率、直接成交单数、直接成交金额等指标由机器在后台根据数据算出分数；主播表现力占本轮得分的20%，由评委根据主播形象、主播口才、主持能力、互动效果、专业素养等指标进行评分。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 复赛评分表 | | | | | | |
| 引流作品 | 播表现力 | 直播话术 | 围观人数 | 停留人数 | 投流效果 | 有效带货 |
| 10 | 15 | 10 | 10 | 10 | 15 | 30 |
| 评委  打分 | 评委  打分 | 评委  打分 | 100人/1分，10分封顶 | 10人/1分，10分封顶 | 见评  分表 | 5单1分，30分封顶 |

投放效果评分表（100×15%）：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 消耗费用 | 展示次数 | 点击率 | 直接成交单数 | 直接成交金额 |
| 30 | 10 | 10 | 30 | 20 |

主播表现力评分表（分值计算：100×20%）：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 主播形象 | 主播口才 | 主播主持 | 主播互动 | 专业素养 |
| 10 | 30 | 20 | 20 | 20 |

（四）决赛评审。

决赛采用复赛同样的评审机制，根据总分排名评选出名次奖，根据各单项指标排名评选出单项奖。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 引流作品 | 播表现力 | 直播话术 | 围观人数 | 停留人数 | 投流效果 | 有效带货 |
| 10 | 15 | 10 | 10 | 10 | 15 | 30 |
| 评委  打分 | 评委  打分 | 评委  打分 | 100人/1分，10分封顶 | 10人/1分，10分封顶 | 见评分表 | 20单1分，30分封顶 |

投放效果评分表（结果×15%）：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 消耗费用 | 展示次数 | 点击率 | 直接成交单数 | 直接成交金额 |
| 30 | 10 | 10 | 30 | 20 |

主播表现力评分表（分值计算：100×20%）：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 主播形象 | 主播口才 | 主播主持 | 主播互动 | 专业素养 |
| 10 | 30 | 20 | 20 | 20 |