附件4

主播赛道评分表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 赛程 | 项目 | 内容 | 评分标准 | 分值 |
| 复赛（100分） | 销售额（20分） | GMV | 按照位次判分，每位次间相差0.1分（第1名20分，第2名19.9分...以此类推）。 | 20分 |
| 直播数据（80分） | 直播时长 | 按照位次判分，每位次间相差0.2分（第1名40分，第2名39.8分...以此类推）。 | 40分 |
| 新增粉丝数 | 按照位次判分，每位次间相差0.2分（第1名40分，第2名39.8分...以此类推）。 | 40分 |
| 决赛（100分） | 主播表现（35分） | 形象展现 | 主播着装得体，形象良好，符合直播内容与产品定位，举止大方自然，亲和力强。 | 10分 |
| 语言表达 | 语言流畅，发音标准，语速适中，讲解清晰有条理，生动传达产品信息。 | 10分 |
| 互动能力 | 积极引导与观众互动，营造活跃直播氛围。 | 10分 |
| 应急能力 | 面对网络卡顿、产品临时缺货等场景的临产应急能力。 | 5分 |
| 产品展示（35分） | 展示全面 | 从多角度展示产品，包括外观、功能、使用方法、材质等属性，全面介绍产品特点和优势，让观众充分了解产品。 | 10分 |
| 突出卖点 | 准确提炼产品卖点，并通过生动、形象的方式进行强调和展示，让观众对产品卖点印象深刻。 | 10分 |
| 演示效果 | 产品展示操作规范、熟练，能直观地展示产品的实际使用效果，增强观众对产品的信任和购买欲望。 | 15分 |
| 直播运营（10分） | 直播流程 | 直播流程设计合理，环节紧凑，过渡自然，各环节把控得当，无明显冷场或拖沓现象。 | 10分 |
| 销售转化（20分） | 销售技巧 | 运用多种销售技巧，如限时优惠、赠品策略、饥饿营销等激发观众的购买欲望，有效促进销售转化。 | 20分 |