

“多彩庄河、播彩绽放”

庄河市 2025 年电商网红直播带货大赛

活动实施方案

一、活动目的

为深入推进庄河市电子商务进农村综合示范项目工作，大力发展直播电商新业态，创新商业新模式，推动电商新模式和“网红经济”发展，进一步强化“庄禾荟+”电商区域公用品牌符号，持续建立品牌形象，扩大区域公用品牌影响力和知名度，全方位宣传推介庄河特色产品，提升“庄河产”、“庄河造”影响力，营造庄河市电子商务产业发展良好氛围，促进庄河市电商提质增效，让直播带货促进产业链不断延伸，助推农业和农村经济发展。

二、组织机构

指导单位：

庄河市委宣传部

庄河市教育局

庄河市农业农村局

庄河市文化和旅游局

庄河市融媒体中心

主办单位：

大连九成智慧科技园有限公司

协办单位：

各乡（镇）人民政府、街道办事处

三、活动时间

2025年9月1日-2025年9月30日

四、职责分工

庄河市商务局：负责具体大赛活动方案的制定及组织实施。

庄河市委宣传部、庄河市融媒体中心：负责利用媒体资源，对庄河市2025年电商网红直播带货大赛进行全平台报道。

庄河市农业农村局：负责推荐口碑好、品质优的农产品进入大赛选品库。

庄河市文化和旅游局：对接景区、文创等优秀文旅资源，把文化旅游、休闲娱乐和此次大赛相结合，发动景区直播主播宣传及参赛。

各乡（镇）人民政府、街道办事处：推荐并组织本地主播（团队）参赛、负责推荐口碑好、品质优的农产品进入大赛选品库。

五、赛事安排

大赛分为六个阶段进行：大赛策划、大赛宣发、电商直播集训、晋级赛、决赛自由直播，决赛现场直播及颁奖。

（一）第一阶段：大赛策划阶段

大赛策划阶段通过调研及学员综合评估，对推荐报名的优秀电商青年的综合能力、产品优势、账号定位、宣传模式等进行专业评估、结合学员要求和企业发展困难，定制开发系统课程，有效提升直播经济认知和直播带货技能。市商务局及电子商务公共服务中心负责谋划制定活动的实施方案、操作流程和评价标准，召开筹备会议，摸底属地电商直播主播，落实活动场地。

（二）第二阶段：大赛宣发阶段（10天）

时间：9.1-9.10

主播报名阶段：利用各类媒体工具、各电商服务站点、各电商培训群等多渠道宣传，提高电商企业和电商从业人员对本次活动的知晓率。市商务局在电子商务进农村综合示范项目专栏宣导，并通过融媒体中心对外宣传，创造良好的活动氛围。

1、报名资格：本次活动带货产品主体需是在本区域内注册登记、依法纳税、有实际经营活动的涉农产品企业（直播基地）、个人或其他组织，产品能在抖音、快手、视频号等主流直播平台展示和销售，且销售链接正常使用；无产品参赛主播将由公共服务中心提供产品资源进行销售。参赛主播须在抖音、快手、视频号等主流电商平台有合法账号（已开通直播及带货权限），且有直播带货经验，年龄需满18周岁的庄河籍电商从业人员或是与本地企业签约的主播，最多可以配置2名助手。

2、报名方式：采取线上、线下双通道的报名方式（详见附件1）；

3、资料审核：所有参赛者须如实提交报名材料，并承诺对填报信息的真实性负责，市商务局对报名者所提交的信息进行初步审核，并整理参赛者的相关数据，符合参赛规定方可参赛。

4、注意事项：所有参赛选手需在报名之后在抖音、快手、视频号等平台发布带有“#[庄河物产、山海集荟](#)”话题，短视频的内容可宣传庄河市本地特色美食、特色风景、大赛相关内容等，视频态度应积极向上。该短视频相关内容及数据参与晋级赛评分，作品数量不限，可选择数据最好的一条进行参赛。

（三）第三阶段：电商直播集训阶段（1天）

时间：9.12

地点：庄河市电子商务公共服务中心

训练内容：参训主播/团队参与统一规范的电商直播带货培训，培训以“直播带货理论”“直播带货途径”“直播带货匹配技能”等多个维度深入了解直播带货的行业发展现状；并通过训练营快速掌握直播带货引流变现的方法与技能，成为一名有能力为家乡带货的庄河市电商青年。

比赛选品：参赛选手在报名结束后，从公布的参赛产品库（报名结束后公布）内选择有意愿的产品，并同产品供应商直接对接，双向自愿选择、确定带货产品。单一参赛产品

供货价格须对所有参赛选手一致，其他费用均由双方平等自愿协商确定。

（四）第四阶段：直播大赛晋级赛阶段

时间：9.15-9.19

评审标准：晋级赛由“短视频比拼”及“销售数据”两部分组成，评分规则详见附件2，将按综合排名选取前20名进入决赛自由直播阶段；

短视频比拼：参赛选手/团队账号发布带有“#[庄河物产、山海集荟](#)”话题，短视频的内容及创意、观看量、点赞量、评论量、转发量等指标进行评分（不限发布作品数，仅选取最佳一条作为参赛作品）。

销售数据：20日9点之前各主播/团队需要主动提交9月15日-9月19日销售额及销售单量数据到大赛组委会邮箱（zhds39196777@163.com）。

评委和领导嘉宾根据比赛评分规则进行集中评审。

届时，通过网络、微信公众号等平台公示晋级赛结果，并以电话和微信等方式通知进入决赛的选手/团队，进入决赛的选手/团队不得缺席决赛现场，否则将取消今后赛事的参赛资格。

（五）第五阶段：直播大赛决赛自由直播

时间：9.22-9.26

本次大赛为期5天的竞赛周期直播，期间直播时间由各主播/团队自行安排，参赛者可自选产品在自有账号平台进

行直播，将9月22日至9月26日的后台直播数据截图的实际销售总额（总销售额减去退款），27日9点之前各主播/团队需要主动提交前5天自由直播数据给大赛组委会邮箱（zhds39196777@163.com），参赛者要开启直播复盘功能，9月28日前集中评审后公示前10名晋级决赛现场名单。

（六）第六阶段：直播大赛决赛现场直播及颁奖

时间：9.30

大赛：开幕式结束后，所有参赛者前往抽签的直播间进行直播，并于当日上午9:00前完成直播间搭建以及设备安装与调试（参赛所需直播设备均自己携带，主办方仅提供场地和配套设施），上午9:30-11:30开始直播，直播平台不限，直播账号为个人或者企业账号，每位选手（团队）可自选产品进行现场直播，大赛结束后各参赛者/团队需将当天直播的销售数据提交到大赛组委会，计分处将依据大赛评分规则对参赛选手成绩进行统计排名，评选一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖4名。

直播场地、时间及人员安排：统一比赛场地，统一直播间，进行直播带货；参赛主播需完成2小时的直播带货。直播团队人员自行安排匹配，可配备助播协助直播，企业/基地团队可安排多名主播轮播。

直播准备：每组在比赛前自行完成各直播间布置、设备调试以及产品陈列等准备工作。

直播监控：比赛过程中组委会将安排工作人员监督直播过程，并通过各参赛者/团队需将当天直播的观众流量、互动数据以及销售数据等，作为评分的重要依据。

直播打分：比赛过程中，专家评审将进行各直播间巡看，通过实地观察及线上观察，进行综合打分。

六、奖项设置

（一）大赛奖项

奖金：

- 1、一等奖 1 名，奖金 10000 元，颁发荣誉证书。
- 2、二等奖 2 名，奖金 5000 元，颁发荣誉证书。
- 3、三等奖 3 名，奖金 2000 元，颁发荣誉证书。
- 5、新锐优秀奖 4 名，奖金 1000 元，颁发荣誉证书。

（奖金为税前奖金，具体事宜可咨询主办方）

（二）大赛福利

所有参与决赛的主播将获得以下权益：

- 1、免费享用庄河市电子商务公共服务中心办公室/直播间（含直播设备）；
- 2、免费享受专业直播导师提供个性化咨询辅导，并建立专题微信群持续开展交流和学习活动。

七、注意事项

- 1、本次大赛的主旨在于宣传推广庄河市特色农产品，通过短视频宣传、直播带货促进农村电商发展，完全属于公

公益性赛事，农产品的售后情况由各参赛电商各司其职、自行处理。

2、为确保大赛的公平和公正，各团队不得蓄意刷单、恶意拒单，客服须文明有礼，不得打击报复客户“差评”。若因举报投诉，一经查实，收回奖金、奖牌及证书，并通报批评。

3、直播交易将由电商实体与供货方直接对接。赛后，参赛货品样品由各参赛选手退还供货方；接单后，电商团队负责分拣货单信息并提供给各镇供货方。供货方必须具备成熟的包装发货和客服售后能力。

4、产品提报，参与活动的供品企业需提报 2-3 款特价产品，产品需具有一定代表性且符合相关部门规定；活动期间，相关产品价格需明显低于现全网最低价；通过审核的相关产品，组委会将统一公示，提报邮箱 zhds39196777@163.com。

5、组委会严格审查电商实体的参赛资格，把关货品质量。首推富有庄河市地方名优特色、质量上乘、包装精良、价格公道的农产品网货参赛，禁止使用假冒伪劣产品、“三无”产品、黑五类产品等违法违规产品参赛。

6、参赛者需要加入指定微信群，关注赛事通知和赛事进展情况，保证自己相关信息的真实性并自觉接受监督。应对参赛项目涉及技术秘密和商业秘密的内容进行严格保密。

7、大赛期间，参赛者存在违反直播平台规定和比赛规则行为的，经核实，承办方将立即取消其参赛资格，并通报相关部门进一步处理。此次活动最终解释权归主办单位所有。

八、联系方式

市商务局联系人及电话：王一宁，联系电话：89706383

大连九成智慧科技园有限公司：刘晴，联系电话：
13644279355

附件：

1、大赛报名方式及“多彩庄河、播彩绽放”庄河市2025年电商网红直播带货大赛主播报名表

2、“多彩庄河、播彩绽放”庄河市2025年电商网红直播带货大赛晋级赛评分表

3、“多彩庄河、播彩绽放”庄河市2025年电商网红直播带货大赛决赛评分表

4、“多彩庄河、播彩绽放”庄河市2025年电商网红直播带货大赛活动产品选品库

附件 1:

大赛报名方式及报名表

采取线上、线下双通道的报名方式

(一) 线上报名: 通过关注“庄河市电子商务公共服务中心”公众号, 点击“直播大赛”, 在线填写并提交报名信息完成报名;



(二) 线下报名: 各乡(镇)人民政府、街道办事处向大赛组委会推荐参赛主播(团队)不少于3人(支), 并按要求提供报名表。

联络人: 刘晴, 联系电话: 13644279355。

地址: 庄河市昌盛街道打拉腰委九成智慧城10号楼1层(庄河市电子商务公共服务中心)

庄河市 2025 年电商网红直播带货大赛活动报名表

（ 一人一表， 据实填报 ）

主播		联系电话	
签约（注册） 企业情况			
直播账号 （平台 and 账号 ID）			
粉丝量			
直播带货主要经历 （年限、场次、业绩、关注量）			
参加专业培训情况			
是否配备助手 （注明助手姓名、联系方式）			
推荐单位	若没有请填写“无”		
市电子商务公共服务中心意见			
市商务局审查意见			
备注			

附件 2:

“多彩庄河、播彩绽放”庄河市 2025 年电商网红直播带货

大赛晋级赛评分表

项目	内容	评分标准	分值	得分
短视频 比拼 (60%)	短视频 发布	1、短视频画面模糊，构图错乱无章，单个视频尺寸不一，则该项得 0 分；	8	
		2、短视频画面高清，色彩舒适，满分 4 分；		
		3、短视频构图协调，灵活运用了一定的拍摄技巧，满分 4 分；		
		1、短视频内容无任何传递价值，主题完全不符合庄河市本次活动宣传，则该项得 0 分；	10	
		2、短视频内容优质，内容吸引人，满分 5 分；		
		3、紧扣庄河市本次活动宣传的主题，并且有一定创意，满分 5 分；		
		1、无文案、无音乐、无配音，且只有一个镜头，则该项得 0 分；	14	
		2、有较为符合的文案以及标题，满分 3 分；		
		3、有热门音乐，且与短视频内容相符，满分 3 分；		
		4、有配音，配音清晰，可用软件自带，如自行配音必须用普通话（让观众能听懂），满分 3 分；		
5、有三个及以上的分镜头剪辑，如是口播等单一画面类，需加上封面和片尾（同算三个分镜头），满分 5 分				

		短视频数据	1、如作品没有添加#相关话题，则短视频数据得 0 分；	28	以实际统计为准
			2、统计所有参赛选手短视频点赞数据，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 10 分；		
			3、统计所有参赛选手短视频播放量数据，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 10 分；		
			4、统计所有参赛选手短视频评论量数据，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 8 分。		
销售数据 (40%)	销售数据	销售额	1、将晋级赛结束日前的直播数据截图，统计所有参赛选手销售额，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 30 分；	20	
		销售单量	2、将晋级赛结束日前直播数据截图，统计所有参赛选手销售单量，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 20 分。	20	
合计				100	

附件 3:

“多彩庄河、播彩绽放” 庄河市 2025 年电商网红直播带货

大赛决赛评分表

项目	内容	评分标准	分值	得分	
直播数据 (80%)	销售额	在直播结束后将直播数据截图，统计所有参赛选手销售额，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 50 分；	50	以实际为主	
	销售单量	在直播结束后将直播数据截图，统计所有参赛选手销售单量，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 30 分；	10	以实际为主	
	观看人数	在直播结束后将直播数据截图，统计所有参赛选手观看人数，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 10 分；	5	以实际为主	
	新增粉丝	在直播结束后将直播数据截图，统计所有参赛选手新增粉丝人数，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 10 分；	5	以实际为主	
	累计直播时长	在直播结束后将直播数据截图，统计所有参赛选手自由直播期间累计直播时长，将数据由高至低排列，并采取阶梯打分法计算分数，满分 10 分；	10	以实际为主	
现场直播表现 (20%)	主播个人能力	形象与人设	1、形象较差，状态不佳，则个人形象整体得 0 分； 2、阳光积极，形象气质佳，满分 2 分； 3、人设与主播展现形象一致，满分 3 分；	2	

		语言精练度	1、语言断断续续，词不达意，则表达能力整体得0分； 2、语言流畅，但有细微口语词，满分2分； 3、措辞精准，具有较强感染力，满分3分	3	
		产品熟悉度	1、对产品完全不熟悉，不能脱稿，则产品熟悉整体得0分； 2、对产品卖点烂熟于心，并且能通过多种方式展现，吸引观众，满分5分；	5	
	直播技巧	直播流程	1、直播流程混乱，出现三次以上的空场（未说话20秒算空场一次），则该项得0分； 2、直播流程完整，满分2分； 3、直播未出现空场，满分3分；	3	
		引导顾客下单及引流	1、从头到尾未出现引导顾客下单（或引流），且没有教顾客下单，则该项得0分； 2、在介绍完产品后，有正确引导顾客下单（或引流），满分1分； 3、在正确引导顾客正确下单（或引流）后有提及关注主播，满分2分；	3	
		直播间玩法与互动	1、直播间玩法多样，且有用心设计，满分2分； 2、在直播时充分跟观众互动，并跟观众积极交流，满分2分；	4	
	合计			100	

附件4 庄河市2025年电商网红直播带货大赛活动产品选品库

序号	企业名称	产品名称	产品规格	现店铺价格	现全网最低价	参与活动价	佣金	库存	赠品	产品卖点	产品链接/图片	备注
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												