**附件1**

**评审办法**

一、组织机构

为保证大赛顺利举办，高效统筹赛事的整体规划及实施安排，大赛设立"正大杯"2021年大学生创新创业实战营销大赛全国组委会（以下简称"组委会"）。组委会下设秘书处，负责日常工作。各赛区设立分赛区组委会，负责分赛区决赛的组织及项目评审等相关工作。

二、评委机构

为保证比赛的公平性、公正性和专业性，大赛成立评委会。分赛区评委会专家由各分赛区组委会定向邀请，总决赛评审专家由全国组委会负责定向邀请。评委会专家由国内高校教学经验丰富的优秀教师，实战经验丰富的营销领域专家、企业家组成。评委会的专家评委须熟悉竞赛规程、评分标准。专家评审过程中须正确履行职责，坚持原则，自觉排除干扰，客观公正评分，保证比赛的公平、公正。

三、计分规则

（一）赛区初赛评审规则

各赛区分别举办初赛，初赛评审由营销策划案和实战营销两部分组成，初赛成绩排名前12的团队进入所在地的赛区决赛。

赛区初赛成绩=营销策划案成绩×60%+实战营销成绩x40%=总成绩。

1.营销策划案

参赛团队登录大赛网站提交营销策划案。各大赛区评审组对参赛团队提交的营销策划案从行业分析、市场调研、商业模式、营销策略、行动方案五个方面进行评分，评分采用百分制。此项占赛区初赛成绩的60%。

营销策划案成绩=分析得分×20%+市场调研×20%+商业模式×20%+营销策略×20%+行动方案×20%。

2.实战营销

参赛选手通过正大集团线上平台进行指定产品的实战营销，以营销成绩排名计分，评分采用百分制。此项占赛区初赛成绩的40%。

比赛成绩将从销售指标、传播推广、客户推广、运营管理四个方面进行计算，评分采用百分制。

实战营销成绩=（销售额×100/最高销售额）×50%+（访问量×100/最高访问量）×20%+（客户数量×100/最高客户数量）×20%+运营管理分×10%。

销售指标∶以销售额为标准，最高销售额为100分，其余销售额按比例折合实际得分值，此项占实战营销分值的50%。

传播推广∶以访问量为标准，最高访问量为100分，其余访问量按比例折合实际得分值，此项占实战营销分值的20%。

客户推广：以客户数量为标准，最高客户数量为100分，其余客户数量按比例折合实际得分值，此项占实战营销分值的20%。

运营管理∶各赛区销售主管，根据参赛团队表现，分别从营销创意、团队协作、客户服务等方面给予团队打分，总分100分，此项占实战营销分值的10%。

（二）赛区决赛评审规则

赛区决赛采用线下答辩的形式，答辩评审采取百分制。答辩路演时间为每个作品8分钟，其中选手阐述为6分钟，回答评委提问为2分钟。参赛团队分别从方案介绍、营销策略、产品运营、发展规划、团队展现等方面对策划案进行讲解。各赛区组委会将邀请正大集团各销售主管进行评审。评委将从参赛作品的创新性、商业性、可持续性及团队表现四个方面进行综合评分，评分采用百分制，各赛区根据组委会配额对所在区参赛项目进行选拔。

赛区决赛成绩=创新性得分+商业性得分+可持续性得分+团队表现得分。

创新性：在看问题的角度、解决问题的办法、业务模式思路的创新点;强调利用互联网技术、方法和思维在内容设计、文案宣传、研发、物流、信息、人力、管理等方面进行突破和创新，此项占赛区决赛成绩的30%。

商业性：在经营绩效方面考察在销售额、市场份额、持续盈利等方面的表现;商业模式方面，考察设计的完整性与可行性，并给出完整的商业模式，同时考察在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律限制等方面具有可行性；考察项目是否具备广阔的商业前景，此项占赛区决赛成绩的40%。

可持续性：核心方案的可用性，解决方案是否具有可复制及推广性，此项占赛区决赛成绩的15%。

团队表现：考察项目团队成员的教育背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；考察团队的组织架构、人员配置安排是否科学，此项占赛区决赛成绩的15%。

（三）全国总决赛评审规则

大赛创意、创新、创业三个方面发布总决赛命题。评委将从创意、创新、创业三个方面进行评分，评分采用百分制。

总决赛成绩=创意x40%+创新X20%+创业x40%。

创意方面：考察是否提交针对命题的策划方案，并进行公开答辩，评审规则同赛区决赛评审规则，此项占总决赛成绩的40%。

创新方面：围绕选址、装修、选品、销售、配送等方面出题并评分，此项占总决赛成绩20%。

创业方面：实战营销，以比赛当天的实际销售额为准，销售额按名次折合计分分值，销售排名第一名为100 分，第二名为99分，第三名为98分，排名依次递减1分，此项占总决赛成绩40%。