

2026 年江苏省汽车行业职业技能竞赛 暨江苏省新能源汽车装调职业技能竞赛 汽车直播销售赛项比赛规程

一、竞赛名称

2026 江苏省汽车行业职业技能竞赛汽车直播销售赛项

二、竞赛方式与竞赛内容

（一）竞赛方式

比赛为个人赛，分为学生组和职工组（含职业院校老师），每队 1 名选手。学生选手须为省内各职业院校在籍学生（应用本科、高职、技工技师、普通中专、中职、成人中专等），性别不限。职工组（含教师）报名选手性别和年龄不限。

学生组每队指导教练限 1 人。

（二）竞赛内容

汽车营销创新竞赛包含职工组（含教师）和学生组，竞赛分别由汽车营销理论知识模块、汽车营销策划方案模块、汽车新媒体营销模块三个子赛项组成，每个竞赛模块时长、分值及相应权重见下表 1。

表 1 竞赛模块时长、分值及相应权重

竞赛模块	竞赛平台	时长 (min)	分值	权重 (%)	总分
汽车营销理论知识模块	汽车营销基本知识考核系统	50	100	20%	100
汽车营销策划方案作业 模块	汽车营销策划汇报	15	100	25%	
汽车新媒体营销作业 模块	直播平台、主流新车	35	100	55%	

1.汽车营销理论知识模块

（1）竞赛形式

竞赛由闭卷、机考方式进行，全部为客观题，题型为单项选择题 50 题，每题 1 分；多项选择题 20 题，每题 2 分；判断题 10 题，每题 1 分，满分 100 分，占总成绩的 20%。机试时长 50 分钟。

（2）竞赛内容

包含：汽车品牌文化、客户开发及售前准备、客户接待、需求分析、车型推荐、保险推介、精品推介、金融推介、试乘试驾、异议处理、成交签约、付款交车、服务跟踪和三包索赔、汽车营销活动市场调研、汽车营销活动目标设计、汽车营销策划策略选择、汽车营销活动计划制订、汽车营销活动实施与评价、常见汽车营销活动策划书编制、汽车配件管理与营销岗前准备、汽车配件的采购、汽车配件的保管与养护、汽车配件市场调研、汽车配件的销售、汽车配件的营销、汽车配件售后服务与客户关系维系等理论知识，以及配件货位调整、配件识别、配件领用、配件退库、配件盘点、配件功能、配件询价、配件采购、配件入库、配件索赔和配件销售出库等相关专业知识。

（3）竞赛要点

此模块主要考察汽车专业理论知识的掌握程度。

2. 汽车营销策划方案作业模块

（1）竞赛形式

竞赛成绩由现场裁判评定，比赛时长共计 15 分钟，主要为策划方案汇报讲解。选手根据指定主流车型及背景信息，进行市场与产品调研，运用数据分析等工具完成汽车促销活动策划，策划内容的设计以及演示文案在赛前完成。

（2）竞赛内容

此模块按照真实工作情境进行，选手在规定时间内完成以下环节任务：

环节 1 汽车营销策划活动方案设计（赛前完成）

本环节赛前，选手需围绕提升汽车销量与品牌影响力等核心目标，针对指定车型和目标客户群体，自主设计一份数字化营销方案。选手需将完整的策划内容制作成汇报 PPT。

环节 2 策划活动方案展示（15 分钟）

参赛选手对新媒体营销策划方案进行讲解汇报，时长 15 分钟。裁判现场进行打分，重点评价选手策划方案的背景分析、市场调研、目标确定、策略选择、计划制定、活动实施、评价总结等。方案鼓励积极应用新媒体与人工智能等前沿技术，融合数字化营销的创新构思。

（3）竞赛要点

本竞赛模块重点考察参赛选手策划方案的营销定位、目标合理性、计划制定、成本控制和创新思维等，同时裁判根据策划方案的合理性和选手的解说、语言表达及应变能力等综合表现进行评价。

3. 汽车新媒体营销作业模块

（1）竞赛形式

此模块由裁判进行过程评分，比赛共计时长 35 分钟，其中建议直播说车时长 10 分钟，展厅体验式销售 25 分钟，选手可自主分配时间。选手作业满分为 100 分，其中直播说车成绩占 40%，展厅体验式销售成绩占 60%。根据选手的产品推广、直播表现、现场把控、商务礼仪规范、销售接待、需求分析、车辆置换及销售方案、车辆介绍规范与技巧、异议处理、解答与应变技巧等综合表现进行评价。

（2）竞赛内容

此模块按照真实工作情境进行，选手在规定时间内完成以下环节任务：

环节 1 直播说车（10 分钟）

参赛选手根据业务背景信息，按照说车主题和营销策略，完成开场寒暄、主题介绍以及计划预告环节。线上完成产品引入、产品展示，引导预约，提升观众兴趣、激发购车欲望。与观众互动积极，及时回答观众提出的相关问题。通过收尾话术，完成引导关注、总结致谢，提高直播间关注度，增强粉丝粘性。直播形式新颖有特色，直播基本要素齐全，烘托出直播主题，形式高雅不低俗。

环节 2 展厅体验式销售（25 分钟）

参赛选手根据业务背景信息，通过情境演示的方式进行，是在真实的汽车销售场景下进行的汽车销售全过程演练和展示，旨在考核选手对整个销售流程的熟练程度和应对不同类型、背景的顾客所表现出的销售技能与技巧的综合运用能力。包括商务礼仪规范、汽车销售流程、车辆介绍规范与技巧、交流沟通与话术，解答与应变技巧，是对选手汽车销售技能的全面考察。要求选手具有商务礼仪的良好训练，对汽车销售业务全过程的熟练掌握和销售技巧的灵活运用，同时要求具有娴熟的语言沟通技巧和灵活恰当的应变能力。其中，裁判重点评价选手客户邀约、展厅接待、需求分析、车辆介绍、销售报价、礼送客户等。

（3）竞赛要点

此模块的作业及内容贴合企业实际工作过程，结合特定时间节点，针对给定业务背景，通过在线互动进行指定品牌的新车讲解，完成线上拓客，并进行线下体验式销售，全面考察选手所掌握的汽车销售的综合技能。

三、竞赛时间及地点

具体的竞赛日期及地点，由 2026 年江苏省汽车行业职业技能大赛组委会统一规定。

四、竞赛流程

本竞赛竞赛时间 3 天，其中正式比赛日 2 天，其竞赛日程安排详见赛项指南。

五、成绩评定

（一）成绩排名

比赛成绩按照总得分从高到低排列，竞赛成绩相同时，按权重由高到低的顺序进行成绩排序。

（二）裁判方法

裁判组由专家裁判和单位推荐裁判组成。裁判员根据评分标准对竞赛过程进行评判，竞赛结果分由评分裁判依据标准独立评分。所有选手的评分表都要求注明扣分值，由裁判员签字，再由裁判长审核后签字确认；确认后的评分表由专人送往统计组，进行审核、统计后录入电脑统计系统，由系统自动转换成百分制后作为竞赛成绩。

（三）评奖办法

1. 竞赛奖项，职工组、学生组分别评奖。奖项荣誉及比例参照江苏省总工会以及江苏省交通运输厅、江苏省人力资源和社会保障厅相关文件要求分配，由竞赛组委会颁发获奖证书。

2. 对获得竞赛一等奖选手的指导教师，由竞赛组委会授予“优秀指导教师”称号。

六、竞赛规则

（一）熟悉场地

1. 竞赛日程安排参赛队在比赛前一天下午熟悉比赛场地。

2. 熟悉场地时严格遵守赛场管理制度，严禁拥挤、喧哗，严禁与现场工作

人员进行交流，不发表有损大赛整体形象的言论。

（二）正式比赛

1.参赛选手在比赛期间经检录后实行封闭管理，通过一次加密和二次加密环节确定当天比赛的场次和工位，不得擅自变更。

2.竞赛用工具大赛执委会统一提供，各参赛队可以根据需要选择使用现场提供的设备、工具。

3.选手在竞赛过程中不得擅自离开赛场，如有特殊情况，须经裁判人员同意。选手休息、饮水、上洗手间等，不安排专门用时，统一计在竞赛时间内，竞赛计时工具，以赛场设置的时钟为准。

4.竞赛期间参赛选手不携带任何参赛队及个人信息入场比赛，不允许携带任何通讯及存储设备、纸质材料等物品进入赛场，赛场内提供必需用品。

5.所有人员在赛场内不得喧哗，不得有影响其他选手完成工作任务的行为。

6.比赛过程中，选手须严格遵守安全操作规程，并接受裁判员的监督和警示，以确保人身及设备安全。选手因个人误操作造成人身安全事故和设备故障时，裁判长有权中止该队比赛；如非选手个人原因出现设备故障而无法比赛，由裁判长视具体情况做出裁决(调换到备份赛位或调整至最后一场次参加比赛)；如裁判长确定设备故障可由技术支持人员排除故障后继续比赛，将给参赛队补足所耽误的比赛时间。

7.完成竞赛任务期间，不得与其他选手讨论，不得旁窥其他选手的操作。

8.参赛队若要提前结束竞赛，应举手向裁判员示意，比赛结束时间由裁判员记录，参赛队结束比赛后不得再进行任何操作；

9.完成竞赛任务及交接事宜或竞赛时间结束，应到指定地点，待工作人员宣布竞赛结束，方可离开；

10.遵守赛场纪律，使用文明用语，尊重裁判和其他选手，不得辱骂裁判

和赛场工作人员。

11.任何人不得以任何方式暗示、指导、帮助参赛选手，对造成后果的，视情节轻重酌情扣除参赛选手成绩。

12.比赛过程中，除参加当场次比赛的选手、执行裁判员、现场工作人员和经批准的人员外，其他人员一律不得进入比赛现场；比赛结束后，参赛人员应根据指令及时退出比赛现场。对不听劝阻、无理取闹者追究责任，并通报批评。

13.在比赛结束前有时间提醒，裁判长发布比赛结束指令后所有未完成任务参赛队立即停止操作，按要求清理赛位，不得以任何理由拖延竞赛时间。

14.参赛选手不得将竞赛提供的工具和相关物品等带离赛场，选手必须经现场裁判员检查许可后方可离开赛场。

（三）成绩评定及公布

1.组织分工

在竞赛组委会的领导下成立由检录组、裁判组、监督组和仲裁组组成的成绩管理组织机构。具体要求与分工如下：

（1）检录组工作人员负责对参赛队伍（选手）进行点名登记、身份核对等工作。检录工作由竞赛承办院校工作人员承担。

（2）裁判组实行“裁判长负责制”，设裁判长1名，全面负责竞赛的裁判管理工作并处理比赛中出现的争议问题，以及足够数量的裁判员。

（3）裁判员根据比赛需要分为加密裁判、现场裁判和评分裁判。

加密裁判：负责组织参赛队伍（选手）抽签，对参赛队信息、抽签代码等进行加密；各竞赛加密裁判由赛区执委会根据竞赛要求确定。同一竞赛的加密裁判来自不同单位。加密裁判不得参与评分工作。

现场裁判：按规定做好赛场记录，维护赛场纪律，评定参赛队的现场得分。

评分裁判：负责对参赛队伍（选手）的比赛任务完成、比赛表现按竞赛评分标准进行评定。

（4）监督组对裁判组的工作进行全程监督，并对竞赛成绩抽检复核。

（5）仲裁组负责接受由参赛队领队提出的对裁判结果的申诉，组织复议并及时反馈复议结果。

2.成绩公布

（1）承办单位信息员对成绩数据审核后，经竞赛裁判长、仲裁组、监督组和竞赛组委会审核无误后签字。

（2）公布。记分员将解密后的各参赛队伍（选手）成绩汇总成最终成绩单，经裁判长、监督组签字后进行公示。公示时间为 2 小时。成绩公示无异议后，由仲裁长和监督组长在成绩单上签字，并在闭赛式上公布竞赛成绩。

七、申诉与仲裁

本竞赛在比赛过程中若出现有失公正或有关人员违规等现象，参赛队领队可在比赛结束后 2 小时之内向仲裁组提出书面申诉。

书面申诉应对申诉事件的现象、发生时间、涉及人员、申诉依据等进行充分、实事求是的叙述，并由领队亲笔签名。非书面申诉不予受理。

仲裁组在接到申诉报告后的 2 小时内组织复议，并及时将复议结果以书面形式告知申诉方。申诉方对复议结果仍有异议，可由领队向竞赛组委会提出申诉。竞赛组委会的仲裁结果为最终结果。

仲裁结果由申诉人签收，不能代收，如在约定时间和地点申诉人离开，视为自行放弃申诉。

申诉方可随时提出放弃申诉。不得以任何理由采取过激行为扰乱赛场秩序。

八、竞赛安全

赛事安全是能力竞赛一切工作顺利开展的先决条件，是赛事筹备和运行

工作必须考虑的核心问题。竞赛组委会采取切实有效措施保证大赛期间参赛选手、指导教师、裁判员、工作人员及观众的人身安全。

（一）比赛环境

1.组委会须在赛前组织专人对比赛现场、住宿场所和交通保障进行考察，并对安全工作提出明确要求。赛场的布置，赛场内的器材、设备，应符合国家有关安全规定。如有必要，也可进行赛场仿真模拟测试，以发现可能出现的问题。承办单位赛前须按照竞赛组委会要求排除安全隐患。

2.赛场周围要设立警戒线，要求所有参赛人员必须凭组委会印发的有效证件进入场地，防止无关人员进入发生意外事件。比赛现场内应参照相关职业岗位的要求为选手提供必要的劳动保护。在具有危险性的操作环节，裁判员要严防选手出现错误操作。

3.承办单位应提供保证应急预案实施的条件。对于比赛内容涉及高空作业、可能有坠物、大用电量、易发生火灾等情况的竞赛，必须明确制度和预案，并配备急救人员与设施。

4.严格控制与参赛无关的易燃易爆以及各类危险品进入比赛场地，不许随便携带书包进入赛场。

5.配备先进的仪器，防止有人利用电磁波干扰比赛秩序。大赛现场需对赛场进行网络安全控制，以免场内外信息交互，充分体现大赛的严肃、公平和公正性。

6.组委会须会同承办单位制定开放赛场和体验区的人员疏导方案。赛场环境中存在人员密集、车流人流交错的区域，除了设置齐全的指示标志外，须增加引导人员，并开辟备用通道。

7.大赛期间，承办单位须在赛场管理的关键岗位，增加力量，建立安全管理日志。

（二）生活条件

1.比赛期间，原则上由组委会统一安排参赛选手和指导教师食宿。承办单位须尊重少数民族的信仰及文化，根据国家相关的民族政策，安排好少数民族选手和教师的饮食起居。

2.比赛期间安排的住宿地应具有宾馆/住宿经营许可资质。以学校宿舍作为住宿地的，大赛期间的住宿、卫生、饮食安全等由组委会和提供宿舍的学校共同负责。

3.大赛期间有组织的参观和观摩活动的交通安全由组委会负责。组委会和承办单位须保证比赛期间选手、指导教师和裁判员、工作人员的交通安全。

4.各竞赛的安全管理，除了可以采取必要的安全隔离措施外，应严格遵守国家相关法律法规，保护个人隐私和人身自由。

（三）组队责任

1.各学校组织代表队时，须安排为参赛选手购买大赛期间的人身意外伤害保险。

2.各学校代表队组成后，须制定相关管理制度，并对所有选手、指导教师进行安全教育。

3.各参赛队伍须加强对参与比赛人员的安全管理，实现与赛场安全管理的对接。

（四）应急处理

比赛期间发生意外事故，发现者应第一时间报告执委会，同时采取措施避免事态扩大。执委会应立即启动预案予以解决并报告组委会。竞赛出现重大安全问题可以停赛，是否停赛由执委会决定。事后，执委会应向组委会报告详细情况。

（五）处罚措施

1.因参赛队伍原因造成重大安全事故的，取消其获奖资格。

2.参赛队伍有发生重大安全事故隐患，经赛场工作人员提示、警告无效的，

可取消其继续比赛的资格。

3.赛事工作人员违规的，按照相应的制度追究责任。情节恶劣并造成重大安全事故的，由司法机关追究相应法律责任。

九、竞赛赛卷

赛项执委会赛前委托专家为每个模块设计 10 套赛题，比赛时，赛题在赛项执委会人员的监督下封存在保密室。开赛时，在监督仲裁组长监督下，裁判长抽取其中两套题作为正式竞赛用题及备用赛题。

（一）汽车营销理论知识模块赛卷样题

汽车营销理论知识模块赛卷样题于决赛前 1 个月公布，具体详见组委会官网文件。该模块成绩占总成绩的 20%。

（二）汽车营销策划方案作业模块赛卷样题

1.模块描述

此模块为策划活动方案展示环节，共计 15 分钟。赛前提供 3 套活动主题方案供选手选择，比赛当中由裁判随机选择公示的 3 套活动主题之一进行方案设计及汇报。赛项满分 100 分，该模块成绩占总成绩的 25%。

2.模块任务详情

（1）任务背景

XX汽车销售服务有限公司是一家某品牌授权的特约经销商，地理位置优越，交通十分便利，拥有雄厚的技术力量，优质的服务水平。公司决定于2026年10月28日选择XX车型（纯电动或混动车）举办一场“中秋”团购营销活动，回报所有新老客户对本店的支持。

（2）任务操作

环节1：汽车营销策划活动方案设计

选手针对XX车型进行市场营销活动策划，围绕提升汽车销量的目标，根据指定车型的目标客户群进行活动定位，合理运用新媒体手段进行活动策划设计，活动内容不限，突出创新，并将策划内容制作成PPT。

环节2：策划活动方案展示

选手负责用PPT进行汽车营销活动策划方案陈述，裁判对选手汇报讲解进行打分。比

赛时间为15分钟。

（三）汽车新媒体营销作业模块赛卷样题

1.模块描述

此模块比赛时长共计 35 分钟，涵盖直播说车（10 分钟），展厅体验式销售（25 分钟）两个环节。赛项满分 100 分，其中直播说车成绩占 40%，展厅体验式销售成绩占 60%。该模块成绩占总成绩的 45%。

（1）任务背景

XX汽车销售服务有限公司是一家某品牌授权的特约经销商，地理位置优越，交通十分便利，拥有雄厚的技术力量，优质的服务水平。公司决定于2026年10月22日-2026年10月28日期间，选择XX车型（纯电车或混动车）举办一周线上引流团购营销活动，回报所有新老客户对本店的支持。参赛选手根据业务背景信息，按照说车主题和营销策略，在赛场进行直播准备（2分钟，不在比赛计时内），并根据汽车企业背景、产品资料等内容提炼展车卖点，围绕营销策划方案完成直播说车，期间需要回答弹幕异议，直播说车比赛时间为10分钟。直播说车结束后，选手根据业务背景信息，在真实的汽车销售场景下进行体验式汽车销售全过程演练和展示，展厅体验式销售比赛时间为25分钟。

（2）任务操作

环节1：直播说车

选手在赛场进行直播准备，并根据业务背景、产品资料等内容提炼展车卖点，围绕营销策划方案执行一场完整的直播说车活动，时间为10分钟。

暖场寒暄：能根据说车主题和营销策略，完成开场寒暄、主题介绍以及计划预告环节，口齿清晰，表达流畅，形式新颖，让人印象深刻。

现场把控：与观众互动积极，直播间气氛热烈，主播及时回答观众提出的相关问题。

产品推广：线上完成产品引入、产品展示，引导预约，提升观众兴趣、激发购车欲望。

收尾引导：通过收尾话术，完成引导关注、总结致谢环节，提高直播间关注度，增强粉丝粘性。

直播表现：直播形式新颖有特色，直播基本要素齐全，烘托出直播主题，形式高雅不低俗。

环节 2：展厅体验式销售

选手根据情境，邀约、接待来店客户，针对客户需求进行线下销售，时间为25分钟。

选手（前台接待）：电话邀约客户并接待，为客户引荐销售顾问。

选手（销售顾问）：完成需求分析、产品介绍、异议处理、报价成交等销售过程,回答客户疑问并报价促单，送别客户。

（3）客户异议

在环节1设置1-2个异议点，环节2设置3-4个异议点。异议涉及产品价格、产品性能、产品配置、竞品对比、活动政策等方面内容。

十、技术规范

（一）相关标准与规范

（1）互联网营销师国家职业技能标准（职业编码：4-01-02-07）

（2）营销师国家职业标准（职业编码：4-01-02-01）

（3）汽车销售管理办法（商务部令 2017 年第 1 号）

（4）商务策划师国家职业技能标准（职业编码：2-06-07-03）

（5）电子商务师国家职业技能标准（职业编码：4-01-06-01）

（6）1+X 直播电商职业技能等级标准（2021 年 2.0 版）

（二）设备使用与操作规范

（1）汽车营销综合业务平台：用于汽车营销策划方案的设计与制作及现场直播。

（2）汽车经销商管理系统：用于对于汽车公司庞大的销售网络进行管理。

（3）腾讯/钉钉直播平台：用于汽车新媒体营销现场直播说车。

（三）操控人员的知识、技能要求

（1）知识要求：包含营销策划、市场营销、网络营销等理论。

（2）技能要求：包含汽车营销策划能力、市场客户开发能力、营销推广能力、市场拓展能力及新媒体营销工具使用能力等。

十一、竞赛环境

（一）赛场场地

1.竞赛项目赛场设在规范的实训室、机房或车间内，赛场符合防火安全规

定，防火疏散标识清晰、齐全，疏散通道畅通；赛场采光、照明和通风良好，提供稳定的水、电、气源，并配有供电应急设备等。

2.竞赛场地划分为检录区、现场服务与技术支持区、休息区、医疗区、观摩通道等。

3.竞赛场地根据竞赛内容的不同分为机试场地和实操场地两种类型，具体如下：

（1）汽车营销理论知识模块在大赛指定机房进行，包括比赛用机房和备用机房。

表 2 机房配备要求

服务器	硬件配置	*CPU 酷睿 I5 3.4GHz 以上/E3 1220 3.10GHz 及以上 *内存:16GB 以上 *硬盘: 512G 及以上 *其他: USB 接口、3.5MM 音频接口、3.5MM 耳机一副
	操作系统	Windows 2008 server(x64)或 Windows 2003 server(x64)或 windows 7(x64)
	数据库平台	MySql5.1 绿色版
	浏览器	Google Chrome、FireFox
	网卡	千兆网卡
	交换机	千兆交换机，交换机端口支持 1000M 传输
工作站	硬件配置	*CPU 酷睿 I3 2.8GHz 以上 *内存:4GB 及以上（最低配置 2GB） *硬盘: 256GB 以上，其他: USB 接口、3.5MM 音频接口、3.5MM 耳机一副
	操作系统	Windows 7(x64)
	浏览器	Chrome 69.0.3497.81（正式版本）（32 位）
	其他插件	Flash player PPAPI 31.0.0.108 版本插件
	网络要求	1、与服务器处于同一局域网、同一网段 2、使用网线连接到局域网内
	注	竞赛、考试用机房，应该采用标准配置

（2）汽车营销策划方案模块

该模块赛场布置均采用赛场集中，赛位独立的原则。单个赛位面积 100 平方米左右，保证竞赛氛围，确保选手独立竞赛，不受外界影响。

该竞赛模块中环节 1 设在标准机房内，竞赛场地要求配备服务器 1 台，

备用服务器 1 台，工作站不少于 70 台。机房符合安全、防火等建筑要求并配有供电应急设备等。

环节 2 的竞赛环境要求采用赛场集中，赛位独立的原则。单个赛位面积 100 平方米左右，如图所示。

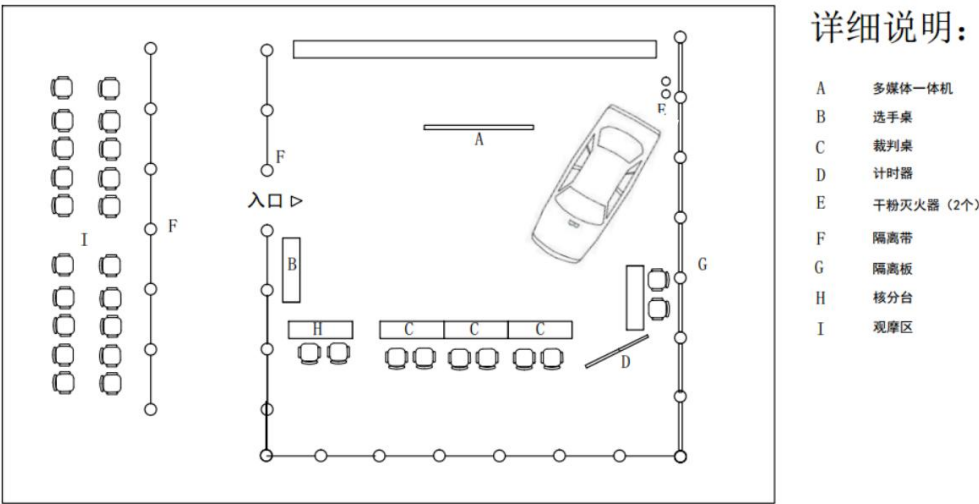


图 1 汽车营销策划方案陈述展示场地布置图

(3) 汽车新媒体营销模块

该竞赛模块场地布置采用赛场集中、赛位独立的原则。单个赛位面积 80 平方米左右，确保选手独立竞赛，不受外界影响。

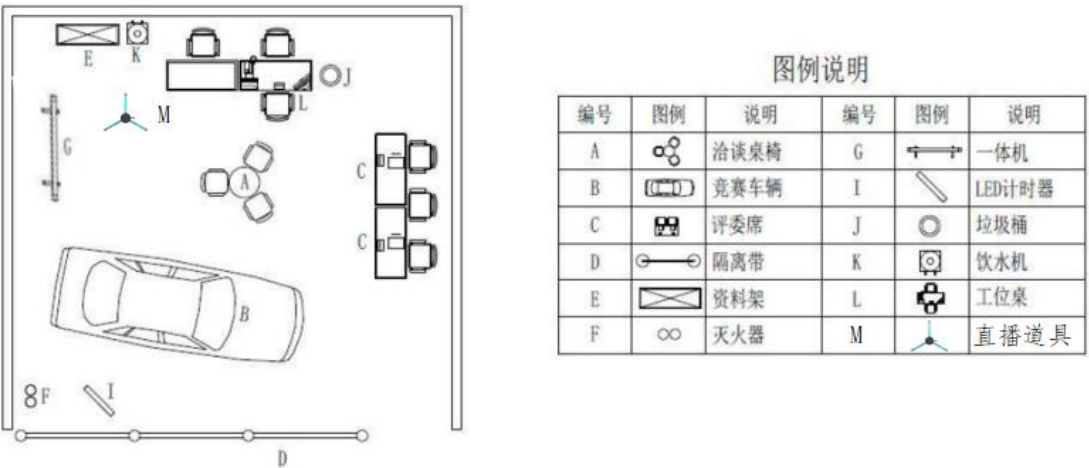


图 2 直播说车与展厅体验式销售场地布置图

同时，所有竞赛场地建设过程中，充分重视赛场安全防范工作，对医护、消防、竞赛器材的使用安全以及事故预防与处理工作建立制度，确保竞赛顺

利进行。

4.赛场主通道宽 3m，符合紧急疏散要求，并有保安、公安、消防、设备维修和电力抢险人员待命，以防突发事件。

5.根据赛项特点，划分多个相同的竞赛单元，竞赛单元相对独立，确保选手独立开展比赛，不受外界影响。

6.每个竞赛单元配有相应数量的清洁器具。

7.赛场除了备有常用干粉灭火器、消防沙外，每个区域配备水基型灭火器以应对电动汽车的电气安全事故。

8.赛区内配备的厕所、医疗点、维修服务站、生活补给站、垃圾分类收集点等都在警戒线范围内，确保大赛在相对安全的环境内进行。

（二）器材清单

赛场内器材清单见下表。

表 3 汽车营销策划活动方案设计机房场地清单

序号	类别	设施设备名称	要求数量	使用项目
1	技术平台	汽车营销综合业务平台	1 套	业务流程及场地实施设备
2	机房环境基础设施	竞赛须知和赛场纪律	1 份	竞赛前宣读
3		打印机	4 个	打印策划方案
4		墨盒	4 个	备用
5		打印纸	若干	打印策划方案
6		订书器	4 个	订装策划方案
7		订书钉	若干	订装策划方案
8		U 盘	若干	1 组选手 1 个
9		文件确认表	2 份	备用 1 份
10		档案袋	若干	1 组选手 1 个
11		签字笔	50 支	记录信息

表 4 策划活动方案展示-场地器材清单（单工位）

序号	类别	设施设备名称	数量	使用项目	型号及配置要求
1	技术平台、网络设备及服务设备	汽车营销综合业务平台	1 套	业务流程及场地实施设备	——
2		移动触摸屏一体机	1 台	汇报使用	安装 Windows 系统，8G 运行内存以上
3		监控直播设备	1 站点	监控工位情况	支持直播数据传输
4		插线板	若干	计时器、平板、电脑、车辆供电	3 米、5 米、10 米
5		小蜜蜂（含收音、扩音设备、支持蓝牙及频道形式选择）	2 套	扩音选手声音	支持蓝牙及频道选择，其中 1 套备用
6		LED 计时器	1 台	记录比赛时间	3 英寸、6 位数字显示
7		U 盘	2 个	1 工位 2 个	64G
8	车辆	车辆（配车钥匙、充电线）	1 台	车辆介绍	车型待定
9	环境	翻页笔	1 个	汇报课件使用	——
10		车轮止退器（橡胶）	4 个	作业辅助	——
11		资料架	1 个	放置车型宣传资料	——
12		垃圾桶	1 个	放置垃圾	小型垃圾桶
13		灭火器	2 个	安全物料	——
14		1 米栏	若干	圈定场地	——
15		桌签（评委席）	1 套	标记工位	——
16		赛场纪律	1 张	提醒纪律	KT 板打印
17	评委物料	评委桌椅（2 桌 3 椅）	1 套	裁判打分桌椅	——
18		录音笔	1 个	收取现场选手声音	16G
19		板夹	3 个	评分使用	直板板夹
20		铅笔	3 支	评分使用	——
21		橡皮	3 块	评分使用	——
22		签字笔	3 支	评分使用	黑色

序号	类别	设施设备名称	数量	使用项目	型号及配置要求
23		计算器	3 个	算分使用	——
24		白纸	若干	评分记录使用	——
25		秒表	1 个	裁判记录时间使用	小型秒表
26		评分表	2 份	每轮发放使用	——
27	配合人员	志愿者	1 名	配合选手文案 PPT 拷贝至一体机命名（选手号）	——

表 5 汽车新媒体营销作业模块-场地器材清单（单工位）

序号	类别	设施设备名称	数量	使用项目	型号及配置要求
1	技术平台、网络设备及服务设备	直播平台	1 套	直播说车	——
2		工作站电脑（含鼠标键盘显示器）	1 台	直播使用	——
3		移动触摸屏一体机	1 台	直播转播使用	安装 Windows 系统，8G 运行内存以上
4		HDMI 连接线	1 条	连接工位电脑与多媒体一体机	5 米
5		DP 转 HDMI 转接头	1 个	转接工位电脑 DP 接口	——
6		无线路由器	1 台	直播使用	1200M 速率及以上
7		监控直播设备	1 站点	监控工位情况	支持直播数据传输
8		网线	若干	布置工位电脑网络	超六类
9		插线板	若干	计时器、平板、电脑、车辆供电	3 米、5 米、10 米
10		小蜜蜂（含收音、扩音设备、支持蓝牙及频道形式选择）	3 套	扩音选手和客户声音	支持蓝牙及频道选择，其中扩音器一套备用
11		LED 计时器	1 台	记录比赛时间	3 英寸、6 位数字显示
12		U 盘	2 个	1 工位 2 个	64G

序号	类别	设施设备名称	数量	使用项目	型号及配置要求
13	车辆	车辆（配车钥匙、充电线）	1 台	车辆介绍	车型待定
14	工位 基础 物料	手机	2 部	主播直播使用	支持腾讯会议或钉钉会议
15		手持云台（含支架）	1 台	直播稳定器	通用
16		手机固定支架	1 个	直播手机稳定器	通用
17		洽谈桌椅（1 桌 3 椅）	1 套	引导客户入座了解客户需求、洽谈	桌子为圆桌
18		装饰物料（花或水晶桌牌）	1 组	接待桌装饰	花或水晶桌牌
19		工位桌椅（1 桌 2 椅）	1 套	销售工作台	宽度要≥60cm
20		物料桌（1 桌 1 椅）	1 套	放置直播、销售工具等、放置饮品和托盘	与工位桌椅宽度要一致
21		车轮止退器（橡胶）	4 个	作业辅助	——
22		座机	1 台	邀约使用	无需连接电话线
23		饮水机	1 台	为客户提供饮料	立式饮水机
24		托盘	1 个	为客户提供饮料	长方形或圆形均可
25		饮料	3 瓶	为客户提供饮料	三种不同饮料：咖啡、果汁、矿泉水
26		纸杯	20 个	为客户提供饮料	——
27		资料架	1 个	放置车型宣传资料	——
28		车型资料	1 套	选手介绍车型使用	竞赛车型资料
29		销售工作夹	1 个	辅助销售顾问开展销售工作	对折形式、可放置名片、计算器等
30		名片盒	2 个	放置名片	——
31		粗布手套	1 副	作业工具	——
32		丝绸手套	1 副	作业工具	——
33		垃圾桶	1 个	放置垃圾	小型垃圾桶

序号	类别	设施设备名称	数量	使用项目	型号及配置要求
34		灭火器	2 个	安全物料	——
35		1 米栏	若干	圈定场地	——
36		红色白板笔	1 支	直播使用	红色
37		黑色白板笔	1 支	直播使用	黑色
38		蓝色白板笔	1 支	直播使用	蓝色
39		签字笔	2 支	辅助销售顾问开展销售工作	黑色
40		白纸	5 张	放置资料夹	——
41	打印资料	选手情境信息	2 份	描述业务情景	——
42		销售报价单	1 份	促单报价使用	——
43		销售顾问名片	5 张	辅助销售顾问开展销售工作	正反面打印
44		桌签（销售工位、评委席、 洽谈工位、物料工位）	1 套	标记工位	——
45		活动手举牌	1 套	直播活动使用	KT 板自带效果
46		空白手举牌	1 张	直播活动使用	KT 板没有文字
47		赛场纪律	1 张	提醒纪律	KT 板打印
48	评委物料	评委桌椅（2 桌 3 椅）	1 套	裁判打分桌椅	——
49		录音笔	1 个	收取现场选手声音	16G
50		板夹	3 个	评分使用	直板板夹
51		铅笔	3 支	评分使用	——
52		橡皮	3 块	评分使用	——
53		签字笔	3 支	评分使用	黑色
54		计算器	3 个	算分使用	——

序号	类别	设施设备名称	数量	使用项目	型号及配置要求
55		白纸	若干	评分记录使用	——
56		秒表	1 个	裁判记录时间使用	小型秒表
57		评分表	2 份	每轮发放使用	——
58	配合 人员	客户	1 名	配合展厅销售环节	——

（三）其它

1.赛场有隔离标示或护栏，确保选手在不受外界影响的情况下参加竞赛。
赛场提供稳定的照明、水、电和供电应急设备等。

2.竞赛场地宽敞明亮，有空调或风扇等降温措施，地面干燥。

3.赛场设有保安、消防、设备维修和电力抢险人员待命，以防突发事件。
赛场配备维修服务、医疗、生活补给站等公共服务设施，为选手和赛场人员提供服务。

4.赛项执委会安排交通车接送各代表队从驻地至赛场往返的参赛和参加会议等活动。

十二、竞赛须知

（一）参赛队须知

1.本竞赛为单人赛，每个参赛队1名选手。

职工组：全省参赛队员不设年龄限制，同一单位报名参赛队不超过2支。

学生组：本科、高职、技师、技工、中职院校相关专业在读学生，年龄不得超过21岁。以学校为单位组织报名参赛。每个参赛队1名选手。同一学校报名参赛队不超过2支，指导教师须为本校专兼职教师，不得跨校组队。

2.参赛队按照大赛赛程安排，凭竞赛组委会颁发的参赛证和有效身份证件参加比赛及相关活动。

3.参赛队员自备服装，须符合安全生产及竞赛要求。

4.参赛队员应自觉遵守赛场纪律，服从裁判、听从指挥、文明竞赛；持证进入赛场，禁止将通讯工具、自编电子或文字资料带入赛场。

5.比赛过程中，参赛选手须严格遵守操作过程和相关准则，保证设备及人身安全，并接受裁判员的监督和警示；若因设备故障导致选手中断或终止比赛，由大赛裁判长视具体情况做出裁决。

6.在比赛过程中，参赛选手由于操作失误导致设备不能正常工作，或造成安全事故不能进行比赛的，将被终止比赛。

7.在比赛过程中，各参赛选手限定在自己的工作区域和岗位完成比赛任务。

8.若参赛队欲提前结束比赛，应向裁判员举手示意，比赛终止时间由裁判员记录，参赛队结束比赛后不得再进行任何操作。

（二）指导教师须知

1.各参赛代表队指导教师要发扬良好道德风尚，听从指挥，服从裁判，不弄虚作假。指导教师经报名、审核后确定，一经确定不得更换。如发现弄虚作假者，取消参赛资格，名次无效。

2.在比赛阶段，不允许指导教师上场指导，禁止使用通讯工具。

3.各代表队指导教师和领队要坚决执行比赛的各项规定，加强对参赛人员的管理，做好赛前准备工作。

4.参赛选手对裁判等工作人员的工作有异议时，必须在2小时内由领队提出书面报告送交仲裁委员会。口头报告或其他人员要求解释处理，仲裁委员会不予受理。

5.对申诉的仲裁结果，领队和指导教师应带头服从和执行，还应说服选手服从和执行。

6.指导教师应认真研究和掌握本竞赛比赛的技术规则和赛场要求，指导选手做好赛前的一切技术准备和应试准备。

7.领队和指导教师应在赛后做好技术总结和工作总结。

（三）参赛选手须知

1.严格遵守能力竞赛规则、能力竞赛纪律和安全操作规程，尊重裁判和赛场工作人员，自觉维护赛场秩序。

2.佩带参赛证件及着工装进入比赛场地，并接受裁判的检查。

3.进入赛场前须将手机等通讯工具交赛场相关人员妥善保管。

4.严格遵守赛事时间规定，准时抵达检录区，在开赛 15 分钟后不准入场，开赛后未经允许不得擅自离开赛场。

5.竞赛完成后必须按裁判要求迅速离开赛场，不得在赛场内滞留。

6.竞赛结束时间到，应立即停止一切竞赛内容操作，不得拖延竞赛时间。

7.爱护竞赛场所的设备、仪器等，不得人为损坏竞赛用仪器设备。

（四）工作人员须知

1.检查选手证件，选手凭有效证件，按时参加检录和竞赛，如不能按时参赛以自动弃权处理。

2.严格时间管理，选手在开赛信号发出后才能进行能力竞赛，竞赛过程中，选手休息、饮水或去洗手间等所用时间，一律计算在操作时间内，饮用水由赛场统一准备，认真做好服务工作。

3.不允许选手将通讯工具带入赛场，如私自带入者，一经发现取消其竞赛资格。

4.选手提问，经允许后，可以提问不清楚的问题，裁判人员须正面回答。

5.赛场内保持安静，不准吸烟，负责各自赛位的裁判员和工作人员不得随意进入其它赛位。

6.如果选手提前结束竞赛，应向裁判员示意，竞赛终止时间由裁判员记录在案。

7.竞赛终了信号发出后，监督选手听从裁判员指挥，待裁判允许后方可离开赛场。

8.所有工作人员必须统一佩戴由大赛组委会签发的相应证件，着装整齐，赛场除现场工作人员以外，其他人员未经允许不得进入赛场。

9.新闻媒体等进入赛场必须经过竞赛组委会允许，并且听从现场工作人员的安排和管理，不能影响竞赛进行。

10.各参赛队的领队、指导教师以及其他无关人员未经允许一律不得进入赛场；经允许进入赛场的人员，应遵从赛场相关工作人员安排,同时遵守赛场规定和维护赛场秩序，若违反有关规定或影响选手竞赛的，工作人员有权将其请出，并给予通报批评。

十三、竞赛观摩

（一）观摩对象

与竞赛相关的企业、单位、学院、行业协会等专家、技术人员、指导教师等。

（二）观摩方法

观摩人员可在规定时间，规定位置，凭观摩证在赛场引导员的引导下，有序进入赛场观摩。

（三）观摩纪律

- 1.观摩人员必须佩带观摩证，严禁携带手机等通讯工具入场；
- 2.观摩时不得议论、交谈，并严禁与选手进行交流；
- 3.观摩时不准向场内裁判及工作人员提问；
- 4.观摩时禁止拍照；

凡违反以上规定者，立即取消观摩资格。

十四、其他

- 1.本技术文件的最终解释权归大赛组织委员会。
- 2.比赛评分表见附件 1、附件 2.

附件 1 汽车营销策划方案作业模块评分表

序号	评分要点		得分条件	分值
1	汽车营销活动 方案展示	主题与目标确定	活动的主题突出、新颖，能够体现时代特征。	2
			选定目标客户精准，包括目标客户职业、家庭收入、家庭人数和购车用途等。	2
			目标销量和集客量制定思路与逻辑准确。	2
			营销活动类型选择合理，与目标销量、目标集客量以及活动主题相对应。	2
			能够有效进行销售数据分析，包括销售情况、销售目标、库存情况、意向客户情况等，为目标销量制定提供依据。	4
			能够分析往期活动记录情况，包括活动类型对应的销量、集客量、成交化率等，为目标销量、目标集客量、活动类型的确定提供依据。	3
			能够合理设计调查问卷，为目标客户的确定提供依据。	4
			能够合理分析宏观环境和竞品车型情况，利用SWOT分析法得出分析结果。	4
		策略选择	能够结合往期活动定价情况和目标群体，灵活运用汽车定价策略制定车辆价格优惠幅度及精品组合方案、保险销售方案，理由和特点阐释充分、合理。	3
			合理选用分期付款和车型置换策略，宣传标语新颖有新引力，作用阐述充分、合理。	3
			根据客户群体特点，结合客户需求制定活动礼包方案；结合本次销售目标及人员促进策略，制定销售奖励方案；理由阐释充分、合理。	3
			明确各广告的特点，根据目标客户特性、意向客户基盘、活动预算等制定广告投放方案，理由和目标性阐述明确、合理。	3
			广告软文宣传内容需紧扣本次活动主题，能够明确本次活动的特色内容及产品优势等。	3
			能够根据厂家安排及品牌定位，适当选择公共关系策略或异业联盟策略，理由充分、合理。	1

		计划制定	讲解本次营销活动的安排，包含活动宣传、物料准备、活动邀约、场地布置、活动撤场、活动评价等环节，活动工作计划清晰缜密。	3
			合理规划活动当天流程，结合活动主题、目标客户特点、时代特性设计特色活动，明确特色活动设置的内容、创意、并能与主题和车型相结合。	5
			能够根据活动内容和开展地点合理规划场地查勘工作，明确查勘的作用及要点。	2
			根据活动类型、活动目标、意向客户情况等规划预算的分配情况、预算结构，明确花费不超过预算，分配理由阐述充分、合理。	3
		活动实施	根据活动主题、活动内容有效组织人员培训，培训组织合理、有效，明确人员培训的作用。	2
			明确场地布置的作用及重要性。	1
			明确活动应急预案的作用及重要性。	1
		评价总结	根据往期活动记录的预算、活动类型、销售量等信息，结合营销活动的结果来衡量本次活动的效果，对结果的分析准确、合理。	3
		陈述表现	演示 PPT 内容无错漏，逻辑结构完整、层次明确、主题突出，能准确表达策划方案核心内容。	5
			演示 PPT 美观大方，图文并茂，内容清晰。	2
			着装整洁，仪表端庄，表情和蔼可亲，自然真诚，姿态自然大方。	2
			对策划方案陈述准确、恰当、条理清晰、逻辑合理。	2
			表达流畅，内容有条理、逻辑性强；用词准确、恰当；语音语调语气得当。	2
			陈述时间分配合理、控制得当。	2
		应用价值	有助于解决生产一线的实际问题或现实困难	10
		创新创意	体现面向职业和岗位的创意及创新	10
		综合评价	方案合理、可落地	6
总分				100

附件 2 汽车新媒体营销作业模块评分表

序号	评分要点		得分条件	分值
1	直播 说车 40%	暖场 寒暄	主播开场状态表现自然，暖场效果好	1.5
			直播开场内容饱满，自我介绍、促销活动预告等内容充分	2
		产品 推广	能够对直播产品进行专业化、多维度描述，突出产品特色、卖点，激发观众兴趣及购买欲望	5
			主播讲解充分，具有良好的体验讲解效果	2
			能够充分讲解直播间优惠政策	1
			正确介绍上架优惠券商品的基本属性	2
			合理运用直播间福利价格话术，清晰解读优惠政策让观众印象深刻	1.5
		现场 把控	能够及时处理直播间黑粉问题	1
			能够及时正确解答弹幕问题	6
			运用直播互动玩法有效设计高潮环节，气氛活跃	2
		收尾 引导	通过收尾话术完成引导关注，总结致谢环节，增强粉丝粘性	1.5
		直播 表现	互动节奏安排合理，直播形式高雅新颖、积极向上	3.5
			直播时间分配合理	1
2	展厅 体验式 销售 60%	能进行 工位 7S 操作	整理、整顿，实操过程使用工具及物料分类摆放	1
			清理、清洁，实操结束打扫工位	1
			素养、耗用物料节约使用	1
			安全，安全操作仪器设备	1
		能进行 设备和 工具安全 检查	检查作业所需要的工具设备是否完备	1
			检查作业环境是否配备灭火器	1
			检查车辆配备是否完备	1
		能遵守 商务礼 仪规范	正确穿着工作制服	1
			正确进行名片的呈递	1
			作业过程中与客户交谈语气、语速适中	1
			正确做好个人卫生及形象	1
			正确进行电话礼仪，包括打电话、挂电话等	1
		正确电 话邀约 客户到 店看车	查询业务信息，查看邀约客户信息	2
			正确拨打电话进行邀约	1

		正确礼迎并接待到店客户	准备接待客户所需资料	1
			在接待台站立并主动迎接客户	1
			欢迎客户进店并正确进行自我介绍	1
			正确引导客户入座并提供客户所需饮品	2
		正确了解客户购车需求	正确询问客户购车需求	3
			正确向客户介绍意向车型的配置信息及图片	5
			通过与客户洽谈记录客户需求信息	1
		正确进行六方位环车介绍	正确进行车辆六个方位介绍	13
		正确与客户进行购车需求确认	正确复述客户意向车型和购车用途	2
		正确完成报价及一条龙服务促成成交	再次确认客户所选车型及配置	2
			正确为客户进行报价	2
			合理为客户推荐一条龙服务及其他增值服务	4
			运用市场活动策略促进客户成交，优惠政策至少 3 项	3
		礼送客户	能够正确地礼送客户	1
			能够规范地整理客户资料	2
		正确处理客户异议	正确解答客户在环车介绍过程中的提问 1	3
			正确解答客户在环车介绍过程中的提问 2	3
			正确解答客户在一条龙服务介绍过程中的提问 1	3
			正确解答客户在一条龙服务介绍过程中的提问 2	3
		总分		