

中国商业联合会 全国商贸职业教育集团文件 新道科技股份有限公司

关于举办第二届“新道杯”全国高职院校 “数字营销-新零售”技能大赛的通知

各有关院校：

为贯彻国务院办公厅关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见，充分应用移动互联网、物联网、大数据等信息技术，在营销、支付、售后服务等方面线上线下互动，全方位、全天候满足消费需求，降低消费成本。积极落实实施特色商业街区示范建设工程，发掘地方资源禀赋优势，提高产品和服务特色化、差异化、精准化、数字化营销推广能力。加快推动高校教学贴近商业实务，激发大学生新零售数字营销的学习和实践热情。经研究决定举办第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛（以下简称“大赛”），现将有关事项通知如下：

一、大赛组织机构

（一）主办单位：

中国商业联合会

全国商贸职业教育集团

新道科技股份有限公司

(二) 总决赛承办单位：北京财贸职业学院

(三) 技术支持单位：新道科技股份有限公司

二、大赛形式及时间

1. 大赛分为省赛、全国总决赛。

2. 参赛选手：普通高等学校全日制在籍的专科学生，或本科院校中高职类全日制在籍学生，或五年制高职四、五年级学生。

3. 大赛为团体赛，以院校为单位组队参赛，不得跨校组队。每支参赛队由 4 名参赛选手、1 名指导教师组成，每校限报 1 队。

4. 以省或直辖市为单位进行现场或网络省赛，晋级总决赛名额根据报名情况按比例确定。

5. 具体比赛时间如下：

(1) 省赛时间：2020 年 9 月 20 日前完成；

(2) 全国总决赛比赛日期：2020 年 10 月。

三、奖项设置

1. 获奖奖项以参赛队总数为基数，分设一、二、三等奖，获奖比例分别为 10%、20%、30%。

2. 获得一等奖的参赛队指导教师获得优秀指导教师证书。

四、大赛内容与规则

具体内容详见《第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛方案》。

五、大赛费用

本次比赛不收取参赛费用。

六、大赛报名

大赛报名要求详见《第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛方案》。

希望各院校积极参赛，认真做好报名与组织工作，通过大赛进一步提升数字营销专业实践教学水平，推进数字营销专业体系建设，大力培养适应数字商业时代高水平的数字营销新零售技术技能人才。

附件 1：第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛方案

附件 2：第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛参赛队报名提交表



新道科技股份有限公司



2020 年 7 月 8 日

抄送：会领导、党委副书记、监事长、会长助理，存档。

第二届“新道杯”全国高职院校 “数字营销-新零售”技能大赛方案

一、大赛介绍

第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛是由中国商业联合会、全国商贸职业教育集团、新道科技股份有限公司联合举办的面向营销类专业的技能运用型比赛。大赛结合当下最新的“新零售”营销理念，使用高度场景化、沉浸式的模拟系统，为学生提供一个实践运用所学知识的平台。参赛学生以小组为单位进行模拟对抗，在相同的条件下经营各自的企业，展现专业能力，沟通能力和协作能力，展示新一代大学生的青春风采。

本次大赛使用“新道数字营销沙盘”为比赛平台，通过从市场调研、门店开设、会员发展一直到营销活动策划等多项功能，完整的展现一家新零售企业的经营流程。参赛学生以决策者的形式参与竞争，着重体现学生的战略眼光，同时让学生在参赛中学习领导能力、规划能力，为今后的就业积蓄力量。

二、竞赛内容

数字营销模拟新零售企业经营，将每个参赛队作为一个经营团队，每个团队分设区域经理、门店主管、运营主管、品牌主管4个岗位，各团队经营一个新零售型企业，在仿真的竞争市场环境中，通过分岗位角色扮演，连续从事8个经营阶段的模拟企业经营活动。

竞赛中，市场背景资料的分析和计算，将考察参赛选手市场调研与分析的知识和能力；大数据中心要求学生能够快速精准的进行经营数据分析，帮助企业决策；门店的选择和管理，让学生掌握的销售管理知识有用武之地；数字运营中心与最新的营销思维接轨，让学生接触最前沿的理念；营销活动策划、新媒体推广使用线上线下结合的方式，展现学生的创新能力。

从知识上，参赛选手需掌握市场营销、市场调查与分析、销售管理、品牌推广、消费者行为分析、网络营销等；从技能上，参赛选手需具备市场调查与分析、客群与竞争者分析、客户关系管理、销售日常管理、品牌和产品的线上线下推广、营销活动策划、财务数据分析、商品分类和管理等营销类专业学生应具备的核心技能。

三、竞赛平台

新道数字营销沙盘

四、竞赛流程

总决赛采用网络竞赛的方式进行，一共进行 8 个阶段的经营，每个经营阶段为 30 分钟，总共 240 分钟的经营时间。

时间		流程/内容
赛前一个月		提供训练环境用于比赛训练（具体安排另行通知）
赛前一天	14:00-14:30	抽签仪式
	14:30-15:30	网络测试
	15:30-16:00	领队会及赛前答疑
比赛当天 上午	08:30-09:00	开幕式
	09:00-09:30	参赛选手报到、赛前准备
	09:30-10:00	第 1 阶段运营： ☒ 市场商圈人群分析 ☒ 门店建设 ☒ 新媒体推广 ☒ 会员管理 ☒ 经营计划制定

	10:00-10:30	第2阶段运营: ☒ 线上线下销售渠道建设 ☒ 门店管理 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 财务数据分析 ☒ 会员管理 ☒ 复盘分析和经营计划制定
	10:30-11:00	第3阶段运营: ☒ 资金管理 ☒ 线上线下销售渠道建设 ☒ 门店管理 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 财务数据分析 ☒ 会员管理 ☒ 复盘分析和经营计划制定 ☒ 营销活动制定与实施 ☒ 竞争分析等
	11:00-11:30	第4阶段运营: ☒ 资金管理 ☒ 线上线下销售渠道建设 ☒ 门店管理 ☒ 连锁经营 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 财务数据分析 ☒ 会员管理 ☒ 复盘分析和经营计划制定 ☒ 营销活动制定与实施 ☒ 竞争分析 ☒ 网店管理等
比赛当天 中午	11:30-12:30	午餐
比赛当天 下午	12:30-13:00	第5阶段运营: ☒ 资金管理 ☒ 线上线下销售渠道建设 ☒ 门店管理 ☒ 连锁经营 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 财务数据分析 ☒ 会员管理 ☒ 复盘分析和经营计划制定 ☒ 营销活动制定与实施 ☒ 竞争分析 ☒ 网店管理等
	13:00-13:30	第6阶段运营: ☒ 资金管理 ☒ 线上线下销售渠道建设 ☒ 门店管理 ☒ 连锁经营 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 财务数据分析 ☒ 会员管理 ☒ 复盘分析和经营计划制定 ☒ 营销活动制定与实施 ☒ 竞争分析 ☒ 网店管理等
	13:30-14:00	第7阶段运营: ☒ 资金管理 ☒ 线上线下销售渠道建设 ☒ 门店管理 ☒ 连锁经营 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 财务数据分析 ☒ 会员管理 ☒ 复盘分析和经营计划制定 ☒ 营销活动制定与实施 ☒ 竞争分析 ☒ 网店管理等
	14:00-14:30	第8阶段运营: ☒ 资金管理 ☒ 门店管理 ☒ 连锁经营 ☒ 商品及库存管理 ☒ 新媒体推广 ☒ 会员管理 ☒ 财务数据分析 ☒ 营销活动制定与实施 ☒ 企业清盘
	14:30-15:30	结算成绩
	17:30-18:00	闭幕式

五、竞赛规则

以下规则为固定参数, 制题时不可改变:

1. 融资规则

(1) 贷款信用额度

贷款的总额度（包括已借但未到还款期的贷款）为上季度所有者权益 3 倍。

(2) 贷款规则

贷款每季度必须支付利息，到期归还本金。贷款均可贷 3 期；结束本期时，不要求归还没有到期的各类贷款；

所有的贷款不允许提前还款；企业间不允许私自融资，只允许企业向银行贷款，银行不提供高利贷。

2. 门店规则

(1) 门店分为大门店及小门店，门店有相应的员工人数、员工快乐度及货架数量；

(2) 开设门店可以在任何季度进行。如果决定在商圈开设门店，需要支付每期的门店费用。

(3) 每个季度只能开设一家门店，每个企业整场比赛最多可开三家门店。

(4) 门店有位置属性，选择的商圈不同，位置则不同

3. 网店规则

(1) 每个企业只能开一家网店

(2) 网店需选择一家物流，不同的物流运速不同，物流费用季度末自动扣减，无需主动交付。

(3) 开设网店可以在任意季度进行。

4. 费用规则

管理费、门店租金、利息、贷款本金、工人工资需主动交付。若不主动交付，季度末会强行扣减，并且每个未交费用会添加一

个违约标记，产生违约罚分。如企业有三家门店，每家的管理费都没有主动缴纳，那么将会产生三个违约标记。

5. 商品供应商规则

(1) 每个季度都有三家供应商可供选择，每家供应商同一商品的价格均可能不同。

(2) 每个供应商的商品价格会在一定范围内随机，每个季度都可能不同，

(3) 供应商商品不限量

6. 上架与定价规则

(1) 上架数量不能超过门店的最大货架量

(2) 没有上架量的定价无效

7. 员工快乐度规则

(1) 员工初始快乐度为 100，每季度下降 20。

(2) 每个门店单独计算。每当有门店快乐度降低到 50 以下时，降低企业口碑 5 点。

8. 广告规则

(1) 广告分为品牌广告和产品广告。

(2) 产品广告不分商圈，为企业产品增加知名度。

(3) 产品广告投入 1 现金，增加 1 知名度。

(4) 品牌知名度每季度下降 50%，产品知名度每季度清零。

9. 会员规则

(1) 会员类型有三种，分别为粉丝、会员、沉睡会员。

(2) 粉丝由商圈人口转化而来，通过不同类型的粉丝活动和营销活动，可以提高粉丝的数量，计算公式为：

粉丝增量=人口数*（粉丝基础转化率+活动转化率）+新增

粉丝数。

(3) 会员是通过粉丝转化而来，通过不同类型的会员活动和营销活动，可以提高会员的数量，计算公式为：

会员增量=期初粉丝数*（会员基础转化率+活动转化率）+新增会员数-缺货损失数+沉睡会员激活数。

(4) 沉睡会员是由会员转化而来（见上条）。可以通过[沉睡会员激活]重新转化成会员。

10. 不变参数

贷款总额度	上季度所有者权益的3倍	最大长贷年限	3季度
最大门店数	3	最大网店数	1
初始员工快乐度	100	初始口碑	100
快乐度扣减口碑	5	违约标记扣减口碑	1
初始渠道建设率	1	——	——

11. 取整参数（均精确或舍到个位整数）

向下取整

注：本赛项规程中所有的规定，在出题时不可改变；样题中的所有规定（市场参数）为可变参数，出题时可以改变（变化）。如本赛项规程与样题中规定冲突，以赛项规程中的规定为准，赛项规程与样题没有规定的参数，皆是可变参数。

六、评分原则

1. 评分标准制定原则

(1) 本赛项评分标准制定遵循“公平、公正、公开”的原则。

(2) 应用信息化系统进行机考评分，无人为因素干扰。

2. 评分细则

竞赛评分采用系统按规则自动生成的方式进行,具体为小组最后一季度末的经营得分,得分的计算方法为:

实际得分=经营得分-违规罚分

若实际得分计算结果相同,则按照各队最后一季度系统自动生成的经营得分高者排名在前;若系统自动计算的成绩仍相等,则参照最后一季度经营结束时,权益值高的队伍排名在前。

(1) 经营得分

(运营投入总费用额度+剩余库存价值+大门店加值+小门店加值+网店加值+品牌知名度+权益值+粉丝数+会员数-违约标记减值)*企业口碑/全企业口碑平均值

其中:

大门店加值=大门店数量*200

小门店加值=小门店数量*100

违约标记减值=违约标记数*100

最后经由得分排名,得出百分制得分。得分方法如下:

第一名 100 分,第二名 98 分,第三名 96 分……依此类推。

(2) 违规罚分

在运行过程中下列情况属违规:

①对裁判正确的判罚不服从;

②其他严重影响比赛正常进行的活动。

如有以上行为者,在经营结束后扣除该队总得分的 5 分。

3. 破产处理

当参赛队权益为负(指当年结束系统生成资产负债表时所有者权益为负)或现金断流时(权益和现金可以为零)或者违约标记大于等于 10 时,界定为企业破产。参赛队破产后,直接退出

比赛。

4. 最终得分

最终得分=经营得分-违规罚分

七、申诉与仲裁

1. 参赛队对不符合竞赛规定的设备、工具、软件，有失公正的评判、奖励，以及对工作人员的违规行为等，均可提出申诉。

2. 申诉应在本环节竞赛结束后1小时内提出，超过时效将不予受理。申诉时，应按照规定的程序由参赛队领队向相应赛项仲裁工作组递交书面申诉报告。报告应对申诉事件的现象、发生的时间、涉及到的人员、申诉依据与理由等进行充分、实事求是的陈述。事实依据不充分、仅凭主观臆断的申诉不予受理。申诉报告须有申诉的参赛选手、领队签名。

3. 赛项仲裁工作组在接到申诉后的1小时内组织处理，并及时反馈处理结果。

4. 申诉人不得无故拒不接受处理结果，不允许采取过激行为刁难、攻击工作人员，否则视为放弃申诉。

5. 参赛队不得因提起申诉或对申诉处理意见不服而停止竞赛或滋事，否则按弃权处理。

6. 竞赛不因申诉事件而组织重赛。

八、日程安排

阶段	时间	组织
省赛选拔	2020年9月20日前	省区选拔赛
全国总决赛报名	2020年9月22日-28日	面向全国院校
全国总决赛	2020年10月	全国总决赛采取网络竞赛形式

九、大赛报名

1. 报名方式：发送报名表至 zhoubic@seentao.com（报名表见附件）。

2. 晋级全国总决赛名单以各省区提报名单为准。

3. 联系方式

联系人：周璧成 18610110628（新道科技股份有限公司）

总决赛指导教师 QQ 群：976374272

4. 各省区联系人：

省区	负责人	联系方式
安徽	叶利军	18715134618
北京	刘晓丽	13581846821
重庆	张野	18323290897
福建	谢飞	13799955991
甘青	王秋云	18419147509
广东	徐启超	18320489628
广西	黄宇	18607719640
贵州	刘振贤	13765321560
海南	肖坤	13078996722
河北	秦文平	15511635214
河南	李傲丽	13071090693
黑龙江	吴雪凌	13945001691
湖北	任丽	15927675541
湖南	王婧瑶	15379332988
吉林	李硕	18946710988
江苏	张壁联	15651836572
江西	李思	15180473247
辽宁	李晶	17640450824
内蒙古	肖宏伟	15754711317
宁夏	林聪	13219026685

山东	王兴国	18663752570
山西	陈阵	18734863989
陕西	胡晶	18092436494
上海	叶大海	15921096697
四川	阳姝婷	13688337755
天津	兰天宇	18892286769
新疆	芦星	15026222510
云南	刘姿潇	13354985755
浙江	屠明达	15858296945

附件 2

第二届“新道杯”全国高职院校“数字营销-新零售”技能大赛
参赛队报名提交表

省份				学校全称			
指导教师姓名		性别		身份证号			手机号
1. 参赛学生姓名		性别		身份证号			手机号
2. 参赛学生姓名		性别		身份证号			手机号
3. 参赛学生姓名		性别		身份证号			手机号
4. 参赛学生姓名		性别		身份证号			手机号
备 注							