

附件 2:

# 甘肃省高等学校首届新商科大赛 规 程

## 一、赛项名称

新商科大赛

## 二、竞赛内容简介

比赛依据新商科人才核心职业技能，参照高等教育商科人才培养标准考核参赛选手综合职业技能，以数字化管理师、大数据分析师、供应链管理师、管理会计等岗位工作标准以及《管理会计基本指引》、《财政部关于全面推进管理会计体系建设的指导意见》为依据，根据竞赛平台提供的企业基本信息及相关任务说明通过对数字化工具的应用，按照各自的角色职责与任务，分别完成企业市场环境分析、用户分析、数字化选品、经营目标规划、电商运营、货物仓储及配送、客户关系管理、整体运营情况分析、资金情况分析、前景分析等技能竞赛内容。

## 三、竞赛方式

比赛分为高职组和本科组两个组别，以团体赛方式进行，以院校为单位组队参赛，不得跨校组队。每学校各组别报名参赛队不超过 2 支。每支参赛队由 3 名参赛选手组成，3 名选手须为同校在籍学生，性别和年级不限。每支参赛队由 3 名参赛选手，每支参赛队可配指导教师 2 名，指导教师须为本校专兼职教师。竞赛期间不允许指导教师进入赛场进行现场指导。

## 四、竞赛时间安排与流程

日期	时间	事项	参加人员	地点	备注
赛前一个半月		大赛说明会及师资培训	领队及指导老师		
竞赛日前三天	18:00 前	裁判、仲裁报到	工作人员		
竞赛日前两天	09:00	裁判员会议	裁判长、裁判员	会议室	
	13:00 开始	参赛队报到,安排住宿,领取资料	工作人员,参赛队	住宿酒店	参赛队报到
报到日	08:00~13:00	参赛队报到,安排住宿,领取资料	工作人员,参赛队	住宿酒店	参赛队报到
	14:30	参赛队领队集中乘车往学校			
	14:45~15:30	领队会、抽签	各参赛队领队	会议室	
	15:30~16:20	熟悉赛场	赛场技术人员、各参赛队领队	竞赛场地	
	16:20	回住宿宾馆		竞赛场地	
竞赛日	7:50~8:00	参赛队入场	各参赛队	开赛式场地	
	8:00~8:30	开幕式	领导嘉宾 各参赛队 裁判员	开赛式场地	
	8:30~9:00	检录进场	参赛选手 工作人员	检录区域	标识警戒线
	9:00~11:00	新商科大赛	参赛选手 裁判员	竞赛场地	标识警戒线
	11:10~13:00	午餐			
	16:30~18:00	闭幕式	领导嘉宾、 各参赛队、 裁判员	闭幕式场地	

## 五、评分标准原则、评分方法、评分细则

### （一）评分标准制定原则

1. 本赛项评分标准制定遵循“科学、合理、公平、公正、公开”的原则。
2. 本赛项所有评分环节均由操作平台自动完成，杜绝人为因素干扰。

### （二）评分方法

由各参赛队选手登录竞赛平台，根据竞赛平台提供的资料和数据，按角色职责与任务运用相关工具完成对应实务操作竞赛。比赛结束后，由竞赛平台对参赛队的答案进行自动评判。

### （三）评分细则

本赛项比赛时长 120 分钟，总分 300 分，每个选手分值为 100 分，最后各选手比赛成绩汇总计入参赛队总成绩，评分细则如下：

竞赛岗位	竞赛业务范围	评分规则	分值	评分方式
数字化运营岗	市场环境分析：分析某一细分市场的容量、行业趋势、市场潜力、行业稳定性、行业集中度以及进行波士顿矩阵构造	根据选项正确与否评分	10	系统
	用户分析：根据用户画像，分析客群特点	根据选项正确与否评分	15	系统
	数字化选品：根据销售情况与客户搜索情况对商品进行分析，分析有竞争度的产品	根据选项正确与否评分	15	系统
	经营目标规划：根据销售情况进行经营目标制定与细化	根据填写内容正确与否进行评分	10	系统

	商品运营：针对店铺消费人群进行选品、制定商品价格，完成商品上架与管理。	根据内容正确与否进行评分	10	系统
	SEO优化：根据已有的运营数据，进行自然搜索优化，完成关键词优化、商品标题优化、详情页优化。	根据内容正确与否进行评分	10	系统
	流量获取：根据推广需求，制定并实施平台活动参与策略，提高网店的曝光率，获取平台活动流量。	根据内容正确与否进行评分	15	系统
	营销转化：根据店铺运营需求，制定并实施可行的店铺内营销活动策略，有效增加网店的转化量，并对店铺内营销活动策略效果进行分析，根据分析结果优化店铺内营销活动策略，提高网店的转化率。	根据内容正确与否进行评分	15	系统
供应链管理岗	商品推送管理：根据客户历史订单和购物车资料，预测未来需求，对客户精准推送商品	根据准确度评分	10	系统
	商品配货：得到客户感兴趣的商品信息，将库存存放于离客户最近的运营中心	根据正确性评分	10	系统
	智能存储：根据畅销品与非畅销品对货物进行货位摆放	根据全面性评分	15	系统
	智能拣货：对出库拣货的货物，进行拣货路径优化	根据完成度评分	15	系统
	出库包装管理：即将出库的货物，哪些商品容易化，坏在哪里，对其进行预包装	根据正确性评分	10	系统
	配送路径规划：对出库货物配送进行路径规划	根据完成度评分	20	系统
	售后服务：根据客户收货后的评价，自动给客户推送不同的售后服务工具	根据正确性评分	10	系统
	客户关系管理：根据客户的近期浏览、点击和购买信息，对即将流失的客户进行召回	根据正确性评分	10	系统

管理会计 岗	企业所处环境分析：包括企业所处行业环境分析、企业在行业中发展潜力分析。	根据正确性评分	10	系统
	企业整体情况分析：包括企业资产结构情况、营业收入情况、利润总额整体情况以及企业综合能力的分析。	根据正确性评分	40	系统
	企业业务情况分析：包括企业销售结构与应收情况分析、采购结构与应付情况分析、成本结构与费用分析。	根据正确性评分	30	系统
	企业资金情况分析：包括企业资金来源与去向分析、三项基本活动现金流量净额分析。	根据正确性评分	10	系统
	前景预测分析：包括运用模型预测企业发展前景、未来面临机遇与风险分析。	根据正确性评分	10	系统
合计			300分	