

品牌服务商（天猫）比选评分表

	比选内容及标准	所占分值	得分
企业综合实力（25分）	1、比选人企业成立时间： A、成立时间<5年得3分； B、5年≤成立时间<10年得4分； C、10年≤成立时间得5分。	5分	
	2、运营团队人员人数： A、运营团队人数<3人得0分；B、3人≤运营团队人数≤5人得3分；C、运营团队人数>5人得5分。	5分	
	3、运营团队人员履历： A、运营团队履历较差得0分；B、运营团队履历一般得3分；C、运营团队履历较好得5分。	5分	
	4、合作费用模式： A、提成+服务费，得0分；B、仅提成，得5分。	5分	
	5、运营成功案例个数： A、没有得0分；B、成功案例1-2个得3分；C、成功案例3-5得4分；D、成功案例5个以上得5分。	5分	
方案评估（75分）	1、各渠道资源的丰富、影响力： A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	2、可提供额外服务： A、无，得0分；B、所提供额外的服务较为一般，得1-3分；C、所提供额外的服务较好，得4-5分。	5分	
	3、渠道管理规划： A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	4、年度推广规划方案及可行性： A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	5、年度运营规划方案及可行性： A、一般，得3-5分；B、较好，得6-8分；C、好，得9-10分。	10分	
	6、年任务预估（该预估需确保达到）： A、一般，得7-9分；B、较好，得10-12分；C、好，得13-15分。	15分	

比选内容及标准		所占分值	得分
7、报价：	评标委员会对各投标销售提点数进行审核确定销售提点，将有效投标人平均提点设为基准提点，并按下列方法计算各投标人的项目提点部分得分，计算分数时四舍五入取小数点后2位数。 $PF=30-10*[A+A1+A2]$ $A= (B-B0)/B0 $ $A1= (B1-B01)/B01 $ $A2= (B2-B02)/B02 $ 式中： A、A1、A2---有效投标人的日常活动提点、中小型活动提点、大型活动提点与平均提点数差额的百分比。 B、B1、B2---分别为有效投标人日常、中小型活动、大型活动提点； B0、B01、B02-分别为所有有效投标人的日常、中小型活动、大型活动平均提点；	30 分	
第一轮得分合计		100 分	
现场提案评分（30 分）	第一轮得分合计前二或前三者（根据投标方案实际情况）进行现场提案，根据方案阐述、执行问题沟通进行打分 A、一般，得 10-17 分；B、较好，得 18-25 分；C、好，得 26-30 分。	30 分	
总得分合计			

本次评分将采用综合得分比选评审（比选人员评分平均值），总得分最高方为第一候选中选方，与电商公司再进行费用、服务细节等的洽谈并最终以合同签订价格为准。

比选评审（签字）：