

片仔癀大药房运营服务商（拼多多平台）比选评分表

	比选内容及标准	所占分值	得分
商务分 (25分)	1、比选人企业成立时间： A、成立时间<2年得1分；B、2年≤成立时间<3年得2分；C、3年≤成立时间得3分。	3分	
	2、项目运营团队人员人数： 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、项目运营团队人员履历： 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、有与国企合作运营经验： 需提供合同扫描件关键页（关键页包含合同首页、合同标的页、签章页、签署日期页、合同甲方联系人信息） A、没有得0分；B、有1个得2分；C、有2个及以上得3分；D、有与片仔癀相关电商业务合作再加2分。	5分	
	5、拼多多平台资源能力： 平台资源及2019年以来在拼多多平台上的运营成功案例和业绩情况。 A、差得0分；B、一般得2分；C、中得4分；D、好得7分。	7分	
技术方案分 (50分)	1、营销策略中，对方药、普药、医疗器械、保健品、化妆品、非片仔癀产品等分品类营销规划方案的可行性： A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	2、对防止黄牛软件抢单的解决方案可行性： A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	3、对接互联网医院医生开方的解决方案可行性： 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、年任务预估（该预估需确保达到，原则上以不低于该值列入合同）：片仔癀类（锭剂和胶囊） A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	6、年任务预估（该预估需确保达到，原则上以不低于该值列入合同）：非片仔癀类 A、一般，得3-5分；B、较好，得6-8分；C、好，得9-10分。	10分	
	7、针对在拼多多平台上可能遇到的问题的解决方案可行性： A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	

	<p>8、对整体方案讲解的条理性、方案的可行性： A、一般，得 3-5 分；B、较好，得 6-8 分；C、好，得 9-10 分。</p>	10 分	
报价分 (25 分)	<p>1、销售提点报价： 销售提点分为三种：B 日常活动、B1 中小型活动、B2 大型活动， 所报提点需分别对两种情况进行提报。</p> <p>B0、B01、B02——分别为所有有效参选人的三项平均提点。 将有效参选人平均提点设为基准提点，并按下列方法计算各参选人的项目 提点部分得分，计算分数时四舍五入取小数点后 2 位数。</p> <p>(1) 片仔癀锭剂和胶囊未正式销售前，提点为整体店铺销售额提点。 $PF1 = 25 - 10 * [A + A1 + A2]$ $A = (B - B0) / B0$ $A1 = (B1 - B01) / B01$ $A2 = (B2 - B02) / B02$</p> <p>(2) 片仔癀锭剂和胶囊正式销售后，片仔癀类（锭剂和胶囊）销售 额 1 亿（不含）以内提取 0.3%，1 亿（含）至 2 亿（含）提取 0.15%，2 亿（不含）以上不提取，以上提取的费用作为代运营销售提点。 所报提点为除片仔癀锭剂和胶囊外的店铺整体销售额提点。 $PF2 = 25 - 10 * [A + A1 + A2]$ $A = (B - B0) / B0$ $A1 = (B1 - B01) / B01$ $A2 = (B2 - B02) / B02$</p> <p>最后结果为两项平均得分：$PF = (PF1 + PF2) / 2$</p>	25 分	
合计		100 分	

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，与国药堂公司再进行费用、服务细节等的洽谈并最终签订合同价格为准。

比选评审（签字）：

