

片仔癀官方商城运营服务商（第二次）比选评分表

	比选内容及标准	所占分值	得分
商务分 (30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<4年得2分；C、4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<5人得0分；B、5人≤运营团队人数≤9人得3分；C、运营团队人数>10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、有过相关医药电商经验： 比选人有参与过医药品牌及医药渠道线上建设的项目和成绩。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、差得0分；B、一般得2分；C、中得4分；D、好得7分。	5分	
	6、私域平台（独立商城）运营经验： 运营成功案例及业绩情况。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、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 (45分)	1、营销策略中，对处方药、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、官方商城推广引流及私域运营解决方案的可行性：含黄牛风险防控软件方案及与互联网医生开方对接方案，以及如何结合公众号等进行PC+手机端的商城运营和推广。通过运营方案配合商城建设方提升商城系统建设。 A、一般，得1-3分；B、较好，得4-6分；C、好，得7-10分。	10分	
	3、年度推广规划方案及可行性：国药堂将提供不高于商城总销售额的3%作为商城的推广费用，每次推广活动由运营方向公司提出活动申请，经审批后由公司直接投入推广费用。 A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5分。	5分	
	4、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分；B、较好，得2分；C、好，得3分。	3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）：非片仔癀类 A、一般，得1-2分；B、较好，得3-4分；C、好，得5-7分	7分	

	6、针对在官方商城运营中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	
	7、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。	10 分	
报价分 (25 分)	1、销售提点报价：除片仔癀锭剂和胶囊外的商城整体销售净利润总额提点。 将有效参选人平均提点设为基准提点 A_0 ，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，最高提点不超过 60%。 $PF = 25 - 10 * (A - A_0) / A_0 $ 注：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。	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）：

