

# 2023年河北省职业院校学生技能大赛 暨全国职业院校技能大赛河北省选拔赛 高职组直播电商赛项竞赛规程

## 一、赛项信息

赛项名称：直播电商

英文翻译：Live E-commerce

专业大类：财经商贸

竞赛时间：2023年6月21日报到；6月22日比赛。

## 二、赛事方案

### （一）承办院校

河北政法职业学院

### （二）竞赛目的

赛项坚持立德树人根本任务不动摇，对接大数据、人工智能和云计算等新技术背景下传统电商向直播电商数字化转型新趋势，以培养优秀直播电商人才、服务直播电商行业人才需求为出发点，坚持国家“十四五”规划中“鼓励商贸流通业态与模式创新，推进数字化智能化改造和跨界融合，线上线下全渠道满足消费需求”“培育新型消费，发展数字消费”等政策要求，深入贯彻党中央、国务院关于发展数字经济、建设数字中国总体要求，促进中国直播电商行业持续健康发展。

赛项遵循公开、公平、公正、公益的原则，坚持以“高水平赛事推动职业教育高质量发展”为主线，对接产业前沿技术，引入行业标准，以职业需求为导向、以实践能力培养为重点、以产教融合为途径，全面考查参赛选手的职业道德、职业素养和技术技能水平，展示职业教育改革成果，引领职业院校专业建设，以赛促教、以赛促学、以赛促改，深化“三教”

改革，推动专业建设与产业需求对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接，推动直播电商从业人员整体水平能力提升，充分发挥技能大赛对职业教育“树旗、导航、定标、催化”的作用，推进“岗课赛证”综合育人，提升专业人才培养的针对性和人才就业的职业适应性。

### （三）竞赛内容

#### 1. 赛项内容

本赛项按照党的二十大提出的“加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合”“创新服务贸易发展机制，发展数字贸易，加快建设贸易强国”等主张，不断深入贯彻落实党中央、国务院关于发展数字经济、建设数字中国的总体要求。面向市场策划、内容策划、直播推广、直播运营、直播销售等岗位（群），以直播商品管理、直播主题及互动策划、直播脚本策划、直播推广策划、直播间装修、直播销售、直播互动、直播数据分析等典型工作任务的完成质量以及选手职业素养作为竞赛内容，全面考查选手的专业核心能力以及礼仪规范、服务意识、合规意识、风险意识以及团队协作意识等职业素养。具体竞赛内容结构、成绩比例，如下表所示：

表 1 竞赛内容与成绩比例

模块		主要内容	成绩比例 (满分 100 分)
模块一	直播策划	根据所给商品数据分析，进行直播选品和定价，规划推广资金，撰写脚本，策划直播主题和互动方案，进行直播广告投放，提升直播间流量。	30%
模块二	直播运营	根据直播活动方案，搭建直播间并对直播间进行装修，完成直播商品上架、优惠券等活动设置。根据直播脚本、商品销售话术进行直播，直播过程中与直播间观众积极互动，把控直播节奏，活跃直播间氛围。	50%

模块三	直播复盘	准确分析直播平台后台的流量、销售、用户等数据，提炼直播及推广亮点与不足，合理设计优化方案，形成PPT。	20%
-----	------	---	-----

## 2. 赛项模块及任务

表2 赛项模块主要内容、比赛时长及分值

模块		主要内容	比赛时长	分值
模块一	直播策划	<p><b>任务1：直播商品管理</b> 根据商品资料及商品销售数据，完成直播选品，对直播商品进行角色定位，合理规划运营资金，采购直播商品并定价，制定直播销售策略，做好直播商品管理工作。</p> <p><b>任务2：直播内容策划</b> 根据市场数据及直播商品，确定直播主题和直播时间，策划直播互动方案。根据商品资料及直播主题，设计直播流程，提炼商品卖点，完成整场直播脚本的撰写。</p> <p><b>任务3：直播推广策划</b> 根据直播推广需求，分析行业数据，明确目标受众画像，合理规划推广资金，制定直播推广策略，进行直播广告投放，完成直播推广，以提升直播间的展现量、点击量和点击率。</p>	90分钟	30分
模块二	直播运营	<p><b>任务1：直播间装修</b> 根据直播策划内容，搭建直播间，并对直播间进行装修，设置直播间欢迎语、直播间屏蔽词、直播间快捷短语、直播间信息以及直播商品详情页等内容。</p>	30分钟	50分
		<p><b>任务2：直播销售</b> 根据直播脚本，完成直播销售讲解，包括直播开场、商品销售促单以及直播收尾等内容，并在直播过程中上架商品链接。</p> <p><b>任务3：直播互动</b> 根据直播互动方案，在直播后台完成直播互动的预设。在直播过程中，积极与观众抽奖、发红包等福利互动以及弹幕互动，活跃直播间氛围，同时配合主播讲解进度，完成直播互动推送。</p>	60分钟	

模块三	直播复盘	<b>任务 1：直播数据分析与优化</b> 准确分析直播平台后台的流量、销售、用户等数据，提炼直播及推广亮点与不足，合理设计优化方案，形成 PPT。	60 分钟	20 分
-----	------	---	-------	------

#### （四）竞赛方式

##### 1. 竞赛形式

本赛项竞赛形式为线下比赛。

##### 2. 组队方式

本赛项为团体赛。以院校为单位组队参赛，不得跨校组队，同一学校报名参赛队不超过 1 支，每队 4 名选手，不超过 2 名指导教师。参赛选手须为高等职业学校专科、高等职业学校本科财经商贸大类相关专业全日制在籍学生或五年制高职四、五年级学生，凡在往届全国职业院校技能大赛中获一等奖的选手，不能再参加同一项目同一组别的比赛；指导教师须为本校专兼职教师，指导教师负责参赛选手的报名、训练指导、服务以及比赛期间参赛选手的日常管理等。

参加竞赛各代表队的抽签顺序在领队会议上现场抽签确定，第二天按抽签顺序抽工位号。

#### 三、竞赛流程

表3 竞赛流程与时间安排

日期	时间	流程、内容	参加人员	地点
6月21日	14:00-16:00	参赛队到指定场地报到， 领取资料，自行安排入住	工作人员、参赛队	会议室
	15:30-16:00	检查封闭赛场	裁判长、监督仲裁组	竞赛场地
	16:00-16:30	领队会议 第一次抽签加密（抽序号）	各参赛队领队、裁判长	会议室
	17:00-18:00	裁判培训与工作会议	裁判组、仲裁组	会议室

日期	时间	流程、内容	参加人员	地点
6月22日	07:30	参赛队到达竞赛场地	工作人员、参赛选手	竞赛场地前
	07:30-08:00	参赛选手检录	工作人员、参赛选手	检录教室
	08:00-08:25	按抽签顺序号抽取工位号 第二次抽签加密(抽工位号) 抽取赛题	参赛选手, 工作人员 裁判、监督、仲裁	抽签教室
	08:25-08:30	比赛选手就位, 裁判员宣读 竞赛须知	参赛选手	竞赛场地
	08:30-10:00	直播策划	参赛选手、裁判	竞赛场地
	10:00-10:30	直播间装修	参赛选手、裁判	竞赛场地
	10:30-11:35	直播运营	参赛选手、裁判	竞赛场地
	11:35-12:30	午餐	参赛选手、裁判、 工作人员	竞赛场地
	12:30-13:30	直播复盘, 提交PPT	参赛选手、 裁判、监督员	竞赛场地
	13:30-17:30	成绩评定	裁判	会议室
	18:00-19:00	闭幕式	全体人员	会议室

#### 四、竞赛规则

##### (一) 报名资格

1. 大赛报名方式按照2023年河北省职业院校学生技能大赛暨全国职业院校技能大赛河北省选拔赛高职组“直播电商”赛项组委会的相关要求执行。赛项组委会将根据选手报名信息进行资格审查, 经审查不具备参赛资格的, 取消参赛资格, 因此产生的选手空缺不能替补。

2. 参赛选手和指导教师报名获得确认后不得更换, 允许队员缺席比

赛。

## **(二) 竞赛赛卷**

本赛项正式比赛产品共 5 种，分别为粗粮饼干、订书机、牛奶、润唇膏和跳绳。正式比赛时由裁判长现场抽取 3 种进行比赛。

## **(三) 入场规则**

参赛选手到达赛场凭身份证、参赛证按要求入场，不得迟到早退。并根据抽签结果在对应的赛位入座；严禁参赛选手携带与竞赛无关的电子设备、通讯设备及其他相关资料与用品入场。

## **(四) 赛场规则**

1. 检录: 由检录工作人员依照检录表进行点名核对。
2. 加密: 竞赛当日进行加密，由裁判组织实施加密工作，管理加密结果。仲裁员全程监督加密过程。
3. 引导: 参赛选手凭赛位号进入赛场，现场裁判负责引导参赛选手至赛位前等待竞赛指令。
4. 由裁判长宣布比赛开始，各参赛队开始竞赛。
5. 竞赛过程中，如遇设备故障，参赛选手应持“故障”示意牌示意。裁判、技术人员等应及时予以解决。如遇身体不适，参赛选手应持“医务”示意牌示意，现场医务人员按应急预案救治。
6. 竞赛过程中参赛队员不得泄露所在学校以及自身身份等相关信息，一经发现以作弊论处。
7. 监督: 竞赛两次抽签过程由监督员全程监督，监督员随机从到达现场的参赛团队指导教师里抽取。

## **(五) 离场规则**

参赛选手比赛中途不得擅自离开赛场；竞赛内容完成后经裁判长同

意可离开赛场。

## (六) 成绩评定与结果公布

本赛项评分方法为机考评分+结果评分，成绩评定过程中的所有评分材料须由相应评分裁判签字确认，更正成绩需经裁判本人、裁判长及监督仲裁组长在更正处签字。

记分员将解密后的各参赛队伍成绩汇总成比赛成绩，经裁判长、监督仲裁组签字，经公示且无异议后，公布比赛结果。成绩单提交大赛组委会备案。

## 五、竞赛环境

1. 竞赛场地内设置满足所有团队的竞赛环境；
2. 一个参赛队一个机位，每个机位三台电脑，两张桌子，四把椅子；
3. 竞赛场地内设置背景板、宣传横幅或壁挂图等用于营造竞赛氛围；
4. 利用UPS防止现场因突然断电导致的系统数据丢失，额定功率：3KVA，后备时间：2小时，电池类型：输出电压：230V±5%V。

## 六、技术平台

1. 竞赛场地面积至少满足 40 个参赛团队的竞赛环境。
2. 赛场各赛位统一使用清晰的赛位标识，一个参赛队1个赛位，每个机位1台直播手机(参赛队自带)、3台电脑（其中1台备用）、一个补光灯支架、2张桌子、4把椅子。每支参赛团队需自备2台安卓系统手机用于直播（领队会需现场格式化），1台主用，1台备用；自带适配手机的入耳式有线耳机，用于收音。

表4 技术平台

品名	规格要求说明
参赛选手计算机	满足支持竞赛软件的硬件及软件要求。预装全拼、五笔、微软拼音等中文输入法和英文输入法，预装谷歌浏览器85及以

	上版本，预装office2010或以上版本，预装360压缩软件，预装ev录屏软件，预装画图软件。
网络连接设备	根据赛程提供相关网络环境。

## 七、竞赛样题

### 2023年河北省职业院校学生技能大赛暨全国职业院校技能大赛河北省 选拔赛高职组“GZ081直播电商”赛项样题

#### 一、企业背景

优越商贸有限公司是一家经营范围涵盖办公、居家、食品、数码配件、母婴、箱包、美妆、饰品、运动器械等的综合贸易公司。公司成立于2018年，负责人是陈石。企业经营商品种类多样，贴合用户需求。企业在不断提高商品质量的前提下，力争提供完善的品牌服务，让用户安心购买，并且商品价格实惠，日常销量较好，积累了一批忠实客户。

恰逢平台开展购物狂欢节活动，陈石计划围绕购物狂欢节策划并实施一场福利直播，回馈企业新老用户。

备选5款商品如下：钢笔、果汁、牛奶饼干、双肩包、毽球。

#### 二、任务要求

参赛团队以优越商贸有限公司负责人陈石及其团队的身份，根据商品资料等背景信息，完成直播选品和定价、规划推广资金、撰写脚本、策划直播主题和互动方案、进行广告投放等直播策划。在直播策划的基础上进行直播运营，开展直播间装修、直播销售、直播互动等活动，要求从5款备选商品中选择3款商品进行直播策划和运营，每款商品至少直播1轮。在直播结束后，根据直播平台后台数据进行复盘分析，并根据复盘内容制作PPT。

比赛共包含3个模块、7个任务，分别为直播商品管理、直播内容策划、直播推广策划、直播间装修、直播销售、直播互动、直播数据分析与优化。



## 模块一 直播策划（分值：30分，时间：90分钟）

### 任务1：直播商品管理

直播团队根据给定的商品销售数据，结合商品详细介绍，对商品进行评估，从5款备选商品中选择3款直播商品，对商品角色进行定位，明确商品在直播间的作用，合理规划运营资金，完成3款直播商品的采购，并制定商品日常价格、直播价格、商品促销形式及利益点等。

### 任务2：直播内容策划

直播团队根据直播商品，策划本场直播的主题，分析市场数据，总结不同时间段的流量特点，为本场直播策划合适的时间，并且在直播开场、商品介绍、直播收尾等环节设计直播互动方案。根据直播主题以及互动方案，设计直播流程与各环节的时间，结合商品详细信息，根据直播商品销售策略，运用FAB法则等方法提炼商品卖点，完成直播脚本的撰写。

### 任务3：直播推广策划

直播团队根据商品信息及行业数据，分析目标人群的年龄分布、性别分布、地域分布、兴趣偏好等数据，明确目标受众，形成客户画像。根据直播推广需求，结合给定的推广资金、图文、视频素材等内容，明确目标受众群体，确定推广目标，合理分配推广预算，制定直播推广策略，为后续直播推广实施提供参考。

直播团队根据直播推广策略，选择图文推广或短视频推广，创建推广计划，结合目标受众特点，从多维度完成目标受众定向，精准圈定受众标签，设置直播推广预算及出价方式，确定推广内容投放位置，添加推广创意，完成直播推广实施，提升展现量、点击量、点击率等指标数值。

## 模块二：直播运营（分值：50分，时间：90分钟）

### 任务1：直播间装修

直播团队根据直播间用户的特点，设置直播间标题、欢迎语、屏蔽词、快捷短语、直播间信息、高频问题回复等内容，完成直播场景搭建。根据直播商品介绍，为3款直播商品编写商品标题，设置商品主图、详情页等内容。

### 任务2：直播销售

直播团队根据直播脚本，完成一场60分钟的不间断直播。在直播开场环节，主动向直播间用户问好，自我介绍，预告直播主题及亮点活动等，完成直播开场预热；在商品销售环节，以问题情境引入、热点引入等方式自然地引入直播商品，介绍商品属性及卖点，并配合商品细节展示，通过商品日常价格与直播价格的对比，突出促销活动的吸引力，商品上架后及时引导用户购买；在直播收尾环节，结合直播销售情况，完成引导用户关注直播间、致谢等，提升商品销售量、粉丝数量等指标数值。在直播过程中，主播人设特色鲜明，妆容、发型、服饰搭配适宜，表情管理到位，直播过程中能配合肢体动作，把控直播节奏，营造良好的直播氛围，不得出现不雅行为，如不文明用语或手势等。

### 任务3：直播互动

直播团队根据直播互动方案，开展优惠券、秒杀等活动，在直播过程中积极与观众进行抽奖、发红包、订单处理等互动，引导直播间用户参与，活跃直播间氛围。团队人员要配合主播讲解进度推送抽奖、发红包等互动活动。当评论区有弹幕问题弹出时，主播需要组织合适的话术，及时完成弹幕问题处理。

## 模块三：直播复盘（分值：20分，时间：60分钟）

### 任务：直播数据分析与优化

直播团队根据直播后台，分析流量、销售、用户等相关数据，评估直

播整体效果；根据数据分析结果，提炼直播及推广的亮点与不足，以PPT形式形成直播优化方案。

## 八、成绩评定

### （一）评分标准

表 5 评分标准

模块	知识点/技能点	评分内容	评分细则	分值	评分方式
直播 策划	<b>知识点：</b> 1. 直播选品的流程 2. 直播选品标准 3. 商品定位原则 4. 商品价格策略 5. 直播主题类型 6. 互动方案策划要点 7. 商品卖点提炼方法 8. 直播脚本设计方法 9. 直播推广效果分析及实施  <b>技能点：</b> 1. 运营资金规划 2. 直播选品 3. 直播商品角色定位 4. 直播商品定价 5. 销售策略制定 6. 直播互动方案策划 7. 直播脚本设计 8. 目标客户分析 9. 直播推广目标制定 10. 直播推广策略制定	直播商品 管理	直播选品合理	1分	机评/结果评
			商品角色定位准确	2分	机评/结果评
			商品采购及定价合理	1分	机评/结果评
			商品销售策略制定合理	1分	机评/结果评
		直播内容 策划	直播主题及时间策划合理	2分	机评/结果评
			直播互动内容设计合理	3分	机评/结果评
			直播流程及各环节时间合理	2分	机评/结果评
			直播脚本逻辑清晰且有创意	8分	机评/结果评
		直播推广 策划	通过对年龄分布、性别分布、区域分布、人群分布等维度的数据进行精准定向分析，形成客户画像	5分	机评/结果评
			根据分析结果设计营销策略，进行广告投放，提升展现量、点击量、点击率等指标数值	5分	机评/结果评
直播 运营	<b>知识点：</b> 1. 直播间装修要点 2. 商品讲解方法 3. 主播礼仪规范 4. 直播节奏把控要点	直播间装 修	直播间欢迎语准确	1分	机评/结果评
			直播间屏蔽词设置准确	1分	机评/结果评
			直播间快捷短语设置准确	1分	机评/结果评

	5. 主播人设塑造方法		直播间场景布置合理	2分	机评/结果评
	6. 直播互动类型		直播间信息设置合理	1分	机评/结果评
	7. 交易促成方法		商品标题设计合理	1分	机评/结果评
	8. 直播平台规则		商品主图设计准确	2分	机评/结果评
	9. 直播突发状况类型		商品详情页设置准确	3分	机评/结果评
	<b>技能点:</b>	直播销售	直播开场预热要素完整	3分	机评/结果评
	1. 直播间装修		商品引入话术讲解合理	3分	机评/结果评
	2. 直播销售讲解		商品属性及卖点讲解准确	4分	机评/结果评
	3. 直播互动营销		销售促单具有吸引力	3分	机评/结果评
	4. 直播突发状况处理		直播收尾讲解要素完整	3分	机评/结果评
	5. 直播节奏把控		主播礼仪得体、形象良好、人设鲜明	3分	机评/结果评
			商品上架及时	3分	机评/结果评
			直播达到规定时长	1分	机评/结果评
		直播互动	互动方式合理	5分	机评/结果评
	互动实施准确		5分	机评/结果评	
	互动节奏把控合理		5分	机评/结果评	
直播复盘	<b>知识点:</b>	直播数据分析与优化	流量、销售、用户等数据分析准确	7分	结果评
	1. 直播数据分析流程		直播及推广亮点与不足提炼准确	7分	结果评
	2. 直播数据分析维度		优化方案设计合理	6分	结果评
	<b>技能点:</b>				
	1. 直播数据分析与优化				

## (二) 成绩复核

保障成绩评判的准确性，监督仲裁组将对赛项总成绩排名前30%的所有参赛队伍的成绩进行复核；对其余成绩进行抽检复核，抽检覆盖率不得低于15%。监督仲裁组需将复检中发现的错误以书面方式及时告知裁判长，由裁判长更正成绩并签字确认。复核、抽检错误率超过5%的，裁判组需对所有成绩进行复核。

## (三) 赛项最终得分

按100分制计分。最终成绩经复核无误，由裁判长、监督人员和仲裁人员签字确认后公布。本评分细则的最终解释权归竞赛评审委员会所有。

## 十、奖项设定

奖项设置根据大赛办相关文件要求设置。

## 十一、竞赛须知

### （一）参赛队须知

1. 每个参赛队安排1名领队、不超过2名指导老师，负责本校参赛队的参赛组织和与竞赛组织机构的联络。

2. 参赛队按照竞赛赛程安排，凭赛项组委会颁发的参赛证、有效身份证件比赛及相关活动，参赛选手注意仪容仪表。

3. 不得携带任何具有存储功能的设备，否则取消参赛资格。

4. 各参赛队只允许用赛项执委会提供的2台电脑进行比赛，电脑上已安装相关软件、常用输入法（搜狗、五笔、智能 ABC）、谷歌浏览器85及以上版本、Office 2010及以上版本、360压缩软件、ev录屏软件、画图软件。

5. 各学校组织参赛队时，须安排为参赛选手购买大赛期间的人身意外伤害保险。

6. 竞赛过程中，参赛选手需身着纯白色上衣与黑色下装，不允许佩戴任何发饰，不得透露所在学校、城市、教师和学生信息，否则取消成绩。

### （二）指导教师须知

1. 指导教师应该根据专业教学计划和赛项规程合理制定训练方案，认真指导选手训练，培养选手的综合职业能力和良好的职业素养，克服功利化思想。

2. 指导教师应该根据赛项规程要求做好参赛选手保险办理工作,并积极做好选手的安全教育。

3. 指导教师应自觉遵守大赛各项制度,尊重专家、裁判、监督仲裁及工作人员。要引导和教育参赛选手对于认为有影响个人比赛成绩的裁判行为或设备故障,按照赛项指南规定和大赛制度与裁判、工作人员进行充分沟通或赛后提出申诉,不得在网络、微信群等各种媒体发表、传播有待核实信息和过激言论。对比赛过程中的争议问题,要按大赛制度规定程序处理,不得采取过激行为。

### **(三) 参赛选手须知**

1. 参赛选手应当文明参赛,服从裁判统一指挥,尊重赛场工作人员,自觉维护赛场秩序。如参赛选手因对裁判不服从而停止比赛,则以弃权处理。

2. 参赛选手须严格遵守竞赛规程规定的安全操作流程,防止发生安全事故。

3. 参赛选手应该爱护赛场使用的设备、仪器等,不得人为损坏比赛所使用的仪器设备。

4. 参赛选手须严格按照规定时间进入候考区和比赛场地,不允许携带任何竞赛规程禁止使用的电子产品及通讯工具以及其它与竞赛有关的资料和书籍,不得以任何方式泄露参赛院校、选手姓名等涉及竞赛场上应该保密的信息。

5. 参赛选手对于认为有影响比赛成绩的裁判行为或设备故障等,应向指导老师反映,由指导老师按大赛制度规定进行申诉。参赛选手不得利用比赛相关的微信群、QQ 群发表虚假信息和不当言论。

### **(四) 工作人员须知**

1. 工作人员必须佩戴由大赛组委会签发的相应证件，着装整齐。
2. 工作人员不得影响参赛选手比赛，严禁出现影响比赛公平的行为。
3. 服从领导，听从指挥，以高度负责的精神、严肃认真的态度做好各项工作。
4. 熟悉比赛规程，认真遵守各项比赛规则和工作要求。
5. 坚守岗位，如有急事需要离开岗位时，应经领导同意，并做好工作衔接。
6. 严格遵守比赛纪律，如发现其他人员有违反比赛纪律的行为，应予以制止。情节严重的，应向竞赛组委会反映。
7. 发扬无私奉献和团结协作的精神，提供热情、优质服务。

## 十二、申诉与仲裁

本赛项在比赛过程中若出现有失公正或有关人员违规等现象，参赛队领队可在成绩公布后2小时之内向赛项仲裁组提出书面申诉。赛项仲裁组在接到申诉后的2小时内组织复议，并及时反馈复议结果。申诉方对复议结果仍有异议，可由参赛队领队向赛区仲裁委员会提出申诉。赛区仲裁委员会的仲裁结果为最终结果。

## 十三、大赛违规处理规定

- (一) 因参赛队伍原因造成重大安全事故的，取消其获奖资格。
- (二) 参赛队伍有发生重大安全事故隐患，经赛场工作人员提示、警告无效的，可取消其继续比赛的资格。
- (三) 赛事工作人员违规的，按照相应的制度追究责任。情节恶劣并造成重大安全事故的，由司法机关追究相应法律责任。
- (四) 本次竞赛中实行直播负面清单“一票否决制”。在直播过程中需遵守相关法律规定。负面清单见附件。

## 十四、赛项安全

赛项执委会采取切实有效措施保证大赛期间赛场组织与管理人员、裁判员、参赛人员的人身安全。

### （一）比赛环境

赛场的设备，应符合国家有关安全规定。承办单位赛前须按照执委会要求排除安全隐患。

赛场周围要设立警戒线，防止无关人员进入发生意外事件。

赛场环境中存在人员密集、车流人流交错的区域，除了设置齐全的指示标志外，须增加引导人员，并开辟备用通道。

### （二）组队责任

1. 各学校组织代表队时，须为参赛选手购买大赛期间的人身意外伤害保险。

2. 各学校代表队组成后，须制定相关管理制度，并对所有选手、指导教师进行安全教育。

### （三）应急处理

比赛期间发生意外事故，第一时间报告执委会，同时采取措施避免事态扩大。执委会应立即启动预案予以解决并报告组委会。赛项出现重大安全问题可以停赛，是否停赛由执委会决定。事后，执委会应向组委会报告详细情况。



附件：

## 直播负面清单

直播实践中应坚持社会主义核心价值观，遵守社会公德，遵守宪法所确定的基本原则及国家法律法规。不得夸大宣传、虚假宣传，不得含有以下言行：

- 一、损害国家主权统一和领土完整的言行。
- 二、危害国家安全、损害国家荣誉和利益的言行。
- 三、含有民族种族宗教性别歧视的言行。
- 四、散布谣言、扰乱社会秩序、破坏社会稳定的言行。
- 五、淫秽、色情、赌博、迷信、恐怖、暴力或者教唆犯罪言行。
- 六、侮辱、诽谤、恐吓涉及他人隐私等侵害他人合法权益言行。
- 七、危害未成年人身心健康的言行。
- 八、其他危害社会公德或民族优秀传统文化的。
- 九、造假篡改交易数据和用户评价。
- 十、不得进行虚假或引导误解的商业宣传，欺骗误导消费者。
- 十一、违反法律规定从事扰乱市场竞争秩序，损害其他经营者或消费者的合法权益的言行。
- 十二、带动用户低俗氛围，引导场内低俗互动言行。
- 十三、其他违反社会主义核心价值观和社会公德的行为。