

技术商务资信评分明细（专家1）

项目名称：2023年体彩实体店营销能力提升服务项目（HX-202300020-001）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	上海江沪体育有限公司	上海翔万川信息科技有限公司	杭州象维矩阵智能科技有限公司
1	商务资信	供应商具备2019年1月1日以来（以合同签订时间为准）类似的提升营销能力业绩的，每提供一个业绩得0.5分，本项满分1分。 注：需提供合同扫描件，至少包括首页、内容页、盖章页等，并能体现相关评审内容，加盖本单位公章，否则得0分。	0-1	0.5	1	0
2	技术	根据供应商对我省体育彩票目前的实体店营销模式、客户群体等情况分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。理解全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	1	1
3	技术	根据供应商对体彩竞猜、排列3游戏品牌和玩法等情况进行分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。分析准确、全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	2	1
4	技术	根据供应商对整体服务方案思路和基本框架，包括但不限于服务内容、服务进度等内容的完整性、合理性和清晰性进行综合评审打分。服务方案内容合理科学、环节安排等符合采购需求得3分，相关内容针对性不强得2分，与采购需求匹配程度较差得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	2	1
5.1	技术	线下营销推广活动：根据供应商的集中培训会及小规模交流会议的（1）组织方案、（2）轮次安排、（3）各流程制定、（4）培训内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得8分。	0-8	6	7	5
5.2	技术	排列游戏线上指导：根据供应商的（1）线上直播营销推广、（2）每周线上强化视频、（3）每周在线考试、（4）每日投注方案及分析复盘、（5）每周省内排列游戏推广视频、（6）专人线上督导帮扶、（7）线上信息化系统等内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得14分。	0-14	12	12	12
5.3	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“排列3营销推广”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
6.1	技术	线下集中营销推广：根据供应商针对新赛季、亚运会开展专题指导服务方案进行打分，推广服务方案全面、针对新赛季、亚运会有针对性的推广内容得3分，推广服务方案内容能够涵盖采购需求但略有瑕疵得2分，推广服务方案内容较简单得1分。	0-3	2	2	2
6.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“竞猜实体店精细化帮扶”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
7.1	技术	1对1上门指导：根据供应商1对1上门指导的组织安排、指导内容制定等进行打分，组织安排科学、可行、指导内容丰富得3分，组织安排可行性一般、指导内容较具体得2分，指导内容空洞得1分。	0-3	2	2	2
7.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“新增实体店培育”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
8	技术	根据供应商提供的针对本项目质量保证措施和售后服务方案内容，包含质量保障措施、售后服务承诺、服务响应时间等进行综合评审打分。服务质量保障方案完整合理的得3分，基本完整合理的得2分，内容缺失严重的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2

9	技术	供应商提供的验收方案措施合理、可行的得1分，不够合理、可行的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施具有针对性的得1分，针对性不强的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施确保验收结果的用户满意度的保障措施及技术服务保障优势多的得1分，优势不足的得0.5分，未提供相关内容得0分。	0-3	2	2	2
10.1	技术	根据供应商拟派培训师师资力量等进行评分。每具有一名担任过类似营销能力提升服务培训师的得1分，本项最高得5分。	0-5	1	5	1
10.2	技术	供应商每提供一名驻场人员得1分，最高得2分；每名驻场人员具有与本项目相关的服务经验得1分，最高得2分。 注：须提供供应商为其缴纳的近三个月内任意一个月的社保缴纳证明及服务经验证明材料。	0-4	2	4	2
11	技术	根据供应商对采购需求的响应情况进行评审，每负偏离一项扣2分，扣完为止。	0-28	28	28	28
合计			0-90	66.5	76	65

专家（签名）：

技术商务资信评分明细（专家2）

项目名称：2023年体彩实体店营销能力提升服务项目（HX-202300020-001）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	上海沪体有限公司	上海翔万川信息科技有限公司	杭州象维矩阵智能科技有限公司
1	商务资信	供应商具备2019年1月1日以来（以合同签订时间为准）类似的提升营销能力业绩的，每提供一个业绩得0.5分，本项满分1分。 注：需提供合同扫描件，至少包括首页、内容页、盖章页等，并能体现相关评审内容，加盖本单位公章，否则得0分。	0-1	0.5	1	0
2	技术	根据供应商对我省体育彩票目前的实体店营销模式、客户群体等情况分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。理解全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	1	1
3	技术	根据供应商对体彩竞猜、排列3游戏品牌和玩法等情况进行分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。分析准确、全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	1	2
4	技术	根据供应商对整体服务方案思路和基本框架，包括但不限于服务内容、服务进度等内容的完整性、合理性和清晰性进行综合评审打分。服务方案内容合理科学、环节安排等符合采购需求得3分，相关内容针对性不强的得2分，与采购需求匹配程度较差得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	1	2
5.1	技术	线下营销推广活动：根据供应商的集中培训会及小规模交流会议的（1）组织方案、（2）轮次安排、（3）各流程制定、（4）培训内容等进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得8分。	0-8	4	5	5
5.2	技术	排列游戏线上指导：根据供应商的（1）线上直播营销推广、（2）每周线上强化视频、（3）每周在线考试、（4）每日投注方案及分析复盘、（5）每周省内排列游戏推广视频、（6）专人线上督导帮扶、（7）线上信息化系统等内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得14分。	0-14	7	10	7
5.3	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“排列3营销推广”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
6.1	技术	线下集中营销推广：根据供应商针对新赛季、亚运会开展专题指导服务方案进行打分，推广服务方案全面、针对新赛季、亚运会有针对性的推广内容得3分，推广服务方案内容能够涵盖采购需求但略有瑕疵得2分，推广服务方案内容较简单得1分。	0-3	1	2	1
6.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“竞猜实体店精细化帮扶”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	1	2	2
7.1	技术	1对1上门指导：根据供应商1对1上门指导的组织安排、指导内容制定等进行打分，组织安排科学、可行、指导内容丰富得3分，组织安排可行性一般、指导内容较具体得2分，指导内容空洞得1分。	0-3	2	2	1
7.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“新增实体店培育”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	1	1	1
8	技术	根据供应商提供的针对本项目质量保证措施和售后服务方案内容，包含质量保障措施、售后服务承诺、服务响应时间等进行综合评审打分。服务质量保障方案完整合理的得3分，基本完整合理的得2分，内容缺失严重的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2

9	技术	供应商提供的验收方案措施合理、可行的得1分，不够合理、可行的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施具有针对性的得1分，针对性不强的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施确保验收结果的用户满意度的保障措施及技术服务保障优势多的得1分，优势不足的得0.5分，未提供相关内容得0分。	0-3	1.5	1.5	1.5
10.1	技术	根据供应商拟派培训师师资力量等进行评分。每具有一名担任过类似营销能力提升服务培训师的得1分，本项最高得5分。	0-5	1	5	1
10.2	技术	供应商每提供一名驻场人员得1分，最高得2分；每名驻场人员具有与本项目相关的服务经验得1分，最高得2分。 注：须提供供应商为其缴纳的近三个月内任意一个月的社保缴纳证明及服务经验证明材料。	0-4	2	4	2
11	技术	根据供应商对采购需求的响应情况进行评审，每负偏离一项扣2分，扣完为止。	0-28	28	28	28
合计			0-90	57	68.5	58.5

专家（签名）：

技术商务资信评分明细（专家3）

项目名称：2023年体彩实体店营销能力提升服务项目（HX-202300020-001）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	上海沪体有限公司	上海翔万川信息科技有限公司	杭州象维矩阵智能科技有限公司
1	商务资信	供应商具备2019年1月1日以来（以合同签订时间为准）类似的提升营销能力业绩的，每提供一个业绩得0.5分，本项满分1分。 注：需提供合同扫描件，至少包括首页、内容页、盖章页等，并能体现相关评审内容，加盖本单位公章，否则得0分。	0-1	0.5	1	0
2	技术	根据供应商对我省体育彩票目前的实体店营销模式、客户群体等情况分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。理解全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	1	1
3	技术	根据供应商对体彩竞猜、排列3游戏品牌和玩法等情况进行分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。分析准确、全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	3	2	3
4	技术	根据供应商对整体服务方案思路和基本框架，包括但不限于服务内容、服务进度等内容的完整性、合理性和清晰性进行综合评审打分。服务方案内容合理科学、环节安排等符合采购需求得3分，相关内容针对性不强的得2分，与采购需求匹配程度较差得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	3	2
5.1	技术	线下营销推广活动：根据供应商的集中培训会及小规模交流会议的（1）组织方案、（2）轮次安排、（3）各流程制定、（4）培训内容等进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得8分。	0-8	4	7	6
5.2	技术	排列游戏线上指导：根据供应商的（1）线上直播营销推广、（2）每周线上强化视频、（3）每周在线考试、（4）每日投注方案及分析复盘、（5）每周省内排列游戏推广视频、（6）专人线上督导帮扶、（7）线上信息化系统等内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得14分。	0-14	10	11	10
5.3	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“排列3营销推广”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	3	2	1
6.1	技术	线下集中营销推广：根据供应商针对新赛季、亚运会开展专题指导服务方案进行打分，推广服务方案全面、针对新赛季、亚运会有针对性的推广内容得3分，推广服务方案内容能够涵盖采购需求但略有瑕疵得2分，推广服务方案内容较简单得1分。	0-3	2	3	1
6.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“竞猜实体店精细化帮扶”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	1	1	1
7.1	技术	1对1上门指导：根据供应商1对1上门指导的组织安排、指导内容制定等进行打分，组织安排科学、可行、指导内容丰富得3分，组织安排可行性一般、指导内容较具体得2分，指导内容空洞得1分。	0-3	2	3	1
7.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“新增实体店培育”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	3	3	3
8	技术	根据供应商提供的针对本项目质量保证措施和售后服务方案内容，包含质量保障措施、售后服务承诺、服务响应时间等进行综合评审打分。服务质量保障方案完整合理的得3分，基本完整合理的得2分，内容缺失严重的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2

9	技术	供应商提供的验收方案措施合理、可行的得1分，不够合理、可行的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施具有针对性的得1分，针对性不强的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施确保验收结果的用户满意度的保障措施及技术服务保障优势多的得1分，优势不足的得0.5分，未提供相关内容得0分。	0-3	1	2	1.5
10.1	技术	根据供应商拟派培训师师资力量等进行评分。每具有一名担任过类似营销能力提升服务培训师的得1分，本项最高得5分。	0-5	1	5	1
10.2	技术	供应商每提供一名驻场人员得1分，最高得2分；每名驻场人员具有与本项目相关的服务经验得1分，最高得2分。 注：须提供供应商为其缴纳的近三个月内任意一个月的社保缴纳证明及服务经验证明材料。	0-4	2	4	2
11	技术	根据供应商对采购需求的响应情况进行评审，每负偏离一项扣2分，扣完为止。	0-28	28	28	28
合计			0-90	65.5	78	63.5

专家（签名）：

技术商务资信评分明细（专家4）

项目名称：2023年体彩实体店营销能力提升服务项目（HX-202300020-001）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	上海沪江体育有限公司	上海翔万川信息科技有限公司	杭州象维矩阵智能科技有限公司
1	商务资信	供应商具备2019年1月1日以来（以合同签订时间为准）类似的提升营销能力业绩的，每提供一个业绩得0.5分，本项满分1分。 注：需提供合同扫描件，至少包括首页、内容页、盖章页等，并能体现相关评审内容，加盖本单位公章，否则得0分。	0-1	0.5	1	0
2	技术	根据供应商对我省体育彩票目前的实体店营销模式、客户群体等情况分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。理解全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	1	1
3	技术	根据供应商对体彩竞猜、排列3游戏品牌和玩法等情况进行分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。分析准确、全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2
4	技术	根据供应商对整体服务方案思路和基本框架，包括但不限于服务内容、服务进度等内容的完整性、合理性和清晰性进行综合评审打分。服务方案内容合理科学、环节安排等符合采购需求得3分，相关内容针对性不强的得2分，与采购需求匹配程度较差得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2
5.1	技术	线下营销推广活动：根据供应商的集中培训会及小规模交流会议的（1）组织方案、（2）轮次安排、（3）各流程制定、（4）培训内容等进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得8分。	0-8	6	6	5
5.2	技术	排列游戏线上指导：根据供应商的（1）线上直播营销推广、（2）每周线上强化视频、（3）每周在线考试、（4）每日投注方案及分析复盘、（5）每周省内排列游戏推广视频、（6）专人线上督导帮扶、（7）线上信息化系统等内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得14分。	0-14	9	10	9
5.3	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“排列3营销推广”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
6.1	技术	线下集中营销推广：根据供应商针对新赛季、亚运会开展专题指导服务方案进行打分，推广服务方案全面、针对新赛季、亚运会有针对性的推广内容得3分，推广服务方案内容能够涵盖采购需求但略有瑕疵得2分，推广服务方案内容较简单得1分。	0-3	2	2	2
6.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“竞猜实体店精细化帮扶”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	3	3	3
7.1	技术	1对1上门指导：根据供应商1对1上门指导的组织安排、指导内容制定等进行打分，组织安排科学、可行、指导内容丰富得3分，组织安排可行性一般、指导内容较具体得2分，指导内容空洞得1分。	0-3	3	3	3
7.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“新增实体店培育”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
8	技术	根据供应商提供的针对本项目质量保证措施和售后服务方案内容，包含质量保障措施、售后服务承诺、服务响应时间等进行综合评审打分。服务质量保障方案完整合理的得3分，基本完整合理的得2分，内容缺失严重的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2

9	技术	供应商提供的验收方案措施合理、可行的得1分，不够合理、可行的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施具有针对性的得1分，针对性不强的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施确保验收结果的用户满意度的保障措施及技术服务保障优势多的得1分，优势不足的得0.5分，未提供相关内容得0分。	0-3	2.5	3	2
10.1	技术	根据供应商拟派培训师师资力量等进行评分。每具有一名担任过类似营销能力提升服务培训师的得1分，本项最高得5分。	0-5	1	5	1
10.2	技术	供应商每提供一名驻场人员得1分，最高得2分；每名驻场人员具有与本项目相关的服务经验得1分，最高得2分。 注：须提供供应商为其缴纳的近三个月内任意一个月的社保缴纳证明及服务经验证明材料。	0-4	2	4	2
11	技术	根据供应商对采购需求的响应情况进行评审，每负偏离一项扣2分，扣完为止。	0-28	28	28	28
合计			0-90	68	76	66

专家（签名）：

技术商务资信评分明细（专家5）

项目名称：2023年体彩实体店营销能力提升服务项目（HX-202300020-001）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	上海沪江体育有限公司	上海翔万川信息科技有限公司	杭州象维矩阵智能科技有限公司
1	商务资信	供应商具备2019年1月1日以来（以合同签订时间为准）类似的提升营销能力业绩的，每提供一个业绩得0.5分，本项满分1分。 注：需提供合同扫描件，至少包括首页、内容页、盖章页等，并能体现相关评审内容，加盖本单位公章，否则得0分。	0-1	0.5	1	0
2	技术	根据供应商对我省体育彩票目前的实体店营销模式、客户群体等情况分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。理解全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2
3	技术	根据供应商对体彩竞猜、排列3游戏品牌和玩法等情况进行分析的合理性、完整性、准确性进行综合评审打分。分析准确、全面、详细、透彻的得3分，内容较为详细的得2分，内容、针对性一般的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2
4	技术	根据供应商对整体服务方案思路和基本框架，包含但不限于服务内容、服务进度等内容的完整性、合理性和清晰性进行综合评审打分。服务方案内容合理科学、环节安排等符合采购需求得3分，相关内容针对性不强的得2分，与采购需求匹配程度较差得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	2	2	2
5.1	技术	线下营销推广活动：根据供应商的集中培训会及小规模交流会议的（1）组织方案、（2）轮次安排、（3）各流程制定、（4）培训内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得8分。	0-8	4	4	4
5.2	技术	排列游戏线上指导：根据供应商的（1）线上直播营销推广、（2）每周线上强化视频、（3）每周在线考试、（4）每日投注方案及分析复盘、（5）每周省内排列游戏推广视频、（6）专人线上督导帮扶、（7）线上信息化系统等内容进行打分。每项科学合理、紧扣采购需求得2分，每项略有瑕疵或可行性一般得1分。本项最高得14分。	0-14	7	7	7
5.3	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“排列3营销推广”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
6.1	技术	线下集中营销推广：根据供应商针对新赛季、亚运会开展专题指导服务方案进行打分，推广服务方案全面、针对新赛季、亚运会有针对性的推广内容得3分，推广服务方案内容能够涵盖采购需求但略有瑕疵得2分，推广服务方案内容较简单得1分。	0-3	2	2	2
6.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“竞猜实体店精细化帮扶”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
7.1	技术	1对1上门指导：根据供应商1对1上门指导的组织安排、指导内容制定等进行打分，组织安排科学、可行、指导内容丰富得3分，组织安排可行性一般、指导内容较具体得2分，指导内容空洞得1分。	0-3	2	2	2
7.2	技术	重点难点分析及解决对策：根据供应商针对“新增实体店培育”重点和难点进行分析、并提出具体有效的应对措施等进行评分，重点和难点分析深入、应对措施科学、完整得3分，重点难点分析较深入、应对措施较具体得2分，重点难点分析较空洞、应对措施可行性一般得1分。	0-3	2	2	2
8	技术	根据供应商提供的针对本项目质量保证措施和售后服务方案内容，包含质量保障措施、售后服务承诺、服务响应时间等进行综合评审打分。服务质量保障方案完整合理的得3分，基本完整合理的得2分，内容缺失严重的得1分，存在明显缺陷或未体现相关内容的不得分。	0-3	1	2	1

9	技术	供应商提供的验收方案措施合理、可行的得1分，不够合理、可行的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施具有针对性的得1分，针对性不强的得0.5分，未提供相关内容得0分； 验收方案措施确保验收结果的用户满意度的保障措施及技术服务保障优势多的得1分，优势不足的得0.5分，未提供相关内容得0分。	0-3	0.5	1	0.5
10.1	技术	根据供应商拟派培训师师资力量等进行评分。每具有一名担任过类似营销能力提升服务培训师的得1分，本项最高得5分。	0-5	1	5	1
10.2	技术	供应商每提供一名驻场人员得1分，最高得2分；每名驻场人员具有与本项目相关的服务经验得1分，最高得2分。 注：须提供供应商为其缴纳的近三个月内任意一个月的社保缴纳证明及服务经验证明材料。	0-4	2	4	2
11	技术	根据供应商对采购需求的响应情况进行评审，每负偏离一项扣2分，扣完为止。	0-28	28	28	28
合计			0-90	60	68	59.5

专家（签名）：