附件1：

网点拉新培训项目相关要求

一、供应商应具备系统化的体彩竞彩专业知识培训课程（包括如何帮助网点拉新、网点日常经营技巧、如何提升网点竞猜玩法销量等），所有课程均要有详细完备的实施方案，同时所有培训课程在合作周期内（3个月）根据需方实际情况及需求具有进行额外补充完善的能力。

二、供应商有培训体彩网点成功案例（不低于50个网点案例），即网点在培训前竞彩销售是什么状态，通过培训后网点的竞彩客户群体有没有扩大，日常经营技巧有无提高，竞彩销量有无提升等，供应商需提供相关真实数据以及证明材料。

三、供应商具备线上线下相结合的不低于50个网点的竞彩玩法实地帮扶案例。并根据实际情况提供相关数据依据（包括网点固定竞彩彩民数量增减情况、竞彩销量提升情况以及网点返奖率提升情况等）。

四、供应商应制定详细的线下竞彩玩法培训系列课程，培训100个网点，合作期（3个月）内培训课程开展不低于8场，每次培训时长不低于90分钟；每次培训结束后，供应商应根据线下培训会议内容，对参与培训的100个网点的学习情况和后续落地执行情况进行跟踪管理；并且供应商要安排人员负责网点走访，督导网点对培训内容贯彻落实，使参训网点能够养成良好的宣传销售习惯，为以后的销量持续增长打下基础，走访网点数量不低于80个。通过线下跟踪交流，加强双方沟通，使全体受训学员目标统一，步调一致，让宣传规模化，打造一个良好的销售环境。

五、供应商根据网点实际情况，具备巡点串店实地帮扶能力，帮扶范围包括但不限于装修指导、网点经营、彩票选号、彩票基础知识等方面。现场解决实际经营存在的问题，并每月组织小场轮训不少于3次，每次不少于10个网点参与，对阶段性问题进行针对性解决。让网点突破竞彩销售上的技术难题，培训周期完成后实现辖区内无零销量网点。

六、供应商培训项目参与人员不少于5人，实际执行人员需有多个区域线下帮扶业务工作经验，并具有多年店面运维能力和实战经验，能为体育彩票代销者提供系统性的问题解决方案。

七、根据网点实际情况需提供线上培训系列课程，线上培训课程与线下培训课程为不同的内容，线上课程开展不低于5次，每次时长不低于45分钟，具备网络直播授课需求；整个培训计划采用线下培训会议和线上直播课程交叉进行。

八、所有培训课程（线上、线下）需提前提交中心部门审核后，方可实施。

九、协助采购方完成培训人员组织工作。