附件1：

**2023-2024年度体彩创业课堂执行供应商采购项目相关要求**

一、项目目的

（一）通过体彩“创业课堂”，较快建成一批高质量的专营实体店，提升市场占有率。

（二）通过体彩“创业课堂”，夯实渠道发展，提升代销者素质，为社会大众提供创业机会。

二、项目内容

（一）体彩“创业课堂”开店培训

全年将开展不低于8场体彩“创业课堂”开店培训，培训内容包括：体彩行业分析、经营成本、利润核算、玩法优势、补贴政策、如何建店、经营技巧等，中标后形成详细课程表并执行。如遇疫情原因，通过线上直播间直播授课的形式开展（甲方提供直播间，乙方全力配合）。每场须有一名感染力强的老师进行一节课的宣讲，调动学员强烈的开店欲。原则上每月1场培训，每场1天，每场课堂培训不低于4节课时，每节课时不低于45分钟。预计每场报名人数50-80人左右，通过培训、考核后能够成功新建实体店25-50个。全年将安排500-800人次培训，预计新建250-500家实体店。

（二）新增实体店岗前培训

全年执行不少于8场（以甲方提供实际数量为准）“新增实体店岗前培训”，培训内容包括：拉新技巧、地推方法、店面宣传、实战技巧、合规经营、警示教育等。每场岗前培训2天，每天包含4节课时，每节课时不低于45分钟。

每场邀请1名优秀专管员进行授课，教授专卖店经营知识。

每场邀请1名优秀专管员教授打票操作，熟悉各彩种的机器界面，对销售彩票形成较快适应经验。

每场培训须下发责任彩票调研表，课后回收总结分析。

（三）走进社区、大学周边等地推宣传

全年举行至少14次走进社区、大学周边的宣传地推活动。每次地推宣传时间不少于1天，发放征召宣传单不低于300张，宣传现场的标准达到“四有”，即有人驻点、有咨询桌、有展架展示、有资料发放。

（四）走进大学讲课

全年举行至少4次进入大学讲授创业课堂，为大学生带来体彩文化、彩票知识、公益理念、社会责任等。为即将毕业的大学生三至五年后创业埋下“种子”。如遇特殊原因无法进入大学授课，可改为大学周边地推宣传。

（五）增设互动、感染力授课环节

每场体彩“创业课堂”开店培训邀请1位互动感、感染力强的老师授课，传授专业开店技巧和营销技巧，烘托培训气氛，提升学员热情度和参与感，促进学员开店的欲望。

（六）增设优秀业主分享环节

每场体彩“创业课堂”开店培训邀请1位优秀业主担任分享讲师，讲述自己的创业故事、成功经历、盈利状况等内容，以实际案例现场激励体彩初创者。

（七）代销者销售指导手册、购彩者性格测试及未成年人购彩风险宣传单三合一合印版海报

全年提供“代销者销售指导手册、购彩者性格测试海报及未成年人购彩风险宣传单”合印版海报，全年提供1次，共计不低于10000份。刊物均包括设计和印刷。

（八）编印《新增网点销售手册》1000份，用于新增店销售员培训及日常销售学习所用。

三、项目实施

（一）宣传报名

大力度宣传造势。为扩大体彩 “创业课堂”影响力，在开展“创业课堂”期间，由中心整合媒体资源开展面上宣传。

（二）人员筛选和通知

成立创业课堂团队。渠道部成立“招募小组”负责体彩“创业课堂”报名统计及人员通知相关事宜。中心提供报名平台和渠道。

（三）培训

体彩标准化培训。一是统一教材，由渠道部牵头、游戏部门配合、第三方公司改编课件；二是对参训人员进行相关知识落地标准化培训，具体培训场地、设施和培训方式由中心负责。

（四）考试

彩票基础知识考试。体彩“创业课堂”开店培训结束后对参训人员进行集中考试，满分为100分，70分为合格。

（五）结业

考试合格后颁发结业证书。考试合格的学员获得由中心颁发的结业证书，计入管理档案，1年内凭结业证书开设体彩实体店。

（六）每场线下“创业课堂”开店培训由第三方公司负责解决到场学员的午餐费用；每场线下“新增实体店岗前培训”由第三方公司负责解决到场学员的住宿及午餐费用。

四、供应商要求

（一）供应商如有彩票行业培训经验、市场调研经验,在同等条件下，采购方优先考虑。

（二）供应商至少保证执行团队不少于5人，按采购方要求派驻不少于4人执行团队常驻采购方提供的办公场所办公，增进项目沟通效率。

（三）其中项目负责人需具备连续5年省级以上彩票机构从业经历（投标时提供机构出具的证明材料复印件），团队其它成员应该熟悉彩票行业，能为我中心的培训提供实质性的帮助。