

**“创享广东·赢在湾区”电商销售创业大赛**

**供**

**货**

**指**

**南**

【2022.10-2023.12】



**目录**

前言…………………………………3

1. 销售平台……………………………4
2. 供货品类范围………………………4
3. 产品与供货要求……………………5
4. 价格与样品…………………………5
5. 非“抖系”销售……………………5
6. 大赛供应商行为准则………………6
7. 成为大赛供货商的流程……………8

**“创享广东·赢在湾区”电商销售创业大赛**

**供货指南**

**前 言**

“创享广东·赢在湾区”电商销售创业大赛由中山市商务局指导，广东省中小企业服务中心、中山市工信局、中山市人社局、中山市推进粤港澳大湾区建设领导小组办公室共同支持，中山火炬区中小企业服务中心与广东咨信中小企业服务有限公司联合主办。大赛旨在政企联动、共建服务、一起益企，全面凝聚粤港澳社会力量，激发中小企业创新创业活力，鼓励青年投身电商创业实践，培育高素质电商直播人才，助力我省直播电商产业发展，促进互联网赋能大湾区建设和经济增长动力。

为创业者寻找产品，为企业选择优秀的带货达人，本届大赛将两者完美结合！大赛选品质优价廉、品类丰富，14大品类1000个SKU，厂家供货、全网全国一手货源。大赛通过正规电商主流平台销售，合规合法低风险。开赛期间专业导师陪跑，直播带货赛道、短视频带货赛道并行，定期开展电商相关专题培训课程和直播基地免费实训。

（大赛供货咨询0760-85281907，19120421022）

（大赛法务咨询0760-85281912，投诉热线19925987969）。

本次大赛主推中山本地中小企业的产品及其品牌，打出亮眼的中山品质、再创虎威，诚邀中山本地所属企业共同积极参与本次大赛，对于符合大赛供货条件的企业，可免费加入大赛供货方，组委会不收取任何押金、保证金等费用。

大赛组委会除了帮助供应商企业在此次大赛中对接各路创业者和带货达人外，还会通过自身资源和政府资源帮助企业开拓更多的销售渠道。

大赛供货企业具体规则和要求如下：

1. **销售平台：**大赛通过抖音、淘宝、拼多多、视频号、京东等主流电商平台，为中山本地的企业产品对接带货达人、参赛选手，货找人、人找货，双管齐下。品类丰富，规模不限，要求优质且高性价比的合格产品。大赛组委会将对大赛供应商进行实地走访，对每家企业产能、发货能力做出评估，以避免爆单没货发的现象发生！组委会组织专家导师帮助每个企业选择1-3款“爆品”，以利找到中小微企业的销量突破口，以互联网的利他思维重新定义产品的卖点和价值，让大赛供应商能够更真实的感受到大赛的魅力和组织力量。
2. **供货品类范围**：包括14大品类：服饰鞋帽、农副产品、爆款零食、家庭清洁、家装建材、美妆个护、生活电器、汽车周边、3C数码、百货快消、运动健身、精油食品、文创礼品、母婴宠物。组委会将定期在大赛官方媒体公布《大赛合格供应商名单》，并将通过审核的产品汇编到《盘货表》中，并在大赛期间实时向参赛选手更新发布。
3. **产品与供货要求：**参与产品供应的企业必须拥有自己的抖音小店，或是已经设计制作好的产品详情图片、产品主图、产品参数图片，并按照要求制作产品说明书、卖点说明（手卡），每家企业提供的产品数量不设定上限，大赛组委会将根据企业的产品属性、产品特点、生产能力、供货周期等因数，帮助企业将主要精力放在“爆品”上，一旦企业的主推“爆品”被确定后，在大赛期间，企业必须保证货源充足，中途不得下架或是中断产品供应，有紧急特殊情况的，**必须提前7个工作日向大赛组委会提出书面申请**。

若企业属于零电商基础的初创型、产品单一或传统销售渠道类型，尚未拥有自己的抖音小店。可通过组委会定期组织举办的电商相关主题线下培训和线上视频教学，跟随大赛进程逐步学习掌握电商销售技能和培养自己的电商团队。若企业条件、精力有限，可以只负责发货和售后服务，企业可以通过由大赛组会推荐的电商店铺代销（电商店铺服务相关费用由企业自行与服务商沟通协商）。

1. **价格与样品：**大赛供货企业需对商品进行合理的佣金和平台服务费的设置，以最大优势吸引带货达人及参赛选手选品带货，以利实现销售最大化。企业端必须注明免费领样、付费领样、半价领样的条件和要求，以便组委会能很好的将产品属性要求传递给带货达人及参赛者。
2. **非“抖系” 平台销售：**应参赛者要求若有需要**在非“抖系”（即通过抖音平台带货销售），**例如淘宝、京东、1688、拼多多、唯品会等电商平台进行店铺运营销售的，企业应协助带货达人及参赛者获取品牌方的授权证书，同时品牌方根据自身的产品价格体系，提供给大赛组委会符合赛制的一件代发成本价格体系，大赛组委会将根据品牌方的财务风控体系，与参赛者协商保证金要求、货款支付要求等事宜，大赛组委会为了保证参赛者的权益，与品牌方共同协商参赛选手品牌代理的佣金支付方式和周期。
3. **大赛供应商行为准则：**

**6.1 产品质量保证：**大赛进行期间，企业供应商或品牌方必须保证自身产品质量的稳定性和可靠性，必须对自己的产品品质负责，不得以次充好，将问题产品、不合格的积压库存产品以正常产品进行销售，如果出现因品质问题导致的纠纷和大宗退款退货事件，产品供应方必须承担相应的赔偿责任。

**6.2物流服务保证：**作为大赛录用的供货方，需要挑选优质的物流合作方，对于订单的发货时效和售后问题应及时跟进处理，保证每天14点前的订单，在当天20点前发出，23点前有揽收中转的物流记录，供应方必须保证货源充足，库存数量准确，且不可因贪图销量填写虚报虚假库存，因爆单而无货可发所导致的损失由供应方承担所有损失，如遇特殊情况导致库存数量巨变的，因提前书面告知组委会联络人，并在抖音小店的及时修改产品库存和发货时间。

**6.3特殊功效和卖点佐证：**供应方产品有特殊功效和卖点的，供应商品牌方应出具第三方质检报告和国家承认的权威机构出具的证书，不可对产品的缺点和隐患问题进行瞒而不报的欺骗行为，也不能对产品过度的夸大和虚假宣传，供应方和品牌方应对自身提供的详情、主图、视频进行客观公正的检查，不可出现违反广告费和平台规则的字眼，有明星代言或明星肖像权的，应出具其授权证书和文件。

**6.4禁止混合销售发货：**供应方有多个子品牌的，即使是功效、材质、包装方式、功率一样的，也不得进行混合销售发货，发货给消费者的产品必须是和自身描述的品牌一致的，如果出现缺货等情况，在保证品质、材质、功率、保证方式与所售品牌一致的情况下，方可进行调货；品质、材质、功能、功率一样，包装方式不同的情况下，必须进行统一的换包装发货，并向组委会提交书面说明，由组委会将向所选品类的带货达人和参赛选手进行沟通。

**6.5产品服务支持：**抖音小店的商品是否有购买运费险的要在手卡上说明，有试用装的、试吃装的需要备注清楚，大件物品需要上门安装的，也需要备注清楚，阿里系、京东、拼多多等电商平台，有涉及到上门按照服务的，企业方需要提供相应的资源和支持！

**6.6产品价格优势要求：**

6.6.1供大赛产品需较阿里系、京东、拼多多等其他电商平台销售的产品性价比更高，最终的货款结算方式将由组委会与供货方协商确定。

6.6.2为带动企业供应方的产品销量，拓展新的销售渠道，本次大赛作为创业市场和销售渠道的开始，今后会联动其他城市机构一起举行更多的创业大赛活动，企业的供应链能力和价格体系是考量长期合作的基础条件。

**七、成为大赛供货商的流程：**

7.1大赛唯一指定供货商通道为扫描以下二维码提交提交公司名称、联系人、产品类目信息，



组委会在系统后台收到申请后，由选品工作人员联系并核实相关信息并安排大赛供货相关事宜。

7.2大赛供货商根据大赛组委会选品所发的招商链接，填写产品的佣金、服务费，提交后及时通知招商客服进行审核，原则上我们建议单个供应商提报3款主推爆品，如产品确有优势，单个商家最多提报审核产品不超过10个链接。

7.3产品供货商提报的链接审核通过后，禁止通用佣金高于在大赛组委会所提报的定向佣金，否则，大赛组委会将冻结此报名链接，不予纳入选品推广。

7.4大赛供货商需如实提报所有产品的库存，如有虚报库存，导致超卖而无法发货的，大赛组委会有权追究供应商家的法律责任。

7.5对于虚标功效、虚假宣传、虚假发货、虚发与样品手卡不同的货品，大赛组委会有权协助各大平台追究供应商法律责任及因此而造成的损失。

7.6供应商中途对产品的外观、功能功效、包装方式发生改变或升级，需要及时调整产品的端的详情说明，并报备组委会通知带货达人，以防虚假宣传。

7.7供应商物流部门每天核对抖音小店的订单信息，所有订单应在48小时内发货完毕，如有预售和设置发货时间的，请遵守抖音的发货规则，供应商客服要积极妥善的解决售后问题，保持店铺的动态评分处于较高水平，如果店铺评分低于3.2分，则可能会被抖音小店清退。

7.8供应商的货款结算将直接由抖音小店进行结算，产品的销售货款在扣除达人佣金、平台服务费后，剩余的货款直接对应供应商的抖音小店后台销售应收款，具体提现及结算方式请参考抖音小店的财务结算规则。

“创享广东”电商销售创业大赛

组 委 会

2022年12月1日