附件2

福建片仔癀健康科技有限公司

2025-2026年片仔癀系列产品全品营销策划项目服务评分表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **评审内容及标准** | **所占分值** | **得分** |
| 企业  综合  实力 | 对有承接、服务过医药企业并有过产品成功推广案例的有效证明文件进行评价，有效证明文件包括但不限于该项目的服务合同文本复印件、案例等（包括但不限于米内网或中康数据、视频、图片、广告素材等）。每提供一个成功案例得3分，封顶为15分。 | 15分 |  |
| 人  员  配  备 | 根据参选方（或其控股公司）项目执行团队整体架构完整程度，各岗位人员的配置情况等进行评价。  A.架构齐全完整，项目组成员需包含以上成功案例项目组长、副组长级别人员3名，整体团队数量大于等于20人。且团队成员分工安排合理，职责描述完整，可保证项目顺利进行，得5分；  B.架构基本完整，项目组成员需包含以上成功案例项目组长、副组长级别人员2名，整体团队数量小于等于15人。且团队成员的分工较为合理，职责描述较为完善，可保证项目进行，得3分；  C.架构较完整，项目组成员需包含以上成功案例项目组长、副组长级别人员1名，整体团队数量小于等于10人。且团队成员的分工不明确，职责描述模糊，但基本满足项目落地，得1分；  D.无成功案例项目组长、副组长不得分。 | 5分 |  |
| 全品营销策划方案 | 根据参选方围绕销售目标达成所提供的基础服务项目内容进行评分，包含但不限于服务清单中零售战略规划，核心产品打造、新产品新渠道拓展策略模块的相关内容。  A.方案方向多维，内容丰富，对项目的重点难点剖析精准、深入，调研报告细致、完善得35-50分；  B.方案方向及内容较为丰富，对项目的重点难点有相对系统化的分析，调研报告合理、一般得20-35分；  C.方案方向及内容较为单一，对项目的重点难点剖析较浅，调研报告较为粗略得1-20分。 | 50分 |  |
| 价  格 | 评分标准：参选方需根据【附件1】表格内容进行填写，比选人将根据参与比选公司各板块所报价格进行费用测算并打分。  报价平均价将作为评审基准价。  参选报价分：  以参选公司所报的总价平均价为基准价，按照每高于平均价5%扣5分，每低于平均价5%扣2.5分的方式，计算参选公司的费用得分（四舍五入保留两位小数点）。  例：A公司报价3.5万，平均价为3万，A公司费用得分为：板块分值30-[（35000-30000）/（30000×5%）]×5=13.33  B公司报价2.5万，平均价为3万，B公司费用得分为：板块分值30-[（30000-25000）/（30000×5%）]×2.5=21.67 | 30分 |  |
| **总分** | | 100分 |  |

**评分说明：**

（1）以上项目评判，缺失项目或无法按比选方案提供的项目，不得分；

（2）本次评审采用综合得分评审，总得分最高且超过80分者为第一中选方，参选方报价为最高合作金额参考价，经友好协商对合同内容进一步补充细化，再根据服务内容进行基础费用、业绩考核、服务项目等细节洽谈并最终以合同签订价格为准。