

云南体彩队伍成长计划培训项目询价函（二次）

致：供应商

云南省体育彩票管理中心按照《云南省体育彩票管理中心采购管理办法》以及参照有关法律、法规和规章的规定，现对“云南省体育彩票管理中心云南体彩队伍成长计划培训项目”进行定价询价(二次)。贵单位若有意向，请按以下要求填报报价材料。

一、项目概况

（一）项目名称：云南省体育彩票管理中心云南体彩队伍成长计划培训项目

（二）预算金额：85.591 万元

（三）采购范围及内容：

1.培训内容。课程需围绕5大主题，覆盖体彩实体店运营全场景、经营和管理全岗位需求，形成“合规为基、技能为核、赋能为标”的完整知识矩阵。

（1）玩法类课程（6门，12课时）：聚焦大乐透、排列3/5、顶呱刮、竞彩足球等核心玩法，兼顾责任合规与科学营销，解析概率逻辑与推广技巧，夯实业务基础；

（2）经营类课程（9门，18课时）：围绕实体店合规经营、形象建设、客流盘活、服务提升、账目管理、数字化应用等核心经营场景，提供“从基础到进阶”的实战解决方案；

（3）宣传类课程（7门，14课时）：以合规宣传为前提，涵盖门

头吸客、店内氛围营造、私域流量运营、社区推广、活动借势等宣传场景，配套效果评估方法，实现“小投入高转化”；

(4) 管理人员类课程(8门, 16课时): 针对管理岗核心需求, 聚焦角色定位、沟通决策、门店诊断、团队管理、合规监管、精细化运营等能力, 打造“懂业务、善管理、能赋能”的复合型管理人才;

(5) 新媒体与 AI 课程(11门, 22课时): 紧跟数字化趋势, 覆盖短视频拍摄编辑、直播营销、粉丝运营、多平台引流等新媒体技能, 融入 DeepSeek 等 AI 工具应用, 助力实体店数字化转型;

供应商需同时出具培训内容安排和计划。培训前供应商应提供培训课件, 课件包含但不局限于上述内容。

2. 培训方式。培训以集中培训为载体, 按课程模块分阶段实施, 培训时长 3-6 天不等(玩法类 3 天、经营类 5 天、宣传类 4 天、管理类 4 天、新媒体与 AI 类 6 天), 适配不同模块知识复杂度。

当采购方确认培训场次后, 如有需在地州管理部开设的课程, 由采购方提供给供应商管理部联系人名单, 由供应商自行联系管理部, 联系确认后供应商应及时反馈采购方, 确认培训具体时间及相关事宜, 每场培训要求有参训人员签到表及培训现场照片。

质量要求: 每场培训要求有参训人员签到表、培训现场照片和满意度问卷; 每场满意度满意指标 $\geq 90\%$, 考核通过率 $\geq 90\%$ 。培训方案需交采购人审核通过后方可进行培训, 满意度问卷和考试题目需提交采购人审核通过后方可使用, 如审核不通过则需依据采购人要求修改直至通过。

针对销售人员的课程, 培训开展前, 供应商需对培训所在地区的销售情况进行市场调研分析, 形成报告, 了解当地实体店普遍存在的

需求和问题，作为培训内容设置的依据，并在培训前制定有针对性的培训方案。

课件制作：每个主题下设的课程，每个课程至少一个课件。

3.培训费用。本项目经费为**包干总价**，包含所有培训、课件、讲师费用、项目团队相关费用，即费用包括但不限于完成全部服务内容所需的服务费、人工费、管理费、培训费、交通费、住宿费、保险、税费等一切与项目有关的费用，采购人不再额外支付任何费用（不含学员从驻地到培训地点的差旅费）。

4.其他要求

1.团队要求。供应商需指定项目负责人 1 名，作为本项目与采购方主要对接人，负责人应有不少于 3 年的类似项目经验；组建专业讲师团队（共 23 人次），按课程模块匹配对应领域讲师，其中玩法类 3 位、经营类 5 位、宣传类 4 位、管理类 4 位、新媒体与 AI 类 7 位，各讲师有不少于 10 场类似主题的培训经验，以确保授课专业性；配备 3 名专职服务人员，2 名技术开发人员；团队成员合计不少于 6 人（除讲师）。讲师履历应提交采购人进行确认，供应商服务团队人员在项目服务期限内不得随意更换，如客观原因导致必须更换时，须提交人员变更说明，征得采购方同意后方可更换服务团队人员，更换后的人员相关资质及经验要求不得低于被更换人员。培训过程中因供应商团队人员达不到采购方要求的，采购方有权单方面提出人员变更，供应商应积极配合，更换人员相关资质及经验要求等不得低于被更换人员。

2.版权归属。本项目所有培训内容（包括课件、电子海报、音视频、图片素材等）的著作权归采购方所有，供应商不得擅自用于其他商业用途。

(四) 具体分项和费用标准:

云南体彩队伍成长计划培训项目询价表(二次)

序号	内容	数量	单位	单价 / 元	合计 / 元	说明	备注
1	玩法类课程	1	套			<p>共 6 个课程, 每个课程 2 课时, 1 个课时 60 分钟, 共 12 个课时, 3 位讲师需培训 3 天; 费用组成: 课件研发制作 $12 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费: $12 * X \text{ 元}$ (人均不超 450 元/课时) = 总价 讲师食宿费: $3 * 3 * X \text{ 元}$ (人均不超过 450 元/天) = 总价 讲师差旅: 按往返平均 $X \text{ 元/人}$ 算, $3 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用: 按 50 人算, $50 * 3 * X \text{ 元}$ (人均不超 450 元/天) = 总价 本项总费用: $\text{总价 1} + \text{总价 2} + \text{总价 3} + \text{总价 4} + \text{总价 5} = \text{总费用}$ 课程内容为:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、体彩的责任与未来 - 肩负使命, 合规前行 2、课程: 玩转大乐透 - 概率解析与科学营销 3、课程: 排列 3/排列 5 - 小盘玩法的魅力与高效营销 4、课程: 顶呱刮的魔法时刻-激发即兴购买与库存管理秘籍 5、课程: 竞彩足球入门 - 从看懂赔率到基础推荐 6、课程: 竞彩进阶与营销策略 - 提升专业度与客户黏性 	请填写单价和合计, 并按照说明栏填写计算步骤, 下划线处内容需填写。下同

2	经营 类课 程	1	套	<p>共 9 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 18 个课时，5 位讲师需 5 天； 费用组成： 课件研发制作：$18 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$18 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/课时}) = \text{总价}$ 讲师食宿：$5 * 5 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/天}) = \text{总价}$ 讲师差旅：按往返平均 1500/人算，按往返平均 X 元/人算，$5 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 5 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/天}) = \text{总价}$ 总费用：$\text{总价 } 1 + \text{总价 } 2 + \text{总价 } 3 + \text{总价 } 4 + \text{总价 } 5 = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：实体店合规经营与风险控制“零容忍” 2、课程：塑造体彩“金字招牌”- 专业形象标准化建设 3、课程：盘活客流 - 引客、留客、粘客三板斧 4、课程：打造“五星级”购彩体验 - 服务力就是竞争力 5、课程：玩转顶呱刮- 即开票销售提升与库存管理秘籍 6、课程：乐透&竞猜型玩法的策略性推广 7、课程：实体店账目清晰管理 - 从糊涂到精明 8、课程：“小数据大生意”- 读懂销售报表做决策 9、课程：善用体彩“神器”- AI 数字化应用提升效率 	
---	---------------	---	---	---	--

3	宣 传 类 课 程	1	套	<p>共 7 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 14 个课时，4 位讲师需 4 天； 费用组成： 课件研发制作：$14 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$14 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/课时}) = \text{总价}$ 讲师食宿：$4 * 4 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/天}) = \text{总价}$ 讲师差旅：按往返平均 $X \text{ 元/人}$ 算，$4 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 4 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/天}) = \text{总价}$ 总费用：$\text{总价 } 1 + \text{总价 } 2 + \text{总价 } 3 + \text{总价 } 4 + \text{总价 } 5 = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：合规宣传“零风险”指南 - 红线与禁区 2、课程：“黄金三秒法则” - 门头与临街区域吸客术 3、课程：店内氛围营造 - 打造沉浸式购彩“体验场” 4、课程：玩转“朋友圈”与“小社群” - 合规高效的私域流量池 5、课程：“社区好邻居”计划 - 走进居民，赢得信任 6、课程：借势中心活动 - 放大声量，精准承接 7、课程：小投入见真章 - 实体店宣传效果简易评估法 	
---	-----------------	---	---	--	--

4	管 理 人 员 类 课 程	1	套	<p>共 8 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 16 个课时，4 位讲师需 4 天； 费用组成： 课件研发制作：$16 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$14 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/课时)} = \text{总价}$ 讲师食宿：$4 * 4 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/天)} = \text{总价}$ 讲师差旅：按往返平均 $X \text{ 元/人}$ 算，$4 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 4 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/天)} = \text{总价}$ 总费用：$\text{总价 1} + \text{总价 2} + \text{总价 3} + \text{总价 4} + \text{总价 5} = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：新时代体彩管理者的角色定位与核心使命 2、课程：高效能管理者的“三板斧”：沟通、分析与决策 3、课程：实体店诊断与精准赋能 - 从“输血”到“造血” 4、课程：教练式辅导 - 激发实体店内生动力 5、课程：合规监管升级 - 穿透式检查与风险智能预警 6、课程：区域精细化运营管理 - 从粗放到精益 7、课程：高效团队管理与自我激励 - 凝聚战力，点燃自己 8、课程：体彩管理者职业发展地图 - 看见未来，明晰路径 	
---	------------------------	---	---	---	--

5	新媒 体与 AI课 程	1	套		<p>共 11 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 22 个课时，7 位讲师需 6 天； 费用组成： 课件研发制作：$22 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$22 * X \text{元}$（人均不超 450 元/课时）=总价 讲师食宿：$7 * 6 * X \text{元}$（人均不超 450 元/天）=总价 讲师差旅：按往返平均 $X \text{元/人}$算，$7 * X \text{元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 6 * X \text{元}$（人均不超 450 元/天）=总价 总费用：$\text{总价 1} + \text{总价 2} + \text{总价 3} + \text{总价 4} + \text{总价 5} = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：自媒体平台注册及使用（抖音、快手、小红书等） 2、课程：短视频拍摄及编辑技巧 3、课程：图片拍摄及处理 4、课程：手绘 POP 广告技巧 5、课程：抖音、快手、视频号、小红书等平台直播技巧及场景营销技能 6、课程：个人短视频帐号运营技巧 7、课程：短视频平台吸粉技巧 8、课程：搭建抖音粉丝群、快手粉丝团技巧 9、课程：抖音群、粉丝团管理技巧 10、课程：引流方式（基于不同短视频社交平台的引流方式） 11、课程：DeepSeek 不同场景应用 	
6	其他 费用				如有，请列明。	
7	合计					

(五) 项目地点：19 个管理部所在地。

(六) 交货期/服务期限/项目完成时间：合同签订后一年内。

二、供应商资格要求

(一) 条件：投标人满足《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定条件：

1. 投标人必须是具有独立承担民事责任能力的法人、其他组织或自然人；提供营业执照、税务登记证、组织机构代码证或三证合一营业执照（复印件加盖公章）；

2. 财务状况：提供 2025 年经审计的财务报告（复印件/扫描件）或近 3 个月内基本开户银行出具的资信证明（复印件/扫描件）或财政部门认可的政府采购专业担保机构出具的投标担保函（复印件/扫描件）；成立时间不足一年的，可提供近 3 个月内基本开户银行出具的资信证明或自成立至今经第三方审计的财务报告；如提供投标担保函的，需同时提供专业担保机构经财政部门认可的证明文件；

3. 纳税证明材料：提供缴税所属时间在 2025 年 1 月至投标截止日期前连续 3 个月的税务局税收通用缴款书（复印件/扫描件）或银行电子缴税（费）凭证（复印件/扫描件）或税务局出具纳税情况的相关证明（复印件/扫描件）；成立未满 1 个月的提供成立以来的相关证明或相关情况说明；依法免税的，应提供相应文件证明其依法免税；

4. 缴纳社会保险证明材料：提供缴费所属时间在 2025 年 1 月至投标截止日期前连续 3 个月的社会保险费缴款书（复印件/扫描件）或银行电子缴税（费）凭证（复印件/扫描件）或社保管理部门出具的有效缴款证明（复印件/扫描件）；成立未满 1 个月的提供成立以来的社会保险费缴纳证明或相关情况说明；不需要缴纳社会保险费的，应提

供相应文件证明其不需要缴纳社会保险费；

5.投标人须提供具备履行合同所必需的产品和专业技术能力的证明材料；

6.投标人必须提供参加政府采购活动前 2 年内在经营活动中没有重大违法记录的书面声明（重大违法记录，是指供应商因违法经营受到刑事处罚或者责令停产停业、吊销许可证或者执照、较大数额罚款等行政处罚）。

落实政府采购政策需满足的资格要求：本项目专门面向中小企业采购；

（二）特定资格要求：

1.适应本项目需要的资格要求：无；

2.单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同供应商，不得参加同一合同项下的政府采购活动；为本项目提供整体设计、规范编制或者项目管理、监理、检测等服务的供应商，不得再参加本项目的采购活动；

3.采购代理机构将于评标前在“信用中国”网站（www.creditchina.gov.cn）失信被执行人、重大税收违法案件当事人名单及中国政府采购网（www.ccgp.gov.cn）“政府采购严重违法失信行为信息记录”对投标人进行信用信息查询。查询记录为上述网站信用信息查询结果的网页截图或网页打印稿。列入失信被执行人或重大税收违法案件当事人名单或政府采购严重违法失信行为记录名单的投标人，不得参加政府采购活动；

4.本项目不接受联合体投标。

三、报价方式

(一) 供应商需根据本项目采购内容结合自身实际进行完整报价，报价须包含完成本项目所需的一切费用，少报、漏报、错报均视为已包含在其报价中，结算时不做调整。

(二) 根据附件一的格式要求提供：报价函、法定代表人身份证明书、法定代表人授权委托书、单位基本情况（包括但不限于：单位营业执照、资质证书、开户许可证等）、报价明细表、技术/服务响应情况、实施方案等并在相应位置加盖单位公章和法人签字或签章，发送电子邮件至指定邮箱（文件作为邮件附件），并邮寄/递交纸质文件至指定地点。

四、报价文件的递交

报价文件发送截止时间为北京时间 2026 年 3 月 6 日 17 时；报价文件需在截止时间前至少半小时以邮件形式发送至以下指定邮箱，逾期发送的或不符合规定的报价文件将被视为无效。同步将纸质文件递交/邮寄至指定地点：云南省体育彩票管理中心培训营销中心（云南省昆明市西山区希望路 45 号）。纸质文件内容应与电子邮件内容保持一致，如有差异，视为无效。

五、联系方式

采购需求部门：培训营销中心 联系人：卢老师
电 话：13888380636 邮箱：498613910@qq.com

邀请单位：云南省体育彩票管理中心（公章）

2026 年 3 月 2 日

三、报价方式

(一) 供应商需根据本项目采购内容结合自身实际进行完整报价，报价须包含完成本项目所需的一切费用，少报、漏报、错报均视为已包含在其报价中，结算时不做调整。

(二) 根据附件一的格式要求提供：报价函、法定代表人身份证明书、法定代表人授权委托书、单位基本情况（包括但不限于：单位营业执照、资质证书、开户许可证等）、报价明细表、技术/服务响应情况、实施方案等并在相应位置加盖单位公章和法人签字或签章，发送电子邮件至指定邮箱（文件作为邮件附件），并邮寄/递交纸质文件至指定地点。

四、报价文件的递交

报价文件发送截止时间为北京时间 2026 年 3 月 6 日 17 时；报价文件需在截止时间前至少半小时以邮件形式发送至以下指定邮箱，逾期发送的或不符合规定的报价文件将被视为无效。同步将纸质文件递交/邮寄至指定地点：云南省体育彩票管理中心培训营销中心（云南省昆明市西山区希望路 45 号）。纸质文件内容应与电子邮件内容保持一致，如有差异，视为无效。

五、联系方式

采购需求部门：培训营销中心 联系人：卢老师

电 话：13888380636 邮 箱：498613910@qq.com

邀请单位：云南省体育彩票管理中心（公章）

2026 年 3 月 2 日



法定代表人身份证明书

单位名称：_____

单位性质：_____

地 址：_____

成立时间： 年 月 日

经营期限：_____

姓名：_____ 性别：_____ 年龄：_____ 职务：_____

_____ (申请人单位名称) _____ 的法定代表人。

特此证明。

报价申请人：(盖章)

日 期： 年 月 日

法定代表人 (负责人)

身份证复印件

(正反面)

法定代表人授权书

我____（姓名）系____（申请人名称）的法定代表人（负责人），现授权委托____（单位名称）的____（姓名）为我公司签署本项目报价文件的法定代表人授权委托代理人，我承认代理人全权代表我所签署的本项目的相关内容。

代理人无转委托权，特此委托。

代理人： 性别： 年龄：

身份证号码： 职务：

报价申请人：（盖章）

法定代表人：（签字或盖章）

授权委托日期： 年 月 日

被授权人身份证复印件
（正反面）

资质证书等其他资格要求证明材料

报价明细表（二次）

致：云南省体育彩票管理中心

供应商需对所报价格进行详细说明，将报价明细以表格的形式提交，内容涵盖所有报价。如有新增项，请自行增加表格行数。

序号	内容	数量	单位	单价 / 元	合计 / 元	说明	备注
1	玩法类课程	1	套			<p>共 6 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 12 个课时，3 位讲师需培训 3 天；</p> <p>费用组成：</p> <p>课件研发制作 <u>12*单价=总价</u></p> <p>讲师费：<u>12*X 元（人均不超 450 元/课时）=总价</u></p> <p>讲师食宿费：<u>3*3*X 元（人均不超过 450 元/天）=总价</u></p> <p>讲师差旅：按往返平均 X 元/人算，<u>3*X 元=总价</u></p> <p>学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，<u>50*3*X 元（人均不超 450 元/天）=总价</u></p> <p>本项总费用：<u>总价 1+总价 2+总价 3+总价 4+总价 5=总费用</u></p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、体彩的责任与未来 - 肩负使命，合规前行 2、课程：玩转大乐透 - 概率解析与科学营销 3、课程：排列 3/排列 5 - 小盘玩法的魅力与高效营销 4、课程：顶呱刮的魔法时刻-激发即兴购买与库存管理秘籍 5、课程：竞彩足球入门 - 从看懂赔率到基础推荐 6、课程：竞彩进阶与营销策略 - 提升专业度与客户黏性 	请填写单价和合计，并按照说明栏填写计算步骤，下划线处内容需填写。下同

2	经营 类课 程	1	套	<p>共 9 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 18 个课时，5 位讲师需 5 天； 费用组成： 课件研发制作：$18 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$18 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/课时}) = \text{总价}$ 讲师食宿：$5 * 5 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/天}) = \text{总价}$ 讲师差旅：按往返平均 1500/人算，按往返平均 X 元/人算，$5 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 5 * X \text{ 元} (\text{人均不超 } 450 \text{ 元/天}) = \text{总价}$ 总费用：$\text{总价 } 1 + \text{总价 } 2 + \text{总价 } 3 + \text{总价 } 4 + \text{总价 } 5 = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：实体店合规经营与风险控制“零容忍” 2、课程：塑造体彩“金字招牌”- 专业形象标准化建设 3、课程：盘活客流 - 引客、留客、粘客三板斧 4、课程：打造“五星级”购彩体验 - 服务力就是竞争力 5、课程：玩转顶呱刮- 即开票销售提升与库存管理秘籍 6、课程：乐透&竞猜型玩法的策略性推广 7、课程：实体店账目清晰管理 - 从糊涂到精明 8、课程：“小数据大生意”- 读懂销售报表做决策 9、课程：善用体彩“神器”- AI 数字化应用提升效率 	
---	---------------	---	---	---	--

3	宣 传 类 课 程	1	套	<p>共 7 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 14 个课时，4 位讲师需 4 天； 费用组成： 课件研发制作：$14 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$14 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/课时)} = \text{总价}$ 讲师食宿：$4 * 4 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/天)} = \text{总价}$ 讲师差旅：按往返平均 $X \text{ 元/人}$ 算，$4 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 4 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/天)} = \text{总价}$ 总费用：$\text{总价 1} + \text{总价 2} + \text{总价 3} + \text{总价 4} + \text{总价 5} = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：合规宣传“零风险”指南 - 红线与禁区 2、课程：“黄金三秒法则” - 门头与临街区域吸客术 3、课程：店内氛围营造 - 打造沉浸式购彩“体验场” 4、课程：玩转“朋友圈”与“小社群” - 合规高效的私域流量池 5、课程：“社区好邻居”计划 - 走进居民，赢得信任 6、课程：借势中心活动 - 放大声量，精准承接 7、课程：小投入见真章 - 实体店宣传效果简易评估法 	
---	-----------------	---	---	---	--

4	管 理 人 员 类 课 程	1	套	<p>共 8 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 16 个课时，4 位讲师需 4 天； 费用组成： 课件研发制作：$16 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$14 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/课时)} = \text{总价}$ 讲师食宿：$4 * 4 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/天)} = \text{总价}$ 讲师差旅：按往返平均 $X \text{ 元/人}$ 算，$4 * X \text{ 元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 4 * X \text{ 元} \text{ (人均不超 450 元/天)} = \text{总价}$ 总费用：$\text{总价 1} + \text{总价 2} + \text{总价 3} + \text{总价 4} + \text{总价 5} = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：新时代体彩管理者的角色定位与核心使命 2、课程：高效能管理者的“三板斧”：沟通、分析与决策 3、课程：实体店诊断与精准赋能 - 从“输血”到“造血” 4、课程：教练式辅导 - 激发实体店内生动力 5、课程：合规监管升级 - 穿透式检查与风险智能预警 6、课程：区域精细化运营管理 - 从粗放到精益 7、课程：高效团队管理与自我激励 - 凝聚战力，点燃自己 8、课程：体彩管理者职业发展地图 - 看见未来，明晰路径 	
---	------------------------	---	---	---	--

5	新媒 体与 AI课 程	1	套		<p>共 11 个课程，每个课程 2 课时，1 个课时 60 分钟，共 22 个课时，7 位讲师需 6 天； 费用组成： 课件研发制作：$22 * \text{单价} = \text{总价}$ 讲师费：$22 * X \text{元}$（人均不超 450 元/课时）=总价 讲师食宿：$7 * 6 * X \text{元}$（人均不超 450 元/天）=总价 讲师差旅：按往返平均 $X \text{元/人}$算，$7 * X \text{元} = \text{总价}$ 学员食宿资料场地等费用：按 50 人算，$50 * 6 * X \text{元}$（人均不超 450 元/天）=总价 总费用：$\text{总价 1} + \text{总价 2} + \text{总价 3} + \text{总价 4} + \text{总价 5} = \text{总费用}$</p> <p>课程内容为：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、课程：自媒体平台注册及使用（抖音、快手、小红书等） 2、课程：短视频拍摄及编辑技巧 3、课程：图片拍摄及处理 4、课程：手绘 POP 广告技巧 5、课程：抖音、快手、视频号、小红书等平台直播技巧及场景营销技能 6、课程：个人短视频帐号运营技巧 7、课程：短视频平台吸粉技巧 8、课程：搭建抖音粉丝群、快手粉丝团技巧 9、课程：抖音群、粉丝团管理技巧 10、课程：引流方式（基于不同短视频社交平台的引流方式） 11、课程：DeepSeek 不同场景应用 	
6	其他 费用				如有，请列明。	
7	合计					

报价申请人：（盖章）

法定代表人或其委托代理人：（签字或盖章）

日期： 年 月 日

技术/服务响应情况

序号	产品名称/ 服务内容	本项目要求的材 质、规格、参数 (制作工艺及要 求)或服务要求	供应商响应情 况	偏离情 况
1	培训场次			
2	培训内容			
3			

注：1、表格中“偏离情况”一列，供应商只能如实填写“正偏离”、“负偏离”或“无偏离”。凡响应内容高于本次采购要求的，按“正偏离”填写；低于本次采购要求的，按“负偏离”填写；满足本次采购要求的，按“无偏离”填写。并在“供应商响应情况”一列中写明自身具体响应情况。

2、后附必要技术支撑材料。

报价申请人：（盖章）

法定代表人或其委托代理人：（签字或盖章）

日期： 年 月 日

实施方案

致：云南省体育彩票管理中心

供应商根据项目实际情况结合自身实际自行编制拟定，但应至少包含但不限于以下几个方面内容：

- 1、供应商情况简介；
- 2、对项目的解读与理解；
- 3、完成本项目所需的实施方案；
- 4、质量承诺及保障措施；

报价申请人：（盖章）

法定代表人或其委托代理人：（签字或盖章）

日期： 年 月 日

其他材料

(供应商认为有必要的其他材料, 不做强制要求)