附件：

**河南省体育彩票管理中心关于2025年河南体彩服务号日常运营服务项目磋商报价表（二次报价）**

|  |  |
| --- | --- |
| 项目名称 | **2025年河南体彩服务号日常运营服务** |
| 供应商 |  |
| 投标内容 | **一、服务目标**  **（一）确保服务号运营的持续性和常态化，进一步优化服务号各功能界面，提升宣传推文的制作水平，增加服务号的用户体验功能，加大对用户的吸引力，增强用户黏性。**  **（二）以服务号为合作媒介，与优质企业进行商务合作，借助其渠道资源进行拓展和推广。服务期限内达成一次用户规模不少于30万的企业合作意向并顺利完成合作。**  **（三）通过营销推广活动和对外合作，要求在服务期限内，实现服务号关注用户规模较目前至少增长10%。其中活跃用户群体比例达到总关注用户的30%，促进用户参与服务号各项活动，并积极使用服务号的各项功能。**  **以上指标将在合作协议中有明确体现，如不能达到要求，将对服务费用进行一定比例的扣除。**  **二、具体项目及要求**  **（一）基础运营**  **1.推文撰写**  **围绕2024年度体彩概率玩法品牌、产品、公益宣传等方面，河南体彩服务号每个月撰写并发布4次推文，每次推文3~6条。稿件内容做到权威、实用并保证内容的有趣性兼顾用户的参与和互动性。推 文 需 要 图 文 配 合 ， 并 对 头 图 、 缩 略 图 等 进 行专门的设计制作，提升平台美观度。重点大活动或节假日需要自行撰写稿件，并设计相应美图海报，年度不少于10张活动海报设计，活动海报可印刷使用，并提供相关原图。**  **2.长图及H5制作**  **为丰富河南体彩服务号的内容，进行除图文推文外的长图、展示类H5等的策划、设计和制作，年度不少于4个。其中，根据采购人要求，配合采购人进行H5制作，主要负责H5创意、文案策划、页面设计、技术交互，包括但不限于营销活动介绍、品牌推广、公益宣传类H5,页面数量根据采购人需求确定。供应商采用自主平台制作，通过编程和各种技术方式呈现不同的展现形式及交互效果，不可借助H5平台（例如ih5、易企秀等）进行制作。H5页面设计完成后，供应商须确保通过统计平台或代码调取等对H5页面进行数据统计，包括但不限于独立 访客统计（UV）、页面访问量（PV）、分享渠道、地域（分省市）访问、访问设备等。制作的H5不得有任何第三方的标识。提供的物料设计部分，均不可侵犯任何第三方的所有权、知识产权及其它合法权益，否则由供应商承担所有风险及后果。**  **（二）客户服务**  **1.建 立 客 户 应 对处 理 机 制 ， 做 好 应 答 、 处 理 、 回访 等 一 系 列 环 节 应 对 。 及时受理并解答用户咨询、建议和投诉等问题；**  **2.对 于 客 户 咨 询 做 到 及 时 回 复 ， 做 到 1 个 工 作 日 内 回 复 ， 5 个 工 作 日 内 解 决 问题；**  **3.收集和整体各类用户的评论和反馈，提供整理报告，为平台运营提供依据。**  **（三）活动推广**  **供 应 商 按 采 购 人 的 需 求 全 年 负 责 策 划 和 开 展 大 型 微 信 线上活 动不少于 3 次 ，小型活动不少于3次。。**  **提供活动具体的策划、前端设计制作 、配合后台 技 术 开 发对接沟通 、 运 营 维 护 等案 。 活动 推 广 上 兼 具 内 容 和 渠 道 ， 配 合 采 购 人 做 到 资 源 整 合 ， 通 过 线 上 服务号 、 线 下 实 体 店等渠道，做到整合营销。每个大型主题活动涉及的工作内容包括但不限于：**  **1.活动主题和创意策划、页面设计、交互制作**  **活动策划充分体现品牌和平台特点，同时符合时下流行趋势，兼具品牌传播力、 产品带动力和趣味性；设计上呈现美观的同时具备潮流性，扩大用户受众特别是年轻受众群体；活动在活跃现有用户、拓展新用户的首选需求上，加强概率产品品牌宣传；**  **2.制定活动文案、流程、活动预算、防盗刷风险防控及应急预案**  **3.活动的技术开发对接沟通**  **供应商应与服务号后台技术运维团队做好配合，提供策划、设计、对接沟通等工作。**  **4.活动总结报告**  **每次活动结束后，10个自然日内提供活动总结报告，包括但不限于工作成果展示、传播效果汇总、奖品发放情况汇总、用户分析、活动经验总结等。**  **5.活动类型（包括但不限于以下类型）**  **（1）拉新活动——代销者拉新排行榜奖励+购彩者邀请分享奖励+新用户注册奖励;**  **（2）促活活动——天天签到活动（幸运大转盘、刮刮卡、天天签到、排列三抽奖），送彩票代金券及实物奖励；**  **（3）票面联动活动——通过扫票验奖进行判断，识别票面规则（金额、时间、奖期、游戏等）后进行抽奖送权益活动。**  **小型活动类型：**  **（1）用户促活：天天签到送积分活动；**  **（2）线下联动：扫票送积分活动（通过扫票验奖进行判断，识别票面规则（金额、时间、奖期、游戏等）后进行送积分活动）；**  **（3）拉新活动：邀请好友送积分活动，赠送彩票实物或体验券活动。**  **（四）对外合作**  **服务期限内达成合作意向并顺利完成与第三方企业数的合作，合作模式包括但不限于服务号推文宣传、积分商城奖品提供、积分系统共享、彩票体验券发放等，如与其他企业的服务号进行合作，其服务号用户规模不少于30万人。**  **合同期满后，要与后续公司完成政策技术服务交接。** |
| 报价  （人民币：元） | 小写： |
| 大写： |
| 供货期 |  |
| 备注 |  |

供应商：

法定代表人或授权委托人（签字或盖章）：

日期： 年 月 日

## 附件2

## 投标报名表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目名称 |  | |
| 项目编号 |  | |
| 单位名称 （加盖公章） |  | |
| 公司信息 | 营业执照号 |  |
| 法定代表人 |  |
| 公司地址 |  |
| 投标人 |  |
| 联系电话 |  |