附件2：评审打分表1（适用于大宗采购）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 评审因素级权重 | 分值 | 说明 |
| 1 | 合作方案（40%） | 40 | 根据合作商提供的合作方案进行评分：一、团队配置：配备2名及以上成员的得10分，1名成员得5分，需提供岗位信息及联系方式；二、建立质量管理体系、明确质量管理要求的得10分；每缺失一项，扣5分，扣完为止。三、提供的单品或服务数量（20分）根据合作商提供的单品或服务数量评分：1、数量≥30个，得20分；2、20个≤数量＜30个，得15分；3、10个≤数量＜20个，得10分；4、数量＜10个，得5分； |
| 2 | 售后服务（30%） | 30 | 根据合作商提供的售后服务评分：**一、供货时间（20分）**1、供货时间在1～3天的，得20分；2、供货时间在4～5天的，得15分；3、供货时间在6～7天的，得10分；4、供货时间在7天以上的，得5分；**二、退换货时间（10分）**1、退换货时间在1～3天的，得10分；2、退换货时间在4～5天的，得7分；3、退换货时间在6～7天的，得5分；4、退换货时间在7天以上的，得3分； |
| 3 | 报价（30%） | 30 | 根据合作商提供的报价折扣率评分：1、折扣率≥20%的，得30分；2、15%≤折扣率＜20%的，得23分；3、10%≤折扣率＜15%的，得17分；4、折扣率＜10%的，得10分； |

备注：根据合作商报价方式不同，采用不同的评审打分表。

评审打分表2（适用于一件代发）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 评审因素级权重 | 分值 | 说明 |
| 1 | 合作方案（30%） | 30 | 根据合作商提供的合作方案进行评分：一、团队配置：配备2名及以上成员的得10分，1名成员得5分，需提供岗位信息及联系方式；二、具有完善的质量管理体系、明确了质量管理要求的得10分；三、具有完善的食品安全管理体系、明确了食品安全要求的得10分；每缺失一项，扣10分，扣完为止。 |
| 2 | 发货及售后服务（30%） | 30 | 根据合作商提供的售后服务评分：**一、发货时间（20分）**1、发货时间在24小时内的，得20分；2、发货时间在24-48小时内的，得15分；3、发货时间在48-72小时内的，得5分；4、其他不得分；**二、退换货时间（10分）**1、退换货响应时间在30分钟内的，得10分；2、退换货响应时间在30-60分钟内的，得7分；3、退换货响应时间在60-90分钟内的，得5分；4、退换货响应时间在90分钟内的，得3分； |
| 3 | 报价（40%） | 40 | 一、根据合作商提供的供货价及建议销售价售价评分（20分）：1、建议销售价比重≥20%的，得20分；2、15%≤建议销售价比重＜20%的，得15分；3、10%≤建议销售价比重＜15%的，得10分；4、建议销售价比重＜10%的，得5分；备注：建议销售价比重=（建议销售价-供货价）/供货价。根据所有商品的建议销售价比重算平均。二、根据合作商提供的建议销售价及第三方平台售价评分（20分）：1、市场销售价比重≥20%的，得20分；2、15%≤市场销售价比重＜20%的，得15分；3、10%≤市场销售价比重＜15%的，得10分；4、市场销售价比重＜10%的，得5分；备注：市场销售价比重=（第三方平台售价-建议销售价）/建议销售价。根据所有商品的市场销售价比重算平均。 |

备注：根据合作商报价方式不同，采用不同的评审打分表。