**附件：决赛全程详细记录**

1. **开场环节**
2. **嘉宾介绍环节**
3. **团省委学校部副部长贺茂林致辞环节**
4. **自选案例展示环节**
5. **都挺好队:**

队伍风采展示，视频风格清新可爱。

用华夏幸福开始，以县委书记与公司运营总监等人的质询对话开展。首先表现了新型城镇化诉求与地方政府的短板的关系，接着分析了收入来源，强调通过金融＋多元融资降成本与不动产结合、ABS、全周期金融服务、大数据引领精确经济等方法促进发展。

1. **路上星辰队:**

队伍风采展示，视频用一种诙谐幽默的方式，写出自己只有一个人参加比赛。

先介绍了什么是新零售，阐述“所见即所售”让销售变得如此简单的观念。接着介绍了什么是“零售银行”，即金融＋新零售=零售银行，综合运用了PEST，SWOT分析法，并且从零售银行三层体系分析了零售银行的发展。虽然前面有一些紧张，但逐渐稳定下来，有条不紊地完成了案例分析展示。

1. **Steller队：**

队伍风采展示，视频使用了一种清爽美好的风格。

对海尔集团进行分析，从最初的介绍，到家电背景篇、金融赋能篇、未来展望篇三个方面的具体分析，运用了swot分析等方法讲述了金融赋能，用引流加风控的形式对海尔消费金融进行了详细的解读。

1. **伟大渺小队：**

视频展现了四个女孩“没有不可能，为云巅而战”的精神。

首先以“珞珈山时报”的形式，用一段录好的播报语展开对美团的分析。首先队伍讲述了美团点评，之后从场景、o2o、连营、开放四个点分析，紧接着又从金融赋能、业务增强、生态增加、发展问题等角度对美团进行分析，在这之后分析了风险问题、市场竞争问题等等，最后回归“珞珈山时报”形式总结结束。

1. **但是攀爬是一种常态队：**

视频以纪实的方式，有一位成员掌机拍其他队员在赛前一天网上的行为。

对京东进行分析，首先讲述了供应链金融的进化，从供应商、第三方商户、消费者银行等方面进行深入论述。之后分别从上下游角度谈了京东供应链金融，之后运用swot分析将其与同行业进行对比，最后说明了未来的规划。

1. **对前五支队伍点评环节：**

李建斌老师分别对几只队伍进行评价，提出对风险分析等方面应当更加深入地分析以及完善逻辑的观点。

曾伏娥老师首先肯定了五个组的表现，之后从金融如何“脱虚向实”等方面，对队伍企业要怎么做的分析做出了更深的要求，并且建议要更明确提出问题和具体解决方案的前后对照。

1. **海贼King队：**

视频炫酷开场。

以2019年爱尔眼科战略投资发布会，记着、主持人、董事、战略投资部总监的四个队员扮演的角色介绍、发问的形式展开。首先主持人简单地介绍爱尔眼科，之后由总监从实行目的、特点说明合伙人计划，紧接着对董事公司＋PE并购基金模式的可行性进行分析。最后展示说明全球战略布局示意图。虽然并没有完全展示完，时间便已用尽，但队伍表现也很精彩。

1. **克里斯超越队：**

视频采用队员小图片加简短自我介绍视频的形式。

主要从新农业＋金融＝沙漠“金”粒阐释，以公司内部开会汇报的形式展开讲解了一亩沙田计划，阐释了三个承诺与回报。之后从融资优势的方面讲了“互联网＋金融”能为公司带来的好处，并且分析了应当解决的“信任程度低”“模式单一”这两个挑战。最后进行了一个成效展示。

1. **IQ百分百队：**

视频风格简洁自信。

队伍以途牛作为分析对象，首先对其旅游＋金融的形式进行了简单介绍，之后从三个角度进行了问题分析，紧接着介绍了旅游＋金融打造生态闭环。最后在三个方向对未来商业计划提出看法。

1. **Booming队：**

视频以人物、画面切换的形式，以校园为背景介绍。

队伍以蚂蚁金服作为分析对象，以“CCTV发现之旅”节目中嘉宾分享的形式开展分析。首先，简单介绍了企业各种模式的成败分析，对并购模式、越南香港项目等进行分析。之后分别总结成败的经验教训，运用QCA分析法等进行深入分析。最后从术业专攻向全面创新、单打独斗向合作共赢等三个角度说明了发展规划。

1. **小幸运队：**

视频精美，展现青春阳光风貌。

队伍以首控集团作为分析对象，首先阐述了产融结合的概念，之后对经济新常态分析产融模式及原因。接下来又从两个阶段，即第一阶段（2011-2015）和第二阶段（2016-至今）分析产融结合的协调与融合。最后，从风险和展望方面，运用SWOT分析法深入剖析。

1. **对后五只队伍点评环节：**

杨柳老师肯定队伍展现了当代大学生的风采，并且从金融角度出发提出了增进的建议。提出队伍过于着重描述商业模式，陈述的点有待深入，并且对每支队伍的表现进行简单评价，最后对各队伍表示祝福。

赵征老师对队伍自己的管理提出独到的看法，并且就增强数据分析、挖掘提出建议，强调聚焦重点环节、凝结重点导向。

郑春美老师强调了团队、文稿、创新中的创新思想，并且建议发挥不同学科同学的优势，进行大力的创新。

1. **抽奖环节**
2. **案例分析挑战环节**
3. **2号（路上星辰队）VS 9号（booming队）**
4. 2号问题：与京东和腾讯的合作对唯品会的发展有什么意义？
5. 9号：从较为微观的角度，分析了合作方式、更多方式合作等方面。2号：强调从战略方面讲，以淘宝天猫为例，运用三种路径的思想进行了分析阐释。
6. 结果：2号6票，九号1票，2号晋级。
7. **6号（海贼king队）VS 8号（IQ百分百队）**
8. 一号问题：如何看待明星商业化与品牌明星化的浪潮？
9. 6号：从跨业、资源协同和品牌协同等方面，分析如何使明星经济获得更长久的生命力，论证了打造长期、稳定的效应的观点。8号：首先分析了使粉丝流量变现的问题，之后运用包贝尔的火锅店牛血假兑为猪血等例子，进行优劣分析，从所有者与经营者分离、产品价格虚高、与明星关联大等角度深入论证，最后说明要扩展非粉丝市场。
10. 结果：8号晋级。
11. **7号（克里斯超越队）VS 8号（IQ百分百队）**
12. 三号问题：谈谈如何更客观地评价娱乐行业的企业价值？
13. 8号：强调结合公司的资源及作者，以及要搞清投资的IP是什么性质。7号：说明要对IP价值进行评估，运用故宫经济等例子，从作品本身及其衍生品和投资品两个角度描述了粉丝经济。
14. 结果：7号4票，8号3票，7号晋级。
15. **中场表演环节**

叶怀谦、曾达夫表演《樱花和你》《青火》《星河》三首原创曲目，场下众人用打开手机灯光摇晃手臂，现场气氛热烈。

1. **巅峰对决环节**
2. **4号（正方-伟大渺小队）VS 2号（反方-路上星辰队）**
3. 二号题目：当下的商业银行应该选择资质相对较差，收益相对较高的客户来做大资产规模吗？
4. 双方陈述：

4号：从风险偏好等角度，论述应当选择此类客户做大资产规模。2号：强调定义，明确风险和利益的关系，认为应向中小企业和个人客户等转移。

1. 自由辩论：

2号先提出对方认为风险高，一定能够获利的说法是不正确的，4号简单回答之后进行反问。2号回答问题之后再次紧逼着追问对方如何能够持续获得高收益，在4号回答之后又紧咬机会，要求对方对观点给出详细论证。之后双方又在商业银行方面进行辩论，4号提问商业银行如何抵御互联网平台的浪潮，2号侃侃而谈，说明四大行早在互联网平台方面有所行动，之后论证利弊，并且从高风险高收益没有联系最后的利润、国情区别方面做了小结，双方的精彩表现都让人印象深刻。

1. **7号（正方-克里斯超越队）VS 2号（反方-路上星辰队）**
2. 一号题目：小米应该继续保持它的低价策略吗？
3. 双方陈述：

7号：讲述小米的核心策略，以低价吸引购买换取高销量，抬高价格会产生落差与抗拒，小米低价有其渠道优势之处。2号：提出对方犯了三点错误，即未证明高销量证明高利润、产业链论述矛盾、心理的多种可能性未考虑，用OPPO、VIVO等例子提出消费者要的不只是性价比的观点。

1. 自由辩论：

2号首先提问如何保证获得高利润，7号以毛利润与销量回应。之后双方在小米与OPPO、VIVO的例子上展开论证，2号提出对方并未拿出数据回应。2号之后提问7号低价高价、低销量高销量两方面的乘积哪一方更高，7号反问数据，2号提出谁主张谁举证观点反驳。之后双方在获利上展开辩论，2号追问清楚数据，并且最后作出小结，强调对方自己论点没有守住。

1. **4号（正方-伟大渺小队）VS 7号（反方-克里斯超越队**）
2. 三号题目：“拼多多”应该采取新零售模式吗？
3. 双方陈述：

4号：从拼多多现状、拼多多砍价等行为本质上也在解决电商缺少零售的问题、拼多多符合新零售线上线下相融合的三个方面陈述己方观点。7号：提出低价出假货，忽略了信用问题，并且提出忠诚度问题，即买卖双方之间的信任问题陈述己方观点。

1. 自由辩论：

7号提出拼多多利润为负，提问4号假货是新零售模式还是老模式的原因，紧接着4号回应拼多多并未采取低价策略，已开启新的策略模式，并且提出忠诚度不等于信任度的观点。7号提出拼多多已经做出的改变措施正是他方观点，4号反驳并非如此。之后7号又阐述了大众对拼多多的固化思想，认为采取新零售模式是雪上加霜，4号则反驳对方第一个观点，认为7号说自己认为新零售就是低价格的说法是无中生有，提出收入报表数据正增长，并质询对方数据与新零售概念。4号打断对方，强调收入不等于净利润，并且阐明新零售本质，认为成本降低却提升价格不符合新零售观念，认为这是一种欺骗消费者的行为。7号再次强调回归辩题，提问至一半，可惜时间结束，4号时间也在几秒后结束，全场结束。

1. **评委点评环节**

张东祥老师肯定了各个队伍的专业素质，并且对三个案例分析进行了细致的点评，在扣题和抓住主题、把握阐述话题的度等等方面作了强调并且提出了许多具有意义的建议。

1. **颁奖环节**
   1. 颁布最佳表现奖：路上星辰队-张天祐
   2. 颁布优秀奖：小幸运队、都挺好队、但是攀爬是一种常态队、Steller队
   3. 颁布三等奖：IQ百分百队、海贼King队、Booming队
   4. 颁布二等奖：伟大渺小队、克里斯超越队
   5. 颁布一等奖：路上星辰队