

全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛 竞赛组织委员会文件

三创赛竞组委文（2025）29 号

第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛 跨境电商实战赛实施方案

一、竞赛背景

为了推动跨境电商快速发展，通过全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛（以下简称三创赛）培养跨境电商创新实践人才，促进大学生在跨境电商领域创业与就业，第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛竞赛组织委员会（以下简称三创赛竞组委）携手中国（杭州）跨境电子商务综合试验区建设领导小组办公室、杭州市商务局、杭州市公安局出入境管理局、杭州石方信息科技有限公司、杭州弧米科技有限公司于 2024 年 9 月至 2025 年 8 月合作举办第十五届三创赛跨境电商实战赛比赛。

杭州石方信息科技有限公司和杭州弧米科技有限公司是本届跨境电商实战赛指定合作企业，为参赛团队指导跨境电商直播、跨境数据分析与营销及跨境电商平台运营实践活动，充分锻炼参赛选手在跨境电商运营中的各项综合能力。为培养跨境电商领域创新型、应用型、智能型优秀人才创造条件。

二、赛事时间和要点

（一）大赛报名和选择赛事

1. 报名时间：2024 年 9 月 25 日-2024 年 12 月 31 日止。

1) 准备报名。参赛团队全体成员在报名参加三创赛前，务必认真阅读《第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛竞赛规则（2024 年 9 月修订）》（以下简称《规则》）。

2) 填写承诺书。参赛团队队长在三创赛的官网上报名时，首先要填写承诺书：本团队已经认真阅读和完全认同三创赛《规则》；在整个参赛过程中一定按《规则》行事，如违反《规则》，责任自负。

2. 官网报名：参赛团队在三创赛官网（www.3chuang.net）上报名。报名时从常规赛和实战赛选项中选实战赛，然后选择“跨境电商实战赛”，选择“跨境数据分析与营销、跨境直播、跨境平台运营”三个比赛方向中的一个，填写团队具体报名信息。

3. 报名审核：各高校的校赛竞组委对报名参赛团队提交的报名信息进行审核，为通过审核的参赛团队提供学校支持，为“跨境电商实战赛”平台在其后对该团队的指导和服务提供准确的信息。

4. 实战活动必须与企业合作（可以自建公司，也可以与已有公司合作），实战内容包括三个方向：跨境电商直播、跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营。三个方向都围绕“平台”+“能力”组合开展，参赛团队只要选择其中一个方向开展实践活动并最终提交一份《项目报告书》。校赛、省级赛和国赛时，统一称为“跨境电商实战赛”，不分方向单独比赛，均由比赛现场评委根据《跨境电商实战赛评分规则》打分，而后各级赛事竞组委按参赛项目的总成绩排名、颁奖。

5. 比赛形式：跨境电商实战赛与常规赛形式一样仍然按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛。校赛常规赛和实战赛一起举行、省级赛时常规赛和实战赛可以一起举行或单独举行。国赛单独举行。

6. 竞赛培训：按《第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛跨境电商实战赛指南》（以下简称《指南》、见附件）实施培训。具体培训安排见后续培训通知。

（二）实战赛活动

1. 实践时间：报名后即可开始实战活动（即 9 月 25 日即可开始），直到国赛前 15 天结束。校赛、省级赛、国赛的跨境电商实战赛各实践业绩统计时间均为现场赛前 15 天截止。

2. 实践内容：按《指南》开展实战活动，创造实战业绩。

（三）校级现场赛

1. 时间安排：2025 年 3 月 10 日-2025 年 4 月 10 日

2. 项目报告提交：各参赛团队基于跨境电商实践活动提交一份《第十五届三创赛跨境电商实战赛项目报告书》（在各级赛事项目合规检查时提交电子版 PDF 和演讲的 PPT；在现场比赛开始前提交纸质版），内容具体见《指南》。

3. 比赛形式：参赛团队在现场参加各级比赛时需向评委提供纸质版《项目报告书》和《演讲文稿 PPT》，并将《参赛团队承诺书》附在《项目报告书》纸质版的封二上，跨境电商实战赛指定的实战平台产生的实战数据作为佐证材料。具体要求见《指南》。

4. 小组赛参赛团队答辩时间共 15 分钟（≤15 分钟），其中团队

演讲 8 分钟(≤ 8 分钟), 评委提问与参赛团队回答 7 分钟($= 7$ 分钟); 终极赛每个参赛团队做 8 分钟(≤ 8 分钟) 演讲。

5. 团队的创业分 (45 分), 其中创业准备(10 分)由现场评委根据创业的各方面准备情况和商业逻辑进行综合评分;创业过程(20 分)由平台给出参赛团队的实战过程数据,现场赛评委依据实战数据总体情况及持续性、稳定性、逻辑性和成效性等维度进行综合评分;创业业绩(15 分)由平台根据参赛团队实际创业业绩成果,生成各团队创业业绩分数。对团队的创业分(45 分)为 0(合作企业没有数据给出)的项目,不被该赛事专家组承认,为无效项目,不计成绩,不能获奖。

(四) 省级现场赛

1. 时间安排: 2025 年 4 月 1 日—2025 年 6 月 30 日。

2. 比赛内容: 见《指南》。

3. 比赛形式: 见《指南》。

4. 省级现场赛要点:

①在三创赛竞组会指导下,由各省级赛竞组委组织;

②由各省级赛竞组委确定晋级该省级赛的各校团队名额并通知各校赛竞组委;

③校赛竞组委接到通知后,尽快通知晋级省级赛的该校团队队长;

④省级现场赛结束后给出省级赛的获奖名单,经公示通过后最终确认;

⑤参赛团队可以在校赛的基础上,在省级现场赛开始前,进一步拓展实战业绩,完善比赛文案,以便在省级赛上赛出更好的水平和风

格。

（五）全国现场总决赛

1. 时间安排：2025 年 7 月 1 日—2025 年 7 月 31 日。

2. 比赛内容：见《指南》。

3. 比赛形式：见《指南》。

4. 全国现场总决赛要点：

①全国现场总决赛的具体时间、地点和各省晋级团队数另行通知；

②参赛团队可以在省级赛的基础上，在全国现场总决赛开始前，进一步拓展实战业绩，完善比赛文案，以便在全国总决赛上赛出更好的水平和风格。

三、竞赛详情

（一）参赛要求

1. 参赛选手须在三创赛官网上报名，选手须是经教育部批准设立的普通高等学校的在校大学生（本科、专科、研究生均可，专业不限），经所在学校教务处等机构审核通过后方具备参赛资格。

2. 大赛为团队赛，每组成员要求 3 至 5 人，其中至少有一位是三年级及以上有专业实践基础的高校学生参加，为促进就业创业，鼓励高年级同学和外国留学生参赛，并配备 0 至 2 位高校指导老师，0 至 2 名企业指导老师。

（二）补充说明

1. 本次大赛本着公平、公正、公开的原则，参赛团队必须采用合法合规的营销方法，在竞赛过程中可能产生的经济收益归参赛团队所

有（与合作企业签订合同确定）。

2. 参赛团队在参赛过程中应遵守有关法律法规，不破坏公序良俗，大赛竞组委不承担包括（但不限于）肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等侵权纠纷而产生的法律责任，其法律责任由参赛团队承担，参赛团队出现因所销售产品违反国家有关法律法规的情况，三创赛竞组委不承担任何责任。

3. 报名后，鼓励团队自己开设店铺运营，也可寻找自己希望营销的产品和合作的企业，与其签订商务合作合同，确保销售的产品符合国家有关规定，满足平台入驻相关资质要求。

4. 每支参赛团队需签署诚信承诺书，一经发现包括（但不限于）刷单、恶意竞争等情况则取消比赛成绩；每支参赛团队须保证大赛使用账号均属本队伍使用，不得转借、出让与他人，一经发现取消比赛成绩。

5. 参赛团队同意大赛竞组委对团队提供的数据、信息、材料等真实性进行调查及核实，参赛团队将全力配合并及时提供证明文件、数据等资料。

6. 因大赛组织、管理和服务等业务收集的参赛团队成员的姓名、联系方式、团队 ID、学籍等个人信息，仅供此次大赛使用。

7. 参赛团队已知悉大赛报名条件，并承诺在报名和参赛过程中始终保持该条件。

四、奖项设置

（一）三创赛竞组委奖项设置

三创赛竞组委的授奖见三创赛规则。所有获奖团队，将获得三创赛竞组委提供的相应奖项的数字证书。详见《指南》。

（二）杭州市大学生创新创业政策支持

1. 对来杭工作的全球本科及以上学历应届毕业生发放一次性生活补贴，其中：本科 1 万元、硕士 3 万元、博士 10 万元。

2. 杭州是首个将跨境电商运营、主播、产品开发等纳入外籍“高精尖缺”人才岗位目录的试点城市，被认定为杭州市跨境电商外籍优秀人才的可由杭州跨境电商综试办推荐办理外国人来华工作许可证。

3. 鼓励外国留学生参加三创赛跨境电商实战赛，在国内重点高等院校获得本科以上学历的外国优秀留学生，毕业后在杭州从事创新创业活动的，可凭高校毕业证书和杭州跨境电商综试办出具的创新创业等证明材料，向公安机关出入境管理部门申办有效期 2 至 5 年的居留许可。

4. 优秀参赛团队将获得跨境电商实习就业对接机会和跨境电商创业落地扶持。

第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

竞赛组织委员会

2024 年 10 月 22 日

竞赛组织委员会

附件：

第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

跨境电商实战赛指南

第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛（简称三创赛）响应国家跨境电商战略的实施，继续设置“跨境电商实战赛”，通过实战赛，鼓励参赛团队在跨境电商领域进行创新思维，探索新的商业模式、营销策略和技术应用。为行业发展注入新的活力，为培养跨境电商领域创新型、应用型、智能型优秀人才创造条件，促进大学生在跨境电商领域创业与就业。

一、赛事简介

1. 比赛背景

在全球经济一体化和互联网技术迅猛发展的时代背景下，跨境电商作为国际贸易的新模式，正以前所未有的速度崛起并重塑着全球贸易格局。为了更好培养跨境电商创新实践人才，促进大学生在跨境电商领域创业与就业，第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛竞赛组织委员会（以下简称“三创赛竞组委”）决定继续设置跨境电商实战赛。

杭州石方信息科技有限公司是本届跨境电商实战赛跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营方向唯一指定合作企业，为参赛团队提供课程培训、实战工具（石方跨境电商数据分析实训平台、石方数智营销实训平台）、账号对接、考核评审、运营指导等；杭州弧米科技

有限公司是本届跨境电商实战赛跨境电商直播方向唯一指定合作企业，为参赛团队提供课程培训、供应链对接、考核评审、直播指导等。

2. 比赛目的

通过跨境电商实战赛，深度锤炼参赛学生的跨境电商实战技能，激发他们的创新思维与创造力，同时培养团队协作精神和行业洞察力，为参赛者提供一个将理论知识与实际操作紧密结合的平台，促进他们在市场调研、产品策划、店铺运营、营销推广等核心环节上的能力飞跃。跨境电商实战赛坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，促进产学研深度融合，为跨境电商行业的未来发展培养更多具备实战经验和创新能力的专业人才。

3. 比赛内容

比赛实战活动包括三个方向：跨境电商直播、跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营。三个方向都围绕“平台”+“能力”组合开展，参赛团队只要选择其中一个方向开展就可以。实战活动内容如下：

（1）跨境电商直播（平台+直播）：参赛团队对接跨境电商企业，只能选择 TikTok 平台，使用达人账号，开展选品调研、脚本撰写、视觉设计、营销预热、直播执行、复盘分析等直播全流程实践和电商短视频创作。鼓励在中国大学的留学生和中国学生联合组队；所有直播均为非中文的外语直播；入境主播仅限本团队成员；参赛团队不限单一语种。

（2）跨境数据分析与营销（平台+数据分析与营销）：参赛团队对接跨境电商企业，确定本次实践活动的目的。参赛团队自行选择主

流跨境电商平台（速卖通、阿里巴巴国际、Lazada、亚马逊、Temu、TikTok、Ebay、OZON、Shopify、Shopee）下载相关数据，包括行业数据、选品数据、订单数据、评论数据等。围绕获取的数据开展数据预处理、数据分析与挖掘、数据可视化等实践活动。根据数据分析结论开展数字营销实践活动，包括站内营销、基于关键词的营销、内容营销，参赛团队至少完成一种的数字营销实践活动。

（3）跨境电商平台运营（平台+产业带出海）：结合参赛学校所在地的产业带选择出海平台（亚马逊、速卖通、阿里巴巴国际、Lazada、TikTokShop、沃尔玛），出海平台结合产业趋势给出产业命题或参赛团队自定义题目，参赛团队根据题目自行寻找国内产业带企业进行合作，参赛团队与企业配合完成产业带产品线分析及调研、产品创意设计、平台运营方案等实践活动，一个企业不能同时与两个参赛团队进行合作。比赛期间若产生收益，由参赛团队和企业自行约定学生团队是否参与收益分配和如何分配，三创赛竞组委不参与其中。

二、报名流程

1. 参赛团队通过三创赛官网报名。报名时从常规赛和实战赛选项中选实战赛，然后选择跨境电商实战赛对应方向，填写团队具体报名信息。

2. 校赛竞组委对参赛团队进行审核。各高校校赛竞组委对报名后的参赛团队提交的报名信息进行审核，为通过审核的参赛团队提供相关支持。

3. 参赛团队获取参赛手册和参赛证。团队提交报名信息后，参赛

团队队长添加赛事服务工作人员的企业微信，工作人员将在 1 个工作日内将参赛手册发送至队长微信，3 个工作日之内授予参赛团队《三创赛跨境电商实战赛团队参赛证》。

4. 参赛团队队长加入跨境电商实战赛道钉钉客服群。

三、实战活动

1. 实战时间

第十五届三创赛于 2024 年 9 月 25 日正式开始报名，团队见此通知，即可报名参加跨境电商实战赛；报名后即可启动实战活动。校赛、省级赛、国赛的跨境电商实战赛各实践业绩统计时间均为现场赛前 15 天截止。

2. 实战内容

1) 参赛团队将与“跨境电商实战赛”平台的赛事运营服务中心进行衔接，由赛事运营服务中心指导参赛团队进行参赛手册的学习和操作。

2) 参赛团队选择三个实战方向（跨境电商直播、跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营）的其中一个方向开展跨境电商实战活动并最终提交一份《第十五届三创赛跨境电商实战赛项目报告书》。

3) 《第十五届三创赛跨境电商实战赛项目报告书》包括（但不限于）内容：项目背景、项目思路、实践活动内容、项目总结等，如有业绩提供相应的数据汇总及截图。

3. 比赛形式

跨境电商实战赛仍然按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛，未参加上级赛事的团队不得参加高一级赛事。跨境电商实战赛校赛和省级赛可与相应的常规赛一起举行，鼓励有条件的省级赛区独立举办跨境电商实战赛省级赛，具体形式包括（但不限于）与其他实战赛联合举办省级赛，或若干省级赛区联合举办跨境电商实战赛省级赛。跨境电商实战赛国赛独立举办。

参赛团队的比赛成绩由答辩现场评委给出。参加各级比赛时需向评委提供完整作品，包括《项目报告书》（现场赛为纸质版、线上赛为电子版，《参赛团队承诺与说明书》《指导教师承诺书》均需附在封二、三位置）、演讲文稿（PPT 电子版）、实战业绩佐证材料。小组赛参赛团队答辩时间共 15 分钟（≤15 分钟），其中团队演讲 8 分钟（≤8 分钟），评委提问与参赛团队回答 7 分钟（=7 分钟）；终极赛每个参赛团队演讲 8 分钟（≤8 分钟）。

四、实战材料提交

1. 跨境直播方向材料提交

（1）《项目报告书》等相关材料中体现：①建议参赛团队在《演讲文稿 PPT》中添加一段不超过 20S 的直播视频片段，以供评委评审主播表现等。②参赛团队需要在《项目报告书》附件中添加直播创业业绩，并参考评分规则撰写和完善相关内容。③在每个比赛阶段要求的实战截止时间（现场赛前 15 天）前，队长在“弧米跨境”小程序上参照“三创赛-校赛/省赛/国赛-账号提交”路径和对应提示提交实

战账号相关信息，以便弧米对实战过程进行审核并导出直播创业业绩，然后供评委评审。

(2) 参赛团队提交《项目报告书》（WORD 转 PDF 电子版）、演讲文稿（PPT 转 PDF 电子版）、其他资源压缩包文件（若有）（文件命名格式为“队伍 ID+《项目报告书》/演讲文稿/其他资源”）。

(3) 参赛团队提交材料通道：队长在“弧米跨境”小程序上参照“三创赛-校赛/省赛/国赛-材料提交”路径和对应提示提交相关材料。

2. 跨境数据分析与营销方向材料提交：

(1) 《项目报告书》中体现：①创业准备（主题确定及获取数据）：参赛团队确定实践活动的目的及内容；参赛团队获取实践活动相关数据，具体包括行业数据、选品数据、评论数据等。②创业过程（数据分析实践活动）数据分析维度准确，数据、指标选择合理；运用数据分析方法、模型合理可行，数据分析活动过程完整；数据分析结论符合题意，可视化内容展示完整美观。③创业业绩（数字营销及业绩）：围绕数据分析的结论进行相应的数字营销活动；给企业带来经济效益提升。赛事合作企业杭州石方信息科技有限公司根据对创业过程的审核得出具体创业业绩供评委评审。

(2) 《项目报告书》中注明数据获取来源或渠道；注明数据分析处理使用的平台，建议使用杭州石方信息科技有限公司的跨境电商数据实训分析平台、Office、Python 等数据分析功能软件。

(3) 参赛团队提交《项目报告书》（WORD 转 PDF 电子版）、演

讲文稿（PPT 转 PDF 电子版）、其他资源压缩包文件（包括数据、视频等）（文件命名格式为“队伍 ID+《项目报告书》/演讲文稿/其他资源”）

（4）参赛团队提交材料网址：<http://scs.zjsfsz.com/scs> 用户名：团队队长手机号 初始密码：123456。操作步骤：点击“首页”（竞赛模块）——“实战校赛”或“实战省赛”或“全国决赛”，提交具体赛事报告。

3. 跨境电商平台运营方向材料提交：

（1）《项目报告书》中体现：①创业准备（产业带产品线分析及调研）：包括产业带产品的市场容量、竞争分析、财务分析等方面分析，调研产业带产品在目标市场上的竞争优势，包括价格、质量、设计、服务等。②创业过程（品牌打造及营销活动）：打造产品品牌故事、品牌理念、品牌定位、品牌形象等内容，产品有明确具体阐述（比如规格、参数）；根据产业带产品的特性，设计出合理的跨境电商产品创意（可以结合 AIGC 平台）；提出可行定价策略及创新营销策略，如社交媒体营销、KOL 合作、内容营销等。③创业业绩（市场表现及业绩指标）：市场竞争力情况、品牌知名度与美誉度情况、有效流量、有效销售额、有效订单量等。④在每个比赛阶段要求的实战截止时间前，队长在“石方数智”平台根据对应提示提交实战账号相关信息。包含团队实战的账号名字、运营平台、店铺主页链接等，以便对实战过程进行审核并导出跨境平台运营创业业绩，然后供评委评审。

(2) 参赛团队提交《项目报告书》（WORD 转 PDF 电子版）、演讲文稿（PPT 转 PDF 电子版）、其他资源压缩包文件（包括数据、视频等）（文件命名格式为“队伍 ID+《项目报告书》/演讲文稿/其他资源”）

(3) 参赛团队提交材料网址：<http://scs.zjsfsz.com/scs> 用户名：团队队长手机号初始密码：123456。操作步骤：点击“实训中心”——“校赛比赛”或“省赛比赛”或“国赛比赛”，点击“提交报告”及“提交运营数据”按钮。

五、评分规则

第十五届三创赛竞赛规则第五十八条规定，在实战赛环节比赛评分细则中创业项目分值为 45 分。

1. 跨境电商实战赛的各项分数见表 1。

表 1：跨境电商实战赛评分规则

评分项目 (5 项积分制)	评分要点	分值
创新	团队的实战内容体现一定创新性，如直播、运营、营销、数据分析、AIGC 产品设计等实践过程中的角度、方法、模型等。	0-15
创意	团队的实战内容体现的创意是否吸引人，是否符合跨境电商行业实践要求，如直播表现、运营策略、数据模型、营销方案、可视化呈现、AIGC 产品设计效果等。	0-15
创业	在进行充分的跨境电商平台创业准备后，参赛项目开展了实战落地项目，充分反映商业逻辑的可行性和商业运营中发现问题、分析问题和解决问题的全过程；充分体现团队协同分工，以及合作单位给出本团队实战活动的实战业绩证明文件，供参赛团队制作《项目	0-45

	报告书》（可作为附件全部引用）。	
演讲	团队组织合理、分工合作、配合得当；服装整洁，举止文明表达清楚；有问必答，回答合理。	0-15
文案	提交的文案和演讲 PPT 逻辑结构合理，内容介绍完整、严谨，文字、图表清晰通顺，附录充分。	0-10

2. 三个实战方向的创业分各指标内涵及评分依据见表 2-1、表 2-2、表 2-3。

表 2-1：跨境电商实战赛跨境电商直播方向创业分评分规则

序号	指标项	子指标项	子指标评分说明	子指标评分要求	指标项综合评分
1	创业准备（10分）	账号及人员准备（0-10分）	1. 根据赛事手册指引注册账号 2. 获取开通电商直播权限（账号需绑定到赛事平台以获取电商数据） 3. 对账号有详细的定位描述、运营规划 4. 团队分工明确，如外语主播、短视频剪辑、社媒运营等岗位	根据账号准备情况、电商权限获取情况、定位描述、团队搭建等进行评分，0-10分	现场评委根据平台提供的数据及完成情况进行综合评分【0～10分】
2	创业过程（20分）	内容创作实践（0-5分）	进行直播、短视频的内容创作实践，并体现出一定的营销理念和创作思路	根据完成情况进行打分，0-5分	现场评委根据平台提供的数据及完成情况进行综合评分【0～20分】
3		主播表现（0-4分） 企业提供数据	主播外语口语不错、表达能力好、表现力强、具备跨文化认知能力	根据主播表现情况进行打分，0-4分	
4		电商直播数据表现（0-4分）	参赛团队在电商直播实践过程中的累计有效时长、累计观看人数等过程性数据	根据数据表现情况进行打分，0-4分	
5		电商短视频数据表现（0-4分）	参赛团队在电商短视频实践过程中的累计发布量、累计播放量、最高播放量等过程性数据	根据数据表现情况进行打分，0-4分	

6		涨粉数 (0-3分)	通过直播、短视频、社媒营销、红人营销、站外推广等方式为账号带来的真实粉丝增长量	根据数据表现情况进行打分，0-3分	
7	创业 业绩 (15分)	有效交易额 (0-10分)	参赛团队在实践过程中完成的有效销售额	(1) 基础分：累计成绩 0~6 分； (2) 排名分：赛区内排名得分=(1-排名比系数) *4 分。	平台根据参赛团队有效交易额及社会效益，生成各团队创业业绩分数。 【 0 ~ 15 分】
8		经济及社会效益 (0-5分)	1. 为团队或合作企业带来明确的经济效益、能力提升和社会价值 2. 团队的未来规划和持续实战的落地方案	根据经济及社会效益、未来规划等进行打分，0-5分	
<div>备注说明：</div> <div>1. 参赛团队在公域平台上所有经营活动必须符合中国及相关国家法律法规及平台规则；参赛团队刷单违法、虚假数据违规，一旦确认，取消比赛成绩；</div> <div>2. 因公域平台（TikTok）的相关数据要求，参赛团队在开通账号并达到一定基础要求后（适用国家市场可能根据平台政策要求发生一定变化，请关注弧米通知），需绑定关联到弧米 MCN 平台，其完成的数据指标才能纳入数据汇总。弧米平台数据交由第三方公证处对整个实战数据进行公证；</div> <div>3. 有效交易额。1) 基础分：数据赋分计算公式（xx 团队有效交易额/MAX 团队有效交易额）*6；2) 排名分：最终排名比是在本赛区的累计销售业绩进行排名，根据排名比给予相应排名比系数。业绩排名前（0，5%]，排名比系数取 0；业绩排名（5%，15%]，排名比系数取 0.2；（15，35%]，排名比取 0.4；（35，60%]，排名比系数取 0.6；60%以上，排名比系数取 0.8。</div>					

表 2-2: 跨境数据分析与营销方向创业分评分规则

序号	指标项	子指标项	子指标评分说明	子指标评分要求	指标项综合评分
1	创业准备 (10分)	创业准备	1. 参赛团队通过“石方三创赛跨境电商实战赛道服务平台-数据分析与营销方向”完成账号关联并确定比赛主题。 2. 在“石方三创赛跨境电商实战赛道数据分析与营销竞赛服务平台”上完成数据分析实践课程学习及实践任务。 3. 参赛团队下载与实践活动	参赛团队根据确定主题、任务完成情况、下载相关数据等信息进行评分。总得分 0-10 分。	企业提供实战过程数据, 现场评委根据创业的各方面准备情况和商业逻辑进行综

			相关的数据（行业数据、选品数据、评论数据等）。		合评分。 【0～10分】
2	创业过程 (20分)	数据预处理 (0-3分)	参赛团队通过石方数智提供的数据分析平台，完成数据预处理过程，包括数据清洗、数据集成、数据规约、数据变换等过程。	根据数据预处理的合理性给分，0-3分；	平台给出参赛团队实战过程数据，现场赛评委依据实战数据总体情况及持续性、稳定性、逻辑性和成效性等维度进行综合评分。 【0～20分】
3		分析指标确定 (0-3分)	根据主题和获取数据进行分析指标确定，数据分析维度准确，数据、指标选择合理。	根据数据分析维度的准确性及指标合理性给分，0-3分。	
4		数据分析建模 (0-8分)	参赛团队围绕主题目标进行数据分析模型构建，模型分析具有一定实用性与创新性。	根据数据分析模型实践的创新性和实用性给分，0-8分。	
5		数据分析结论 (0-3分)	数据分析结论准确，符合分析目标。	根据数据分析结论合理性、全面性及准确性给分，0-3分。	
6		数据可视化 (0-3分)	参赛团队围绕主题目标制作可视化大屏。	根据可视化大屏的呈现效果及美观度，0-3分。	
7	创业业绩 (15分)	数字营销实践 (0-10分)	参赛团队完成站内营销、基于关键词的营销、内容营销等跨境数字营销实践活动。	根据数字营销方案的可行性、合理性给分，0-10分。	平台根据参赛团队具体营销实践及业绩效果，生成各团队创业业绩分数。 【0～15分】
8		业绩效果 (0-5分)	数字营销实践活动给企业带来的效益。	根据数字营销实践活动提升企业效益的程度给分，需提供证明材料，0-5分。	

备注说明：

1. 参赛团队在公域平台所有活动必须符合国家法律法规以及平台规则。
2. 现场评委可现场查询参赛团队的全部过程数据。
3. 参赛团队虚假数据违规，一旦确认，取消比赛成绩。
4. 现场评委和竞组委可在石方竞赛平台上查询参赛团队实战数据。

2-3：跨境电商平台运营方向创业分评分规则

序号	指标项	子指标项	子指标评分说明	子指标评分要求	指标项综合评分
1	创业准备（10分）	创业准备	<p>1. 参赛团队自行注册公司或与合作主体（跨境电商产业带相关）签订相关的合作协议，并开通跨境平台相关账号。</p> <p>2. 参赛团队根据指引完成“石方三创赛跨境电商实战赛服务平台-跨境电商平台运营方向”模拟创业准备任务，了解项目创业所需资金需求、财务预算和资金筹措情况。</p> <p>3. 参赛团队进行产品线调研，包括了市场容量、竞争分析、财务分析等方面。</p>	根据合作协议、公司注册或合作以及平台任务完成情况评分，总评分：0-10分。	企业根据系统数据进行预估评分，现场评委根据创业的各方面准备情况和商业逻辑进行综合评分。 【0~10分】
2	创业过程（20分）	跨境产品设计（0-8分）	参赛团队根据产业带产品的特性，设计出合理的跨境电商产品创意（可以结合 AIGC 平台）。	根据产品设计内容的独特性和创新性给予评分，0-8分。	平台给出参赛团队实战过程数据和预估得分，现场赛评委依据实战数据总体情况及持续性、稳定性、逻辑性和成效性等维度进行综合评
3		商品文案撰写（0-5分）	参赛团队撰写标题、商品描述、说明、关键词以及详情页信息。	根据商品文案撰写情况评分，0-5分。	
4		商品上架数（0-2分）	参赛团队进行商品上架，记录上架商品数量。	根据产业带商品进行上架，0-2分。	

5		品牌营销方案 (0-5 分)	参赛团队利用新技术新工具新策略对销售过程进行不断迭代, 提出品牌出海驱动下的营销方案。	根据商业实战中销售逻辑、销售策略, 以及财务分析等进行评分。0-5 分。	分。【0~20
6	创 业 业 绩 (15 分)	有效订单数 (0-5 分)	参赛团队账号在指定平台完成的有效订单数, 根据累计有效订单数和在本阶段本赛区的排名。	(3) 累计订单数成绩 0~2 分; (2) 赛区内排名得分=(1-排名比系数) *3 分。	平台根据参赛团队有效销售额及订单数等, 生成各团队创业业绩分数。 【0~15 分】
7		有效销售额 (0-6 分)	参赛团队账号在指定平台完成的有效销售额。根据累计有效销售额和在本阶段本赛区的排名。	(1) 全赛程累计成绩 0~4 分; (2) 赛区内排名得分=(1-排名比系数) *4 分。	
8		品牌价值贡献 (0-4 分)	参赛团队账号在整个实战过程中, 通过提高其产业带独特的定位、形象、声誉和关系网络等要素, 为企业和消费者带来的正面影响和经济效益。	根据商业实战中品牌价值贡献进行评分。0-4 分。	
备注说明: 1. 参赛团队在平台上所有经营活动必须符合国家法律法规及平台规则。参赛团队刷单违法、虚假数据违规, 一旦确认, 取消比赛成绩。 2. “有效订单数”数据赋分计算公式: (xx 团队有效订单数/MAX 团队有效订单数) *2, “有效销售额”数据赋分计算公式: (xx 团队有效销售额/MAX 团队有效销售额) *4; 33. 最终排名比是在本赛区的累计销售业绩进行排名(校赛和省赛都按照省来排名), 根据排名比给予相应排名比系数。业绩排名前 (0, 5%], 排名比系数取 0; 业绩排名 (5%, 15%], 排名比系数取 0.2; 15, 35%], 排名比取 0.4; 35, 60%], 排名比系数取 0.6; 60%以上, 排名比系数取 0.8; 4. 现场评委和竞组委可在石方竞赛平台上查询参赛团队实战数据。					

六、注意事项

1. 本次大赛本着公平、公正、公开的原则，参赛团队必须遵循法律法规，采用正当合规的营销策略，确保竞赛环境纯净，促进健康竞争。

2. 每支参赛团队需签署诚信承诺书，一经发现包括（但不限于）刷单、恶意竞争等情况，则取消比赛成绩；每支参赛团队须保证大赛使用账号均属本队伍使用，不得转借、出让与他人，一经发现取消比赛成绩；

3. 参赛团队同意三创赛竞组委对团队提供的数据、信息、材料等真实性进行调查及核实，参赛团队将全力配合并及时提供证明文件、数据等资料；

4. 因三创赛组织、管理和服务收集的参赛团队成员的姓名、联系方式、团队 ID、学籍等个人信息，仅供此次大赛使用；

5. 参赛团队已知悉大赛报名条件，并承诺在报名和参赛过程中始终保持该条件；

6. 对于在实战赛平台企业没有参与记录和产生相关数据的参赛团队，视为无效的实战赛团队。

七、联系方式

1. 大赛竞组委秘书处：service@3chuang.net

2. 跨境实战赛道比赛服务组：shifangshuzhi@163.com（数据分析&平台运营）

homieline_live_3chuang@163.com（跨境直播）

3. 扫描下方二维码加参赛学生和指导老师钉钉群：



第十五届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

跨境电商实战赛专家组

2024 年 10 月 22 日