

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〕42号

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

直播电商实战赛实施方案

一、竞赛背景

为推动直播电商业态的快速发展,引领大学生参与数字经济建设,进一步培育和挖掘电商主播人才,链接优秀企业,打造更加浓厚的电商氛围,培养直播电商创新实践人才,促进大学生在直播电商领域创业与就业,第十六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)继续设置直播电商实战赛。

武汉惠赠你网络科技有限公司作为阿里校友联合会高校分会唯一指定主体,是三创赛竞组委指定的本届直播电商实战赛唯一的赛事运营服务合作单位。三创(杭州)网络科技有限公司是本届直播电商实战赛唯一指定赛事实战平台技术合作单位。本届赛事携手阿里巴巴旗下亲橙空间<Y/OUR SPACE>、阿里校友联合会和高校校友联盟,为参赛团队提供赛事实战平台、企业老师指导、供应链对接、实战培训及赛后实习就业创业机会,助力团队实现以赛促学、促教、促创、促就。

二、赛事时间和要点

（一）大赛报名和选择赛事

报名时间。2025 年 11 月 1 日-2025 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《第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛竞赛规则（2025 年 10 月修订）》（以下简称《规则》）。

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“直播电商实战赛”，填写团队具体报名信息。

3.报名审核。各高校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相关支持，为“直播电商实战赛”平台在其后对该团队的指导和服务提供准确的信息。

4.合作签约。实战运营活动必须和赛事指定合作平台主体签订相关的合作协议，协议必须体现合作双方的权责利。

5.比赛形式。直播电商实战赛与常规赛形式相同，仍按校赛、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《第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛直播电商实战赛指南》（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.实战时间：报名后即可开始实战活动（即 11 月 1 日即可开始），

直到国赛前 10 天结束。校赛、省级赛、国赛的直播电商实战赛各数据统计时间均为现场赛前 10 天截止。

2. 实战内容：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：2026 年 3 月 10 日—2026 年 4 月 10 日。

2. 项目报告提交：各参赛团队基于直播电商实践活动提交一份《第十六届三创赛直播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》（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》《实战赛参赛学生知情书》均需附在封二、三、四位置）、演讲文稿（PPT 电子版）、直播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演讲 8 分钟（ ≤ 8 分钟）。

（四）省级现场赛

1. 时间安排：2026 年 4 月 20 日—2026 年 6 月 22 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) 在三创赛竞组委指导下，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：2026 年 7 月 10 日—2026 年 8 月 10 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、竞赛说明

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,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位企业指导老师。

3.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)。

4.参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,三创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。

5.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。

6.参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。

7.因三创赛组织、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。

8.参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

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。

第十六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

2025竞赛组织委员会 日



附件:

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛 直播电商实战赛指南

为推动直播电商业态的快速发展,引领大学生参与数字经济建设,进一步培育和挖掘电商主播人才,链接优秀企业,打造更加浓厚的电商氛围,培养直播电商创新实践人才,促进大学生在直播电商领域创业与就业,第十六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)继续设置直播电商实战赛。

一、赛事简介

1.比赛背景

中共中央、国务院印发了《扩大内需战略规划纲要(2022-2035年)》,指出:要加快培育新型消费。直播作为现阶段主流的新型消费形态,带动整个产业的融合发展和就业创业至关重要。直播电商实战赛以稳就业、促创业为目标,旨在吸引培育有潜力的直播人才,参赛团队通过比赛,帮助企业开展直播电商营销,同时也为企业进行人才储备和输送。

武汉惠赠你网络科技有限公司作为阿里校友联合会高校分会唯一指定主体,是三创赛竞组委指定的本届直播电商实战赛唯一的赛事运营服务合作单位,三创(杭州)网络科技有限公司是本届直播电商实战赛唯一指定赛事实战平台技术合作单位。本届赛事携手阿里巴巴旗下亲橙空间<Y/OUR SPACE>、阿里校友联合会和高校校友联盟,

为参赛团队提供赛事实战平台、企业老师指导、供应链对接、实战培训及赛后实习就业创业机会，助力团队实现以赛促学、促教、促创、促就。

2.比赛目的

（1）以赛促学。培养互联网营销新型人才。通过直播电商实战赛，让大学生学习掌握直播营销、短视频创意营销、电商运营、内容创作、选品带货、数据应用等直播电商行业技能与规范，在比赛中增长数字营销与运营实践经验。

（2）以赛促创。比赛中体验轻创业。通过直播电商实战赛，让参赛学生了解直播带货的各个环节、团队组建与配合，在培训和大赛中找准自己定位，发掘自身能力。通过商家端、用户端以及参赛选手的互动，以实战创新驱动创业，链接优质产品供应链，以赛事推动学生与刚需市场的紧密结合，边比赛、边创业孵化，在创业孵化中感受创新营销对各行各业带来的机遇与挑战，在创新实践中实现就业创业。

（3）以赛促就。探索就业新方向。大赛将“五力协同”深度融合，通过比赛对接企业对直播电商人才的需求来带动大学生就业，在比赛中全面提高学生的直播带货能力、短视频内容输出能力、产品营销、策划、运营等能力，增强学生的实践技能，形成高校毕业生高质量就业的局面。

（4）以赛促销。引领销售新渠道。参赛选手通过拍摄短视频和开展直播带货，搭建宣传、销售平台，引导传统企业推出特色网销产品，赋能传统企业数字化转型。

3.比赛内容

第十六届三创赛直播电商实战赛指定平台为：微信视频号和微信小程序。各参赛团队根据赛事手册要求开展如下内容的实战：

短视频运营。参赛团队需围绕赛事指定产品池产品，策划并制作具有创意性、真实性和传播潜力的短视频。通过内容创作与平台发布的全过程，掌握短视频选题、拍摄、剪辑与运营的核心技能。

直播运营。参赛团队需围绕赛事指定产品池产品，策划并开展具备主题性、互动性与营销潜力的直播活动。通过直播脚本设计、直播流程执行与平台实操的全过程，掌握直播选品、节奏把控、实时互动与流量转化的核心技能。

用户运营。参赛团队需围绕赛事指定产品池产品，基于短视频、直播和私域开展用户运营。实现用户引流、首单、复购和裂变的营销交易全流程。

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，然后选择直播电商实战赛，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，参赛团队队长添加直播电商实战赛赛事服务人员企业微信，工作人员将在3个工作日内将参赛手册发送至队长微信，三创赛报名截止日后

15 个工作日之内授予参赛团队《三创赛直播电商实战赛团队参赛证》。

4. 参赛团队开展实战落地。参赛团队根据直播电商实战赛赛事服务工作人员发送的参赛手册指引和赛事线上培训，完成赛事平台注册、功能开通及账号绑定，然后根据赛事规则和要求开展比赛实战落地。

三、实战活动

1. 实战时间

第十六届三创赛于 2025 年 10 月 20 日正式开始报名，团队见此通知，即可报名参加直播电商实战赛；报名后即可启动项目运营。校赛、省级赛、国赛的直播电商实战赛各数据统计时间均为现场赛前 10 天截止。

2. 实战内容

（1）参赛团队将与直播电商实战赛平台的赛事服务工作人员进行衔接，由赛事服务工作人员指导参赛团队进行参赛手册的学习和操作。

（2）参赛团队在赛事服务工作人员指导下，在直播电商实战赛指定的实战平台上开设实战账号，然后开展实战活动。

（3）参赛团队在实战过程中不断对赛事指定合作主体的产品、营销、销售等数据进行迭代分析，展现出直播短视频方向数智驱动下的决策逻辑和经营过程。

3. 比赛形式

（1）直播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。直播电商实战赛校赛和

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直播电商实战赛省级赛，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直播电商实战赛省级赛。直播电商实战赛国赛独立举办。

（2）参赛团队的实战数据由直播电商实战平台实时采集和保存。各参赛团队按比赛规则要求在指定的赛事平台开设账号并完成账号绑定动作，直播电商实战保障服务团队将参赛团队在指定实战平台实战过程数据进行实时抓取记录、汇总、管理。

（3）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》《实战赛参赛学生知情书》均需附在封二、三、四位置）、演讲文稿（PPT电子版）、直播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。

（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演讲 8 分钟（ ≤ 8 分钟）。

四、评分规则

第十六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。

表 1.直播电商实战赛评分表

评分项目	评分说明	分值
1.创新	参赛项目在直播电商方面具备了明确的创新点：在新产品、新技术、新模式、新服务等方面至少有一个明确的创新点。	0-15
2.创意	参赛项目在直播电商方向进行了较好的、创新性的商务策划和可行性分析。商务策划主要是对业务模式、营销模式、技术模式、财务支持等进行设计。项目可行性分析主要是对经济、管理、技术、市场等方面的可行性进行分析。	0-15
3.创业	参赛团队根据赛事内容要求开展创业，取得实战的创业成绩；评价指标主要包含创业准备、创业过程、创业业绩，详情见“直播电商实战赛创业分评分规则”；平台给出本团队实战活动的数据供参赛团队制作《项目报告书》（可作为附件全部引用）。	0-45
4.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
5.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

表 2：直播电商实战赛创业分各二级指标评分规则

二级指标	指标内涵	指标说明	评分方式
创业准备 (10 分)	“资质的准备”：与赛事指定平台签订相关的合作协议。	必须项	未提供视为无效参赛团队
	<p>团队应提供创业准备相关材料或说明。</p> <p>1. “团队”的准备：参赛团队搭建内部团队，如项目负责人、技术专家和市场营销人员等，以形成完整的项目团队；同时还可聘请外部顾问或合作伙伴，如行业专家和法律顾问等；</p> <p>2. “账号”的准备：根据赛事手册指引完成账号绑定、橱窗开通、选品、账号优化等。</p> <p>(1) 注册绑定有效微信视频</p>	<p>1.团队在赛事指定实战平台开通实名认证的实战账号（仅限参赛团队成员），整个赛事期间中不能修改账号，以确保能准确采集到账号的相关数据，该项为现场评委观测点。</p> <p>2.团队在《项目报告书》中说明团队分工情况，该项为现场评委观测点。</p>	<p>现场赛评委根据团队的项目报告书、答辩情况、实际创业准备情况，进行最终综合评定。</p> <p>【0~10 分】</p>

	<p>号账号≥2个，开通橱窗并绑定赛事平台机构视为有效；</p> <p>(2) 开通赛事平台推客运营账号≥3个；</p> <p>(3) 开通赛事平台推客战队1个。</p>		
<p>创业过程 (20分)</p>	<p>团队应持续实战并产生过程数据。短视频周发布量、周分享量、有效直播场观、推客运营和战队成员运营共5个观测点。每个观测点设置周基准线。</p> <p>1.有效短视频数据:团队应持续创作和发布与赛事指定产品池产品相关且非同质化的有效短视频。</p> <p>(1) 短视频发布量: 短视频周发布数以2个为周基准线(每周发布量累计不低于2个)；</p> <p>(2) 短视频分享量: 短视频周分享量以5次作为周基准线(每周分享量累计不低于5次)；</p> <p>说明： 短视频必须与直播电商有关，并带上“#三创赛直播”标签话题，否则视为无效短视频，其数据不纳入统计。</p> <p>2.有效直播数据:团队应针对赛事指定产品池产品进行有效直播。</p> <p>直播有效场观: 直播有效场观以50人次作为周基准线(每周有效直播场观累计不低于50人次)。</p> <p>说明：不能出现无人无产品直播，需用赛事指定产品池产品进行直播，否则视为无效直播，其数据不纳入统计；</p> <p>3.推客运营 基于赛事指定平台开通推</p>	<p>1.观测点累计达成数：从团队报名后创业过程中以周单位，任一观测点达到周基准线的总数。</p> <p>2.观测点有效达成比=观测点累计达成数/观测点基准数；</p> <p>3.依据团队观测点有效达成比进行等级评定¹。</p> <p>说明：校赛针对各观测点分别采样抽取最高10周的数据，因此校赛观测点基准数为50个；省级赛针对各观测点分别采样抽取最高15周的数据，因此省级赛观测点基准数为75个。国赛针对各观测点分别采样抽取最高20周的数据，因此国赛观测点基准数为100个。</p>	<p>1.平台根据创业过程观测点有效达成比给出分级结果。</p> <p>2.现场赛评委根据团队的项目报告书、答辩情况、实际的创业过程情况，参考平台给出的分级结果进行最终综合评定。</p> <p>【0~20分】</p>

	<p>客账号，开展线上线下运营，完成赛事指定产品池产品的推广，每周有效订单数以 5 个为周基准线（每周有效订单数累计不低于 5 个）。</p> <p>4.战队成员运营</p> <p>基于赛事指定平台开展战队成员运营，每周新增战队成员数以 5 人为周基准线。（每周新增战队成员数累计不低于 5 人）。</p>		
	<p>参赛团队报名后，至少要有一周的实际创业过程数据（至少完成一个观测点数）呈现在项目报告中。</p>	必须项	若无创业过程数据，视为无效参赛团队
创业业绩 (15 分)	<p>参赛团队应持续实战并产出相应的创业业绩。有效结算交易额共 1 个观测点。此观测点设置周基准线。</p> <p>1、有效结算交易额：参赛团队每周通过短视频运营、直播运营及其战队运营在赛事指定平台完成的结算交易额。</p> <p>说明：</p> <p>1) 只统计赛事指定产品池已经结算的交易额；</p> <p>2) 有效结算交易额统计以短视频运营、直播运营、推客运营及战队运营产生的结算交易额为准；</p> <p>3) 周结算交易额以 100 元作为周基准线（每周有效交易额累计不低于 100 元）。</p> <p>2、有效结算交易额排名系数：</p> <p>依据团队实战全过程累计的有效结算交易额在本级赛中“超越**%团队”的排名情况给出排名系数。具体如下：超越（80%，100%】的排名系数为 1.5；</p>	<p>1.观测点累计达成数：从团队报名后创业业绩中以周单位，任一观测点达到周基准线的总数。</p> <p>2.观测点有效达成比=各观测点累计达成数/观测点基准数*有效结算交易额排名系数；</p> <p>3.依据团队观测点有效达成比进行等级评定¹。</p> <p>说明：校赛针对各观测点分别采样抽取最高 10 周的数据，因此校赛观测点基准数为 10 个；省级赛针对各观测点分别采样抽取最高 15 周的数据，因此省级赛观测点基准数为 15 个。国赛针对各观测点分别采样抽取最高 20 周的数据，因此国赛观测点基准数为 20 个。</p>	<p>1.平台根据创业业绩观测点有效达成比给出分级结果。</p> <p>2.现场赛评委根据团队的项目报告书、答辩情况、实际的创业业绩，参考平台给出的等级进行最终综合评定。</p> <p>【0~15 分】</p>

	超越(60%, 80%】的排名系数为 1.3; 超越(40%, 60%】的排名系数为 1.0; 超越(0%, 40%】的排名系数为 0.8。		
根据观测点有效达成比进行等级评定 ¹ 规则: 【90%, ∞】为 A、【80%, 90%) 为 B、【60%, 80%) 为 C、【40%, 60%) 为 D, 【0%, 40%) 为 E。			

备注说明:

1.参赛团队在公域平台所有经营活动必须符合国家法律法规以及平台规则,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.以上所有指标项,是在指定平台绑定关联后完成的数据才能纳入数据汇总。平台数据交由第三方公证处对整个比赛过程中的数据进行公证。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。

3.参赛团队应积极开展创业实战,在完成“创业准备”的基础上,积极开展“创业过程”,获得有效数据。

4.现场评委和竞组委可在平台上查询参赛团队实战全过程数据和累计数据。

5.参赛团队已知悉大赛报名条件,承诺在报名和参赛过程中始终保持该条件。

五、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；

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。

六、联系方式

第十六届三创赛直播电商实战赛服务人员指定联系方式。



七、其他说明

1.有关直播电商实战赛规则的进一步完善由第十六届三创赛竞组委负责。

2.本章程的最终解释权属第十六届三创赛竞组委。

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

直播电商实战赛专家组

2025 年 11 月 1 日