

# 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(2023)17号

## 第十四届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛 直播电商实战赛报名指南及实施要点

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,第十四届三创赛竞赛组织委员会(以下简称三创赛竞组委)增设直播电商实战赛。

### 一、赛事简介

#### 1.比赛背景

近日,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。

#### 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，以实战创新带动创业，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

武汉惠赠你网络科技有限公司是本届直播电商实战赛唯一指定合作企业，为本届直播电商实战赛提供综合技术指导运营保障。参赛团队在直播实战赛指定的直播平台开展实战：抖音、快手、视频号、淘宝直播(每个参赛团队根据自己的情况选择一个或多个平台开展直播实战；每个平台可绑定的账号数量=本团队报名人数(指导老师除

外)，如 A 团队报名人数为 5 人，即可在 4 个赛事平台分别绑定 5 个不同的账号，即为一共 20 个参赛账号，该 20 个账号所有运营成绩全部累计为参赛成绩)。各参赛团队需选择赛事指定产品池中的商品作为推广产品，通过短视频创作，直播带货等方式开展实战落地。

## 二、比赛流程

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。

2.参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《三创赛直播电商实战赛团队》参赛证。

3.参赛团队自行注册实战平台账号。参赛团队根据赛事培训手册指引和工作人员协助，完成相关直播电商实战平台账号的注册并开通相应的带货功能。

4.参赛团队提交实战平台账号进行绑定。

参赛队根据操作指南的指引完成各比赛平台参赛账号的绑定，就可以开始进入实战落地环节，正式开始“直播电商实战赛”实战运营。

5.比赛指定赛事平台：**抖音、快手、视频号、淘宝直播**，每个参赛团队根据自己的情况选择一个或多个平台开展直播实战。

6.校赛组委会对团队进行审核。各高校校赛组委会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学校支持，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。

### 三、实践成长

#### 1. 实战时间

第十四届三创赛已于2023年9月21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，进行项目运营。校赛、省级赛、国赛的实战赛数据统计时间均为赛前一周截止。

#### 2. 实战内容

1) 三创赛的直播电商实战赛参赛团队将与“直播电商实战赛”平台的本赛区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赛事培训手册的学习和操作。

2) 赛事运营服务中心指导参赛团队进行直播平台账号注册及绑定，为参赛团队提供陪跑服务。

3) 参赛团队在“直播电商选品池”进行选品，然后通过短视频、直播等形式开展实战落地。

#### 3. 比赛形式

直播电商实战赛仍然按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛，校赛、省级赛与相应的常规赛一起举行。国赛独立举行。

参赛团队现场参加各级比赛时需向评委提供《项目报告书》（纸质版、《参赛团队承诺与说明书》附在封二）、演讲文稿（PPT电子版）。小组赛参赛团队答辩时间共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。

#### 四、评分规则

第十四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(详情见下表),团队在实战赛中的创业业绩将作为三创赛文档中创业部分的内容。

| 评分项目<br>(5项积分制) | 评分要点  | 常规赛分<br>值 | 实战赛分<br>值 |
|-----------------|---|-----------|-----------|
| 1. 创新           | 参赛项目具备了明确的创新点:新产品、新技术、新模式、新服务及社会效应(以创造的社会价值为考核点,至少有一定的社会价值)。  | 0-25      | 0-15      |
| 2. 创意           | 进行了较好的、创新性的项目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、财务支持等进行的设计。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分析。                          | 0-25      | 0-15      |
| 3. 创业           | 开展了实践实战落地活动,包括(但不限于):在赛事指定平台进行账号注册认证并开通对应的功能,且进行短视频创作、直播等运营动作,并取得了真实的实战成绩和成果,实战案例和实战数据需要提供相应的佐证材料。实战赛成绩由相应的实战赛平台提供。 | 0-25      | 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      | 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      | 0-10      |
| 总分              |   | 0-100     | 0-100     |

其中“创业”分根据短视频数据、直播数据、交易数据综合计算,具体计算方法另行通知。禁止通过“刷单”“空挂”等伪造比赛数据,一经查实就取消比赛成绩。

##### 1. “创业”分指标解释

评分规则“创业”分数根据有效销售额、有效订单数、短视频数

据、直播数据等综合计算。禁止通过“采取非正常手段刷播放、点赞、评论指标、刷销售订单和销售额”“空挂直播间、抄袭他人作品”（违规规则以各直播实战平台规定为准）等伪造比赛数据，一经查实就取消比赛成绩。

1) 有效销售额：是指在赛事指定产品池选品并到各阶段赛事开始日期前 15 日 24 点，已经成功完成整个交易流程（不包含退款）的订单汇总的销售额。

2) 有效订单数：是指在赛事指定产品池选品并到各阶段赛事开始日期前 15 日 24 点，已经成功完成整个交易流程（不包含退款）汇总的订单数据。

3) 账号运营数据：是指从各直播实战平台上获取的运营数据，从绑定参赛账号次日起截止至各阶段比赛日前第 5 日 24 点前的数据。

以上有效数据核算时间是从参赛团队提交绑定参赛账号次日起开始计算。

## 2. “创业”分计算规则

团队有效销售额、有效订单数、短视频数据、直播数据权重及分值分布见下表。

| 指标 | 有效交易额 | 短视频数据   |               |         | 直播数据    |
|----|-------|---------|---------------|---------|---------|
|    |       | 短视频总发布量 | 短视频总点赞、转发、评论量 | 短视频总播放量 | 直播总开播时长 |
| 权重 | 50%   | 13%     | 8%            | 5%      | 24%     |
| 分值 | 22.5  | 5.85    | 3.6           | 2.25    | 10.8    |

分数计算举例如下：

| 团队    | 有效交易额 | 短视频数据   |               |         | 直播数据    |
|-------|-------|---------|---------------|---------|---------|
|       |       | 短视频总发布量 | 短视频总点赞、转发、评论量 | 短视频总播放量 | 直播总开播时长 |
| a 团队  | 300   | 280     | 1200          | 45000   | 50      |
| b 团队  | 1500  | 260     | 1600          | 36800   | 53      |
| c 团队  | 6000  | 180     | 1450          | 28900   | 45      |
| d 团队  | 3000  | 300     | 1230          | 43800   | 35      |
| e 团队  | 4200  | 240     | 2500          | 15600   | 26      |
| 各列最大数 | 6000  | 300     | 2500          | 45000   | 53      |

1) 交易额列得分：c 团队交易额最大，得分标为 22.5 分，

其他团队交易额得分 = ( \*\*团队交易额 / c 团队交易额 ) \* 22.5；

2) 短视频总发布量得分：d 团队短视频总发布量最大，得分标为 5.85 分，其他团队订单数得分 = ( \*\*团队短视频总发布量 / d 团队短视频总发布量 ) \* 9；

3) 短视频总点赞、转发、评论量得分：e 团队短视频总点赞、转发、评论量最大，得分标为 3.6 分，其他团队短视频总点赞、转发、评论量得分 = ( \*\*团队短视频总点赞、转发、评论量 / e 团队短视频总点赞、转发、评论量 ) \* 3.6；

4) 短视频总播放量得分：a 团队短视频总播放量最大，得分标为 2.25 分，其他团队短视频总播放量得分 = ( \*\*团队短视频总播放量 / a 团队短视频总播放量 ) \* 2.25；

5) 直播总开播时长得分：b 团队直播总开播时长最大，得分标

为 10.8 分，其他团队直播总开播时长得分=（\*\*团队直播总开播时长 /b 团队直播总开播时长）\*10.8；

6) 团队创业分总分=交易额列得分+短视频总发布量得分+短视频总点赞、转发、评论量得分+短视频总播放量得分+直播总开播时长得分

## 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.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、恶意竞争或其他法律和平台禁止行为等情况，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；

6.参赛团队授权大赛组委会和武汉惠赠你网络科技有限公司，在对外传播中可以使用大赛参赛团队的名称、参赛成员姓名、照片、平



台上的账号、短视频和直播内容。

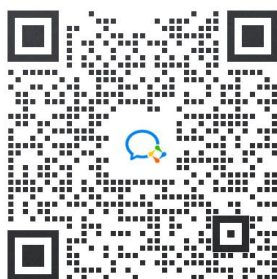
7.对于实战赛创业分为0的参赛团队，不允许参加各级赛事。

## 六、联系方式

大赛竞组委秘书处工作客服微信：



武汉惠赠你网络科技有限公司(直播电商实战赛服务人员企业微信)：



## 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十四届三创赛竞组委负责，并在大赛推进的过程中继续对外宣布。

2.本章程的最终解释权属第十四届三创赛竞组委。

第十四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

2023年10月09日

