

全国高校商业精英挑战赛组委会

2024 年全国高校商业精英挑战赛 国际贸易竞赛“颜值立方杯”跨境电商赛道 暨“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛 跨境电商赛道竞赛细则

各参赛院校：

根据《关于举办 2024 年全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛“颜值立方杯”跨境电商赛道的通知》（商贸促字〔2024〕61 号），现将 2024 年全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛“颜值立方杯”跨境电商赛道竞赛细则公布如下：

一、竞赛目的

全国高校跨境电商精英，共同推进内外贸创新发展，激发产业发展新动能。在全球化经济的大背景下，跨境电商作为推动国际贸易发展的新兴力量，已经成为连接不同市场、文化和消费者的重要桥梁。竞赛旨在汇聚全国高校及“一带一路”沿线国家留学生的智慧和创新能力，探索跨境电商领域的新机遇、新模式与新技术，促进内外贸融合，加速产业升

级。

参赛团队深入分析全球市场最新趋势，设计具有前瞻性和创新性的跨境电商业务模式，提出解决方案，推进贸易便利化，增强产业链的国际竞争力。同时，通过跨境电商平台实现文化的交流与共享，促进不同市场之间的理解和合作，激发全球贸易与经济发展的新动能，培养具有国际视野和创新思维的跨境电商领军人才，为推动全球电商产业的持续繁荣与合作贡献力量。

二、组织机构

主办单位：

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

中国国际商会商业行业商会

中国商业经济学会

承办单位：

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

颜值立方（厦门）产教融合科技集团有限责任公司

技术支持单位：

颜值立方（厦门）产教融合科技集团有限责任公司

媒体支持：

《中国对外贸易》杂志、《中国贸易报》等

三、参赛对象

学习跨境电商、电子商务、商务英语、国际贸易、贸易经济、市场营销、工商管理及相关专业的在校学生（含研究生），鼓励在华留学生报名参赛，所学专业不限。全国高校在校学生和在华留学生不得混合组队。

四、竞赛软件

本次竞赛软件赛部分以“颜值立方商界先锋国际挑战平台”软件为指定竞赛平台，采取远程竞赛的方式，即参赛队无需集中，只需在竞赛期间登录竞赛组委会指定的服务器进行操作即可。该软件是虚拟仿真实验教学系统，包括主流跨境电商平台类型：Amazon 亚马逊、AliExpress 速卖通、Shopee、TikTok Shop 等。模拟初创跨境电商公司从选品定位、开店上架、运营推广、直播带货四个环节，以及各环节需要涉及到的知识点和技能操作。

五、竞赛报名

（一）全国高校商业精英挑战赛报名指定平台为“赛事一体化平台”，平台访问地址（<http://ssyth.cubec.org.cn/>）。2024年9月20日前，各参赛院校需指定一名参赛负责教师

在平台统一完成院校报名信息填写及上传（模板见平台），等待组委会审核短信。负责人可点击“竞赛报名”并输入填报的手机号码查看报名进度，查询报名显示“审核已通过”即为报名成功。全国高校商业精英挑战赛赛事一体化平台二维码及平台操作步骤见附件 1。

（二）竞赛采取限额申报推选制，即各院校在校赛选拔的基础上，可推选不超过 20 支队伍参加全国（省/自治区/直辖市）预选赛，如果参赛院校同时参加国际贸易竞赛多个赛道，则同一院校参与国际贸易竞赛总队数不能超过 20 支。

六、竞赛形式

竞赛设置本科组、高（中）职组和“一带一路”国家留学生组（以下简称留学生组）。每队由 3-5 名选手和 1-2 位指导教师组成。

（一）本科组和高（中）职组

1. 知识赛

（1）竞赛形式：为校内资格赛，即所有参赛选手必须通过知识赛获得组队参赛资格。同一学校所有机考人员需统一考试时间，机考时长为 120 分钟，不限人数、年级和专业。主要考核跨境电商实务、数据分析及运营管理等方面知识。

知识赛复习题库可在平台知识赛页面下载专区获取。

(2) 预约方式：各校负责人收到报名审核通过短信后，进入一体化平台点击“预约知识赛”输入负责人账号和密码登录知识赛预约界面完成预约。知识赛人数大于（含）50人时，可于考试开始前（含）5个工作日内向主办方申请专场考试，知识赛不足50人时，需按照集中场次表预约。

(3) 考试方式：负责人收到知识赛预约通过短信后，通知考生根据短信提示的链接、账号和密码在预约时间内完成考试。

(4) 成绩查询：知识赛成绩单由组委会统一下发，教师负责人可通过知识赛预约页面下方下载成绩单。成绩合格（60分及以上）的参赛选手获可自愿申办由中国贸促会商业行业委员会人才能力评价中心用印的《职业技能等级证书》（专业类别：跨境电子商务），证书具体申请办法见成绩下载页面。

知识赛人数	集中考试日期	对应预约时间
少于50人	3月21、25、27日	至少提前（含）5个工作日 可预约时间段：9:00-17:00 （当天16点前预约）
	4月11、18、25日	
	5月9、16、23日	
	6月13、20、27日	
	7月11、18、25日	
	8月15、22、29日	
大于（含）50人	专场考试	至少提前（含）5个工作日

	可自选考试日期	可预约时间段：9:00-17:00 (当天 16 点前预约)
--	---------	-----------------------------------

图表：知识赛集中场次表

2. 校赛阶段

知识赛成绩合格选手组队参加校赛，各院校自行组织进行（形式自定），选拔团队参加全国（省/区/市）预选赛。各校推选参加全国（省/区/市）预选赛的团队数不得超过校赛团队数量的 1/2。该阶段需要提供校赛相关信息汇总，由竞赛组委会提供相关表格进行填写。

3. 全国（省/区/市）预选赛阶段

团体赛形式（每队 3-5 名选手，1-2 名指导老师）。指导老师负责本校的赛事组织及联络工作。参赛团队需在该阶段完成跨境电商选品方案赛（简称方案赛）和跨境电商平台操作赛（简称平台赛），该阶段按照“方案赛成绩*50%+平台赛成绩*50%”综合选拔出优秀团队晋级全国总决赛。各（省/区/市）赛成绩评定由各省/区/市组委会确定并公布。

（1）方案赛

每个团队模拟跨境电商企业的运营团队，提交一份跨境电商选品及运营方案，方案要求如下：

- 为积极响应主题“选好品 誉全球”，共同推进内外贸创新发展，激发县域产业发展新动能。选品范围建议优先选

择广东省东莞市的优势产业产品。

- 全面介绍选定产品的各项关键信息,包括但不限于产品的定价、型号、特性、尺寸、颜色选择、材料、主要功能以及推荐的使用场景。介绍应突出产品的独特卖点和如何满足市场需求,同时确保所有信息的准确无误,并表达清晰。
- 参赛作品需基于深入的市场调研,明确阐述选品的理由。这包括对市场需求的理解、如何定位产品以满足这些需求,以及目标消费者的特征和偏好。
- 深入探讨所选产品的市场环境,包括竞品分析、市场细分、目标市场的合理选择以及对市场趋势的洞察。这应包含对竞争对手的详细比较、市场需求的细分分析,以及对行业趋势的预测,以展现产品未来的市场潜力和增长机会。
- 需展示对营销素材设计的创意思考、营销活动的规划能力以及全面的运营推广策略。包括对营销素材的视觉和内容创意、目标市场的营销活动设计,以及一套实施的运营策略,旨在展示如何有效吸引目标客户群并促进产品销售。
- 需要确保方案在视觉上吸引读者且易于理解。此外,考虑到国际化市场的需求,方案还应展示对多语言应用的考虑,特别是在营销素材和产品介绍中体现对目标市场语言

的敏感性和适应性。

- 方案格式要求：方案为 PDF 文件、A4 页面，不超过 40 个页面。文件命名格式为“团队名称+作品名称+本科组/高（中）职组”，封面需体现作品名称、团队名称、参赛团队成员和指导教师姓名，方案封面及内页不得出现所在院校名称、图片及 LOGO 等。PDF 文件通过竞赛平台指定入口进行提交上传。在竞赛截止时间前，均可修改替换文件。方案赛评分规则见附件 2。

（2）平台赛

本轮比赛要求团队选手登录竞赛平台，根据任务书内容完成 Amazon 亚马逊、AliExpress 速卖通、Shopee 三个跨境电商平台的运营操作，该竞赛环节主要考核选手跨境电商站内基本运营操作能力，操作要求如下：

- 选手根据任务书及资料包，完成三个平台的运营任务操作，每个操作按难度对应不同的分数，选手需要在给定的资料包中，自行整理正确的信息进行填写操作。

- 提交前请认真检查错别字、拼写及格式，注意字符、空格、标点的大小写及中英文格式。

- 平台赛胜负决定标准：根据得分进行排名。

- 分值：总分为 100 分（其中亚马逊为 28 分、Shopee 为 42 分、速卖通为 30 分），各分值见附件 2。

4. 全国总决赛阶段

团体赛形式（每队 3-5 名选手，1-2 名指导老师），由全国各省/区/市预选赛优胜团队产生。参赛团队需在该阶段完成跨境电商选品方案赛（简称方案赛）和跨境电商直播技巧赛（简称平台赛），全国总决赛成绩按照“方案赛成绩*50%+直播赛成绩*50%”综合评比。

（1）方案赛

- 每个团队模拟跨境电商企业的运营团队，提交一份跨境电商选品及运营方案。为积极响应主题“选优品 誉全球”，共同推进内外贸创新发展，激发县域产业发展新动能。选品范围建议优先选择东莞的优势产业产品。全国总决赛方案赛可在全国预选赛基础上优化，方案要求同全国预选赛，各参赛团队通过竞赛平台指定入口进行方案上传。

（2）直播技巧赛

参赛团队由 3-5 名选手组成，分两部分进行。第一部分需要团队使用 TikTok Shop 虚拟平台进行产品上传，产品由各参赛团队自行准备。第二部分需要团队完成直播策划、选

品定价、脚本编排和产品展示及解说等内容的视频录制，视频中的产品内容应与 TikTok Shop 虚拟平台上传的产品相同。该竞赛环节主要考核选手对直播带货的掌握以及运用英语营销的能力，目的是提升选手的直播电商综合能力。参赛团队通过竞赛平台的指定入口上传 5 分钟以内的直播电商带货视频（直播语言为英语、视频为 MP4 格式、50M 以内）。直播赛总分为 100 分，判分依据见附件 2。

（二）留学生组

团体赛的形式，每个团队由 3-5 名选手和 1-2 位指导教师组成。参赛院校自行选拔在华留学生参与竞赛。分两部分完成，第一个部分需要团队通过 TikTok Shop 平台进行产品上传，产品由各参赛团队自行确定。第二个部分需要团队完成直播策划、选品定价、脚本编排和产品展示及解说视频的录制，带货内容应与上传的产品相同。

该竞赛环节主要考核选手对直播方式的掌握以及运用外语营销的能力，目的是提升选手的直播营销能力。参赛团队通过竞赛平台的指定入口上传 5 分钟以内的直播电商带货视频（直播语言为英文、视频为 MP4 格式、50M 以内）。

胜负决定标准：根据评审得分进行排名。

判分依据：总分为 100 分，见附件 2。

5. 全国精英赛阶段

全国精英赛采取跨境电商选品方案及运营推广发布会形式进行，每个团队模拟跨境电商企业身份提交选品方案（**聚焦广东省东莞市产品，选品所需的数量、品类、参数、出厂价格、厂家、产品主图及细节视频等另付**），并进行现场跨境电商选品发布。每个参赛团队将有 8 分钟的时间进行现场选品发布展示路演，**方案选品和发布会产品必须保持一致**。具体要求见全国精英赛入围通知文件。

七、比赛规则

（一）比赛晋级

各院校组织校内知识赛及校赛并推荐队伍参加全国（省/区/市），全国（省/区/市）原则上各校不得推选超过 20 支团队，全国（省/区/市）优胜团队晋级全国总决赛。全国总决赛优胜团队晋级全国精英赛，角逐本年度冠亚季军。

（二）软件平台胜负判定标准

软件赛部分比赛胜负以成绩的高低排序，具体得分以细则中的评分项为准。

（三）疑义应答

如有竞赛结果疑义，参赛院校负责人需实名制以书面形式进行相关说明（需提供学校名称-团队名称-院校负责人姓名），通过邮件提交至组委会仲裁组邮箱：ccpithq@163.com，并邮件抄送 ccpitzmn@163.com，仲裁组将依据举证材料予以回复。

八、奖励办法

（一）全国总决赛赛出一、二、三等奖（按参赛队伍比例设置）。对上述获奖的团队和个人，颁发奖牌和荣誉证书。

（二）竞赛冠军、亚军和季军将颁发水晶奖杯和荣誉证书，并分别给予人民币 5000 元、3000 元和 2000 元的奖励。

（三）竞赛还将设立最佳院校组织奖、优秀辅导教师奖等奖项。全国（省/区/市）省奖项视各（省/区/市）实际组织情况而定。

九、比赛日程

（一）院校报名：2024 年 9 月 20 日止，由各参赛院校负责人登录竞赛一体化平台完成院校报名登记。

（二）知识赛：2024 年 9 月 20 日止。

（三）软件练习：2024 年 5 月-8 月，由各参赛团队登陆大赛指定平台（<https://cubec.yz-cube.com/>）登陆页面申请软

件练习，平台将在 24 小时内审核申请信息并开放练习通道，具体操作参考《全国高校商业精英挑战赛平台任务书》。

（四）全国（省/区/市）预选赛：2024 年 10 月 12 日完成本科组和高（中）职组全国预选赛，各（省/区/市）预选赛以各（省/区/市）组委会发文为准。

（五）全国总决赛：2024 年 10 月 26 日。

（六）全国精英赛及颁奖典礼：2024 年 11 月 15-17 日。

具体日程安排如下：

阶段	方式	事项	日期	说明
全国预选赛	线上竞赛	跨境电商选品方案赛	10 月 12 日（六）	本科组 高（中）职
		跨境电商平台操作赛		本科组 高（中）职
		全国总决赛 入围名单	10 月 18 日（五）前	组委会公布
全国总决赛	线上竞赛	跨境电商选品方案赛	10 月 26 日（六） 9:00-17:00	本科组 高（中）职组
		跨境电商直播技巧赛	10 月 26 日（六） 9:00-17:00	本科组 高（中）职组 留学生组
		公布全国总决赛 获奖结果	11 月 5 日（二）前	组委会公布
全国精英赛	线下竞赛	选品方案 及发布会	11 月 15 日-17 日	待定
		全国精英赛颁奖典礼	11 月 15 日-17 日	待定

十、收费标准

（一）知识赛按照 30 元/人的标准收取机考费用，所有

费用须统一一笔汇入并注明“电商知识赛+人数+学校全称”，
发票项目为“参赛费”。中国国际贸易促进委员会商业行业
委员会指定帐户：

帐户名称：中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

开户银行：中国工商银行股份有限公司北京灵境支行

银行账号：0200013309007101221

银行行号：102100001338

(二) 全国总决赛入围团队按照 1450 元/队，入围名单
以全国总决赛入围通知文件为准。

(三) 全国预选赛、全国精英赛阶段和竞赛指定软件平
台练习阶段免费。

十一、竞赛注意事项

(一) 竞赛之环境设定值，由组委会评审员设定。

(二) 竞赛各阶段通知将由平台以短信形式通知院校负
责人，请注意查收。

(三) 主办单位可依照报名组数，保留调整比赛日期之
权利。

十二、联系方式

全国高校商业精英挑战赛组委会

地 址：北京市西城区复兴门内大街 45 号

联系人：赵老师

电 话：010-66094069

网 站：www.cubec.org.cn

邮 箱：ccpitzmn@163.com

CUBEC 跨境电商赛道 QQ1 群：632356101

CUBEC 跨境电商赛道 QQ2 群：790849587

CUBEC 跨境电商赛道 QQ3 群：372237753

(由于容量有限，每人限加一群)

附件：1. 全国高校商业精英挑战赛赛事一体化平台二维
码及平台操作步骤

2. 全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛“颜值
立方杯”跨境电商赛道评分表

全国高校商业精英挑战赛组委会

2024年3月18日



附件 1: 全国高校商业精英挑战赛赛事一体化平台二维码及平台操作步骤



赛事一体化平台二维码

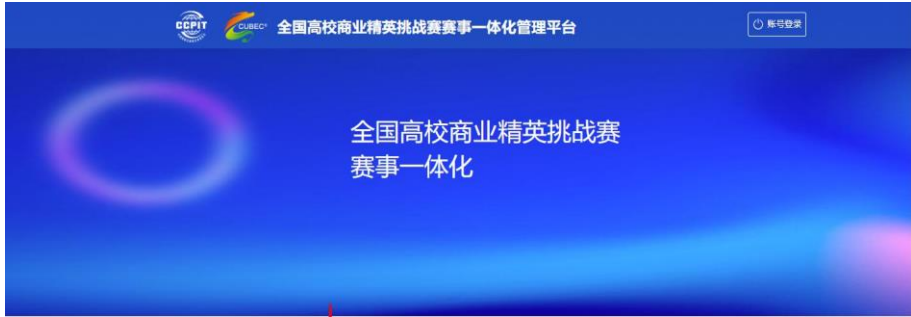


官方微信公众号二维码

The screenshot shows the main interface of the competition platform. At the top, there is a blue header with the text "全国高校商业精英挑战赛 赛事一体化". Below the header is a navigation bar with icons for "竞赛报名" (Competition Registration), "知识库" (Knowledge Base), "省赛/全国预选赛" (Provincial/All-China Preliminary Competition), "全国总决赛" (All-China Final Competition), "精英赛" (Elite Competition), and "评审登录" (Review Login). The main content area is titled "赛点查询" (Competition Point Query) and features a table with columns for "竞赛类型" (Competition Type), "赛语" (Competition Language), "竞赛阶段" (Competition Stage), "比赛时间" (Competition Time), and "报名入口" (Registration Entry). The table lists various competition categories and their corresponding dates and registration links.

竞赛类型	赛语	竞赛阶段	比赛时间	报名入口
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2023-09-29 -- 2024-04-08	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2023-10-30 -- 2024-04-23	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-01-04 -- 2024-07-05	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-01-01 -- 2024-05-03	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-02-01 -- 2024-06-23	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-01-03 -- 2024-06-20	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2023-09-01 -- 2024-03-31	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-01-18 -- 2024-09-20	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-02-28 -- 2024-09-22	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2023-12-06 -- 2024-03-31	立即报名
全国高校商业精英挑战赛精英赛	英语	知识赛	2024-03-18 -- 2024-09-20	立即报名

The screenshot shows the "竞赛报名" (Competition Registration) page. The header includes the logos for CCPIIT and CUBEC, and the text "全国高校商业精英挑战赛赛事一体化管理平台". A red button labeled "查看报名进度" (View Registration Progress) is visible. The main content area is titled "竞赛报名" and contains a message: "提交报名后, 请关注您的手机短信消息, 我们审核通过后, 将通过短信发送用户名和登录密码, 届时您可登录平台进行预考考试。" Below this message are two dropdown menus: "赛项选择" (Competition Item Selection) with "全国高校商业精英挑战赛国际精英赛" selected, and "赛语名称" (Competition Language Name) with "跨语言竞赛" selected.



CCPIT CUBIC 全国高校商业精英挑战赛赛事一体化管理平台

管理平台服务大厅

基本信息 注意事项 修改密码 退出登录

全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛——跨境电商赛道

新增考试场次

*考试时间 请选择考试开始时间 请选择考试结束时间

请自主预约知识赛考试时间，考试时间为120分钟

提交资料

考试汇总表 (必填)	<p>请先下载汇总表模板，按照模板填写无误后进行上传 仅支持上传.xlsx类型文件</p> <p>点击下载考试汇总表</p> <p>考试汇总表文件命名为：学校-年份-20XX#xxxxx (赛事名称) @赛院校制汇总表</p>	上传汇总表
汇款截图 (必填)	<p>请按照下面示例上传汇款截图</p> <p>点击预览示例</p> <p>汇款截图文件命名为：学校-年份-20XX#xxxxx (赛事名称) @赛院校制汇款截图</p>	上传汇款截图
发票信息统计表 (必填)	<p>请先下载发票统计表模板，按照模板填写无误后进行上传 仅支持上传.xlsx类型文件</p> <p>点击下载发票信息统计表</p> <p>发票信息统计表文件命名为：学校-年份-20XX#xxxxx (赛事名称) @赛院校制发票信息统计表</p> <p>备注：如需开发票请下载开票号发票统计表，如不需开票则在表中填写“无需开票”并上传即可。</p>	上传汇总表

返回首页 提交资料

全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛——跨境电商赛道

新增考试场次

*考试时间 2024-03-19 14:21 2024-03-19 16:21

请自主预约知识赛考试时间，考试时间为120分钟

考试结束

考试汇总表 (必填)	<p>请先下载汇总表模板，按照模板填写无误后进行上传 仅支持上传.xlsx类型文件</p> <p>点击下载考试汇总表</p> <p>考试汇总表文件命名为：学校-年份-20XX#xxxxx (赛事名称) @赛院校制汇总表</p>	(00学校) 2024年国际贸易竞赛... 预览
汇款截图 (必填)	<p>请按照下面示例上传汇款截图</p> <p>点击预览示例</p> <p>汇款截图文件命名为：学校-年份-20XX#xxxxx (赛事名称) @赛院校制汇款截图</p>	微信图片_20210304152801.jpg 预览
发票信息统计表 (必填)	<p>请先下载发票统计表模板，按照模板填写无误后进行上传 仅支持上传.xlsx类型文件</p> <p>点击下载发票信息统计表</p> <p>发票信息统计表文件命名为：学校-年份-20XX#xxxxx (赛事名称) @赛院校制发票信息统计表</p> <p>备注：如需开发票请下载开票号发票统计表，如不需开票则在表中填写“无需开票”并上传即可。</p>	(00学校) 发票信息统计表 (跨境电商...) 预览
成绩下载	导出成绩	
补考预约	<p>未通过考试人员可再次预约补考 每个学校提供一次免费补考机会</p>	补考预约

附件 2：全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛“颜值立方杯”跨境电商赛道评分表

一、方案赛评分规则（100 分）

序号	评分项	评分内容	评分区间	得分
1	产品介绍 (10 分)	详细性与全面性（6 分）： 评估是否详尽地介绍了产品的关键属性，包括但不限于产品定价、型号、属性、尺寸、颜色、材质、功能、使用场景等。	提供的信息不全（0-2 分） 信息较全面（3-4 分） 信息非常详细且全面（5-6 分）	
		信息准确性与表述清晰度（4 分）： 评估提供信息的准确性及其表述是否清晰、专业。	信息含糊或有误（0-1 分） 信息大体准确，表述较为清晰（2-3 分） 信息完全准确，表述非常清晰（4 分）	
2	选品理由 (10 分)	市场需求对接（5 分）： 分析产品选择如何基于深入的市场需求调研。	对市场需求理解不足（0-1 分） 有一定市场需求理解（2-3 分） 对市场需求有深入理解（4-5 分）	
		目标受众分析（5 分）： 评估对目标用户群体的理解及选品对这一群体吸引力的分析。	目标受众分析不准确（0-1 分） 目标受众分析较为准确（2-3 分） 目标受众分析非常准确（4-5 分）	
3	市场分析 (30 分)	竞品分析深度（10 分）： 详尽地分析竞品情况，包括市场表现、优劣势对比等。	竞品分析表面（0-3 分） 竞品分析具有一定深度（4-6 分） 竞品分析非常深入（7-10 分）	
		市场细分与选择合理性（10 分）： 细致分析产品适用的国家市场和电商平台，确保匹配度高。	市场和平台选择缺乏合理性（0-3 分） 选择展现一定逻辑和适应性（4-6 分） 市场和平台选择展现高度合理性和洞察力（7-10 分）	
		市场趋势与发展预测（10 分）： 深入分析市场趋势和对产品未来发展的预测。	趋势分析和预测缺乏（0-3 分） 有基本趋势分析和合理预测（4-6 分） 趋势分析和预测非常深入	

			(7-10分)	
4	运营策划 (40分)	营销素材设计与创意(10分): 评估营销素材的创意性和设计质量,包含产品标题、主图、营销图、详情页等内容的展示。	设计和创意基本(0-3分) 设计和创意较好(4-6分) 设计和创意出色(7-10分)	
		营销活动规划与创新性(15分): 评估营销计划的针对性、创新性 及预期效果。包含不同节假日场景、不同促销形式的营销活动设置。	活动规划缺乏创新(0-5分) 活动规划有创新并针对性强(6-10分) 活动规划非常创新且针对性明确(11-15分)	
		运营推广策略的全面性与实施可能性(15分): 评估推广策略的完整性及可行性。	推广策略不完整或难以实施(0-5分) 推广策略较为全面且可行(6-10分) 推广策略非常全面且实施细节具体(11-15分)	
5	方案美观度(10分)	视觉呈现与专业性(5分): 评估方案的视觉效果和专业性,包含方案的排版、设计、格式、字体、图片精美度等内容。	视觉效果和专业性不佳(0-1分) 视觉效果良好,专业性较高(2-3分) 视觉效果和专业性极佳(4-5分)	
		多语种应用与国际化(5分): 评估方案是否采用了多语种,尤其是针对目标市场的语言。	语种使用单一(0-1分) 采用了目标市场相关的语种(2-3分) 采用了多种语言,体现国际化(4-5分)	

二、平台操作赛评分规则(100分)

序号	平台名称及分值	任务模块	分值
1	亚马逊平台 (28分)	任务一:企业认证和店铺注册	2.63
2		任务二:设置业务信息	0.31
3		任务三:设置退货信息	1.24
4		任务四:设置税务信息	0.62
5		任务五:设置运费模板	1.70

6		任务六：完成产品上架	19.34
7		任务七：创建广告活动	1.08
8		任务八：创建优惠券	1.08
9	Shopee 平台 (42分)	任务一：完成账号注册及店铺入驻	2.03
10		任务二：完善商店基本资料	0.31
11		任务三：完成商品上架	24.20
12		任务四：完成订单发货	0.31
13		任务五：处理退货/退款订单	1.72
14		任务六：营销工具—创建优惠券（4种）	6.4
15		任务七：创建【折扣活动】	1.25
16		任务八：创建【套装优惠】活动	1.56
17		任务九：创建【加购优惠】活动	1.25
18		任务十：创建【商店限时选购】活动	0.94
19		任务十一：创建【运费促销】活动	1.09
20		任务十二：设置银行账户	0.47
21		任务十三：完成余额提现	0.16
22		任务十四：设置聊天助理	0.31
23	速卖通平台 (30分)	任务一：完善账户信息	1.38
24		任务二：完善店铺管理信息	2.45
25		任务三：设置运费模板	0.92
26		任务四：完成商品上架	15.31
27		任务五：完成发货设置	0.61
28		任务六：完成退货/退款处理	0.46
29		任务七：设置营销活动（3种）	3.67
30		任务八：设置优惠券（4种）	4.59
31		任务九：完成收款提现	0.61

三、直播赛评分规则（100分）

序号	评分项	评分标准	评分区间
1	脚本撰写与执行（30分）	内容创意（12分）：直播内容是否展现出独特性和新颖性，是否能够吸引观众的注意	极具创意（11-12分）：内容独一无二，极具吸引力。 有创意（8-10分）：内容较为新颖，具有一定吸引力。 一般（5-7分）：内容普通，缺乏新意。 缺乏创意（2-4分）：内容平庸，无创新点。
		主题明确性（10分）：直播的主题是否清晰，是否与产品或品牌紧密相关。	非常明确（10分）：主题鲜明，与产品高度相关。 较为明确（7-9分）：主题较清晰，与产品相关。 一般明确（4-6分）：主题存在，但与产品关联不大。 不明确（1-3分）：主题模糊，与产品关联不明。
		吸引力（8分）：直播是否具有吸引并保持观众兴趣的元素，比如故事性、情感连接等。	非常吸引（7-8分）：极具故事性，情感共鸣强。 较吸引（5-6分）：具备一定故事性，有情感表达。 一般吸引（3-4分）：故事性和情感表达一般。 缺乏吸引力（1-2分）：缺乏故事性和情感共鸣。
2	产品展示与解说能力（30分）	产品熟悉程度（30分）：选手对产品的了解程度，是否能够准确、详尽地介绍产品特点 and 优势。	极为专业（25-30分）：详尽介绍产品，准确无误。 专业（18-24分）：较好地介绍产品，基本准确。 一般专业（11-17分）：介绍产品但有疏漏。 不专业（1-10分）：产品介绍错误多，信息不准确。
3	直播表现力（10分）	视频质量（5分）：直播的视听质量，包括画面、声音清晰度及稳定性。	高质量（5分）：画面和声音清晰，稳定性好。 一般质量（2-3分）：画面或声音有瑕疵，稳定性一般。

			低质量(1-2分):画面或声音质量差,不稳定。
		表现力(5分):选手的镜头感、语言魅力和情感表达能力。	极具表现力(5分):非常有镜头感,表情丰富。 一般表现力(3-4分):表现平平,缺乏表情。 缺乏表现力(1-2分):僵硬,无表情。
4	直播间背景装扮(20分)	直播间背景的美观性、主题相关性、创意性和专业性。	有创意和美感(15-20分):背景设计较好,与主题契合。 一般(8-14分):背景简单,基本符合主题。 无创意(1-7分):背景杂乱无章,与主题不符。
5	表达能力(10分)	信息是否传达清晰,语言表达是否流畅自然。	表达出色(10分):信息传达极为清晰,语言流畅。 表达良好(7-9分):信息较清晰,语言较流畅。 表达一般(4-6分):信息传达一般,语言存在障碍。 表达差(1-3分):信息混乱,语言不清。