

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）31号

第十五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）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指定主体，是本次赛事的技术及运营保障合作伙伴。依托阿里系资源，公司为参赛团队提供企业导师指导、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

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“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。实战活动必须对接合作主体，参赛团队必须与合作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《第十五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、国赛的直播电商实战赛各数据统计时间均为现场赛前15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. 现场赛时间：2025年3月10日—2025年4月10日。

2. 项目报告提交：各参赛团队基于直播电商实践活动提交一份《第十五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》均需附在封二、三位置）、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）。

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每周的实战过程数据，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累计有效交易额和排名比情况，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 名企业指导老师

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，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；

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
竞赛组织委员会
2024年10月22日



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

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）竞赛组织委员会联合武汉惠赠你网络科技有限公司在第十五届三创赛中继续设置直播电商实战赛。

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。

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，是本届三创赛直播电商实战赛的技术及运营保障服务合作伙伴。该公司依托阿里系资源，为参赛团队提供企业导师指导、品牌供应链对接、实战培训及赛后实习就业创业机会，助力实现以赛促学、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

第十五届三创赛直播电商实战赛指定平台为：微信视频号和抖音。各参赛团队根据赛事手册要求开展如下内容的实战：

(1) 短视频运营。参赛团队根据所对接的产品自行创作短视频，通过赛事平台发布到指定平台和通过指定授权的素材进行短视频二次创作实战，从而掌握短视频实战运营技巧。

(2) 直播运营。参赛团队在指定的直播平台绑定账号、科学选品、策划直播活动，通过直播营销的形式开展创业实战。

(3) 直播电商实战赛实战平台在每个赛区安排陪跑专员，指导参赛团队更快的熟悉平台相关功能的使用及日常实战的答疑工作，为参赛团队提供供应链产品支持、实战指导培训、营销资源对接、实习就业、成果转化等全方位服务。

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，7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 15 天截止。

2. 实战内容

(1) 参赛团队将与“直播电商实战赛”平台的赛事陪跑专员进行衔接，由赛事陪跑专员指导参赛团队进行参赛手册的学习和操作。

(2) 参赛团队在赛事陪跑专员指导下开展商家合作对接，与合作商家主体签署合作协议，合作协议要求明确团队成员名称、合作主体单位名称、合作产品、参赛团队具体需要做的事情及商务利益约定等内容。

(3) 参赛团队在实战过程中不断对合作主体的产品、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》均需附在封二、三位置）、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、直播实战赛评分规则

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. 直播电商实战赛评分表

评分项目 (5 项积分制)	评分说明	分值
1. 创新	直播及短视频方式独特性和新颖性，包括但不限于互动形式、场景设计、技术应用、内容策划等，目	0-15

	标市场定位、客户细分、营销渠道选择等方面的创新思考；以及这些创新如何提升用户体验和参与度和如何利用直播电商优势开拓市场等。	
2. 创意	直播及短视频创意内容包括话题选择、剧情设置、嘉宾邀请、互动环节设计等，直播中的视觉效果、音乐选择、主播形象设计等创意元素；以及如何通过创意吸引和维持观众兴趣和如何增强直播及短视频的吸引力和辨识度。	0-15
3. 创业	参赛团队根据赛事内容要求开展创业，取得真实的创业成绩和成果；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

2. 直播实战赛创业分的各指标内涵及评分依据

指标项	子指标项	指标说明	评分细则	数据核验 综合评分
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签订相关的合作协议。</p> <p>2. 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>3. 参赛团队需要明确项目的资金需求、财务预算和资金筹措情况。</p> <p>4. 参赛团队运用科学的</p>	<p>根据合作协议、公司注册或合作、团队搭建、资金筹措以及选品逻辑和构建产品矩阵及账号绑定、橱窗开通、选品、账号优化等情况进行评分，0-10分。</p>	<p>现场评委根据参赛队提供的资料展示选品讲解进行评分。 【0~10分】</p>

		方法和工具搭建产品矩阵,以确保所选产品符合市场需求并具有竞争优势。 5. 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。		
创业过程 (20分比赛阶段持续运营,每周应有业绩产生)	短视频制作	参赛团队按要求制作合格的二创短视频,每周按新增合格发布二创短视频的数量统计。	每周应制作合格短视频15个以上,全赛程累计成绩0-10分。	平台给出参赛团队每周的实战过程数据,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。 【0~20分】
	短视频播放量	参赛团队自行原创发布短视频产生的播放量。每周按本周播放量在本阶段本赛区的排名。	每周应制作原创短视频1个以上,全赛程累计成绩0-5分。	
	直播场次	参赛团队进行有效直播。有效直播场次指单场直播≥2小时的直播场次。每周按有效直播次数赋分。	每周应完成有效直播2次及以上,全赛程累计成绩0-3分。	
	直播有效场观	参赛团队账号在直播过程中的累计观看人数。每周按本周有效场观量在本阶段本赛区的排名。	每周应完成有效直播2次及以上的直播场观数据,全赛程累计成绩0-2分。	
创业业绩 (15分)	有效交易额	参赛团队账号在指定平台通过短视频和直播完成的有效交易额(订单为完成状态)。每周按本周发生有效交易额和在本阶段本赛区的排名。	(1) 每周应完成有效交易额300元及以上,全赛程累计成绩0-10分; (2) 赛区内排名得分=(1-排名比系数)*5分。	平台根据参赛团队累计完成的有效交易额,生成各团队创业业绩分数。 【0~15分】
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。 3. 参赛团队在校赛阶段应具有6周及以上的实战数据;参加省级赛的团队在校赛基础上应至少新增4周实战数据;参加国赛的团队在省级赛基础上应至少新增4				

周实战数据。平台实时记录参赛团队全过程的实战数据，并给出参赛团队的各指标全周期（以周为时间单位）可视化数据图，各参赛团队需在现场赛将可视化数据图呈现在文案中。

4. “有效交易额”数据赋分计算公式： $(xx \text{ 团队有效交易额} / \text{MAX 团队有效交易额}) * 5$ ；

5. 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；

6. 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。

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

第十五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十五届三创赛竞组委负责。
2. 本章程的最终解释权属第十五届三创赛竞组委。

第十五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

2024年10月22日