



2023 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
跨境电商竞赛

山东省竞赛细则

一、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

厦门颜值立方信息科技有限公司

山东省赛区承办单位：

中国贸会商业行业委员会教育培训部山东办事处

山东省赛区支持单位：

山东泽润木青教育科技有限公司

山东金元致信教育科技有限公司

媒体支持：

《中国对外贸易》杂志、《中国贸易报》等

二、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，鼓励本科院校和高职院校的在华留学生报名参赛，所学专业不限。国内在校学生和在华留学生不得混合组队。

三、竞赛平台

本次竞赛以“跨境电商综合实训平台”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：B2B 国际站、B2C 速卖通和亚马逊，社交媒体脸书、新媒体直播等。模拟初创跨境电商公司从数据分析、选品定位、开店上架、运营推广四个阶段，以及各阶段需要涉及到的知识点和技能操作。

四、竞赛形式

竞赛采用团队赛的形式，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）知识赛为校内资格赛（即所有参赛选手必须通过的环节），采取统一网络机考方式进行，不限人数、年级和专业，主要考核相关专业基础知识。知识赛合格（60 分及以上）的参赛选手获得组队参加团队赛的资格。机考内容参考《知识赛题库》，同一学校所有参考人员需预约同一时间完成机考，机考时长为



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

120 分钟，时间各校自定。

(2) 各院校负责人应于知识赛开始前至少 3 个工作日向组委会邮箱 shangwudasai10@163.com 发送①**机考费用汇款截图**（见九、收费标准）、②**发票信息表**、③**知识赛汇总表**申请预约知识赛，预约邮件主题为：④**学校名称+跨境电商知识赛+考试年份日期-开始时间-结束时间**，例如：“XX 大学跨境电商知识赛 20230901-0900-1100”。

(3) 组委会于知识赛开始前将知识赛登录方式和注意事项回复至预约考试邮箱，各参赛院校按约定时间在本校内组织考试。考试结束后，成绩单由组委会反馈至预约考试邮箱。

(4) 知识赛合格（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共同用印的《跨境电子商务师》专业能力证书，以上证书具体申请办法另行通知。

2. 校赛阶段

由知识赛合格的学生参加校赛，各院校自行组织进行（形式自定），选拔团队参加下一阶段竞赛。校赛团队数量原则上需至少达到推荐参加山东省总决赛的团队数量的 2 倍。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. 山东省总决赛

山东省总决赛为团体赛。由各院校参赛选手自行组成团队（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及运营方案赛（以下简称“方案赛”）和跨境电商平台操作赛（以下简称“平台赛”）。山东省总决赛的成绩按照方案赛成绩*50%+平台操作成绩*50%综合评选出山东省总决赛一、二、三等奖及选拔出晋级全国总决赛团队。

1) 跨境电商选品及运营方案赛

每个团队模拟跨境电商企业身份，撰写并提交一份跨境电商选品策划及运营方案（A4 页面、PDF 格式、文件命名为：**作品名称+团队名称+本科/高（中）职**），方案需包含封面，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及联系电话，方案全部不得出现所在院校名称、图片及 LOGO 等。方案赛评分规则见附件，方案赛要求如下：

- 运用跨境电商数据分析方法论证开发该产品的可行性；
- 主要开发的国家和市场分析；
- 拟投放的第三方跨境电商平台（包括但不限于亚马逊、速卖通、eBay、Wish 等）；
- 确定产品的定位和定价策略；
- 新产品的英文文案（包括但不限于标题、属性、产品设计和产品营销卖点的提炼及撰写）；



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

- 优质产品图片（主图、细节图）；
- 判分依据：见附件，总分为 100 分；
- 方案提交：选手在平台操作赛期间，通过市场分析模块【上传报告】按钮进行方案提交。
- **注：近三年内（2020 年-2022 年）参赛方案不得重复参赛。**

2) 平台操作赛

本轮比赛每个团队使用平台的两个模块，一个是跨境电商数据分析模块，一个是跨境电商平台仿真模块。本轮比赛只支持同一时间单设备登陆，比赛期间团队选手登录指定平台完成市场分析、店铺开通、上架商品、处理订单的比赛，该竞赛环节主要考核选手跨境电商站内营销版块操作能力，目的是提升选手的操作能力。

操作流程：

- 要求选手根据平台所提供的的真实行业数据进行分析，根据分析结果选择优质商品上传至国际站、速卖通、亚马逊三大仿真平台。
- 分别完成 B2B 国际站、速卖通和亚马逊三个仿真实训模块任务，每个平台都需完成店铺的开通（包含开店注册、开通出口通），准备商品（包括商品标题、主图、属性、描述页的编辑和商品的上架），完成店铺注册和上架商品的操作，并将自己的店铺发布在 Facebook 仿真平台上。每个商品可生成分享链接和分享码；复制分享链接和下载分享码，分享到 facebook 仿真实训平台进行模拟推广。
- 平台赛胜负决定标准：根据得分进行排名。
- 判分依据：见附件，总分为 100 分。

4. 全国总决赛阶段

全国总决赛为团体赛形式，由全国预选赛阶段（各省（区/市选拔赛））优胜团队产生。参赛团队需在该阶段完成方案赛终稿递交和**跨境电商新媒体直播赛**。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) 跨境电商选品及运营方案赛

本轮参赛团队由 3-5 名选手组成。每个团队模拟跨境电商企业身份，撰写并提交一份跨境电商选品策划及运营方案最终版，方案赛要求如下：

- 全国总决赛方案赛要求同 3、山东省总决赛阶段方案赛要求。
- 方案提交：选手在竞赛期间，通过新媒体直播平台【submit report】提交全国总决赛方案。

(2) 跨境电商新媒体直播赛

本轮参赛团队由 3-5 名选手组成。每个团队由 3-5 名选手组成。团队选手登录平台，完成直播策划、选品定价、脚本编排和直播的比赛，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。竞赛规则如下：

操作流程:

- 在平台设定直播间的宣传封面、直播目标。
- 在平台选择商品和设定价格。
- 在平台进行基本脚本的编排。
- 在平台进行营销脚本的编排。
- 在线下进行直播前后景的搭建。
- 使用安卓手机 APP 或电脑 OBS 进行直播。
- 最后在直播平台【submit report】提交 5 分钟以内的直播剪辑视频（直播语言为英文、视频为 MP4 格式、100M 以内）。

胜负决定标准：根据评审得分进行排名。

- 判分依据：见附件，总分值为 100 分。

（二）留学生组

留学生采用团体赛的形式，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。竞赛采取跨境电商新媒体直播赛方式进行。团队选手登录平台，完成直播策划、选品定价、脚本编排和直播的比赛，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。竞赛规则如下：

操作流程:

- 在平台设定直播间的宣传封面、直播目标。
- 在平台选择商品和设定价格。
- 在平台进行基本脚本的编排。
- 在平台进行营销脚本的编排。
- 在线下进行直播前后景的搭建。
- 使用安卓手机 APP 或电脑 OBS 进行直播。
- 最后在直播平台“submit report”提交 5 分钟以内的直播剪辑视频（直播语言为英文、视频为 MP4 格式、100M 以内）。
- 胜负决定标准：根据评审得分进行排名。
- 判分依据：见附件，总分值为 100 分。

五、比赛规则

（一）比赛晋级

各院校在知识赛和校内选拔赛的基础上推荐队伍参加山东省总决赛，山东省总决赛优胜团队晋级全国总决赛。

（二）软件平台胜负判定标准

比赛胜负以成绩的高低排序，具体每一项的得分以细则中的评分项为准。

（三）疑义应答

每场竞赛结果如有疑义，由参赛队的组织指导老师以电子邮件方式于当日



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

18:00 前书面提出和电话通知大赛组委会联系人，大赛组委会会议讨论后次日 12:00 前做出最后决定并给予电子邮件回复。

六、参赛报名

(一) 参赛对象为全国各高校在校学生，不限院、系、年级皆可组队参加。

(二) 每个团队参赛队员 3-5 人，每个团队成员需知识赛合格（60）分以上。

(三) 组队命名：团队名称、作品名称自行命名，每个团队必须设队长一名，队长为团队与指导老师的联系人。

(四) 各校需指定一位教师作为报名负责人，要求提供参赛院校与队员详细信息，院、系盖章确认，报名负责人或备用联系人是与大赛组委会的联系协调人。

(五) 报名方式：发送院校报名登记表至组委会邮箱 shangwudasai10@163.com。

七、奖励办法

(一) 知识赛奖励办法

1. 知识赛成绩优秀的选手：组委会根据知识赛（30 人以上）成绩按照五分之一左右比例统一划线，颁发由组委会用印的知识赛等级荣誉证书。

2. 知识赛合格（60 分及以上）的参赛选手可自愿申办相应等级的《跨境电子商务师》专业能力证书（具体另行通知）。

(二) 山东省总决赛奖励办法

1. 经大赛组委会评审入围山东省总决赛的参赛队按照比例评选出一、二、三等奖（30%40%30%）。根据组委会评选结果，颁发由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和中国商业经济学会用印的山东省总决赛一、二、三等奖荣誉证书（根据 2023 年中国高等教育学会高校竞赛评估与管理研究工作发布的《全国普通高校大学生竞赛排行榜》，全国高校商业精英挑战赛国际贸易竞赛再次纳入学科竞赛排行榜）。

2. 山东省总决赛还将设置优秀指导教师奖。

3. 山东省总决赛由赛组委会以正式发文形式公布竞赛结果。

4. 根据山东省总决赛竞赛结果，山东省总决赛获奖团队，由全国竞赛组委会根据全国竞赛各省入围比例统一评定后公布入围全国总决赛名单。

5. 山东省代表团队在全国总决赛中获得前三名的山东省组委会分别给予，冠军奖励人民币 4000 元，亚军奖励人民币 2000 元，季军奖励人民币 1000 元。

(三) 全国总决赛奖励办法

1. 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。

2. 本次竞赛冠军、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。

3. 本次竞赛还将设立最佳院校组织奖、优秀辅导教师奖等奖项。

八、比赛日程



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

(一) 院校报名：2023年9月20日止，由各参赛院校提交“院校报名登记表”至大赛组委会邮箱 shangwudasai10@163.com 完成院校报名登记。

(二) 知识赛：2023年9月30日止，由各参赛院校填写附件“知识赛报名汇总表”至大赛组委会邮箱 shangwudasai10@163.com 预约知识赛。

(三) 软件练习：2023年5月-9月，由各参赛院校填写附件“团队练习账号申请表”至大赛组委会邮箱 shangwudasai10@163.com 开通竞赛指定软件练习账号。

(四) 团队报名：2023年9月25日止，由各参赛院校提交“山东省总决赛团队报名表”至大赛组委会邮箱 shangwudasai10@163.com 开通正式比赛账号。

(五) 山东省总决赛：2023年10月8日，完成本科组和高(中)职组山东省总决赛。

(六) 2023年10月14日前公布山东省总决赛竞赛结果。

(七) 2023年10月16日发布全国总决赛入围通知。

(八) 全国总决赛：2023年10月25日，完成本科组、高(中)职组和留学生组全国总决赛。

(九) 精英赛及颁奖典礼：2023年11月，完成全国总决赛精英赛及颁奖典礼。
具体日程安排如下

阶段	方式	事项	日期	说明
山东省总决赛	远程竞赛	选品及运营方案赛	10月8日(七) 9:00-17:00	本科组 高(中)职
		平台操作赛	10月8日(七) 9:00-17:00	本科组 高(中)职
		山东省总决赛结果	10月14日	山东省组委会公布
		全国总决赛入围名单	10月16日(一)	全国组委会公布
全国总决赛	远程竞赛	新媒体直播营销赛 选品及运营方案赛	10月28日(六) 9:00-17:00	本科组 高(中)职组
		新媒体直播营销赛	10月28日(六) 9:00-17:00	留学生组
		公布全国总决赛获奖结果	10月30日(一)	全国组委会公布
	现场竞赛	全国总决赛精英赛	待定	待定
		颁奖典礼	待定	待定

九、收费标准

(一) 知识赛：按照 20 元/人的标准收取考务费。

(二) 指定软件平台练习阶段：免费

(三) 山东省总决赛：按照人民币 500 元/团队的标准收取竞赛费用。

知识赛及山东省总决赛费用由技术支持单位收取并出具正式发票，发票项目为参赛费。(请务必备注注明“跨境电商+学校全称/简称”)

单位：山东泽润木青教育科技有限公司

开户行：齐鲁银行济南金牛支行

账号：8661176210142101373

(四) 全国总决赛按照 1500 元/队标准收取费用，所有汇款须统一一笔汇入并注明“电商+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

(五) 全国精英赛阶段：免费。

十、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) 报名成功者将收到主办方发给的确认邮件，同时公告竞赛平台网址，请参赛者的邮箱一定正确，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。

十一、联系方式

全国高校商业精英挑战赛山东省组委会秘书处

地 址：济南市槐荫区齐鲁大道西进时代中心 B 座 910 室

联系人：靳成功 王 磊

电 话：0531—86591892

网 址：www.sdssfw.com

邮 箱：shangwudasail0@163.com

Q Q：404218890 253355683

手 机：13127134237 18764036330



山东赛区教师交流群

官方微信公众号

附件 1：参赛院校报名登记表：另附

附件 2：知识赛报名汇总表：另附

附件 3：团队报名表：另附

附件 4：发票信息统计表：另附



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

附件：方案赛评分规则（100分）

序号	评分项	评分指标	差	中差	中等	好	极好					
1	方案及 产品描述	1. 产品定位和市场定位准确。 2. 价格策略合理，商业目标明确。 3. 产品理念出色，全盘战略目标合理。	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
2	数据分析	运用跨境电商数据分析工具多维度分析，数据挖掘有价值，能有效支撑调研结论。	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
3	市场推广	对市场容量、竞争状况、发展趋势、客户需求、产品策略等分析科学严谨。	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
4	文案内容	1. 标题制作符合平台规定，核心关键词、属性词选取准确，用词规范。 2. 产品卖点提炼准确到位，属性和详细描述完整。 3. 主图和细节图制作能反映产品特点。	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
5	创新创意	1. 设计新颖、富有创意。 2. 方案富有创意，整体效果好，有艺术性。	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	团队管理	运营计划重点明确，各阶段执行有条理，对经营难度分析准确，团队成员分工合理。	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

附件：平台操作赛评分规则（100分）

序号	竞赛内容		题型	分数	
	业务	考核点		配分	得分
1	跨境数据分析	通过市场数据进行分析 选品	实训操作	10	
2	B2B 国际站	A&V 认证		2	
3		管理公司信息		10	
4		产品管理操作		15	
5		RFQ 市场操作		3	
6		询盘操作		3	
7		P4P 直通车推广		2	
8		速卖通		账号及认证操作	1
9	产品管理			15	
10	交易订单			3	
11	店铺管理			2	
12	营销活动			3	
13	收款提现			1	
14	亚马逊	开店注册操作		10	
15		库存模块操作		15	
16		广告模块操作		5	



全国高校商业精英挑战赛
China University Business Elite Challenge



“一带一路”国家留学生商业精英挑战赛
“Belt and Road” Business Elite Challenge

附件：直播赛评分规则（100分）

序号		评审内容	分值	得分
1	直播主题设置	在平台上进行直播间封面、标题、商品数等设置操作。	10	
2	直播选品	根据直播主题选择三个相契合产品形成直播货盘。	10	
3	直播间搭建	直播场地布置、直播设备布置（电脑/手机、美颜灯、补光灯、手机支架）、直播道具等。	15	
4	直播开场热场	直播开场时的问好及自我介绍、本次直播计划、促销活动、引导关注。	10	
5	产品介绍	在直播过程中进行产品基本信息介绍、特色、买点、卖点，产品使用展示，同时需要注意主播形象贴合直播主题，语言表达流畅。	10	
6	商品间的自然过渡	介绍商品时，是否自然而然地与前面的话题、内容相衔接，让观众感觉到整个直播过程是有连贯性和一定的线性发展的。避免刻意强调商品介绍，或者中途突兀地转入另一个话题。	10	
7	直播间氛围	能带动直播间气氛，调动观看者参与互动活动，商品讲解有较强的吸引力与感染力。	5	
8	英文表达能力	1、语音、语调是否正确，口齿是否清楚； 2、流利程度； 3、语法是否正确，用词是否恰当，是否英语表达习惯； 4、内容是否充实，逻辑是否清楚	25	
9	助播配合	直播间助播人员和主播需要有互动、配合、协作。	5	