

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 山东省总决赛竞赛细则

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）和《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”跨境电商赛道山东省总决赛的通知》（赛组字〔2024〕85 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”跨境电商赛道山东省总决赛竞赛细则公布如下：

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：

全国高校商业精英挑战赛山东省组委会

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

支持单位:

山东金元致信教育科技有限公司

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在校学生(含研究生)。

三、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。

四、竞赛报名

(一) 2024年9月20日前，参赛院校提交参赛院校备

案登记表（Word 版本，提交盖章版扫描件）和参赛院校基本信息统计表（Excel 版本）至组委会指定邮件 sdgmao@163.com，上述两个文档缺一不可。

（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 支队伍参加山东省总决赛，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。

五、竞赛形式

竞赛设置本科组、高（中）职组。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：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 120 分钟，时间各校自定（最迟于 2024 年 9 月 25 前完成知识赛）。

(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 sdgmao@163.com 发送机考费用汇款截图（见九、收费标准）、发票信息表、知识赛汇总表申请预约知识赛，预约邮件主题为：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 20240901-0900-1100”。

(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

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），选拔团队参山东省总决赛。各校推选参加山东省总决赛的团队数不得超过校赛团队数量的 1/2（最多不超过 20 支队伍）。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。山东省总决赛成绩评定由山东省组委会确定并公布。

（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。

六、奖励办法

(一) 山东省总决赛的参赛队按照比例（30%、40%、30%）评选出一、二、三等奖，颁发由主办单位用印的荣誉证书。

(二) 山东省总决赛设置优秀指导教师奖。

(三) 山东省总决赛竞赛结果及全国总决赛入围名单由大赛组委会以正式发文形式公布。

(四) 在全国精英赛中获得冠、亚、季军的山东省参赛团队，将由山东省组委会分别额外给予团队人民币 4000 元、2000 元和 1000 元的现金奖励。

七、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统一完成院校报名登记。

(二) 知识赛：2024 年 9 月 25 日止。

(三) 软件练习：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) 2024 年 9 月 30 日前各院校完成校内选拔赛。

(五) 2024 年 10 月 10-12 日完成山东省总决赛。

(六) 全国总决赛：2024 年 10 月 26 日。

(七) 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
----	----	----	----	----

阶段	方式	事项	日期	说明
山东省 总决赛	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
		山东省总决赛 竞赛结果公告	10月18日（五）前	组委会公布
		全国总决赛入围名单	10月18日（五）前	组委会公布

八、收费标准

（一）知识赛：按照 30 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 600 元/团队的标准收取竞赛费用。

（四）知识赛及山东省总决赛费用由山东省赛指定支持单位收取并出具正式发票，发票项目为参赛费。（注明“跨境电商+学校全称/简称”，2024 年 10 月 8 日前完成汇款。）

单 位：山东金元致信教育科技有限公司

开户行：齐鲁银行济南双龙支行

账 号：86611710101421002485

九、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、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：李小菲 王磊 靳成功

电 话：0531-86591892

网 址：www.sdssfw.com

邮 箱：shangwudasai10@163.com

Q Q：3458252589 253355683 404218890

手 机：18963084518 18764036330 13127134237

Q Q 群：372114993（每个队伍只限一个学生加入）



山东赛区交流群



官方微信公众号

附件：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

(以下无正文)

全国高校商业精英挑战赛组委会

2024年9月5日

附件：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	