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 （5 项积分制） | 评分要点 | 常规赛分 值 | 实战赛分 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工作人员企

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

9