

第十二届全国大学生“创新、创意及创业” 挑战赛“跨境电商实战赛道”eBay 实战赛 《指南及实施细则》

一、竞赛背景与平台介绍

为推动跨境电商快速发展，通过三创赛培养跨境电商创新与实践优秀人才，为跨境电商企业培养新文科创新人才，全国大学生“创新、创意及创业”挑战赛（以下简称三创赛）携手中国（杭州）跨境电子商务综合试验区建设领导小组办公室、杭州市出入境管理局、杭州市人社局、跨境电商国际知名第三方平台等单位，于2021年12月至2022年7月举办三创赛跨境电商实战赛道。

eBay（纳斯达克上市公司，代码EBAY）是全球电子商务先锋，连接全球数以亿计的买家与卖家，通过互联商务创造更多的机会。eBay于1995年创立于加州硅谷，是全球最大、最具活力的交易平台之一，为用户提供物美价廉的精选商品。2020年，eBay全年的商业交易额达到1000亿美元。在中国，eBay致力于推动跨境电子商务零售出口产业的发展，为中国企业开辟直接面向海外的销售渠道。

自2018年12月起，eBay启动“eBay E青春”跨境电商人才培养项目，为跨境电商人才培养提供从行业辅导、教材支撑体系、行业实践和职场对接的360度全方位支持，为行业培养兼具专业知识和实际操作经验的电商人才。凭借丰富的大赛组织经验，eBay将为2022年三创赛跨境电商实战

赛道的参赛团队提供真实的运营账号、公平公正的竞赛环境、丰富的跨境电商交易场景、细致周到的指导和培训服务等，助力各参赛团队更好的了解跨境电商平台管理和运营，提升参赛学生的国际视野与个人竞争力，拓宽就业和创业道路。

二、时间安排

1. 大赛报名（2021年12月20日-2022年1月15日）：
参赛团队通过三创赛官网 www.3chuang.net 报名，通过三创赛校赛竞组委审核通过后，报名成功。

2. 选择实战平台（2022年1月16日-2022年3月1日）：
选择 eBay 实战赛的参赛团队，进入跨境电商实战赛门户 www.cbec100.com，用官网注册的账号和密码直接登录，选择“eBay”比赛。

3. 赛前培训（2022年1月16日-2022年3月15日）：
2022年1月16日-2022年3月15日期间，报名审核通过并选择 eBay 实战赛的参赛团队进入 eBay 注册网站 www.ebay.com.hk 进行卖家账号注册，注册指导可以在官网下载，请在注册前务必准备 Visa 或 Master 等（非银联）的双币信用卡或借记卡或参赛者本人的附属信用卡。同步开放 eBay 外贸大学培训板块供参赛团队自学（参赛团队的 2-3 名参赛队员进行账号注册，参赛团队的指导老师也可注册账号）。

2022年2月1日-2022年3月15日期间，在三创赛竞组委统一安排下组织参赛团队参加赛前培训（培训根据各地区报名情况分为线上和线下进行）；

2022年2月1日-3月15日，eBay将同步收集各参赛团队账号数据并进行系统比对，不接受晚于3月15日提交的所有账号，请参赛团队务必注意；

2022年3月16日-3月31日，eBay将为所有参赛账号提升销售额度及赋予相关销售权限。

4. 校级理论赛（2022年3月16日-2022年4月15日）：
由学校或赛区组织，在 www.cbec100.com 以团队方式参加考试，初赛内容为理论考试。

5. 省级实践赛（2022年4月16日-2022年6月30日）：
2022年4月16日正式开始账号运营。

2022年4月16日-2022年5月15日，第一轮在线实战赛。以5月15日eBay后台运营数据为依据，选拔团队进入第二轮在线实战；

2022年5月16日-2022年6月15日，第二轮在线实战比赛。

2022年6月16日-2022年6月30日，平台向竞组委交付各赛区的参赛团队比赛数据进行复赛选拔。

6. 全国综合赛（2022年7月1日-7月10日）：三创赛跨境电商实战赛道全国总决赛。

三、参赛详情

（一）参赛要求

1. 所有参赛选手须遵守三创赛统一规则，在三创赛官网报名，并通过三创赛竞组委审核；

2. 大赛为团队赛，每组成员为3~5人，配备0~2位校内

指导老师，0~2 名企业指导老师；

3.所有选手统一使用 eBay 官方的比赛专用账号进行运营比赛，每个团队配备 1 个比赛专用账号，1-2 个备用账号。

4.禁止在 3 月 16 日运营比赛正式开始前进行任何账号销售的操作，一经发现将永久封停此比赛账号且取消本次比赛成绩。

（二）赛制及评比机制

1.大赛共设置 3 级赛制，理论赛为理论测试，实践赛为实战运营，综合赛为路演答辩；

2.报名开启后，所有选手通过三创赛官网登录报名并填写相关信息，完成报名；团队以队长注册的账号为代表，在竞组委指定网站（www.cbcc100.com）参加在线理论考试。

3.大赛开启前，所有相关人员（包括参赛选手、相关指导教师等）均可参与大赛统一组织的赛前培训。

4.理论赛根据团队得分排名。

理论赛后推荐到实践赛的团队数量根据竞组委与各赛区组成的工作组下达的指标数确定，按照整个赛区参加 eBay 实战赛的全部参赛团队的成绩由高到低进行推荐，一个赛区不超过 10 支。

5.实践赛建立末位淘汰机制。在理论赛后，以小组店铺运营的销售额为评比标准进行末位淘汰。2022 年 5 月 16 日，在竞组委指导下，eBay 将根据实践赛的运营成绩，推荐成绩排名前 100 名的团队进入第二轮实战赛，eBay 为其提供相关服务对接。

实践赛后推荐到综合赛的团队数量按照竞组委下达的指标，以所有赛区参加 eBay 实战赛并进入实践赛环节的团队成绩的分数从高到低推荐，一个赛区的团队数不超过 4 支。

6.综合赛以“**店铺运营+路演**”的综合得分作为评比成绩。每组参赛选手需做好自己的商业计划书，并在截止日前提交。分数权重比分别为：

店铺运营——50%

路 演——50%

运营成绩周期：2022 年 3 月 16 日-2022 年 6 月 30 日

详情见《大赛参赛指南》——评比规则

（三）补充说明

1.本次大赛本着公平、公正、公开的原则，对每支参赛队伍进行评比；

2.所有参赛队伍只可使用由 eBay 官方提供的比赛专用账号或备用账号进行运营比拼，不得使用已有的其他帐号；

3.参赛队伍可以采用合法合规的营销方法，销售产品产生的收益归团队所有（由平台与参赛团队签署收益分配相关合同）；

4.参赛队伍在参赛过程中应遵守中国法律法规规定，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、商标权等纠纷而产生的法律责任，其法律责任由参赛者本人承担；

5.每支参赛队伍需签署诚信承诺书，一经发现包括但不限于刷单、恶意竞争等情况，取消参赛成绩；每支参赛队伍

须保证大赛专用和备用账号均属本队伍使用，不得转借、出让与他人，一经发现取消参赛成绩；

6. 参赛队伍同意大赛竞组委对队伍提供的数据、信息、材料等真实性进行调查及核实，参赛队伍将全力配合并及时提供证明文件、数据等资料；

7. 因大赛组织需要收集参赛的队伍成员的姓名、联系方式、团队 ID 号、学籍等个人信息。竞组委将对所有信息进行保密（在官网上的数据和在 eBay 平台上的数据分别由竞组委秘书处和 eBay 平台企业负责保密），并仅供此次比赛使用；

8. 参赛队伍已知悉大赛报名条件，并承诺已符合大赛报名条件且在参赛过程中始终保持该条件；

9. 参赛队伍自将参赛资料送交大赛竞组委之日起，即许可大赛竞组委可以将其参赛资料在非商业用途下通过各种方式向社会展现。

四、奖项设置

（一）理论赛与实践赛奖项

理论赛设置特、一、二等奖。原则上特等奖不超过参赛团队 5%（可空缺），一等奖不超过参赛团队数量 10%，二等奖不超过参赛团队数量 20%（理论赛设置奖励的基数为 eBay 实战赛道中进入理论赛的参赛队伍总数）。

实践赛设置特、一、二等奖。原则上特等奖不超过参赛团队 5%（可空缺），一等奖不超过参赛团队数量 10%，二等奖不超过参赛团队数量 20%（实践赛设置奖励的基数为 eBay 实

战赛道中进入实践赛的参赛队伍总数)。

(二) 综合赛奖项

综合赛设置特、一、二、三等奖。原则上特等奖不超过参赛团队 5%(可空缺)，一等奖不超过参赛团队数量 10%，二等奖不超过参赛团队数量 20%，三等奖不超过参赛团队数量 30% (决赛设置奖励的基数为 eBay 实战赛进入综合赛的全部参赛团队总数)。

(三) 其他支持

所有综合赛决赛获奖队伍将获得 eBay 平台提供的以下支持：

- eBay 专属客户经理 1 年辅导
- eBay “校园大使” 优先录用权
- eBay 优秀企业优先就业推荐

注：本次大赛所有内容最终解释权归 eBay 官方与大赛竞组委所有。

附件 1：大赛参赛指南

附件 1

大赛参赛指南

一、报名流程

第一步：登陆网站

登录三创赛官网报名，完成报名注册。

第二步：填写信息

按照要求填写参赛信息，每项信息需真实正确，大赛开始后无法修改，所有信息以填报内容为准。

第三步：获取相关资料

eBay 官方外贸大学板块 www.ebay.cn 已上线丰富的在线培训内容，参赛团队可以根据需要自行安排时间学习。

第四步：赛前准备

信用卡申请：申请 Visa/Master（非银联）的双币种信用卡或借记卡或参赛者本人的附属信用卡，否则无法注册 eBay 账号。

比赛账号申请：注册流程将会及时通知各参赛队伍，以微信群或 QQ 群等方式管理。

可供自愿选择的供应链：橙联分销平台 <http://www.ocgsc.com>，提供丰富的国内直发和海外库存供应链解决方案。

品牌备案（使用自己产品的选手可以参考）：

请所有参赛选手在参与赛前培训后再注册比赛账号，务必要等待 eBay 客户经理指导后进行，以避免账号注册错误等一系列问题。

二、大赛评比规则

- 评比分数权重分别为：

理论赛：

理论考试——100%

实践赛：

基础知识——20%（笔试成绩作为计算依据）

店铺运营——80%（取团队中运营得分最高的账号）

综合赛：

店铺运营——50%

路演答辩——50%

其中

- 基础知识：eBay 基础知识测试分数。

- 店铺运营评比维度：

计分项	占比	评分标准 (销售额为美元)
GMV/销售额	100%	<100\$=0 分 ≥2000\$=100 分 $x/2000\$*100$ (上限 100 分)

- 路演：

计分项	占比
创新（团队项目在产品、技术、模式、服务等方面的创新点）	25%
创意（团队项目的运营理念、可行性分析情况，在业务、营销、技术、财务等方面的设计）	25%

创业（团队项目实战复盘、经营效果、营销效果等；是否注册公司或与企业合作情况、阶段发展目标和成长历程）	25%
演讲	20%
文案	5%

若有疑问，请拨打所在 eBay 赛道办公室电话进行咨询

总部电话：021-23167221/23167247

联系人：周永军/阮焯枫

联系邮箱：yongzhou@ebay.com/yefruan@ebay.com

总部地址：上海市黄浦区西藏中路 268 号来福士广场 16 楼