

第十二届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛跨境电商实战赛道独立站比赛

《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实践人才，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。

店匠科技（SHOPLAZZA）是一家专注为全球B2C电商提供产品和技术解决方案的公司，成立于2017年7月，研发部门位于中国深圳，创始团队成员拥有多年品牌整合营销和跨境电商经验，核心成员来自于全球领先的互联网上市公司。店匠科技以“通过卓越的技术引领客户实现全球商业成功”为使命，同时重视开发者应用生态体系，致力于让更多的全球开发者和店匠一起帮助商家实现全球商业成功。

独立站凭借自身的优势及良好的行业前景，在业内越发火热。店匠科技为培养全球跨境电商人才，在独立站赛道赋能，助力学生创新创业，帮助中国品牌抢占品牌出海

新赛道。

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，经三创赛官网审核通过后，报名成功。

2. 选择实战平台（2022 年 1 月 16 日-2022 年 3 月 1 日）：选择独立站实战赛的参赛团队，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“独立站”比赛。

3. 赛前培训（2022 年 1 月 16 日-2022 年 3 月 15 日）：
在三创赛竞组委统一协调下，店匠科技对参赛团队开展赛前培训，培训根据各地区报名情况，分为线上和线下进行。

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，理论赛内容为理论考试。

5. 省级实践赛（2022 年 4 月 16 日-2022 年 6 月 30 日）：
2022 年 4 月 16 日-2022 年 4 月 30 日期间，实践赛的参赛队伍可联系店匠获取独立站比赛的专用账号，凭该账号登陆店匠官网（www.shoplazza.cn）即可启用，具体的获取方式如下：

① 关注「店匠 D2C」公众号，微信号为：
[Shoplazza_dianjiang](#)；

② 回复“三创赛”；

③ 识别系统弹出的二维码，并如实填写学校名称、队

伍编号、联系邮箱（用于用户未来店铺的登陆）等参赛关键信息；

④店匠将在 72 小时内完成账号配置，并通过各队预留的邮箱完成通知。

2022 年 4 月 16 日-2022 年 5 月 15 日，实践赛的参赛队伍进行第一轮在线实战比赛，通过并进入下一轮的团队数不超过 100 支。

2022 年 5 月 16 日-2022 年 6 月 15 日，组织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参赛团队的比赛数据进行综合赛选拔。

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。

（二） 竞赛内容

以跨境电商独立站为竞赛载体，参赛团队需从选品开始，使用店匠 SaaS 自助建站，完成内容营销相关要求，通过学习跨境电商独立站的成功案例，实践多渠道的流量投放。

（三）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.cbec100.com）参加在线理论考试。

3. 理论赛（满分 100 分）

理论赛采用统一组织考试的形式。

关键评价指标：行业理解、独立站知识学习、案例分析能力、知识应用能力。

考试形式：共 100 个选择题/问答题，每题 1 分，满分 100 分。

学习资料：店匠培训课程视频+PPT 培训材料。

注：在这个阶段，无需导师指导，团队自学即可通过。

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，按照整个赛区参加独立站实战赛的全部参赛团队的成绩由高到低进行推荐，一个高校不超过 10 支。

4. 实践赛（满分 100 分）

（1）第一轮：独立站建站（60 分）

这部分将覆盖跨境电商独立站建站的“五大”关键能力，其涵盖内容丰富，可充分考察参赛队伍的建站综合能力。各赛区评审将访问参赛队伍的建站后台，使用店匠自研的建站评分系统，判定选拔结果，通过本轮选拔的队伍

方可进入第二轮：

- A. 网站架构与板块设计（10 分）
- B. 文案编辑与条款撰写（10 分）
- C. 商品详情页设计（15 分）
- D. 营销技巧与活动策划（15 分）
- E. 支付与物流方案配置（10 分）

比赛前，店匠将为各参赛队伍提供：

- A. DTC 品牌出海公开课
- B. 店匠建站实操课程视频
- C. 在线技术支持

（2）第二轮：运营实战（40 分）

进入实践战第二轮的团队数不超过 100 支。

A. 内容营销（15 分）

内容营销相关的技能学习与实践，参赛队伍可以在如下项目中 5 选 3，为本团队的独立站进行站外推广，每项计 5 分：

- a) 公共博客评论
- b) 博客发布
- c) 视频发布
- d) 书签制作
- e) 新闻稿撰写

B. 网站引流（25 分）

- a) 基于真实的 Facebook 与 Google 广告数据，参赛队伍完成广告方案相关的选择题和分析题，此部分合

计 10 分。

- b) 在安全访问海外网络的前提下，针对本参赛队伍的选品，通过社媒/短视频/博客/返利网/搜索引擎等多样的路径，为独立站引流，竞组委根据最终的流量渠道数量与质量进行打分，此部分合计 15 分。

实践赛推荐到综合赛的团队数量按照竞组委下达的指标，以所有赛区参加独立站实践比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。

5. 综合赛

跨境电商独立站实战赛进入综合赛的团队提交实战流程复盘报告并进行方案演讲。

（二） 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. 参赛队伍可以采用合法合规的营销方法，在竞赛过程中可能产生的收益归参赛团队所有（由平台与参赛团队签署收益分配相关合同）；

3. 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；

4. 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，取消比赛成绩；每支参赛

队伍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；

5. 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；

6. 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、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店匠平台上的数据分别由竞组委秘书处和店匠平台企业负责保密），并仅供此次大赛使用；

7. 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；

8. 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、奖项设置及政策支持

（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店匠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进

入独立站实战赛中进入实践赛的参赛队伍总数)。

(二) 总决赛奖项

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独立站实战赛进入综合赛的全部参赛团队总数)。

(三) 奖励与支持

所有总决赛的获奖队伍，将获得来自店匠科技 (SHOPLAZZA)【以下简称企业】的如下奖励与支持：

1. 深度跨境电商行业调研报告 2 份，价值 1,000 元；
2. 获奖队伍如果将「跨境电商独立站」作为创业起点，企业将提供每支队伍【旗舰版】账户的使用权为期 6 个月，合计价值 3,800 元；
3. 获奖队伍所在院校的相关专业，企业承诺：
 - 1) 提供【教学版】账户的使用权为期 3 年，价值 25,000 元；
 - 2) 开启校内实习与校园招聘的直通车；
 - 3) 开展跨境电商独立站线下公开课，助力「校企联动产教联合」。

另外，综合赛的特等奖和一等奖队伍，将额外获得企业提供的如下支持：

1. DTC 品牌出海创业指导；
2. 优秀的跨境电商企业参观学习机会；

3. 创业融资 networking 沙龙参与名额。