全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛
竞赛组织委员会文件

三创赛竞组委文〔2026〕73号

第十七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实施方案

一、竞赛背景

为了推动跨境电商快速发展，通过全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛（以下简称三创赛）培养跨境电商创新实践人才，促进大学生在跨境电商领域创业与就业，第十七届三创赛竞赛组织委员会（以下简称三创赛竞组委）携手中国（杭州）跨境电子商务综合试验区、杭州石方信息科技有限公司、福建亿学教育科技集团有限公司于2026年9月至2027年8月合作举办第十七届三创赛跨境电商实战赛比赛。

杭州石方信息科技有限公司、福建亿学教育科技集团有限公司是本届跨境电商实战赛指定合作企业，为参赛团队指导跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营及跨境电商直播方向的实践活动、备赛指导、备赛服务，充分锻炼参赛选手在跨境电商运营中的各项综合能力，为培养跨境电商领域创新型、应用型、智能型优秀人才创造条件。

二、赛事时间和要点

（一）大赛报名和选择赛事

1.报名时间：2026年11月1日-2027年1月20日止。

1）准备报名。参赛团队全体成员在报名参加三创赛前，务必认真阅读

《第十七届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛竞赛规则》（以下简称《规则》）。

2）核心规则测试。参赛团队在报名时需要承诺遵守大赛规则，参加核心规则测试合格后方能注册。

3）填写承诺书。参赛团队队长在三创赛的官网上报名时，首先要填写承诺书：本团队已经认真阅读和完全认同三创赛《规则》；在整个参赛过程中一定按《规则》行事，如违反《规则》，责任自负。

2.官网报名：参赛团队在三创赛官网（www.3chuang.net）上报名。报名时从常规赛和实战赛选项中选实战赛，然后选择“跨境电商实战赛”，选择“跨境数据分析与营销、跨境平台运营、跨境直播”三个比赛方向中的一个，填写团队具体报名信息。

3.报名审核：各高校校赛竞组委对报名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相关指导和支持，为“跨境电商实战赛”平台提供参赛团队的准确信息。

4.实战内容包括三个方向：跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营、跨境电商直播。三个方向都围绕“平台”+“能力”组合开展，参赛团队只要选择其中一个方向开展实践活动并最终提交一份《项目报告书》。校赛、省级赛和国赛时，统一称为“跨境电商实战赛”，不分方向单独比赛，均由比赛现场评委根据《跨境电商实战赛评分规则》打分，而后各级赛事竞组委按参赛项目的总成绩排名、颁奖。

5.比赛形式：跨境电商实战赛与常规赛形式相同，仍按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛。校赛常规赛和实战赛一起举行、省级赛时常规赛和实

战赛可以一起举行或单独举行。国赛单独举行。

6.竞赛培训：按《第十七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指南》（以下简称《指南》、见附件）实施培训。具体培训安排见后续培训通知。

（二）实战赛活动

1.实战时间：报名后即可开始实战活动，直到国赛前 7 天结束。校赛、省级赛、国赛的跨境电商实战赛各数据统计时间均为现场赛前 7 天截止。

2.实战内容：按指南开展创业准备、创业过程，并创造实战业绩。实战赛合作企业依据创业实战的各方面准备情况和支撑材料、实战过程数据及排名情况，进行预评分。现场赛评委根据团队的文案、答辩情况和合作企业给出的预评分，对参赛团队的创业分进行最终综合评定。

（三）校级现场赛

1.现场赛时间：2027 年 3 月 11 日—2027 年 4 月 10 日。

2.参赛团队根据实战赛合作企业提供的平台完成对应实践内容与实操训练。

2.项目报告提交：各参赛团队基于跨境电商实践活动提交一份《第十七届三创赛跨境电商实战赛项目报告书》（在各级赛事项目合规检查时提交电子版 PDF 和演讲的 PPT；在现场比赛开始前提交纸质版），内容具体见《指南》。

3.比赛形式：参赛团队在现场参加各级比赛时需向评委提供纸质版《项目报告书》和《演讲文稿 PPT》，并将《参赛团队承诺与说明书》《团队高校指导老师承诺书》《实战赛参赛学生知情书》附在《项目报告书》纸

质版的封二、封三、封四上，跨境电商实战赛指定的实战平台产生的实战数据作为佐证材料。具体要求见《指南》。

4.小组赛参赛团队答辩时间共 15 分钟（≤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演讲 8 分钟（≤8 分钟）。

（四）省级现场赛

1.时间安排：2027 年 4 月 10 日—2027 年 6 月 30 日。

2.比赛内容：见《指南》。

3.比赛形式：见《指南》。

4.省级现场赛要点：

①在三创赛竞组委指导下，由各省级赛竞组委组织；

②各省级赛竞组委确定晋级该省级赛的各校团队名额并通知各校赛竞组委；

③校赛竞组委接到通知后，尽快通知晋级省级赛的该校团队队长；

④省级现场赛结束后给出省级赛的获奖名单，经公示通过后最终确认；

⑤参赛团队在校赛的基础上，在省级现场赛开始前，应进一步拓展实战业绩，完善比赛文案，以便在省级赛上赛出更好的水平和风格。

（五）全国现场总决赛

1.时间安排：2027 年 7 月 1 日—2027 年 8 月 20 日。

2.比赛内容：见《指南》。

3.比赛形式：见《指南》。

4.全国现场总决赛要点：

①全国现场总决赛的具体时间、地点和各省晋级团队数另行通知；

②参赛团队在省级赛的基础上，在全国现场总决赛开始前，应进一步拓展实战业绩，完善比赛文案，以便在全国总决赛上赛出更好的水平和风格。

三、竞赛说明

（一）参赛要求

1.参赛选手须在三创赛官网上报名，选手须是经教育部批准设立的普通高等学校的在校大学生（本科、专科、研究生均可，专业不限），经所在学校教务处等机构审核通过后方具备参赛资格。

2.大赛为团队赛，每组成员要求 3 至 5 人，其中一名为队长，为促进就业创业，鼓励高年级同学和外国留学生参赛，并配备 0 至 2 位高校指导老师，0 至 2 名企业指导老师。

（二）补充说明

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。

2.参赛团队在参赛过程中应遵守有关法律法规，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、商标权等侵权纠纷而产生的法律责任，其法律责任由参赛团队承担，参赛团队出现因所销售产品违反国家有关法律法规的情况，三创赛竞组委不承担任何责任。

3.报名后，鼓励团队自己开设店铺运营，也可寻找自己希望营销的产品和合作的企业，与其签订商务合作合同，确保销售的产品符合国家有关

规定，满足平台入驻相关资质要求。

4.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、出让给他人，一经发现取消比赛成绩。

5.大赛竞组委有权对团队提供的数据、信息、材料等真实性进行核实，参赛团队应及时提供证明文件、数据等资料。

6.因大赛组织、管理和服务等业务所需而收集的参赛团队成员的姓名、联系方式、团队 ID、身份证号等个人信息，仅供此次大赛使用。

7.参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。

四、奖项设置

三创赛竞组委的授奖见三创赛规则。所有获奖团队，将获得三创赛竞组委提供的相应奖项的数字证书。详见《指南》。

第十七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

2026 年 1 月 2 日

附件：

第十七届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

跨境电商实战赛指南

第十七届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛（简称三创赛）响应国家跨境电商战略的实施，继续设置“跨境电商实战赛”，通过实战赛鼓励参赛团队在跨境电商领域创新商业思维、探索商业模式、应用前沿技术，为行业发展注入新的活力，为培养跨境电商领域创新型、应用型、智能型优秀人才创造条件，促进大学生在跨境电商领域创业与就业。

一、赛事简介

1.比赛背景

在全球经济一体化和互联网技术迅猛发展的时代背景下，跨境电商作为国际贸易的新模式，正以前所未有的速度崛起并重塑全球贸易格局。为了更好培养跨境电商创新实践人才，促进大学生在跨境电商领域创业与就业，第十七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（以下简称“三创赛竞组委”）决定继续设置跨境电商实战赛。

杭州石方信息科技有限公司、福建亿学教育科技集团有限公司是本届跨境电商实战赛跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营、跨境电商直播方向指定合作企业，为参赛团队提供实训平台、课程培训、实战工具、账号对接、考核评审、供应链对接、运营指导、直播指导等相关服务。

2.比赛目的

通过跨境电商实战赛，深度锤炼参赛学生的跨境电商实战技能，激发他们的创新思维与创造力，培养团队协作精神和行业洞察力，通过比赛帮

助参赛者将理论与实践紧密结合，提升参赛者的市场调研、产品策划、店铺运营、营销推广、合规风险审查与管控等核心能力。跨境电商实战赛坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，促进产学研深度融合，为跨境电商行业培养更多具备实战经验和创新能力的专业人才。

3.比赛内容

比赛实战活动包括三个方向：跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营、跨境电商直播。三个方向都围绕“平台”+“能力”组合开展，参赛团队只要选择其中一个方向开展就可以。实战活动内容如下:

（1）跨境数据分析与营销（平台+数据分析与营销）：参赛团队确定本次实践活动的目的。参赛团队自行选择主流跨境电商（速卖通、阿里巴巴国际、Lazada、亚马逊、Temu、TikTok、Ebay、OZON、Shopify、Shopee）等平台下载相关数据，包括行业数据、选品数据、订单数据、评论数据等。围绕获取的数据开展数据预处理、数据分析与挖掘、数据可视化等实践活动。根据数据分析结论开展数字营销实践活动，包括站内营销、基于关键词的营销、内容营销，参赛团队至少完成一项的数字营销实践活动。

（2）跨境电商平台运营（平台+产业带出海）：参赛团队根据跨境电商实战赛合作企业提供平台完成对应实践内容与实操训练。参赛团队自定义题目，自行寻找国内产业带企业进行合作，选择亚马逊、速卖通、阿里巴巴国际、Lazada、TikTok Shop、沃尔玛等跨境出海平台，参赛团队完成产业带产品线分析及调研、产品创意设计、平台运营方案等实践活动，一个企业不能同时与两个参赛团队进行合作。比赛期间若产生收益，由参赛团队和企业自行约定学生团队是否参与收益分配和如何分配，三创赛竞组

委不参与其中。

（3）跨境电商直播（平台+直播）：参赛团队根据跨境电商实战赛合作企业提供平台完成对应实践内容与实操训练。参赛团队以 TikTok 平台为基础，选择目标市场后注册并真实运营达人账号，开展短视频及直播等内容创作及数字营销活动，通过站内直接带货（TikTok Shop）、站外间接引流（阿里巴巴国际站等平台）等方式促进电商销售或外贸成交。鼓励在中国大学的留学生和中国学生联合组队；入镜主播仅限本团队成员；参赛团队不限单一市场或语种。

二、报名流程

1.核心规则测试。参赛团队在报名时需要承诺遵守大赛规则，参加核心规则测试合格后方能注册。

2.参赛团队通过核心规则测试后在三创赛官网（www.3chuang.net）注册报名。报名时从常规赛和实战赛选项中选择实战赛，然后选择跨境电商实战赛对应方向，填写团队具体报名信息。

3.校赛竞组委对参赛团队进行审核。各高校校赛竞组委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相关指导和支持。

4.参赛团队队长加入跨境电商实战赛道钉钉客服群。

三、实战活动

1.实战时间

第十七届三创赛于 2026 年 11 月 1 日正式开始报名，团队见此通知，即可报名参加跨境电商实战赛，并可启动项目运营，校赛、省级赛、国赛

的跨境电商实战赛各数据统计时间均为现场赛前 7 天截止。

2.实战内容

（1）参赛团队将与“跨境电商实战赛”平台的赛事运营服务中心进行衔接，由赛事运营服务中心提供竞赛平台账号及指导参赛团队进行参赛手册的学习和操作。

（2）参赛团队选择三个实战方向（跨境数据分析与营销、跨境电商平台运营、跨境电商直播）的其中一个方向开展跨境电商实战活动并最终提交一份《第十七届三创赛跨境电商实战赛项目报告书》。

（3）《第十七届三创赛跨境电商实战赛项目报告书》包括（但不限于）内容：项目背景、项目思路、实践活动内容、项目总结等，如有业绩提供相应的数据汇总及截图。

3.比赛形式

跨境电商实战赛仍然按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛，未参加上级赛事的团队不得参加下一级赛事。跨境电商实战赛校赛和省级赛可与相应的常规赛一起举行，鼓励有条件的省级赛区独立举办跨境电商实战赛省级赛，具体形式包括（但不限于）与其他实战赛联合举办省级赛，或若干省级赛区联合举办跨境电商实战赛省级赛。跨境电商实战赛国赛独立举办。

参赛团队的比赛成绩由答辩现场评委给出。参加各级比赛时需向评委提供完整作品，包括《项目报告书》（现场赛为纸质版、线上赛为电子版，《参赛团队承诺与说明书》《团队高校指导老师承诺书》《实战赛参赛学生知情书》附在《项目报告书》纸质版的封二、封三、封四上）、演讲文稿（PPT 电子版）、实战业绩佐证材料。小组赛参赛团队答辩时间共 15 分

钟（≤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演讲 8 分钟（≤8 分钟）。

四、评分规则

第十七届三创赛竞赛规则第五十八条规定，总体规则及各评分项目见表 1，创业分各子指标项的评分规则内涵及评分依据详见表 2。

表 1：跨境电商实战赛评分规则

评分项目	评分要点	分值
1.创新	团队的实战内容体现了一定创新性，如直播、运营、营销、数据分析、合规管理、AIGC 产品设计等实践过程中的角度、方法、模型等。	0～15 分
2.创意	团队的实战内容体现的创意是否吸引人，是否符合跨境电商行业实践要求，如直播表现、运营策略、数据模型、营销方案、合规方案、可视化呈现、AIGC 产品设计效果等。	0～15 分
3.创业准备	参赛团队做了明显的创业准备，包括主题确定、实践学习任务、相关数据获取等。详情见“跨境电商实战赛创业分各二级指标评分规则”。	0～10 分
4.创业过程	参赛团队开展了相应的实战活动，进行了跨境数据分析建模或跨境运营实践活动或跨境直播及短视频实践活动等。详情见“跨境电商实战赛创业分各二级指标评分规则”。	0～20 分
5.创业业绩	参赛团队针对参赛题目，进行相关的实践应用，取得较好的实战成果并给出本团队实战活动的实战业绩。详情见“跨境电商实战赛创业分各二级指标评分规则”。	0～15 分
6.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 分
7.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 分

表 2：跨境电商实战赛创业分各二级指标评分规则

跨境数据分析与营销方向			
二级指标	指标内涵	指标要求	评分方式
创业 准备 （10 分）	1.参赛团队通过“三创赛跨境电商实战赛道服务平台-数据分析与营销方向”完成账号关联并确定比赛主题； 2.在“三创赛跨境电商实战赛道数据分析与营销竞赛服务平台”上完成数据分析实践课程学习及实践任务； 3.参赛团队下载与实践活动相关的数据（行业数据、选品数据、评论数据等）。	1.完成账号关联并确定比赛主题，视为观测点达成 2 个。 2.课程学习及实践任务完成情况，视为观测点达成 5 个。 3.下载相关数据等信息进行评分，视为观测点达成 3 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告书，参考平台给出的分级结果进行综合评分。 【0～10 分】
创业 过程 （20 分）	1.参赛团队通过合作企业提供的数据分析平台，完成数据预处理过程，包括数据清洗、数据集成、数据规约、数据变换等过程。 2.根据主题和获取数据进行分析指标确定，数据分析维度准确，数据、指标选择合理。 3.参赛团队围绕主题目标进行数据分析模型构建，模型分析具有一定实用性与创新性。 4.分析结论准确，符合分析目标。 5.围绕主题目标制作可视化大屏。	1.数据分析过程，视为观测点达成 4 个。 2.数据分析维度的准确性、数据分析模型的创新性和实用性；视为观测点达成 8 个。 3.数据分析结论合理性、可视化大屏的呈现效果。视为观测点达成 8 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告书，参考平台给出的分级结果进行综合评分。【0～20 分】
创业 业绩 （15 分）	1.参赛团队完成站内营销、基于关键词的营销、内容营销等跨境数字营销实践活动。 2.数字营销实践活动给企业带来的效益。	1.数字营销方案的可行性及合理性，视为观测点达成 6 个。 2.数字营销实践活动提升企业效益的程度。视为观测点达成 9 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告书，参考平台给出的分级结果进行综合评分。【0～15 分】
跨境电商平台运营方向			
二级指标	指标内涵	指标要求	评分方式
创业 准备 （10 分）	1.参赛团队自行注册公司或与合作主体（跨境电商产业带相关企业）签订相关的合作协议，并开通跨境平台相关账号。 2.参赛团队根据指引完成“三创赛跨境电商实战赛服务平台-跨境电商平台运营方向”模拟实践、国内外合规调研分析。	1.根据注册公司或合作协议，视为观测点达成 2 个。 2.平台任务完成情况，视为观测点达成 8 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告书，参考平台给出的分级结果进行综

			合评分。【0～10 分】
创业 过程 （20 分）	1.参赛团队进行产品线调研，包括市场容量、竞争分析、财务分析等方面。 2.参赛团队根据产业带产品的特性，设计出合理的跨境电商产品创意（包括但不限于结合 AIGC 平台设计营销运营方案、短视频内容带货营销方案和社交媒体联动策略）。 3.参赛团队根据企业、产品、所选平台和目标市场国家等要素，设计出合理的跨境电商合规运营方案。 4.参赛团队撰写标题、商品描述、说明、关键词以及详情页信息。 5.参赛团队进行商品上架，记录上架商品数量。 6.参赛团队利用新技术新工具新策略对销售过程进行不断迭代，提出品牌出海驱动下的营销方案。	1.产品线调研，视为观测点达成 2 个。 2.产品设计内容的独特性和创新性，视为观测点达成 4 个。 3.设计出合理的跨境电商合规运营方案，视为观测点达成 4 个。 4.商品文案撰写，视为观测点达成 3 个。 5.产业带商品上架，视为观测点达成 3 个。 6.营销方案，视为观测点达成 4。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告书，参考平台给出的分级结果进行综合评分。【0～20 分】
创业 业绩 （15 分）	1.参赛团队账号在运营平台完成的有效订单数，根据累计有效订单数和在本阶段本赛区的排名。 2.参赛团队账号在指定平台完成的有效收入（销售额及退税金额）。根据累计有效收入在本阶段本赛区的排名。 3.参赛团队账号在整个实战过程中，通过提高其产业带独特的定位、形象、声誉和关系网络等要素，为企业和消费者带来正面影响和经济效益。	1.累计有效订单数和在本阶段本赛区的排名，视为观测点达成 4 个。 2.累计有效收入在本阶段本赛区的排名，视为观测点达成 9 个，具体见备注说明。 3.品牌价值贡献。视为观测点达成 2 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告书、平台提供运营实战报告及参考平台给出的分级结果进行综合评分。 【0～15 分】
创业（跨境电商直播方向）			
二级指标	指标内涵	指标要求	评分方式
创业准备 （10 分）	1.账号准备：根据合作企业的赛事服务手册指引注册账号，并对账号有详细的定位描述、运营规划。 2.人员准备：团队分工明确，如外语主播、短视频剪辑、账号及社媒运营等岗位，突出专业性和国际性。 3.赛前训练：按时按量完成赛事平台课程学习以及直播全流程模拟实操任务。	1.账号准备，视为观测点达成 2 个。 2.人员准备，视为观测点达成 2 个。 3.赛前训练，视为观测点达成 6 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据项目报告，参考平台给出的分级结果进行综合评分。 【0～10 分】

创业过程（20 分）	1.内容创作及营销实践：进行直播、短视频内容创作实践；鼓励结合社媒、红人、广告等方式;在实践过程体现出团队的营销理念、创作思路，重点突出合规运营理念。 2.主播表现：主播外语口语和表达能力好、表现力强、具备跨文化认知能力。 3.直播数据表现：参赛团队在直播实践过程中的累计有效时长、累计观看人数等过程性数据。 4.短视频数据表现：参赛团队在短视频实践过程中的累计发布量、累计播放量、最高播放量等过程性数据。	1.内容创作及营销实践，视为观测点达成 8 个。 2.主播表现，视为观测点达成 6 个。 3.直播及短视频数据表现，视为观测点达成 6 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队的项目报告、平台给出的分级结果及直播实战报告进行综合评分。 【0～20 分】
创业业绩（15 分）	1. 有效交易额：参赛团队在实践过程中达成的有效销售额，并提供相关佐证。 2. 账号经营：参赛过程中的粉丝增量及现有粉丝量。其他关键指标如作品播放量、主页访问量、点赞、评论、分享等数据。 3. 经济及社会效益：为团队或合作企业带来明确的经济效益、能力提升和社会价值;以及团队的未来规划和持续实战的落地方案。	1.有效交易额，视为观测点达成 5 个。2.账号经营，视为观测点达成 5 个。3.经济及社会效益，视为观测点达成 5 个。	1.平台提供运营实战报告及观测点分级结果。 2.现场赛评委依据团队项目报告、平台给出的分级结果及直播实战报告进行综合评分。 【0～15 分】
备注说明： 1. 参赛团队在平台上所有经营活动必须符合国家法律法规及平台规则。参赛团队刷单违法、虚假数据违规，一旦确认，取消比赛成绩。 2. 跨境电商平台运营方向说明：累计有效订单数观测点有效达成比=（xx 团队有效订单数/MAX 团队有效订单数）*2；累计有效销售额观测点有效达成比=（xx 团队有效订单数/MAX 团队有效订单数）*4；有效订单数在本阶段本赛区的排名（校赛和省赛都按照省来排名）观测点有效达成比=排名比系数*2；排名比系数规则：业绩排名前（0，5%]，排名比系数取 0；业绩排名（5%,15%]，排名比系数取 0.2；业绩排名（15，35%]，排名比取 0.4；业绩排名（35，60%]，排名比系数取 0.6；业绩排名（60，85%]，排名比系数取 0.8；业绩排名 85%以上，排名比系数取 1。 3. 根据参赛团队观测点完成情况进行排序，完成等级评定（前【0%，20%）为 A、【20%，50%）为 B、【50%，100%）为 C）。 4. 晋级省级赛的参赛团队的创业过程的观测点有效达成比应大于 0；未达到要求不能推荐晋级省级赛。			

五、注意事项

1.本次大赛本着公平、公正、公开的原则，参赛团队必须遵循法律法

规，采用正当合规的营销策略，确保竞赛环境纯净，促进健康竞争。

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、出让予他人，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.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

1.大赛竞组委秘书处：service@3chuang.net

2.跨境实战赛道服务组：shifangshuzhi@163.com

3.扫描下方二维码加参赛学生和指导老师钉钉群：

第十七届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

跨境电商实战赛专家组

2026 年 11 月 2 日