

輔導廠商拓展外銷-
第八屆全國大專院校 B2B 跨境電商競賽辦法

- 主 辦 單 位 : 台北市進出口商業同業公會
中華國際經貿研究學會
嘉業資訊有限公司
- 主 辦 學 校 : 中國文化大學、輔仁大學、醒吾科技大學、
嶺東科技大學、南臺科技大學
- 贊 助 單 位 : 龍星企業股份有限公司、英紡企業股份有
限公司、世紀貿易股份有限公司、荷蘭商
聯邦快遞國際股份有限公司台灣分公司
- 合 作 平 台 : 阿里巴巴國際站
- 課 程 合 作 : 惟思管理諮詢有限公司

一、活動目的

為啟發國內大專院校學生對於跨境電子商務領域的興趣及了解，自 2017 年與全球最大的 B2B 跨境電商企業－阿里巴巴國際站(www.alibaba.com)合作辦理「輔導廠商拓展外銷－全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」活動，以「專業培訓+團隊競賽」方式提升學生對跨境電商實務操作之經驗、落實學用合一，促使學生提早探索職涯志向，培養新一代電商人才。

今(2023)年為第八屆辦理本競賽，將續結合國內產學資源，安排阿里巴巴平台認證講師，提供實務型「跨境電商」課程培訓，並於競賽期間邀請專業顧問輔導參賽學生完成競賽任務，透過平台數據分析、行銷企劃、外貿銷售、業務溝通等技能培養，一步步拓展學生商業視野，提前與就業、創業實際接軌。

二、活動單位

主辦單位：台北市進出口商業同業公會、中華國際經貿研究學會、嘉業資訊有限公司

主辦學校：中國文化大學、輔仁大學、醒吾科技大學、嶺東科技大學、南臺科技大學

贊助單位：龍星企業股份有限公司、英紡企業股份有限公司、世紀貿易股份有限公司、荷蘭商聯邦快遞國際股份有限公司台灣分公司

合作平台：阿里巴巴國際站

課程合作：惟思管理諮詢有限公司

三、參賽對象與資格

(一) **學生團隊**：以未來有志朝跨境電子商務領域發展且須有國內外大專校院之在校學籍之學生，不限國籍，須符合以下條件：

1. 上述在學學籍包含大學部(包括四年學制、四技、二技及五專三年級以上)或碩士班(不含碩士在學專班及 EMBA

等)。

2. 本競賽每隊共 2~7 名學生，隊員組成可跨校、跨院、跨系組隊，但不可跨區(有關區域劃分可參考賽制進行方式說明)。
3. 每隊須選定 1 名隊長，擔任隊伍聯絡窗口與主辦單位聯繫，並依隊長所屬學校認定隊伍初賽分區。

(二) **指導老師**：每隊得邀請大學校院專任或兼任老師若干名擔任指導老師，同 1 名指導老師不限指導隊數。

(三) **參賽廠商**：須為「阿里巴巴金牌等級以上會員」，並符合以下條件：

1. 廠商平台帳號開站時間須於 112 年 9 月 1 日前，合約時間到期日需在 113 年 2 月 1 日前。。
2. 提供平台廣告投放預算至少每月新台幣 7,000 元，參與本競賽期間，總預算至少新台幣 21,000 元。
3. 於本競賽舉辦開賽大典(10/14)前，平台帳號須已完成上架 24 支產品以上(含)。

四、報名日期：自公告日起至 112 年 9 月 28 日(四)截止。

五、競賽報名、媒合與費用

(一) **報名方式**：採線上報名，請學生團隊(含指導老師)及參賽廠商分別至競賽官網填寫報名資料，競賽報名網址：
<https://b2bhr.com.tw/>

※備註：進入主頁後請點擊「電商比賽」進入競賽介紹頁面，並先點擊右上角【登入/註冊】頁面進行註冊帳號，完成後再請隊伍或廠商各自填報基本資料以完成報名，建議以上流程請於桌上型或筆記型電腦上操作為佳)。

(二) **報名費用**：學生團隊與參賽廠商各須繳交本屆競賽報名費計

新台幣 5,000 元整，其費用將作為競賽部分獎金、辦理培訓課程及競賽相關活動之用。

(三) 繳費方式：學生隊伍與參賽廠商媒合成功後，主辦單位將另行以 mail 通知繳款資訊。以轉帳或匯款方式完成繳費後將由台北市進出口商業同業公會統一開立發票並寄至指定地址。

(四) 請提早完成報名作業，避免集中於截止日因網路流量限制或媒合作業而影響參賽權益。

(五) 競賽媒合方式：

1. 採兩梯次媒合，第一梯次為 112 年 9 月 04 日(一)至 9 月 20 日(三)，第二梯次為 112 年 9 月 25 日(一)至 9 月 28 日(四)，另於 10 月 2 日(一)在本競賽網站「最新消息」(<https://b2bhr.com.tw/>)公布最終隊伍廠商媒合結果。
2. 為利競賽媒合，媒合期間由主辦單位於本競賽網站不定期公告已完成註冊之參賽廠商名單，供學生團隊參考，請各隊於完成報名後再次登入本競賽網站後台逕自行尋找欲合作之廠商，每隊須委派隊長或指導教師為代表，與參賽廠商接洽競賽合作事宜。
3. 成功媒合之學生團隊請速於網站後台系統回報主辦單位媒合成果。公告競賽媒合結果後將由主辦單位-台北市進出口商業同業公會統一通知及引導學生團隊及參賽廠商完成競賽繳費流程並開立收據發票。

六、 競賽進行方式-學生團隊(含指導老師)

(一) 學生團隊須於 112 年 9 月 28 日(四)前完成報名作業，並於 9 月 04 日(一)至 9 月 28 日(四)間完成競賽媒合，未於期程內完成媒合之隊伍將喪失參賽資格。

(二) 本競賽以「阿里巴巴國際站」(www.alibaba.com)為實戰操作平台，期間由指導老師及參賽廠商共同指導學生團隊，學生

團隊須自行分工及發揮團隊合作之精神，並運用所學之技能輔助參賽廠商電商平台運營，並完成指定競賽成果。

(三) 本競賽將設「團隊單項獎」、「個人獎」及「最強電商團隊」等獎勵參賽學生隊伍，並於 113 年 1 月辦理決賽暨頒獎典禮活動，現場頒獎表揚成績優異之學生個人或團隊。

(四) 各隊於競賽公告媒合名單且完成繳費後，若有因故退賽、隊員數不足（低於 2 人）或未完成區域初賽任務之情事，恕無法取回競賽報名費用及獲領取「挑戰完成獎」等資格。

(五) 賽制進行方式：採「初賽」及「決賽」兩階段，說明如下：

◆ 初賽：

1. 採分區進行初賽，依照每隊隊長所屬學校所在區域作為劃分，分別劃為北/中/南等三區，分區標準如下圖 1。



2. 完成競賽媒合之學生團隊須出席 112 年 10 月 14 日(六) 各區「開賽大典暨電商培訓課程」活動，暫定各區開賽

大典舉辦地點包括：北區為中國文化大學建國校區、中區為嶺東科技大學校區、南區為南台科技大學校區等，最終舉辦場地資訊將另於本競賽網站「最新消息」公告 (<https://b2bhr.com.tw/>)。

3. 初賽成績計算期間預定於 112 年 10 月 16 日(一)起至 12 月 15 日(五)止，由主辦單位計算初賽期間成績後，將選出「團隊單項獎」、「個人獎」及各區入選決賽名單，最終角逐全國「最強電商團隊」殊榮。

4. 團隊單項獎：

- (1) 分為「平台運營」、「成果報告」、「影片 Tips」、「業務 EDM」等四項，主辦單位將依據各隊於競賽平台—阿里巴巴國際站(www.alibaba.com)之各項競賽數據進行分數統計，評分標準及計分方式見本競賽辦法附件一。
 - (2) 團隊單項獎採分區方式進行，預計選出各區獲單項獎項第一名後，並通知獲獎隊伍出席「決賽暨頒獎典禮」活動，現場將由主辦單位頒發獎狀及獎金以茲鼓勵。
 - (3) 「影片 Tips」獎：須請各隊伍於競賽期間提出至少 1 支以上影片參與競賽評比，並須符合本競賽平台-阿里巴巴國際站相關規範，未符合規範者不予評分。
 - (4) 「業務 EDM」獎：須請各隊伍於競賽期間提出至少 3-5 封以上參與競賽評比，並須符合本競賽平台-阿里巴巴國際站相關規範，未符合規範者不予評分。
5. **挑戰完成獎**：參加初賽之學生須以團隊方式完成以下任務，完成任務之隊伍，每位學生即獲參賽證明，未達成之隊伍不得入圍決賽且即喪失獲「挑戰完成獎」之資格，任務內容包括：
 - (1) 學生團隊內須超過 1/2 成員出席參加 10 月 14 日(六)北、中、南三區「開賽大典暨電商培訓課程」。

(2) 於 112 年 11 月 16 日(四)17:00 前於平台產品刊登數達 100 支以上。

(3) 於 112 年 12 月 15 日(五)15:00 前完成繳交「成果報告書」

6. 為符合減碳環保，入選「團隊單項獎」之隊伍將另提供數位版獎狀供各隊伍自行下載，若有意申請紙本獎狀，每隊每人將以申請 1 份為限。

◆ 決賽—選出全國「最強電商團隊」！

1. 決賽入選方式：依北、中、南三區各隊伍「單項分數加總」及「分區入選決賽比例」選出決賽入選名單，並請入選團隊須出席決賽活動並以現場簡報方式進行評比。
2. 分區入選決賽比例：北、中、南三區入選決賽之隊數以各區總報名隊伍數前 10%為主(採無條件進位，如該區共 7 隊參賽時，僅取排名第 1 名進入決賽；該區若有 10 隊以上參賽時，得取前 1~2 名進入決賽，以此類推)。
3. 決賽進行方式：於台北舉行，請各學生團隊準備決賽簡報，決賽每隊簡報時間共有 10 分鐘(7 分鐘請團隊進行口頭報告，3 分鐘進行評審委員答詢)，簡報繳交期限及確切地點將另行公告，決賽現場將選出「電商最強團隊」前五名及佳作等獎項，並同時頒發獎盃及獎金，其獎項及獎金分配見本競賽辦法附件二。
4. 決賽評分項目：以「初賽總積分」及「現場簡報評比」兩項加總為主，評分內容及佔比如下表：

評分項目	評比內容	評分佔比
初賽總積分		40%
決賽簡報	學習歷程及轉變	15%
	簡報創意及創新程度	25%
	競賽團隊心得	10%
	臨場答詢	10%

5. 決賽後，若為獲得全國「最強電商團隊」前 5 名及佳作的隊伍，亦由主辦單位另頒予該隊伍參賽廠商或指導老師獎狀。

◆ 個人獎：

1. 成立目的：為鼓勵參與本競賽之各隊學生在團隊內也能發揮個人特質及電商能力，提升學生對參加本競賽之榮譽，於第八屆始設立「個人獎-MVP 猛打賞」獎項，將歡迎參賽學生踴躍提出申請，未來獲本獎項之學生將擔任「電商大使」一職(任期至下屆競賽開賽日，最長一年)，
2. 獎項名額：預計入選 10 名優秀學生，每位學生須出席決賽暨頒獎典禮活動，由主辦單位頒發獎狀及獎金新台幣 3,000 元整給予鼓勵。
3. 獲獎福利及權利義務：
 - (1) 得獎者可獲主辦單位優先推薦就業或實習機會。
 - (2) 獲獎者須擔任下一屆競賽電商大使，任期內可免費參與嘉業資訊及惟思管理諮詢公司所辦理之培訓活動與課程。(如澄功營)
 - (3) 擔任電商大使任期內須配合主辦單位進行校園宣講及競賽推廣等工作。
4. 評分方式及名額：由主辦單位邀請評審委員針對申請學生影片進行評分，本項亦參考隊伍參賽廠商對學生平時表現評比分數(含個人出席/團隊合作/執行狀況等)作加分選項。
5. 由主辦單位提供得獎者未來推薦就業及其他多元福利等，希學生能發揮自身所長反饋社會並協助電商推廣及競賽宣傳，讓更多有志之學弟妹能更透過電商大使宣傳了解跨境電商發展之前景。
6. 申請方式：請各隊伍參賽學生自行投稿自介影片於提出申請，開放申請時間及投稿網址由主辦單位另行公告，影片長度請以 1 分鐘為限，輸出檔案須為 MP4 格式為

主，建議解析度以 1080p 以上為佳。

7. 拍攝影片內容可包括以下幾點：

- (1) 個人基本自我介紹
- (2) 為何你適合擔任或能勝任未來電商大使？
- (3) 獲得 MVP 獎項後對未來期許或目標
- (4) 加分項目，如廠商&師長的推薦

七、 競賽進行方式-參賽廠商

- (一) 由參賽廠商代表授權予學生團隊於競賽期間協助經營及維護本競賽平台—阿里巴巴國際站(www.alibaba.com)，參賽廠商於完成競賽媒合後，得提供參賽學生競賽用之業務員&製作員子帳號，並協助團隊學生登入觀看線上平台初階電商課程。
- (二) 每家企業須派一名負責運營電商之窗口出席參加「廠商共識會議」，當天將由主辦單位-嘉業資訊說明比賽性質及需協助配合之議題討論，並與教練團一同討論電商競賽進行方式。
- (三) 參賽廠商得自行決定是否與學生團隊一起出席 112 年 10 月 14 日「開賽大典暨電商培訓課程」及 113 年 1 月舉辦「決賽暨頒獎典禮」等活動，若有意願出席者，將由主辦單位提供各式活動線上報名網址供廠商填表，並另統計出席名單及人數。
- (四) 為鼓勵北、中、南三區廠商踴躍參加競賽，制定「商家力成長獎」、「營銷力成長獎」、「訂單成長獎」及「星等成長獎」等獎項並給予獎狀及提供平台獎勵等回饋參賽廠商，預計三區各取每一獎項前 3 名。
- (五) 評分依據：由主辦單位統計初賽期間平台後台各項數據，各獎項及評分標準參考本競賽辦法附件三，獲獎之廠商將由平台方-阿里巴巴國際站提供企業回饋，詳細回饋方式將另公告於本競賽官網。
- (六) 獲獎之參賽廠商得出席由主辦單位於 113 年 1 月辦理之決

賽暨頒獎典禮活動，並接受現場頒獎狀表揚。

八、 競賽時程(各項活動實際辦理日期以主辦單位最後公告為主。)

編號	項目	時間	說明
1	教師說明會議	8月31日(四)下午	各大專校院教師皆可參與，活動資訊及報名方式將於競賽官網公告。
2	廠商共識會議	時間另行公告	「阿里巴巴金牌等級以上會員」廠商皆可報名參與活動資訊及報名方式將於競賽官網公告。
3	競賽報名	自公告日起至9月28日(四)止	採線上報名，請學生團隊及廠商至「全國大專院校 B2B 跨境電商競賽官網」填寫報名資料。 網址： https://b2bhr.com.tw/
4	競賽媒合	第一梯次 9月04日(一)至 9月20日(三)	1. 廠商資料將公告於競賽官網，請各隊伍指導老師或隊長主動與廠商洽談合作事宜。 2. 雙方確認合作意願後，登入官網後台回報媒合情形。
		第二梯次 9月25日(一)至 9月28日(四)	第一梯次未媒合成功之學生團隊隊伍，將由主辦單位協助第二梯次媒合。
		公佈媒合結果 10月2日(一)	隊伍媒合結果將於競賽官網公佈。
5	繳交報名費	10月4日(三)至 10月20日(五)	繳費方式將由台北市進出口商業同業公會另行通知。
6	辦理開賽大典暨電商培訓課程	10月14(六)	1. 以北、中、南區三區同時進行開賽大典。 2. 參賽隊伍皆須參加，超過1/2成員缺席者即喪失完賽資

			格。 3.活動資訊及報名方式將於競賽官網及 LINE 群組公告。
7	初賽成績起算	10月16日(一)	成績計算以阿里巴巴國際站平台數據為準。
8	初賽成績計算截止	12月15日(五)	成績計算以阿里巴巴國際站平台數據為準。
9	隊伍戰報更新	11月16日(四) 11月23日(四) 11月30日(三) 12月07日(四) 12月15日(四) 12月18日(一)	1. 各隊伍平台經營數據更新將於競賽官網公告，預計有6次公告，各公告更新區間如下： ● 10/16-11/13(11/16公告) ● 10/16-11/20(11/23公告) ● 10/16-11/27(11/30公告) ● 10/16-12/04(12/07公告) ● 10/16-12/11(12/15公告) ● 10/16-12/15(12/18公告) 2. 預定12月18日(一)公告最後一次競賽平台經營數據以供參賽隊伍核對，有疑義者須於12月19日(二)15:00前提交疑義給主辦單位。
10	繳交成果報告書	12月15日(五) 15:00前	其繳交方式及基本報告格式將另行公告。未依規定繳交者不予計算所有獎項分數並喪失完賽資格。
11	初賽各單項成績公佈	12月21日(四) 12月22日(五)	於競賽官網及各區 Line 群組公告初賽各單項成績，以供參賽隊伍核對。

12	1. 團隊單項獎名單 2. 決賽入選名單 3. 決賽活動公告	12月25日(一)	1、於競賽官網及各區 Line 群組公告。 2、入圍決賽之隊伍須繳交決賽簡報檔案，繳交期限及方式將另行公告。
13	決賽暨頒獎典禮	113年1月6日	於台北市進出口商業同業公會辦理，活動資訊及報名方式將於另行公告。

九、其他競賽須知

- (一) 參賽學生團隊或廠商完成報名競賽時，即同意遵守主辦單位所公告之競賽各項規定、競賽注意須知，及評審委員會所決議之各項評審公告、規則及評審結果。
- (二) 參賽學生團隊於阿里巴巴平台上之著作權與智慧財產權，歸主辦單位及參賽廠商所有；惟參賽學生團隊可保留擷取畫面，限定於學術交流與作品展示之用。
- (三) 參賽學生團隊有下列任一情形發生，主辦單位有權取消其參賽資格並撤銷其所有獎勵：
 1. 參賽所提報之各項資料有虛偽不實者。
 2. 參賽過程有剽竊、抄襲或其他侵害他人專利、專門技術、著作權或其他智慧財產權之行為。
 3. 在競賽過程或決賽會場有影響其他參賽隊伍，造成競賽不公之行為。
- (四) 參賽學生團隊或廠商於競賽期間，欲提出退賽或變更成員等處理方式：
 1. 如遇重大偶突發事件及無法預期之事故，以致團隊內須更換隊員、減少隊伍人數或廠商被動退賽等：
 - (1) 上述重大偶突發事件和無法預期之事故，包括：颱風、地震、空襲、水災、火災等不可抗力之因，或隊內成員遇重大車禍、生病住院、家有重大事故等具有證明者。
 - (2) 若參賽學生團隊或廠商已完成媒合後但尚未完成繳費者，僅須提出事故變更之理由，經主辦單位確認後始得辦理變更，變更通過後參賽學生團隊若符合退賽資格者須退還廠商平台子帳號等資料。
 - (3) 若參賽學生團隊或廠商為已完成繳費但欲提出退賽者，應於 112 年 10 月 14 日(六)開賽大典前在競賽群組內向主辦單位提出具體原因申請（僅以 1 次為限），並同時提供符合資格之隊員遞補或遞減名單供主辦單位備查，

若任一方符合退賽資格得由主辦單位協助輔導轉隊媒合事宜。

(4) 若參賽任一方於 112 年 10 月 14 日(六)開賽大典後申請者，恕不退還雙方競賽報名費及其他相關支出費用。

2. 若於競賽期間學生團隊參與人數低於最低下限(2人)，得自動取消隊伍入選決賽及領取「挑戰完成獎」等資格，其報名費及其他相關費用亦無法退還。

(五) 參賽學生團隊須於開賽大典前向參賽廠商授權取得阿里巴巴國際站子帳號，登入觀看初階電商課程，「開賽大典」當日將由主辦單位推薦業師講授進階電商培訓課程，傳授阿里巴巴國際站平台營運及電商行銷、業務溝通及企劃等技能，或搭配其他實務型電商課程及數據蒐集策略授課。

(六) 因本競賽涉及跨境貿易之專業領域，開賽後將安排分區電商教練輔導相關專業知識及電商平台操作疑問等，惟教練課程多於週末期間辦理，請參賽同學事先預留假日時間，競賽操作疑問可於各區 LINE 群組回報分區教練協助釋疑。

(七) 有關競賽規則之疑問，請洽嘉業資訊朱經理，若非個別問題將於各區 Line 群組中統一公告釋疑。

(八) 競賽過程中，參賽隊伍不提供以下輔助，若合作廠商有需求請以其他合作途徑與師生洽談：

1. 企業官網架設。

2. 阿里巴巴國際站以外之電商平台建構(如 Ebay、Amazon 等)。

3. 企業內部庶務協助。

(九) 參賽隊伍及廠商同意配合主辦單位推廣宣傳需要，無償提供參賽作品相關資料、影片剪輯及接受攝影拜訪作為競賽專輯和宣傳影片於國內外非營利使用。

(十) 主辦單位得視情況所需修改競賽相關須知，並公告於競賽官網及本屆競賽各區 Line 群組，參賽團隊及廠商務必時常瀏覽網站及群組公告，不得以未知悉為由提出異議。

- (十一) 主辦單位辦理之教師領隊會議、廠商共識會議、各區開賽培訓及決賽等各項活動詳細資訊將公告於「第八屆全國大專院校B2B 跨境電商競賽網站」(<https://b2bhr.com.tw/>)，主辦單位保留活動內容調整之權益。

主辦單位聯絡方式

- (一) 繳費事宜、各項活動報名、競賽規則諮詢：

台北市進出口商業同業公會葉經理、鄭小姐

聯絡電話：02-2581-3521 分機 432、433

電子信箱：gtp@ieatpe.org.tw、info-cbec@ieatpe.org.tw

- (二) 參賽報名、隊伍變更、競賽規則、戰報諮詢、課程諮詢：

嘉業資訊朱經理

聯絡電話：02-2602-6266

電子信箱：angel@jiaye.com.tw

附件一、各獎項評分標準及計算方式

獎項名稱	評分方式	計算方式		
單項獎- 猛打賞 MVP 獎	<ol style="list-style-type: none"> 由主辦單位邀請評審委員 1-2 名針對申請學生影片進行評分 本項亦參考隊伍參賽廠商對學生平時表現評比分數（含個人出席/團隊合作/執行狀況等）作加分選項。 	影片以滿分 100 分計，依加總計分排列獎項入選名單。		
平台 運營獎	<ol style="list-style-type: none"> 上架分數：團隊每週均使用競賽系統進行數據維護與資料彙整任務，每週任務完成則可得 1 分，若未完成者得 0 分 來自台灣以外的點擊，依平台「點擊轉化率」，計算方式如下： $\frac{\text{初賽累積點擊數}}{\text{初賽累積曝光數}} = \text{點擊轉化率}$ 來自台灣以外的詢價，依平台「詢盤轉化率」，計算方式如下： <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>$\frac{\text{初賽累積回饋數}}{\text{初賽累積點擊數}}$</td> <td>= 詢盤轉化率</td> </tr> </table> 加總方式：上架分數+(點擊轉化率 x100)+(詢盤轉化率 x100) 	$\frac{\text{初賽累積回饋數}}{\text{初賽累積點擊數}}$	= 詢盤轉化率	利用以上三項數值進行加總計分
$\frac{\text{初賽累積回饋數}}{\text{初賽累積點擊數}}$	= 詢盤轉化率			
成果 報告獎	<ol style="list-style-type: none"> 由主辦單位邀請評審委員 2-3 名，就各區隊伍「成果報告書」之內容進行評分。 本項評分標準部分亦將參考該隊伍賽程出席狀況、平時作業等資訊 	依評審委員加總計分並排列各區得獎名次		
影片 Tips 獎	<p>由主辦單位邀請評審委員 2-3 名，就各區隊伍成果進行評分（須符合阿里平台影片 Tips 規範，見備註說明），評分標準如下：</p> <p>◆ 產品介紹(60%)：發揮產品的獨特性、行銷語、產品細節等功能。</p>	以滿分 100 分計，依評審加總計分排列各區得獎名次		

	◆ 設計呈現(40%)：與傳達視覺之觀點、圖片、文字運用，能完整結合產品/公司	
業務 EDM 獎	<p>由主辦單位邀請評審委員 2-3 名，就各區隊伍成果進行評分（須符合阿里平台 EDM 寄發規範，見備註說明）</p> <p>◆ 業務關聯性(80%)：。 發想行銷文字並在圖檔中傳達視覺之觀點、圖片、文字運用，能完整結合產品/公司</p> <p>◆ 其他可加分之參考(20%) Ex. 開信率、業務回覆與互動</p>	以滿分 100 分計，依評審加總計分排列各區得獎名次
挑戰 完成獎	<p>學生團隊須達成以下三項即符合本獎項領取資格。</p> <p>1. 各隊須超過 1/2 成員完成參加 10/14(六)「開賽大典暨跨境電商課程」</p> <p>2. 於 11/16(四)前完成平台產品刊登數達 100 支以上。</p> <p>3. 於 12/15(五)前完成繳交「成果報告書」。</p>	
最強電商 團隊	第一名	<p>1. 決賽資格：各區入選決賽之隊數以各區總報名隊伍數之 10%為限(無條件進位)，並根據初賽積分進行排序，由分數高者依序錄取，若不到該區總隊數未達 10 隊則取 1 隊為限。</p> <p>2. 入圍決賽之隊伍於「總決賽暨頒獎典禮」現場進行簡報發表競賽成果，爭取全國「電商最強團隊」及高額獎金。</p> <p>3. 總決賽評分標準：初賽總分 50%、學習歷程及轉變 15%、簡報創意及創新程度 15%、心得內容 10%、時間掌控 5%、服裝儀容及儀態 5%</p> <p>4. 每隊報告時間共有 10 分鐘，7 分鐘簡報+3 分鐘評審委員答詢，簡報繳交時間將另行公告。</p>
	第二名	
	第三名	
	第四名	
	第五名	
	佳作 (取 3 名)	

備註：

1. 影片 Tips 獎製作規範參考網址：<https://reurl.cc/YerRWl>

2. 業務 EDM 獎製作規範參考網址：<https://reurl.cc/N0mL69>
3. 其他阿里相關規範可登入阿里後台查閱

附件二、學生團隊獎項及獎勵分配(主辦單位保留獎項調整之權益)

類型	獎項	獎勵內容
個人獎	猛打賞 MVP 獎	頒發個人獎獎狀及獎金(新台幣 3 千元整)，預計入選約 10 名並未來擔任本競賽「電商大使」榮譽。
團體 單項獎	平台運營獎	以分區計，由主辦單位頒各獎項第一名之團隊獎狀及獎金（各項獎金計新台幣 1,000 元）
	成果報告獎	
	影片 Tips 獎	
	業務 EDM 獎	
最強電商團隊	第一名	由主辦單位頒得獎團隊獎盃(狀)及獎金，獎金分配如下： 第一名:新臺幣 2 萬元整 第二名:新臺幣 1.5 萬元整 第三名:新臺幣 1 萬元整 第四名:新臺幣 8 千元整 第五名:新臺幣 6 千元整 佳 作 :新臺幣 3 千元整
	第二名	
	第三名	
	第四名	
	第五名	
	佳作(取 3 名)	
完成 任務	挑戰完成獎	1. 若參賽隊伍數達 70 至 94 隊時，將由主辦單位頒每隊挑戰完成獎金 1,000 元及獎狀。 2. 若參賽隊伍數超過 95 隊，將由主辦單位頒每隊挑戰完成獎金 2,000 元及獎狀。

備註:

1. 參賽學生團隊內部分工或權益分配(如獎金領取及分配)，若有任何爭執疑問，應由團隊自行處理，與主辦單位無涉。
2. 領獎之隊伍需派代表若干明依規定填寫並繳交獎金領據方可領獎，若未配合者，則視為放棄獲得獎金之資格。
3. 領獎之隊伍代表須為本國籍，若學生團隊成員皆非本國籍，須另扣繳外國人所得稅。

附件三、參賽廠商獎項及評分標準(不列入學生決賽成績計算)

獎項名稱	競賽指標	頒獎名額
商家力成長獎	競賽期間優品加爆品數量成長率最高(同分比優品數)	依「成長率」排序，全台取前3名
營銷力成長獎	競賽期間活躍買家數成長率最高(同分比營銷流量指數)	依「成長率」排序，全台取前3名
訂單成長獎	競賽期間於阿里巴巴平台成交訂單筆數與前期之成長百分比。	依「成長率」排序，全台取前3名
星等成長獎	依星等級的升星佔比最高(同分比星等級，潛力品及以上數次之)	依「成長率」排序，全台取前3名

◆ 名詞解釋：

1. 點擊數：指產品信息或公司信息在搜索結果列表頁和按照類目瀏覽列表頁被買家點擊的次數。
2. 曝光數：指產品信息或公司信息在搜索結果列表頁和按照類目瀏覽列表頁被買家看到的次數。
3. 詢價數：買家對於產品信息或公司信息提出詢問信。

◆ 其他注意事項

1. 參賽學生團隊於阿里巴巴平台作品之著作權與智慧財產權歸參賽廠商所有；團隊可保留擷取畫面，限定於學術交流與作品展示之用。
2. 主辦單位將透過阿里巴巴國際站平台取得各組數據並計算得分，於競賽官網公佈初賽結果。