第十三届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

产教融合（BUC）实战赛创业分数计算规则（试行）

**一、评分标准**

第十三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：在新产品、新技术、新模式、新服务及质量指标（主要以参赛团队创造的附加值为考核点，至少有一个明确的创新点）。 | 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 | 开展了一定的实践活动，包括（但不限于）：创业的准备、注册公司或与公司合作、电商营销、经营效果等，并需要提供相应的佐证材料。实战赛业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 |

**二、“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、用户数综合计算。禁止通过“刷单”等伪造比赛数据，一经查实就取消比赛成绩。

**1.有效销售额：**是指在平台完成整个交易流程15天后未产生退款订单的交易额。

**2.有效订单数：**是指在平台完成整个交易流程15天后未产生退款的订单数据。

**3.有效用户数：**是指在平台完成整个交易流程15天后未产生退款订单的用户数。

以上有效数据核算时间是从参赛团队开通实战账号权限之日起开始计算。

**三、“创业”分计算规则**

团队有效交易额、有效订单数、用户数权重及分值分布见下表。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 指标 | 有效交易额 | 有效订单数 | 有效用户数 |
| 权重 | 50% | 20% | 30% |
| 分值 | 22.5 | 9 | 13.5 |

分数计算举例如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 团队 | 交易额 | 订单数 | 用户数 |
| a团队 | 300 | 50 | 300 |
| b团队 | 1500 | 80 | 400 |
| c团队 | 6000 | 120 | 500 |
| d团队 | 3000 | 1300 | 800 |
| e团队 | 4200 | 1450 | 400 |
| 各列最大数 | 6000 | 1450 | 800 |

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.订单数列得分：e团队订单数最大，得分标为9分，

其他团队订单数得分=（\*\*团队订单数/e团队订单数）\*9；

3.用户数列得分：d团队用户数最大，得分标为13.5分，

其他团队用户数得分=（\*\*团队用户数/e团队用户数）\*13.5；

4.团队创业分总分=交易额列得分+订单数列得分+用户数列得分

**四、其他说明**

产教融合（BUC）实战赛创业分数计算规则最终解释权归三创赛竞赛组织委员会所有。