

檔 號：

保存年限：

致理學校財團法人致理科技大學 函

地址：新北市板橋區文化路1段313號
聯絡人：蔡依文
電子信箱：m200@mail.chihlee.edu.tw
聯絡電話：(02)2257-6167#1239
傳真電話：(02)82525022

受文者：高雄醫學大學

發文日期：中華民國111年9月1日

發文字號：致國貿字第1110000802號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：附件1第七屆B2B跨境電商競賽辦法 (111090200005_1111200777_1_B2B電商競賽辦法.pdf)

主旨：轉送台北市進出口商業同業公會辦理「輔導廠商拓展外銷-第七屆全國大專院校B2B跨境電商競賽」競賽辦法，請查照。

說明：

- 一、為啟發台灣學生們對於跨境電子商務的興趣及了解，本競賽於2017年起與全球最大的B2B跨境電商企業阿里巴巴國際站作為合作廠商(www.alibaba.com)，結合國內產官學研各界資源，辦理「輔導廠商拓展外銷 全國大專院校B2B跨境電商競賽」，培育年輕學子的電商實戰能力。
- 二、全國大專校院之大學生或碩士生(不含碩專班及EMBA)，不限科系皆可組隊參加。每隊2-5名學生，指導老師1名及「阿里巴巴金牌等級以上會員」廠商1家(可自行接洽或由主辦單位媒合)。
- 三、競賽報名與費用
 - (一)報名方式：採線上報名，參賽學校及廠商請至競賽官網 <https://b2bhr.com.tw/>填寫報名資料。
 - (二)報名期限：即日起至111年9月23日(五)截止。
 - (三)報名費用：學生隊伍與參賽廠商各須繳交報名費新臺幣

收文文號：1110009293

5,000元，報名費用將做為競賽獎金、辦理培訓課程及競賽活動之用。

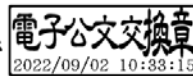
(四)繳費方式：轉帳或匯款。

(五)學生隊伍與參賽廠商媒合成功後，主辦單位將另行通知繳款資訊，繳費完成後將由台北市進出口商業同業公會開立發票。

四、隨函檢附旨揭競賽辦法，請貴校協助公告。

正本：各公私立大專校院

副本：台北市進出口商業同業公會、本校國際貿易系



校 長 陳 珠 龍

「輔導廠商拓展外銷-第七屆全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」

競賽辦法

指 導 單 位 : 教育部

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 : 致理科技大學、輔仁大學、醒吾科技大學、
中興大學、臺南應用科技大學

贊 助 單 位 : 荷蘭商聯邦快遞國際股份有限公司台灣
分公司、香林企業股份有限公司、新東陽
股份有限公司

合 作 平 台 : 阿里巴巴國際站

「輔導廠商拓展外銷-第七屆全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」辦法

一、活動目的

為啟發台灣學生們對於跨境電子商務的興趣及了解，本競賽於 2017 年起與全球最大的 B2B 跨境電商企業阿里巴巴國際站作為合作廠商(www.alibaba.com)，結合國內產官學研各界資源，辦理「輔導廠商拓展外銷-全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」，培育年輕學子的電商實戰能力。本次競賽為第七屆，主辦單位將安排阿里巴巴認證講師，提供完整的實務型電商培訓課程，從阿里巴巴國際站平台操作技巧、平台數據分析到電商平台行銷策略，培養新一代電商人才，協助企業透過數位化外貿站上世界舞台。

參賽者於競賽結束後將獲頒參賽證明，並可參加由主辦單位所辦理之電商熱門職缺媒合，提早為職涯銜接做好準備。

二、活動單位

指導單位：教育部

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：致理科技大學、輔仁大學、醒吾科技大學、中興大學、台南應用科技大學

贊助單位：荷蘭商聯邦快遞國際股份有限公司台灣分公司、香林企業股份有限公司、新東陽股份有限公司

合作平台：阿里巴巴國際站

三、參加對象與資格

全國大專校院之大學生或碩士生(不含碩專班及 EMBA)，**不限科系**皆可組隊參加。**每隊 2-5 名學生，指導老師 1 名及「阿里巴巴金牌等級以上會員」廠商 1 家**(可自行接洽或由主辦單位媒合)。

四、競賽報名與費用

(一) 報名方式：採線上報名，參賽學校及廠商請至競賽官網 <https://b2bhr.com.tw>填寫報名資料。

(二) 報名期限：即日起至 111 年 9 月 23 日(五)截止。

(三) 報名費用：學生隊伍與參賽廠商各須繳交報名費新臺幣 5,000 元，報名費用將做為競賽獎金、辦理培訓課程及競賽活動之用。

(四) 繳費方式：轉帳或匯款；學生隊伍與參賽廠商媒合成功後，主辦單位將另行通知繳款資訊，繳費完成後將由台北市進出口商業同業公會開立發票。

五、競賽內容

(一) 競賽期間：初賽：111 年 10 月 17 日至 12 月 18 日；總決賽：112 年 1 月。

(二) 競賽方式：分初賽及決賽兩階段。

1、初賽：以阿里巴巴國際站為競賽平台，由學生團隊與參賽廠商合作，運用業務開發能力及創意共同運營電商平台，爭取廠商產品之點擊、詢盤/詢價及實際外銷訂單成績等。初賽期間將以平台各項運營數據及成果報告之評分，做為單項獎評選基準。

2、總決賽：依廠商平台年資分為 A、B 兩組(A 組為 3 年以上，B 組為 1-2 年)，依照各組決賽總積分排序，選出 8 組隊伍(A 組前 2 名、B 組前 6 名)進入總決賽，入選隊伍現場進行簡報，發表競賽成果，爭取全國「電商最強團隊」及高額獎金。

(三) 媒合方式：廠商資料將公告於競賽官網，各隊伍逕行於官網尋找欲合作之廠商，並以指導教師為代表與廠商接洽競賽合作事宜。

六、競賽獎項與獎金(主辦單位保留獎項調整之權益)

	獎項	學生團隊	廠商
單項獎	訂單成長獎	單項獎第一名獎金及獎狀 得獎團隊獎狀	得獎廠商獎狀
	訂單獎		
	點擊獎		
	詢盤獎		
	刊登獎		
	成果報告獎		
	挑戰完成獎	1、參賽隊伍數達 70-94 隊：每隊頒發挑戰完成獎金 1,000 元 2、參賽隊伍數超過 95 隊：每隊頒發挑戰完成獎金 2,000 元。	
決賽	第一名	得獎團隊獎狀、獎盃、獎金 (獎金金額另行公告)	得獎廠商獎狀
	第二名		
	第三名		
	第四名		
	第五名		
	佳作團隊		
	佳作團隊		
佳作團隊			
附註		1、完賽隊伍每組將頒發學生參賽證明、指導教師感謝狀及指導廠商感謝狀。 2、各單項獎及決賽之紙本獎狀每隊以 1 份為限，主辦單位將另提供數位版獎狀供各隊伍自行下載。	

七、學生競賽獎項與評分標準

每組隊伍需於 111 年 11 月 18 日前於阿里巴巴國際站刊登至少 **100 支** (含) 以上產品，始可納入初賽及決賽評分，**未完成者不予計算所有獎項分數並喪失完賽資格。**

獎項名稱	初賽-單項獎評分標準	決賽積分計算方式
訂單獎	於阿里巴巴平台成交之訂單筆數，單筆訂單金額須大於 30 美金。依訂單數量排列得獎名次。	此為加分項目，有成交訂單(不限訂單金額)之隊伍即加 1 分。
點擊獎	來自台灣以外點擊，依平台「點擊轉化率」排列得獎名次。 計算方式： $\frac{\text{初賽累積點擊數}}{\text{初賽累積曝光數}} = \text{點擊轉化率}$	「點擊轉化率」*300 為計分，滿分為 4 分。
詢盤獎	來自台灣以外詢價，依平台「詢盤轉化率」排列得獎名次。 計算方式： $\frac{\text{初賽累積回饋數}}{\text{初賽累積點擊數}} = \text{詢盤轉化率}$	「詢盤轉化率」*100 為計分，滿分 6 分。
刊登獎	最低刊登數量為 100 支產品 。依有效產品刊登數量排列得獎名次。	依最後一次戰報之「有效產品」數量排序計分， 排序第一位：5 分 排序第二位：4.5 分 排序第三位：4 分 排序第四位：3.5 分 排序第五位：3 分 排序第六位之後：2 分
視覺設計獎	平台旺鋪或產品詳情內頁評比。依評審評分排列得獎名次。 ◆ 公司介紹(40%)：具題呈現公司優勢&特色&相關認證。 ◆ 產品介紹(30%)：發揮產品的獨特性、行銷語、產品細節等功能。 ◆ 設計呈現(30%)：與傳達視覺之觀點、圖片、文字運用，能完整結合產品/公司	依評審評分排序： 排序第一位：5 分 排序第二位：4.5 分 排序第三位：4 分 排序第四位：3.5 分 排序第五位：3 分 排序第六位之後：2 分

獎項名稱	初賽-單項獎評分標準	決賽積分計算方式
成果報告獎	由主辦單位邀請評審委員，就各隊伍「成果報告書」之內容進行評分，排列得獎名次。	依「成果報告書」之評分排序： 排序第一位：5分 排序第二位：4.5分 排序第三位：4分 排序第四位：3.5分 排序第五位：3分 排序第六位之後：2分
挑戰完成獎	無	1、參賽隊伍須參加「開賽大典」、11/18前產品刊登數達100支及繳交「成果報告書」，始符合領取資格。 2、參賽隊伍數達70-94隊，每隊頒發挑戰完成獎金1,000元及獎狀。 3、參賽隊伍數超過95隊，每隊頒發挑戰完成獎金或2,000元及獎狀。
總決賽	第一名	1. 決賽資格：依廠商於阿里平台之年資分為A、B兩組(A組為3年以上，B組為1-2年)，依各組決賽總積分排序，選出前8組隊伍(A組前2名、B組前6名)進入總決賽。 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。 3. 總決賽評分標準：初賽總積分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% 4. 簡報規則另行公告。
	第二名	
	第三名	
	第四名	
	第五名	
	佳作團隊	
	佳作團隊	

八、廠商競賽評分標準(廠商獎項，不列入學生決賽成績計算)

獎項名稱	競賽指標	決賽頒獎名額
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5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5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5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5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。

* 參賽隊伍於阿里巴巴平台作品之著作權與智慧財產權歸輔導廠商所有；團隊可保留擷取畫面，限定於學術交流與作品展示之用。

* 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。

九、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，並將配合中央流行疫情指揮中心防疫政策，必要時改採線上會議方式辦理。)

編號	項目	時間	說明
1	競賽報名	即日起至 9月23日(五)止	採線上報名，請至「全國大專院校B2B 跨境電商競賽官網」 https://b2bhr.com.tw/ 填寫報名資料。
2	競賽媒合	第一階段 9月19日(一)至 9月23日(五)	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，登入官網回報媒合情形。
		第二階段 9月26日(一)至 9月30日(五)	第一階段未媒合成功之隊伍，將由主辦單位就尚未媒合廠商及參賽隊伍進行第二階段媒合。
	公佈媒合結果	10月3日(一)	隊伍媒合結果將於競賽官網公佈。
3	繳交報名費	10月5日(三)至 10月21日(五)	繳費方式將由台北市進出口商業同業公會另行通知。
4	教師領隊會議	9月30日(五)下午	每隊1名指導教師參與，活動資訊及報名方式將於競賽官網公告。
5	廠商共識會議	10月11日(二)至 10月14日(五)間 擇日辦理	1. 參賽廠商須派1位代表參加，了解競賽規則與協助事項。 2. 北區及中、南區各1場，活動資訊及報名方式將於競賽官網公告。
6	各區開賽大典 電商培訓課程	10月1、2日、 10月15、16日 (六、日)	1. 分北區(10/15、16)、中、南區(10/1、2)共四梯次進行。 2. 參賽隊伍皆須參加，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17日(一)	成績計算以阿里巴巴國際站平台數

編號	項目	時間	說明
			據為準。
8	初賽成績計算截止	12月18日(日)	1、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15日(二) 12月6日(二) 12月13日(二) 12月19日(一)	2、各隊伍平台經營數據將於競賽官網即時更新。 3、12月19日公告最終平台經營數據以供參賽隊伍核對，有疑義者須於12月20日前提提交意見。
10	繳交成果報告書	12月15日(四) 15:00前	繳交方式及基本格式將另行公告。 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22日(四) 12月23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。
11	單項獎得獎隊伍、 決賽入圍名單、 總決賽活動內容公告	12月26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。
12	總決賽暨頒獎典禮	112年1月7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。

十、其他競賽須知

(一)學生隊伍：

- 1、因競賽涉及跨境貿易之專業領域，競賽過程中將安排駐校教練輔導相關專業知識，教練課程多於週末期間辦理，請參賽同學預留假日時間。
- 2、參賽團隊須於開賽大典前獲得廠商阿里巴巴國際站帳號，登入觀看初階電商課程，「開賽大典」當日將由業師講授進階課程，傳授阿里巴巴國際站平台操作技巧，並搭配實務型電商課程及數據蒐集策略授課。
- 3、總決賽暨頒獎典禮：將邀請單項獎得獎隊伍及入圍決賽隊伍共同參與。

(二)參賽廠商

- 1、需授權學生團隊協助經營及維護阿里巴巴國際站平台(www.alibaba.com)。
- 2、開賽前提供參賽學生比賽用之業務員&製作員子帳號，協助學生觀看線上課程。
- 3、共識會議：每家企業須派一名負責運營電商之窗口參與共識會議，當天將由主辦單位說明比賽性質及需協助配合之議題討論，能與教練團一同探討電商執行方法

- 4、開賽大典：廠商可參酌是否與學生團隊一起參與。
 - 5、廠商於競賽前須繳回「子帳號授權書」，以便統計競賽成績。
- (三)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。
- (四)有關電商平台操作疑問，由北中南各區駐校教練協助。
- (五)參賽團隊同意遵守主辦單位所規定之競賽須知，及評審委員會所決議之各項評審公告、規則及評審結果。
- (六)參賽團隊於阿里巴巴平台上之著作權與智慧財產權，歸合作廠商所有；參賽團隊可保留擷取畫面，限定於學術交流與作品展示之用。
- (七)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。
- (八)參賽隊伍有下列任一情形發生，本單位有權取消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、在比賽會場有影響其他參賽隊伍，造成競賽不公之行為。
- (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、競賽規則、戰報諮詢：
嘉業資訊朱經理
聯絡電話：02-2602-6266
電子信箱：angel@jiave.com.tw
- (三) 教師領隊會議、廠商共識會議、各區開賽培訓及總決賽等各項活動詳細資訊將公告於「第七屆全國大專院校 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。

高雄醫學大學 公文簽辦單

裝

主旨	轉送台北市進出口商業同業公會辦理「輔導廠商拓展外銷-第七屆全國大專院校B2B跨境電商競賽」競賽辦法，請查照。						
來文	機關	致理學校財團法人致理科技大學		日期	111/09/02		
	日期	111/09/01			收文	字號	
	字號	致國貿字第1110000802號		字號			1110009293
	速別	普通件					
意見及簽章							
承辦單位	<p>擬：</p> <p>一、致理科技大學辦理「輔導廠商拓展外銷-第七屆全國大專院校B2B跨境電商競賽」，敬請協助公告周知。</p> <p>二、轉貼學務處首頁校外訊息處周知。</p> <p>三、陳閱後存查。</p> <p>承辦人：組長：</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">  0902 1417 </div> <div style="text-align: center;">  0905 1148 </div> </div>						
會辦單位							
決行	<p>學務長：</p> <div style="text-align: center;">  0905 1510 </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  0905 1509 </div>						

訂

線