

輔導廠商拓展外銷-
全國大專院校 B2B 跨境電商競賽(CBEC)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
阿里巴巴國際站

主 辦 學 校 ： 致理科技大學、輔仁大學、嶺東科技大學、
國立屏東大學

訓 練 單 位 ： 惟思管理諮詢有限公司

目錄

壹、	競賽目的.....	3
貳、	競賽執行與合作單位.....	3
參、	參賽對象與資格.....	3
肆、	報名日期.....	4
伍、	競賽報名與費用.....	4
陸、	競賽媒合方式.....	5
柒、	競賽方式與獎勵.....	5
捌、	競賽培訓.....	8
玖、	廠商參賽原則.....	8
壹拾、	其他競賽須知.....	10
壹拾壹、	主辦單位聯絡方式.....	12
壹拾貳、	競賽時程.....	13
附件一、	各獎項評分標準及計算方式.....	16
附件二、	學生隊伍獎項及獎勵分配.....	19
附件三、	參賽廠商獎項及評分標準.....	20
附件四、	競賽產學合作暨平台帳號授權書(範例).....	21

壹、競賽目的

為順應「數位經濟」發展與未來「AI 智慧應用」，自民國 106 年推動「輔導廠商拓展外銷-全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」(簡稱 CBEC)，以培養大專院校青年應具備之「數位+貿易」跨領域能力為目標，激發學生的興趣及了解，透過競賽實操、實作，深入跨境電子商務產業生態，加強學生實務操作經驗、落實學用合一，以培養新世代跨境電子商務人才，俾利發展更具規模、創新電子商務模式及技術。

貳、競賽執行與合作單位

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：致理科技大學、輔仁大學、嶺東科技大學、國立屏東大學

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

參、參賽對象與資格

一、學生隊伍(含指導教師)：

隊伍成員皆須年滿 18 歲，且須有國內外大專校院之在校學籍之學生為主，不限國籍參加，須符合以下條件：

- (一)上述在學學籍包含大學部(包括四技、進修部四年制學士班、二技及五專三年級以上)或碩士班(含碩士在職專班、IMBA、GMBA 或 EMBA 等學制)。
- (二)隊伍成員共 2~7 名，每位參賽者限參加一隊，鼓勵跨校或跨系組隊(有關隊伍區域劃分請參考【捌、賽制進行方式】說明)。
- (三)每隊須選定 1 名隊長，擔任隊伍聯絡窗口與主辦單位聯繫，

並依隊長所屬學校所在校區認定該參賽隊伍競賽分區。

(四)指導老師：每一學生隊伍得邀請國內大專校院專任或兼任老師 1~2 名擔任指導老師，資格以各校認定為主，同 1 名指導老師則不限指導隊數。

(五)指導老師及隊伍成員不得為參賽廠商成員，若有隱瞞或利益衝突，將取消參賽資格。

二、 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：

(一)參賽廠商於阿里巴巴國際站帳號開站時間須於 113 年 5 月 1 日前，並於 7 月 2 日報名日前符合金牌等級以上會員身分，合約時間到期日需在 114 年 2 月 1 日前。

(二)為鼓勵參賽廠商參賽，請廠商提撥子帳號廣告投放預算至少每月新台幣 15,000 元以上，完成此任務之廠商將由阿里巴巴國際站統一提供平台紅包做投放回饋獎勵。

肆、 報名日期

開放參賽廠商及學生隊伍同步報名，分兩個時段報名，先報名先媒合、先學習。

第一梯次：自競賽辦法公告日起至 08 月 02 日(五)止。

第二梯次：113 年 08 月 26 日(一)至 09 月 27 日(五)止。

伍、 競賽報名與費用

一、 報名方式：皆採線上報名，請學生隊伍（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/>

二、報名費用：學生隊伍與參賽廠商於完成報名後，各須繳交競賽報名費共計新台幣 5,000 元整，報名費將作為本屆競賽部分獎金、辦理培訓課程及競賽相關活動之用。

三、繳費方式：轉帳或匯款；學生隊伍與參賽廠商媒合成功後，主辦單位將另行以 mail 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。

陸、競賽媒合方式

一、採兩梯次媒合，梯次媒合結果將於本競賽網站「最新消息」(<https://b2bhr.com.tw/>)公告更新。

(一) 第一梯次：預定 08 月 23 日(五)公告梯次媒合結果。

(二) 第二梯次：預定 09 月 27 日(五)公告最終媒合結果。

二、每隊伍須委派學生隊長或指導教師為代表，與參賽廠商接洽競賽合作事宜，為利了解媒合進度，已完成媒合之學生隊伍需登入本競賽網站後台系統並回報成果，媒合期間亦於 LINE 群組不定期公告已完成媒合之廠商名單。

柒、競賽方式與獎勵

一、本競賽以「阿里巴巴國際站」(www.alibaba.com)為學生隊伍與參賽廠商合作實戰平台，競賽方式分為「初賽-任務挑戰」及「總決賽」兩階段進行，學生隊伍須於指定期程內完成實作任務，輔助參賽廠商平台子帳號運營，拓銷國際市場。

二、完成「初賽-任務挑戰」學生隊伍可獲得「挑戰完成獎」，任務成績優異之隊伍更有機會獲「團隊單項獎」並獲選參加總決賽「最強電商團隊」資格。

三、「初賽-任務挑戰」進行方式：

(一)依每隊伍隊長所屬學校所在縣市區域作為劃分，分別為北/中/南等三區，縣市分區如下圖 1，

1. 完成任務之學生隊伍即獲【挑戰完成獎】並頒完賽獎金計新台幣 1,000 元整及證書乙紙，並有入圍總決賽資格。
2. 獲「挑戰完成獎」隊伍提供數位版獎狀供各隊伍自行下載，若須申請紙本獎狀，每隊每人申請 1 份為限。
3. 實作任務期間，成績優異之隊伍將獲「團隊單項獎」，包括「平台運營獎」、「行銷大腕獎」、「MVP 經理人獎」、「成果報告獎」共 4 項，依成績排名選出各獎項分區前三名，評分標準及計分方式見辦法附件一。
4. 團隊單項獎獲獎隊伍由主辦單位通知並委派代表出席 114 年 1 月【總決賽暨頒獎典禮】活動，現場頒發獎狀及獎金茲鼓勵。

四、「總決賽」進行方式：

- (一) 入選名額：採「全國不分區」方式進行，擇優入選各分區報名隊伍數的前 10%(採無條件進位，如南區共 7 隊參賽時，僅取分區排名第 1 名；若該區 10 隊以上參賽時，得取前 1~2 名，以此類推)，獎項計分方式可參考辦法附件一。
- (二) 總決賽簡報：暫訂每隊伍現場簡報時間共 10 分鐘（7 分鐘口頭簡報，3 分鐘評審講評詢答），總決賽評分比例為「單項獎積分加總」(40%)+「現場簡報」(60%)，並鼓勵運用 AI 工具產出之成果，可斟酌加分，簡報繳交期限及確切地點將另行公告及通知。
- (三) 總決賽獎勵：於台北地區辦理，邀請入選隊伍現場口頭簡報，由競賽評審選出「電商最強團隊」(前五名及佳作等)，當日下午將另舉辦頒獎典禮，頒發最強電商團隊獎金及獎盃，第一名之隊伍將獲最高新台幣 5 萬元整，其他獎項獎金分配見辦法附件二。
- (四) 總決賽第一名額外獎勵：由阿里巴巴國際站提供企業營隊見習機會，近距離學習電商達人成功心法，期間食宿費用皆由阿里巴巴國際站全額支應。

捌、競賽培訓

本競賽提供學校隊伍多項免費培訓資源，以建立對跨境電商基本知識與能力，包含賽前培訓、阿里平台實務操作課程及陪跑教練諮詢等。

(一)學生隊伍賽前培訓-「電商經理人養成營」：

1. 預定 113 年 8 月 28 日至 8 月 29 日(共 2 日)採線上辦理，對象為完成報名與媒合的學生隊伍，每隊至少派 1 人以上出席。
2. 邀請業界專業講師線上授課，課程方向包括：運營力(平台操作技巧、數據分析)、行銷力(客群策略規劃、影音設計)、業務力(外貿銷售洞察、企劃簡報)、創新力(商業思維、AI 應用案例)等，完訓之學員並可領取上課證明。

(二)教師研習+平台操作規則說明會：預定 113 年 8 月 27 日(二)下午線上辦理，邀請參加競賽之指導老師或隊長出席，由主辦單位說明本屆競賽期間活動及平台操作規則，完訓者由主辦單位核發教師研習時數證明。

(三)阿里平台操作課程：預定 113 年 10 月 05 日(六)上午與各區「開賽大典」聯合辦理，暫定地點：北區(致理科技大學)、中區(國立臺中科技大學)、南區(屏東大學)，學生隊伍皆須出席參加，由主辦單位邀請專業講師開課，陪跑教練現場指導各隊學生熟悉平台操作實務。

(四)陪跑教練諮詢：預定 113 年 11 月第三週及 12 月第二週舉辦，共 2 梯次，分區學生隊伍可個別預約當週時段，並以線上視訊方式進行諮詢。

玖、廠商參賽原則

- 一、須指定公司內 1~2 名成員作為競賽專責窗口暨陪伴員，以負責本屆競賽期間對外聯繫、賽前溝通、實戰專案任務指導 mentor 及其他活動出席等事宜。

二、於完成競賽媒合並確定合作學生隊伍後，須與該隊伍召開賽前會議討論未來競賽合作內容，線上視訊或拜會面談方式皆可，至少 1 次，討論內容包括：公司背景概況、平台運營現況、現有產品簡介、競賽專案任務及其他公司運營重點等。

三、於競賽期間協助參與或督導事項：

(一)於開賽大典(10/05)前平台帳號須已完成上架 24 支產品以上(含)，作為學生隊伍於競賽期間參考，並提供業務員&製作員子帳號供學生隊伍使用。

(二)須提供學生隊伍有關公司(產品)行銷素材，包括公司簡介資訊、預計使用之公司(產品)照片或其他須上架阿里平台之資訊內容等。

(三)與學生隊伍共同討論本屆競賽實戰專案任務，內容可包含：運營現況排解、產品行銷企劃、競品分析及解決提案或與阿里平台相關之問題等，並擬定預計達成目標，任選 1~2 項即可。

(四)有義務協助指導老師或隊長督導該隊伍完成前述任務內容及最終競賽執行成果報告上傳工作。

四、得自行決定是否與學生團隊一起出席 113 年 10 月 05 日「開賽大典」及 114 年 1 月舉辦「總決賽暨頒獎典禮」等活動。

五、參賽廠商獎勵：制定「商家力成長獎」、「營銷力成長獎」及「訂單成長獎」等獎項，由主辦單位統計期間平台各項數據，各獎項及評分標準參考本競賽辦法附件三，預計北中南三區各取每一獎項前 3 名。

六、獲獎之參賽廠商得出席由主辦單位於 114 年 1 月辦理之總決賽暨頒獎典禮活動，並接受現場頒獎狀表揚。

七、為維護參賽廠商與參賽隊伍雙方之參賽權益，並鼓勵建立長遠產學合作關係，建議雙方共同簽署競賽產學合作暨平台帳號授權書(範例見附件四)，保障雙方於競賽期間合作進度無虞。上述書約內容訂於開賽大典前(10/05)完成繳交，詳細繳交方式另行通知。

壹拾、其他競賽須知

- 一、主辦單位保有每一項活動內容調整之權利，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。
- 二、主辦單位會不定期查訪參賽學校及廠商之競賽合作情況，確保其積極參與競賽活動。如廠商參與不足，主辦單位將提供必要支援和指導，如競賽期間學生隊伍或參賽廠商有任何爭議，得向主辦單位反饋，主辦單位將協助解決。
- 三、學生隊伍或參賽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，及評選委員會所決議之各項評審公告、規則及評審結果。
- 四、學生隊伍競賽實作成果，其著作權與智慧財產權歸主辦單位及參賽廠商所有；惟參賽學生隊伍或指導老師須先取得參賽合作廠商同意後，可保留經營成果擷取畫面，限定於校內學術交流與學習成果展示之用途。
- 五、學生隊伍及參賽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。
- 六、因本競賽涉及跨境貿易之專業領域，開賽後將安排諮詢場次，由分區陪跑教練輔導平台操作疑問，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、各學生隊伍若有無故出席培訓、無故退賽、賽中隊員數不足（低於 2 人）或未完成任一競賽階段任務之情事，恕無法取回競賽報名費用及領取「挑戰完成獎」等資格。
- 八、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：
 - （一）參賽所提報之各項資料有虛偽不實者。
 - （二）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。

(三) 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) 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。

九、有關競賽規則之疑問，請洽嘉業資訊朱經理，若非個別問題將於參賽廠商 Line 群組中統一公告釋疑。

十、競賽過程中，參賽廠商不得請學生隊伍提供以下輔助工作：

(一) 企業官網架設或內容優化工作。

(二) 阿里巴巴國際站以外之電商平台建構(如 Ebay、Amazon 等)。

(三) 與本競賽無關之調研或企劃製作。

十一、參賽學生隊伍或廠商於競賽期間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處理方式：

(一) 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。

(二) 若學生隊伍或參賽廠商皆已完成媒合，但仍尚未完成繳費者，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，變更通過後學生隊伍須退還廠商平台子帳號等資料。

(三) 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 113 年 10 月 05 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。

(四) 若參賽任一方於開賽大典後申請退賽者，恕不退還雙方競賽報名費及其他相關支出費用。

壹拾壹、主辦單位聯絡方式

一、官方資訊：

賽事活動相關資訊，將公告於「第九屆全國大專院校 B2B 跨境電商競賽網站」(<https://b2bhr.com.tw/>)，請隨時留意本競賽網站「最新消息」公告及本競賽 LINE 社群。

二、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

三、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

壹拾貳、 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)

活動內容		時間	說明
校園說明會		113 年 06 月 13 日	邀請有興趣參賽之學生或老師報名參加，詳細活動資訊將於本競賽官網公告。
參賽廠商說明會		113 年 06 月中、下旬	邀請「阿里巴巴金牌等級以上會員」報名參加，詳細活動資訊將於本競賽官網公告。
競賽報名		第一梯次：自競賽辦法公告日至 08 月 02 日(五) 第二梯次：自 08 月 26 日(一)至 09 月 27 日(五)	邀請阿里廠商及學生隊伍出席，採線上報名，請至「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/
競賽媒合	第一梯次	自 08 月 05 日(一)至 08 月 22 日(四)	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。
	公布媒合結果	08 月 23 日(五)	隊伍媒合結果將於競賽官網公佈。
	第二梯次	自 08 月 26 日(一)至 09 月 27 日(五)	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。
	公布媒合結果	09 月 27 日(五)	隊伍媒合結果將於競賽官網公佈。
繳交報名費		自 08 月 23 日(五)至 09 月 27 日(五)	繳費方式將由台北市進出口商業同業公會另行 Mail 個別通知。

競賽指導教師研習及平台實作說明會	08 月 27 日(二)	邀請各隊伍委派指導教師或隊長出席， <u>將以線上方式辦理</u> ，詳細活動資訊將於本競賽官網公告。
電商經理人養成營	自 08 月 28 日(三)至 08 月 29 日(四)	每隊須派 1 名以上成員出席參訓，共 2 日， <u>將以線上方式辦理</u> ，詳細活動資訊將於本競賽官網公告。
開賽大典暨平台操作實務課程	10 月 05 日(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，須至少 1 名以上成員出席開賽大典。 3. 活動資訊及報名方式將於競賽官網及 LINE 群組公告。
初賽-任務挑戰成績起算日	10 月 06 日(日)	分 4 項階段任務進行，平台運營獎成績計算由阿里巴巴國際站所提供平台數據為準。
初賽-任務挑戰成績結算日	12 月 13 日(五)	
隊伍戰報更新	10 月 06 日起至 12 月 12 日止，每隔周四更新。	1. 為平台運營獎成績統計，預計 5 次，戰報成績將另公告於競賽官網。 2. 預定 12 月 16 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 17 日(二)15:00 前提交疑義給主辦單位。
陪跑教練諮詢	1. 113 年 11 月第三週 2. 113 年 12 月第二週	共 2 梯次，詳細活動資訊另於本競賽官網公告
繳交成果簡報	12 月 13 日(五) 17:00 止	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。

1. 團隊單項獎名單 2. 決賽入選名單 3. 決賽活動公告	12 月 23 日(一)	1、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。 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。
4. 總決賽暨頒獎典禮	暫定 114 年 1 月 4 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。

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
平台 運營獎	1. 採計任務 1「隊伍平台上架分數」：自 113 年 09 月 22 日上午 9 時起，學生隊伍使用競賽平台系統進行數據維護與資料彙整任務，每次戰報公告若有數據進度之隊伍則可得 1 分，若未完成者得 0 分。 2. 來自台灣以外的點擊，依平台「點擊轉化率」，計算方式如下： $\frac{\text{初賽累積點擊數}}{\text{初賽累積曝光數}} = \text{點擊轉化率}$ 3. 來自台灣以外的詢價，依平台「詢盤轉化率」，計算方式如下： $\frac{\text{初賽累積回饋數}}{\text{初賽累積點擊數}} = \text{詢盤轉化率}$ 4. 加總方式：上架分數+(點擊轉化率 x100)+(詢盤轉化率 x100)	利用以上三項數值進行加總計分
行銷 大腕獎	採計任務 2「創意行銷成果」進行評分，其隊伍作品須符合阿里平台規範，見表格備註說明，評分標準如下： ◆ 需求契合性(30%)：符合廠商產品之行銷需求。 ◆ 策略完整性(30%)：行銷提案完整性、資源整合程度。 ◆ 執行成效度(30%)：經營數據、廣告效益、資源利用程度 ◆ 其他加分項(10%)：AI 應用成效	以滿分 100 分計，依評審加總計分排列各區得獎名次
MVP 經理人 獎	採計任務 3「一頁式專案簡報」，評分項目如下： ◆ 廠商專案理解及洞察(30%) ◆ 關鍵資源蒐集及整合程度(30%) ◆ 企劃提案完整性及創新解決力(40%) ◆ 若企劃有執行之隊伍可加分(5%)	以滿分 100 分計，依評審加總計分排列各區得獎名次

成果報告獎	以任務 4「競賽執行成果報告」成果進行審查， 評分比例： ◆ 企業需求契合性 30%(問題洞察) ◆ 具體執行程度 40%(解決能力) ◆ 創新提案與應用 20%(創新思維) ◆ 學習心得及參與程度 10%(平時表現)		依評審委員加總計分並排列各區得獎名次	
挑戰完成獎	須達成以下四項任務即符合獎項領取資格。 1. <u>任務 1「完成平台產品上架」</u> ：於 113 年 11 月 14 日(四)17:00 前於本競賽平台產品刊登數達 50 支以上。 2. <u>任務 2「完成創意行銷成果」</u> ：於 113 年 11 月 28 日(四)17:00 前於本競賽平台上至少產出(1)短影片、(2)產品 EDM、(3)旺鋪修改提案等，請學生隊伍需全數完成。 3. <u>任務 3「完成一頁式專案簡報」</u> ：於 113 年 12 月 6 日(五)17:00 前完成繳交簡報一式， 4. <u>任務 4「完成競賽執行成果報告」</u> ：於 113 年 12 月 13 日(五)15:00 前完成繳交競賽執行成果報告一式。			
總決賽—最強電商團隊	第一名	1. 統計各隊伍初賽單項獎序位轉積分方式：獲第一序位得 5 分、第二序位者得 4.5 分、第三序位者得 4 分、第四序位者得 3.5 分、第五序位者得 3 分，其於列佳作者得 1 分，若該單項無分數者即以 0 分計算。 2. 配分標準如下：		
	第二名			
	第三名			
	第四名			
	第五名			
	佳作 (若干名)	初賽- 任務挑戰 積分加總 (佔 40%)	平台運營獎	10%
			行銷大腕獎	10%
			MVP 經理人獎	10%
佳作 (若干名)	現場簡報 (佔 60%)	成果報告獎	10%	
		廠商需求契合度	15%	
		任務解決執行度	25%	
佳作 (若干名)	現場簡報 (佔 60%)	團隊整合能力	15%	

			臨場答詢	5%
			現場加總評分	100%
			運用 AI 工具產出之成果， 可斟酌加分	5%

3. 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。

備註：

1. 影片製作規範參考網址：<https://reurl.cc/YerRWl>
2. EDM 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、學生隊伍獎項及獎勵分配

(主辦單位保留獎項調整之權益)

類型	獎項	獎勵內容
團體 單項獎	平台運營獎	以三分區計，頒予各獎項前三名隊伍（預計 9 隊）獎狀及獎金（第一名 3000 元；第二名 2000 元；第三名 1000 元）
	行銷大腕獎	
	MVP 經理人獎	
	成果報告獎	
最強電商團隊	第一名	由主辦單位頒得獎隊伍獎盃(狀)及獎金，獎金分配如下： 第一名：新臺幣 5 萬元整 第二名：新臺幣 3 萬元整 第三名：新臺幣 2 萬元整 第四名：新臺幣 1.2 萬元整 第五名：新臺幣 8 千元整 佳作：新臺幣 5 千元整
	第二名	
	第三名	
	第四名	
	第五名	
	佳作(若干名)	
挑戰完成獎	完成階段任務者	參賽隊伍數達 70 隊以上時，由主辦單位頒予每隊伍獎金 1,000 元及隊員完賽證明(電子檔)。

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，由主辦單位代扣繳外國人所得稅；
4. 學生隊伍所請領之競賽獎金，依中華民國所得稅法規定【獎金所得金額超過 2 萬元，應代扣所得稅 10%】，由主辦單位代扣應繳稅額後給付；另主辦單位依法須將得獎金額申報當年度之各類所得。

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)	以不分區計算，取各獎項前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)	
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。	

(一) 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。

(二) 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。

附件四、競賽產學合作暨平台帳號授權書(範例)

競賽產學合作暨平台帳號授權書

學校名稱(隊伍名稱)(以下簡稱甲方)與參賽廠商名稱(以下簡稱乙方)為建立長期產學合作，共同參加第九屆「輔導廠商拓展外銷-全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」(以下簡稱本競賽)，並以「培育未來台灣跨境電子商務產業人才」為目標，甲、乙雙方同意簽署本合作備忘錄。

茲將甲、乙雙方同意共同合作遵守事項，約定條款如后：

第一條 甲、乙雙方關於本競賽合作事項係以互惠為原則，雙方依本合作備忘錄約定合作執行之相關事項，若有違反之情事或任一方退出時，本協議內容即終止。

第二條 甲、乙方之合作項目：

- (一)本競賽子帳號授權執行、平台操作及學生競賽成果展出。
- (二)廠商針對本計畫專案任務研討及學生創意企劃提案。
- (三)競賽過程中，參賽廠商不得請學生隊伍提供非計畫之輔助工作：
 - 1. 企業官網架設或內容優化工作。
 - 2. 阿里巴巴國際站以外之電商平台建構(如 Ebay、Amazon 等。)
 - 3. 與本競賽無關之調研或企劃製作。
- (四)校園徵才合作(畢業生優先進用、提供實習或兼職職缺)。
- (五)其他產學合作(企業參訪、專題講座、獎學金等)。

第三條 本合約之期限自民國 113 年 08 月〇〇日起至 114 年 1 月〇〇日止。

第四條 甲、乙雙方依本合作備忘錄第二、三條研擬具體合作計畫，另議訂之。

第五條 本合作備忘錄共正本乙式兩份，甲方執正本乙份，乙方執正本乙份，合作關係自簽約日起生效。

第六條 本合作備忘錄若有修改，應經雙方書面同意後生效。

立約人：

甲方：(公司名稱)

地址：

代表人(職稱)：

乙方：學校名稱(隊伍名稱)

指導老師：(若無可留空)

成員姓名：

中華民國

年

月

日