

《第十屆全國大專院校 B2B 跨境電商暨 AI 創新提案競賽》主簡章

壹、競賽目的

隨著「數位經濟」與 AI 技術驅動全球產業加速轉型，自 2017 年起推動的「全國大專院校 B2B 跨境電商競賽」(CBEC)，致力於培育具備數位實務能力與創新解決力的新世代人才。為呼應產業對跨域整合與 AI 應用的高度需求，本屆競賽升級為雙軌制，在延續「電商實戰組」基礎上，新增「AI 創新提案組」，打造融合實戰力×創新力×數位力的全國性跨域競賽平台。

學生將有機會親身參與 B2B 跨境電商平台操作，或針對電商場景中的實務問題提出 AI 應用解方，深化其對數位行銷、平台經營與生成式 AI 應用的理解與實踐能力，進一步培養具備數位轉型素養的電商新銳人才。

貳、主協辦單位

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、嘉業資訊股份有限公司

主辦學校 實踐大學、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

贊助單位 龍星企業股份有限公司、逢興生物科技股份有限公司

參、競賽組別與參賽資格

一、競賽組別

- **電商實戰組**：由學生組隊與企業媒合後，實際操作阿里巴巴國際站平台，完成產品上架優化、內容行銷、商業企劃等任務，累積跨境電商知能及 B2B 實戰經驗。
- **AI 創新提案組**：由學生組隊選擇競賽主辦單位公告之題目，並運用 AI 相關及創意思考工具提出創新企劃，針對 B2B/B2C 電商應用進行優化建議與企業數位轉型解方。

二、參賽資格

- (一) 學生隊伍須由具備大專院校在學學籍之學生組成(含碩、博士生)，每隊 2~7 人(不限國籍)，鼓勵跨校、跨系、跨領域組隊。
- (二) 學生隊伍得邀請國內大學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。
- (三) 「AI 創新提案組」可額外邀請 1 位產業顧問，但提案仍須由學生主導製作與簡報。
- (四) 「電商實戰組」參賽廠商須為「阿里巴巴國際站金牌等級以上會員」，且帳號於 2025 年 7 月 31 日前完成開站，且合約時間到期日需於 2026 年 2 月 1 日後。
- (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，且主辦單位有權收回競賽相關獲益。

肆、報名方式與日期

- 一、「電商實戰組」：自公告日起至 2025 年 10 月 10 日止。請至本競賽官方網站 (<https://b2bhr.com.tw/>) 填寫線上報名表單並上傳參賽隊員名冊。
- 二、「AI 創新提案組」：自公告日起至 2025 年 11 月 26 日止，請填寫線上報名表單並上傳參賽隊員名冊，填表網址：
<https://forms.gle/nXxQaaCwzYthBqXp9>。

三、報名費用：

(一) 電商實戰組：

- 學生隊伍及廠商報名費各為新台幣 5,000 元整，作為競賽部分獎金、辦理培訓課程及競賽相關活動之用途；
- 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，隊伍得以轉帳或匯款方式繳交，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。

(二) AI 創新提案組：參賽學生免收報名費。

伍、其他競賽須知

- 一、本競賽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、任一對象完成本競賽報名後，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、因本競賽如涉及跨境貿易之專業領域，於 10 月份開賽後將安排隊伍諮詢場次，由分區助教指導諮詢隊伍疑問；培訓課程多於週末期間辦理，請參賽同學事先預留假日時間參訓。
- 七、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 10 月開賽後，學生隊伍參與人數低於下限(2 人)，得取消隊伍繼續參賽權利，報名費亦無法退還。

八、競賽期間如遇突發事件，以致隊伍須提請變更或退賽等處理方式：

(一)上述突發事件包括：颱風、地震、空襲、水災、火災等不可抗力之因，或隊伍成員遇重大事故等。

(二)若參賽雙方於繳交報名費前提出申請，經確認後始得變更（僅以 1 次為限），退賽隊伍有權請求主辦單位刪除當屆參賽資料；若於開賽後申請且已繳交報名費之隊伍，主辦單位有權不退費。

(三)若任一方符合退賽資格，得由主辦單位視情況協助輔導轉隊媒合事宜。

九、有關競賽規則之疑問，可先洽嘉業資訊朱經理，如有非個別問題，由主辦單位討論後另於當屆競賽群組統一釋疑。

陸、競賽獎項與表揚

一、完賽獎勵：任一組參賽隊伍若有完成競賽交付之任務者，均可獲得主辦單位提供之完賽證明乙張。

二、競賽獎勵：「電商實戰組」與「AI 創新提案組」將分開評比，各設有「全國最強團隊」等獎項及獎金殊榮。

三、凡任一組入圍總決賽之隊伍，將獲邀參加總決賽暨頒獎典禮活動，且於典禮現場接受主辦單位贈獎狀表揚。

柒、競賽主辦單位聯絡方式

一、官方資訊：

賽事活動相關資訊，將公告於「第十屆全國大專院校 B2B 跨境

電商暨 AI 創新提案競賽網站」(<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、各項活動報名、競賽規則諮詢、「電商實戰組」繳費：

台北市進出口商業同業公會葉經理

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、「電商實戰組」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

※更多報名辦法、任務說明與提案格式請見簡章後附各參賽規範或至官方網站查詢。

第十屆全國大專院校 B2B 跨境電商競賽暨 AI 創新提案競賽 — 電商實戰組規範

壹、競賽媒合與繳費

- 一、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，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。
- 二、媒合期間於 LINE 群組不定期公告已完成媒合之廠商名單。競賽媒合須於 2025 年 10 月 17 日(五)前完成，最終結果將於本競賽網站「最新消息」(<https://b2bhr.com.tw/>)公告。
- 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。

貳、競賽方式與獎勵

- 一、本組競賽以「阿里巴巴國際站」(www.alibaba.com)為實戰平台，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初賽實作任務，輔助參賽廠商平台子帳號運營，拓銷國際市場。
- 二、「初賽-任務挑戰」進行方式：依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，如下圖



三、「初賽-任務挑戰」成績計算：於 2025 年 10 月 20 日(一)起至 12 月 12 日(五)止，共 8 週，任務共分 4 階段：

- (一) 任務一「平台產品上架」：須於 2025 年 11 月 13 日(四)17:00 前於本競賽平台產品刊登數須達 50 支以上。
- (二) 任務二「創意行銷成果」：須於 2025 年 11 月 27 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，上述內容皆須完成，影片支數及 EDM、旺鋪數不限。
- (三) 任務三「一頁式專案簡報」：於 2025 年 12 月 05 日(五)17:00 前完成繳交簡報一式，針對廠商所提之專案任務解決方案成果，內容包括商業洞察及問題理解、預定目標、關鍵資源蒐集、商務企劃提案，若有實際執行成效者列加分，其簡報格式於開賽後另行提供。
- (四) 任務四「競賽執行成果報告」：於 2025 年 12 月 12 日(五)15:00 前完成繳交競賽執行成果報告一式。

四、「初賽-任務挑戰」獎勵：

- (一) 完成初賽任務之隊伍得獲「挑戰完成獎」(獎額共計新台幣 1,000 元整及團隊完賽證明乙紙)領取資格。若當屆競賽參賽隊伍數不足 65 隊時，則不頒發該獎項獎金。
- (二) 本競賽將頒「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，以分區成績優異者獲獎，依各單項成績排序選出分區前五名，皆頒予獎狀，前五名隊伍提供競賽獎金(或等值獎勵)茲鼓勵，評分標準及計分方式見辦法附件一。
- (三) 主辦單位將另通知各區獲「團隊單項獎」前五名隊伍委派代表參加 2026 年 1 月 3 日(六)「總決賽暨頒獎典禮」活動並現場頒獎。
- (四) 獲「挑戰完成獎」及「團隊單項獎」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，除參加實體頒獎典禮支隊

伍外，每隊得向主辦單位申請，每人以 1 份為限。

五、「總決賽」進行方式：

- (一) 於台北地區辦理，上午邀請各區隊伍現場簡報，由競賽評審選出「電商最強團隊」，當日下午將另舉辦頒獎典禮。
- (二) 本競賽將各區隊伍獲單項獎名次轉為總決賽積分：獲第一名隊伍得 30 分、第二名者得 25 分、第三名者得 20 分、第四名得 15 分、第五名者得 10 分，其餘隊伍得 5 分，若該單項無分數者即以 0 分計算，最終由主辦單位統計隊伍單項積分加總，並排序各區名次。
- (三) 入選名額：各分區以參賽隊伍數前 10%決定當區入選總決賽名額(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)，計分方式可參考辦法附件一。
- (四) 總決賽獎勵：入選隊伍皆頒發獎金及獎盃(狀)，第一名隊伍將獲最高新台幣 3.5 萬元整，其他獎項獎金分配見辦法附件二。

參、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-「電商經理人暨創意思考培訓課程」：

- 1. 預定 2025 年 10 月間採線上辦理，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、專案企劃簡報)、創新力(商業思維、創意思考、AI 應用案例)等，完訓之學員及老師可索取參訓證明。

(二)開賽大典暨競賽規則說明會：預定 2025 年 10 月 17 日(五)下午

於辦理南區開賽，10月18日(六)上午辦理北區及下午辦理中區開賽，暫定辦理地點：北區(實踐大學)、中區(嶺東科技大學)、南區(國立屏東大學)，學生隊伍皆須出席參加，；

(三)競賽規則說明會：於開賽典禮後舉行，邀請參加競賽之師生及廠商代表（至少1名）出席，雙方須討論競賽進行方向及平台設定，另由主辦單位說明本屆競賽期間活動及平台操作規則，陪跑教練現場指導各隊學生熟悉平台操作實務，完訓者由主辦單位同統計10月參與培訓課程時數，合併核發研習證明。

(四)陪跑教練諮詢：預定2025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。如有競賽即時問題，可線上洽詢官方LINE帳號或線上助教進行諮詢。

肆、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)須於2025年10月17日(五)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、廠商須派員至少 1 人出席 2025 年 10 月 17 日(五)南區、18 日(六)北、中區「開賽大典」與師生見面討論競賽進行方向及平台設定，及 2025 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「商圈成長獎」、「營銷成長獎」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 2026 年 1 月 3 日下午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。上述書約內容訂最晚於 2025 年 10 月 17 日(五)前完成，詳細繳交方式另行通知。

伍、 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，若非個別問題將於競賽 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2025年10月17日(五)或18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欲申請退賽者，最晚於11月13日前(提交第一階段任務期限)提出申請，逾期者恕不退還雙方競賽報名費及其他相關支出費用。

陸、 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
校園師生說明會	2025 年 09 月上旬	邀請有興趣參賽之學生或老師報名參加， <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。
參賽廠商說明會	2025 年 08 月底	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	自辦法公布日起至 2025 年 10 月 10 日止	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	須於 2025 年 10 月 17 日(五)前完成媒合	1. 完成參賽報名之廠商及學生隊伍資料將公告於競賽後台，請雙方主動洽談合作事宜。 2. 雙方確認合作意願後，登入官網後台回報媒合情形。 3. 其媒合結果將於 10 月 17 日在競賽官網公佈。 4. 若學生隊伍或廠商有媒合困難，可尋求主辦單位協助加速媒合。
繳交報名費	至 10 月 17 日(五)前	雙方完成媒合後，將由台北市進出口商業同業公會另行 Mail 個別通知繳費方式。
電商經理人及創意思考培訓課程	預計 2025 年 10 月辦理	每隊須派 1 名以上成員出席參訓，，將安排 8~12 小時課程，暫定 <u>以線上方式進行</u> ，詳細活動資訊將於本競賽官網公告。
開賽大典暨競賽規	2025 年 10 月 18 日(六)	1.暫定以北、中、南分區進行開賽大

範說明會		典。 2.參賽學生隊伍及廠商代表皆須參加，各至少派 1 名以上成員出席。 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 20 日(一)起	分 4 項階段任務進行，平台內容力獎部分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 12 日(五)止	
退賽申請期限	11 月 13 日(四)前	參賽學生隊伍及廠商須於提交第一階段任務前完成提交退賽申請書，逾期恕不退還參賽報名相關費用。
隊伍戰報更新	暫定 10 月 24 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，戰報成績將另公告於競賽官網。 2. 預定 12 月 22 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 23 日(二)15:00 前提交疑義給主辦單位。
陪跑教練諮詢	1. 2025 年 11 月第三週 2. 2025 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 12 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 22 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 2025 年 1 月 3 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. 來自台灣以外的點擊，依平台「點擊轉化率」，計算方式如下： $\frac{\text{初賽累積點擊數}}{\text{初賽累積曝光數}} = \text{點擊轉化率}$ 2. 來自台灣以外的詢價，依平台「詢盤轉化率」，計算方式如下： $\frac{\text{初賽累積回饋數}}{\text{初賽累積點擊數}} = \text{詢盤轉化率}$ 3. 加總方式：(點擊轉化率 x100%)+(詢盤轉化率 x100%)	利用以上兩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)	依評審委員加總計分並排列各區得獎名次

	◆ 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)																			
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 114 年 11 月 13 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 114 年 11 月 27 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 114 年 12 月 5 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 114 年 12 月 12 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. 以各區參賽隊伍數前 10%決定當區入選總決賽名額(採無條件進位)，主辦單位保有最終調整獎項及獎額之權利。。																		
	第二名	2. 總決賽評選標準如下：																		
	第三名	<table><tr><td>評分項目</td><td>評比內容</td><td>配分佔比</td></tr><tr><td rowspan="4">現場簡報 (佔 60%)</td><td>廠商需求契合度</td><td>25%</td></tr><tr><td>任務解決執行度</td><td>30%</td></tr><tr><td>團隊整合能力</td><td>25%</td></tr><tr><td>臨場答詢</td><td>20%</td></tr><tr><td colspan="2">現場加總評分</td><td>100%</td></tr><tr><td colspan="2">運用 AI 工具產出之成果， 可斟酌加分</td><td>5%</td></tr></table>	評分項目	評比內容	配分佔比	現場簡報 (佔 60%)	廠商需求契合度	25%	任務解決執行度	30%	團隊整合能力	25%	臨場答詢	20%	現場加總評分		100%	運用 AI 工具產出之成果， 可斟酌加分		5%
	評分項目	評比內容	配分佔比																	
	現場簡報 (佔 60%)	廠商需求契合度	25%																	
		任務解決執行度	30%																	
		團隊整合能力	25%																	
臨場答詢		20%																		
現場加總評分		100%																		
運用 AI 工具產出之成果， 可斟酌加分		5%																		
第四名																				
第五名																				
優等 (若干名)	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

(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，頒予各獎項前五名隊伍獎狀，且暫定隊伍可另獲獎金或等值獎勵。
	行銷大腕獎	
	MVP 經理人獎	
	成果報告獎	
最強電商團隊	第一名(冠軍)	由主辦單位頒得獎隊伍獎盃(狀)及獎金，暫定獎項及獎額分配如下： 第一名：新臺幣 3.5 萬元整 第二名：新臺幣 2.5 萬元整 第三名：新臺幣 1.5 萬元整 第四名：新臺幣 1 萬元整 第五名：新臺幣 8 千元整 優等：新臺幣 5 千元整
	第二名(亞軍)	
	第三名(季軍)	
	第四名(殿軍)	
	第五名(殿軍)	
	優等(若干名)	
挑戰完成獎	完成階段任務者	參賽隊伍數達 65 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. 主辦單位保有最終調整獎項及獎額之權利。
2. 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。
3. 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。
4. 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；
5. 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
商圈成長獎	競賽期間商圈店家參與度及總營銷成長率最高(同分比參賽總店家數之營銷平均成長率)	以不分區計算，取各獎項前3名。
營銷成長獎	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 114 年 08 月○○日起至 115 年 1 月○○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

第十屆全國大專院校 B2B 跨境電商暨 AI 創新提案競賽

—AI 創新提案組規範

壹、競賽目的

隨著跨境電商與數位貿易模式快速變革，AI 技術應用於電商領域已成為轉型關鍵。本競賽以「AI 驅動數位電商創新」為核心，透過產業實務命題，由學生提出具產業永續價值與商業可行性的解決方案，以培養學生數位素養、AI 应用能力與商業解決力，並促進產學共創，為產業輸入具創新思維的年輕戰力。

貳、專題實作題目

- 一、本競賽以「AI 應用x數位電商創新」為核心，由學校師生組隊參賽，其參賽資格可見本競賽主簡章「二、參賽資格」說明。
- 二、命題方向建議包括但不限於：
 - B2B/B2C 電商品牌經營創新
 - AI 應用於產品行銷推廣
 - 數據驅動之客戶洞察與系統設計
 - 國際市場拓展與跨境行銷策略
- 三、參賽學生隊伍可選擇主辦單位公布之指定命題，或與學校合作產業夥伴共同提出自擬命題，主辦單位預擬案例及命題內容參考，詳見網址：<https://reurl.cc/MzbaYn>。
- 四、請參賽隊伍擇一命題內容投稿，並應用生成式 AI 與創意設計思考，針對所擬題目之企業問題提出創意解方。

參、專題實作應用工具

- 一、鼓勵隊伍運創意思考方式進行研討及撰擬構想內容，如可運用六頂思考帽等創意思考工具，由老師帶領學生參與專題討論，相關過程亦可記錄於提案計畫書內。
- 二、本競賽隊伍運用不限於所有生成式 AI 及創意思考工具，相關工具可參考教育部 ilink 計畫網址：<https://www.ilink-hss.org/Toolkits>。

肆、競賽方式

一、初賽（初審）階段

- (一)各參賽隊伍須於 114 年 11 月 26 日（三）17:00 前線上完成報名，報名網址：<https://forms.gle/WnkPs3iaKFRfvmb57>，請參賽隊伍推選一位

隊長或請指導老師代表進入報名頁面填寫隊伍成員資料及計畫書上傳。

(二)須提交之書面內容包含：問題分析、創新提案解方、AI 使用方法、隊伍分工等（最多 10 頁（不含封面）word 檔書面資料，書寫格式參考附件一），本競賽提案內容必須為全新的創意計畫，處於發想階段並有實踐之可能性，並且載明 AI 使用工具內容。

(三)入選總決賽標準：

1. 預計全國不分區入選 10 組進入總決賽，將於 2026 年 1 月上旬辦理。

2. 入選總決賽標準：

評分構面	說明	配分比重
創新性與問題洞察	是否能清楚界定問題與產業需求，並提出創新解法	40%
AI 技術應用深度與價值	所選 AI 工具是否合適、提案是否具可行性及應用價值	35%
提案架構與邏輯表現（完整性）	是否符合格式、邏輯清楚、表達具整合性與說服力	15%
團隊組成與執行規劃	團隊背景多元性與專案規劃可行性、分工明確	10%

(四)若初審總分相同，將依下排序入選：

1. AI 應用深度得分
2. 創新性得分
3. 提案格式完整性

(五)主辦單位保留調整入選隊數與最終決選名單之權利，並得依以下條件酌情考量：

1. 提案主題類型與分布（避免同質化）
2. 地區校系多元性
3. 指導顧問或產業合作背景等因素

二、總決賽階段

(一)邀請入選隊伍進行現場簡報，請於 114 年 12 月 31 日(四)17:00 前提交簡報電子檔初稿，每一隊伍參賽簡報時間為 7 分鐘報告+3 分鐘評審詢答，決賽現場相關硬體設備(包含投影、電腦、麥克風、簡報筆等)皆由主辦單位提供。

(二)評分標準：

- 創新性與問題切入：25%
- AI 技術應用深度與可行性：30%
- 提案架構與簡報表現：25%
- 團隊協作與回應互動：20%

伍、競賽時程安排（暫定）

- 一、提案企劃書繳交截止日：2025 年 11 月 26 日下午 17:00 前
- 二、入選決賽公告：2025 年 12 月 23 日
- 三、決賽暨頒獎典禮：暫定 2026 年 1 月 3 日於台北舉辦

陸、獎勵辦法

由主辦單位辦理本競賽決賽暨頒獎典禮當日頒發該獎項及獎金，獲獎隊伍須派員出席領獎，並簽領所得領據。

- 一、第一名：獎金 NT\$16,000、獎狀
- 二、第二名：獎金 NT\$10,000、獎狀
- 三、第三名：獎金 NT\$6,000、獎狀
- 四、佳作若干：獎狀

柒、其他注意事項

- 一、參賽作品須為原創，不得抄襲，且應確實遵守學術倫理及法律規範，創作過程或產出如有參考或引用他人作品者，參賽者應註明其來源出處及原作者姓名，或取得著作財產權人之授權。涉及他人智慧財產權者，參賽者應依相關法令規定辦理。違反規定者，該作品取消參賽資格。
- 二、參賽者皆應簽署參賽同意書及個人資料蒐集處理使用同意書，並遵守本須知之各項規定。
- 三、本競賽不侷限 AI 工具類型，但需於提案中明示使用工具名稱與應用方式。
- 四、參賽作品之智慧財產權權益，歸屬參賽團隊或成員個人所有。惟參賽者須同意無償授權主辦單位，用於推廣及計畫結案之目的，以不限區域及非營利之方式使用其參賽產品，包括不限於拍攝，或請大賽團隊接受訪談或提供相關照片及動態影像以記錄相關活動，並使用、編輯、印刷、展示、宣傳、報導、出版或公開其參賽成果、個人肖像、姓名及聲音等。如未涉及著作人格之誣蔑，參賽者不得對主辦單位行使著作人格權。
- 五、參加競賽或入圍作品（專題計畫書或作品影片）如經人檢舉或告發為

他人代勞或違反本競賽相關規定，有具體事實者，將撤銷資格與獎勵，並繳回已發出之獎金。

- 六、獲獎之競賽作品如涉及智慧財產權或其他權利之侵害、糾紛與訴訟，經法院判決屬實者，獲獎資格與獎勵將予追回，全體著作權人並應負相關法律責任，主辦單位不負任何法律責任。
- 七、參賽同意書之內容將作為將來展示看板、參展手冊、證書內容依據，務必仔細填寫。
- 八、參賽視同同意大賽須知及各項規定，參賽作品如遇任何爭議，主辦單位保有最終決定權及解釋權。
- 九、主辦單位基於特殊情況或理由，得取消、終止、修改或暫停本競賽。

附件一：本競賽提案計畫書參考格式

（總頁數建議：最多 10 頁不含封面，格式統一採 A4 雙面、12pt 字體、單行間距設固定行高為 20pt）

一、封面頁（不列入頁數限制）

主題命題名稱（若為自擬題請標示）

二、問題背景與洞察

- 產業現況或痛點分析
- 使用者需求或行銷難題
- 研究脈絡、洞察來源（可附市場報告或數據）

三、創新構想與核心解方

- 創意構想簡述（What）
- 提案核心價值（Why）
- 解決問題的差異性與預期效益（How）
- 競爭分析／市場定位（如適用）

四、AI 應用規劃

- 使用 AI 工具名稱與說明
- 工具導入流程／應用方式
- 範例截圖或結果展示（若有初步產出）

工具選擇理由及操作說明（強調可行性）

五、執行時程與團隊分工

- 預計開發或執行流程（甘特圖或階段性時程表）
- 團隊成員角色與任務分配
- 未來規劃資源需求與可合作對象（如顧問、企業）

六、預期效益與未來應用

- 對企業或產業的可能助益
- 對用戶或社會的影響力
- 可持續發展性與實用擴展性（如跨平台適用）
- 其他：鼓勵隊伍運創意思考方式進行研討及撰擬構想內容，如可運用六頂思考帽等創意思考工具，由老師帶領學生參與專題討論，

相關過程亦可記錄於提案計畫書內。

七、附錄（可選）

- 其他補充圖表、工具說明截圖
- 使用 AI 技術之相關標註與引用來源
- 資料出處、參考文獻等