

附件：

第十一届
全国大学生
纺织贸易与商业策划
创新能力大赛
决赛细则

第十一届全国大学生纺织贸易与商业策划创新能力大赛 组织委员会

2021年7月

大赛宗旨

为学习贯彻党的十九届五中全会精神，加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，应对挑战，坚定发展信心，寻求突破。切实满足行业、企业需求，培养多元化复合型人才，提升专业建设，助力校企人才对接，在总结提炼前十届大赛成功经验做法的基础上，推陈出新，针对当前企业用人需求多元化现状，进行赛制上的创新推动。决定于2021年7月到11月举办第十一届全国大学纺织贸易与商业策划创新能力大赛的线上预赛与线下决赛。

本届大赛由中国纺织服装教育学会、全国纺织服装职业教育教学指导委员会主办，中国纺织服装电商人才培养基地、安徽工程大学纺织服装学院及远恒教育联合承办，上海市社会信用促进中心、上海市信用领域（社会信用服务）大数据联合创新实验室公共服务平台与贤朋(上海)人力资源管理有限公司联合协办，人力资源服务型企业携手大中小微企业联合助力支持。

竞赛内容

决赛赛项在原有纺织外贸+跨境电商基础能力考核基础赛项的基础上新增商业策划赛项，以考核参赛选手的综合能力。决赛根据竞赛内容分成三个部分，综合理论（包括跨境电商与外贸跟单理论知识）、实务操作（包括跨境电商实务与外贸跟单实务比赛）、商业策划（结合综合理论与实务操作作为实际项目展现全面创新力）。

外贸跟单是进出口业务中重要的业务环节，也是全国高校国际贸易专业人才培养的主要方向之一。其主要业务包括：在贸易合同签订后，依据合同和相关单证对货物的打样、生产、检验、运输、通关、结算等环节进行跟踪或操作。

跨境电子商务作为互联网时代的一种新兴的国际贸易形式，随着亚马逊、速卖通等大型跨境电商平台的崛起。这种新兴的外贸形势正越来越受到传统外贸企业的重视。其主要业务包括：国际市场分析、产品上架、国际物流、平台运营等。

商业策划是公司、企业或项目单位为了达到产品市场布局和企业发展战略之目的，对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，全面展示公司和项目状况、未来发展潜力与执行策略。本次大赛商业策划创新能力将采取实际项目命题形式，选手赛前选题围绕项目进行复合调研与分析，以实境形式展现学生对实际项目的理解和操作，最终形成较为完整的商业策划案，从而达到让学生全景了解项目实操展现团队创新能力。项目展示以 PowerPoint 的形式在决赛现场进行解说。

1. 竞赛范围

● 理论知识部分

1) 外贸跟单部分

中国商务出版社出版的《外贸跟单理论与实务》（2015 年版）中外贸跟单的基础知识、外贸跟单的商品知识（纺织面料与服装）、出口贸易跟单实务、外贸进口跟单实务以及外贸跟单的管理知识中所涉及到的知识点。

2) 跨境电商部分

电子工业出版社《跨境电商多平台运营》中基础知识,电子工业出版社的《阿里巴巴速卖通宝典》系列丛书中的跨境电商数据化管理、跨境电商物流、跨境电商营销等实务知识要点。

3) 商品学

中国纺织出版社《纺织服装商品学(第2版)》中涉及纤维、纱线、面料、织物的基础知识及我国纺织服装商品概况。

● 实务操作部分

1) 外贸跟单部分

通过虚拟角色定位,选择扮演外贸企业跟单员角色,以纺织品跟单为对象,完成包括样品跟单、原辅料跟单、生产跟单、包装运输跟单在内的整个外贸跟单实务流程。

2) 跨境电商部分

以纺织跨境电商外贸企业为背景,在模拟电商平台上进行包括产品上架、日常运营、数据分析、商品发货、实时客服、营销活动、售后服务在内的日常操作任务。

● 商业策划部分

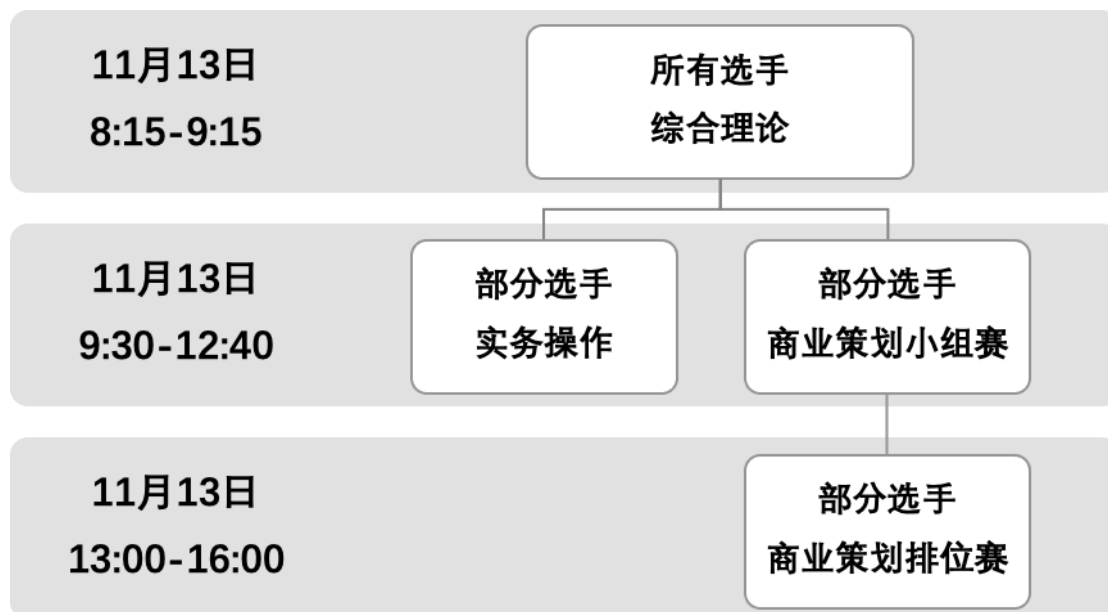
围绕大赛官方命题(将在9月份正式公布),对命题项目相关信息进行科学地调研、分析、搜索并整理相关资料,以PowerPoint形式展示学生对项目的理解与操作,包括公司和项目状况,预计的未来发展潜力与执行策略,最终形成较为完整的商业策划方案。

2. 决赛评分细则

本届大赛决赛将采取线下赛模式,决赛将采取“院校报名,统一比赛”的形式,由院校带队老师统一为参赛队伍报名,每支队伍参赛人数4人,参赛队伍全体成员均需参加综合理论部分竞赛,待综合理论部分竞赛结束后,单支参赛队伍根据队员任务分配分别参加实务操作竞赛与商业策划创新能力展示,其中实务操

作竞赛选手每支队伍委派 3 人，商业策划创新能力展示每支队伍委派 1 人。

示意图如下：



竞赛采用百分制评分法。

选手个人评分区分实务操作赛道与商业策划赛道，以个人总分在赛道内单独计分排名，分别颁发不同奖项。其中，实务操作赛道理论考试成绩占竞赛总成绩的 30%（外贸跟单与纺织跨境电商占比为 1:1），实务操作成绩占竞赛总成绩的 70%（外贸跟单与纺织跨境电商占比为 1:1）。商业策划赛道理论考试成绩占竞赛总成绩的 50%（外贸跟单与纺织跨境电商占比为 1:1），商业策划成绩占竞赛总成绩的 50%。

队伍评分实行全队总分制排名。理论考试成绩占竞赛总成绩的 30%（外贸跟单与纺织跨境电商占比为 1:1），实务操作成绩占竞赛总成绩的 50%（外贸跟单与纺织跨境电商占比为 1:1），商业策划成绩占竞赛总成绩的 20%。

3. 竞赛决赛日程安排

日期	时间	内容
11 月 12 日	9: 00-17: 00	各参赛队伍报到
	19: 00-20: 00	开幕式暨赛前说明会

11月13日	8: 15-9: 15	综合理论
	9: 30-12: 40	实务操作/商业策划小组赛
	12: 45-13: 15	午餐
	13: 30-16: 00	商业策划排位赛
	17: 00-18: 00	闭幕式
	18: 00	晚宴
11月14日	上午	教学考察
	下午	返程

4. 决赛赛前练习

为保障大赛的公平公正，报名工作截止后，大赛组委会统一安排各参赛院校熟悉大赛软件操作环境。参赛选手可通过决赛练习平台进行赛前练习，平台网址为：<http://edu.yhforever.com/>，选手报名后即可登录进行练习。

竞赛形式

1. 竞赛方式

● 理论知识部分

选手进入在线考试系统，根据相关题目要求进行外贸跟单理论知识部分的竞赛，竞赛题型为：选择题、问答题、案例分析题。

● 实际操作部分

1) 外贸跟单部分

选手进入竞赛系统，系统随机模拟一家国际贸易企业，从客户处接受一笔随机外贸纺织品订单，由业务经理将该笔订单全套数据（包括：P/O 订单，工艺单以及邮件往来信息）交由跟单员处理。完成包括：样品跟单、原辅料跟单、生产跟单、包装运输跟单在内的整个外贸跟单流程，直至将所有订单项下产品按照客户要求交付完成。

2) 跨境电商部分

选手进入竞赛系统，在模拟电商平台上进行包括产品上架、日常运营、数据分析、国际货运在内的日常操作任务。

理论知识部分的题库和实际操作部分的竞赛软件（考试版）将于竞赛前统一向各参赛院校开放了解操作环境（网址为：<http://edu.yhforever.com/>），供各参赛队伍在线练习。

● 商业策划部分

围绕大赛官方命题（将在 9 月份正式公布），对命题项目相关信息进行科学地调研、分析、搜索并整理相关资料，以 PowerPoint 形式展示学生对项目的理解与操作，包括公司和项目状况，预计的未来发展潜力与执行策略，最终形成较为完整的商业策划。

2. 竞赛时间

理论知识部分：60 分钟

外贸跟单实际操作部分：120 分钟

跨境电商实际操作部分：60 分钟

商业策划小组赛：展示 10 分钟

商业策划排位赛：展示 7 分钟，答辩 5 分钟

3. 选手须知

- 1) 赛场统一提供比赛用计算机及相关软件、草稿纸、笔等设备用具，其他的资料、工具一律不得带入赛场。
- 2) 选手提前 30 分钟抵达赛场，凭身份证、学生证、参赛证等符合规定的有效证件按抽签决定的指定场次和座位号入座，并将相关证件放置在桌子的左上角。
- 3) 选手禁止携带任何通讯设备及与竞赛无关的其他电子设备。
- 4) 比赛铃声响后，方可登录系统开始比赛。
- 5) 比赛开始后，迟到 15 分钟的选手不得进入赛场，30 分钟内选手不得交卷。竞赛软件自动提示倒计时并到时关闭，强制交卷。
- 6) 比赛结束时，各参赛选手将资料和工具整齐摆放在操作平台上，经工作人员清点后可以离开赛场，离开赛场时不得带走任何资料（包括草稿纸）。

评奖与奖励办法

1. 评分标准

竞赛评分以中国商务出版社出版的《外贸跟单理论与实务》(外贸跟单部分)、电子工业出版社《跨境电商多平台运营》(跨境电商部分)、中国纺织出版社《纺织服装商品学(第2版)》的标准答案为准绳,以操作的娴熟性、阐述的准确性、成果的正确性为主要标准。

理论知识部分和实务操作部分的均由计算机自动根据标准答案自动进行评分。以下实务操作部分可参考以下内容:

竞赛模块	竞赛任务	任务描述	参考分值
外贸跟单	订单分析	对外贸订单、产品工艺单以及客户的其他要求进行分析,掌握基本信息(价格数量条件、交货期、产品工艺、包装要求、货运要求等)。	15%
	工作计划	根据订单关于交货期、关键时间节点,在虚拟日历中,制作工作计划、安排工作任务。	5%
	安排打样	根据订单工艺要求,制作样品工艺要求。安排生产企业进行打样。	5%
	样品检验	取得样品,结合工艺要求,对样品进行检验;如需修改,则提出修改意见。	10%
	原辅料检验	对原辅料进行必要的检验。	5%
	包装选择	根据原始材料关于包装的要求,完成包装选择,箱唛制作,委托生产等相关任务。	5%

	抽样检验	大货生产即将完成,跟单员对大货进行尾期检验。	5%
	以上外贸跟单竞赛任务针对一个完整的纺织品跟单任务展开。		
跨境电商	产品上架	选品、产品模板管理、产品图片管理、产品定价、产品上架、产品详情制作、客服操作实务。	10%
	国际物流	物流模板制作、线上发货、产品包装。	5%
	日常运营	产品促销、平台活动、店铺折扣、客户管理、产品调价。	10%
	数据分析	数据化选品、电商日常数据分析(PV、GMV等)、行业分析与产品开发。	5%
	商品发货	完成客户订单的发货任务,并处理可能遇到的各种其他情况。	10%
	实时客服	通过实时客服系统,完成客户关于订单、物流、商品等方面的咨询。	10%
	以上跨境电商任务针对服装电商出口企业日常运营展开。		
各竞赛模块分值仅供参考,实际分值可能因不同案例调整。			

商业策划实行专家现场评分制度,评分细则如下:

环节	项目	具体要求	得分
现场展示	基本素养	精神风貌良好,仪表整洁大方,表现得体。能按时完成主体陈述,思路清晰,措辞得当,表达流畅自然。	10%

	项目介绍	对项目的陈述内容全面、完整、准确。能有效针对参赛项目进行描述介绍。	25%
	项目创新分析	针对项目命题给出的商业策划方案具有创新性、可行性，且项目流程安排明确。	15%
	风险规避	对项目发展中可能遇到的风险（包括技术、项目运营、财务等）拥有清晰地认识和一定的规避方案。	15%
	项目展示	PPT 逻辑清晰、结构良好、内容完整、重点突出、形式美观大方。	15%
现场答辩		准确理解评委问题，回答问题思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅，回答时重点突出，有说服力。	15%
		现场应变能力强，能够灵活、创造作答。	5%

2. 奖项设置

大赛分为本科组与高职组，分别设置个人奖、团体奖、单项奖。

个人奖：分设实务操作与商业策划一等奖、二等奖、三等奖，获奖比例为参赛人数的 10%、20%、30%。由主办单位为其颁发相关的荣誉证书。

团体奖：根据个人参赛总积分确定团体排名，分设一等奖、二等奖、三等奖总额不超过报名院校的 60%。由主办单位为其颁发相关的荣誉证书。团体奖以参赛队为单位，采用积分制，个人一等奖获 4 分，个人二等奖获 2 分，个人三等奖为 1 分，按照积分多少进行排名。如遇积分相同，则计算三名参赛选手的得分之和，总得分高的参赛队伍排名靠前。如遇到总得分相同，则计算该参赛队伍的最高个人得分，最高个人得分所在的参赛队伍排名靠前。团体奖颁发对象为院校，如同一院校有 2 支参赛队伍获奖，仅向排名靠前的一支队伍颁发团体奖。

单项奖：最佳策划案奖、个人风采奖等。

仲裁制度

1. 由组委会聘请相关专家组成仲裁委员会，及时负责处理参赛院校选手、参赛队申诉仲裁，申诉事项一经仲裁即为最终裁定。
2. 参赛院校选手和参赛队对评委会的评分有异议时，要及时用书面形式由领队当面递交组委会，不得扰乱竞赛工作程序。
3. 参赛学生个人或参赛队，若违反竞赛规则，一经发现即取消参赛资格。

异议期制度

1. 竞赛获奖名单公布之日起十个工作日内，参赛个人和单位均可提出异议，由组委会负责受理。
2. 受理异议的重点是违反竞赛规则的行为，包括竞赛期间辅导教师的亲自参与、队员与他人讨论以及不公正评判等。
3. 异议应以书面形式提出，个人提出的异议应写明本人真实姓名、工作单位、通讯地址（电话或电子邮箱等），并亲笔签名；单位提出的异议应写明联系人姓名、通讯地址（电话或电子邮箱等），并加盖公章。组委会对提出异议的个人或单位给予保密。
4. 受理异议的相关院校系（部）有责任协助组委会对异议进行调查，并提出处理意见。组委会应在异议期结束后三十个工作日内向申诉人答复处理结果。

联系方式

第十一届全国大学生纺织贸易与商业策划创新能力大赛网络服务

网络服务	大赛官方网站	http://edu.yhforever.com/
	大赛报名网站	http://edu.yhforever.com/

第十一届全国大学生纺织贸易与商业策划创新能力大赛联系方式

赛事咨询及服务	联系人	夏闻超、陈诗梦
	联系电话	18621807608、13162520990
	联系地址	上海市天目西路 547 号联通国际大厦 1715 大赛办公室
	电子邮件	248862080@qq.com ;
技术支持	联系人	上海远恒电子工程有限公司
	联系电话	021-63171899 021-63171809-658 / 021-63170075
	传真	021-61427379
	联系地址	上海市天目西路 547 号联通国际大厦 1715 室 大赛办公室 (200070)
	电子邮件	service@yhforever.com
食宿安排	联系人	后浩
	联系电话	17730224305
	联系地址	安徽省芜湖市鸠江区北京中路
	电子邮件	fz fz@ahpu.edu.cn

附则

本规程解释权归本届全国大学生纺织贸易与商业策划创新能力大赛组委会。
其他未尽事宜，本组委会将通过赛事官网另行通知。