

附件 3

赛事评分细则

(一) 选拔赛评分细则

院校赛道选拔赛评分表				
评价维度	类型	评分要点	评分要点说明	分值
AI 跨境视觉设计 (20 分)	图像质量 (6 分)	细节呈现	图像是否清晰、细腻，能否展示产品质感与细节	2
		创意表现	构图、配色、视角是否新颖，是否具吸引力	2
		视觉优化	是否经过裁剪、修图、调色、文字排版等处理以提升视觉效果	2
	契合任务要求 (10 分)	卖点展示	图像是否准确呈现产品特点、核心卖点与使用场景	5
		风格匹配	是否符合特定东盟国家的文化审美、色彩习惯、视觉偏好	5
	AI 工具应用 (4 分)	AI 使用合理性	是否使用 AI 进行图像生成/优化，并合理控制 prompt、布局、风格等	2
		AI 工具熟练度与创意融合	是否展现对 AI 功能（如图像增强、遮挡修复、风格迁移等）的熟练运用，作品是否展现技术与美感的融合	2
AI 跨境短视频合成 (30)	语音合成质量 (9 分)	翻译准确性	语音是否准确传达中文原意，避免直译、错译或语法错误	3
		语音流畅度	合成语音是否自然、有节奏，避免生硬或失真	3
		语言习惯	是否符合目标东盟市场的语言习惯、发音方式、语调	3
	唇形同步效果 (7.5 分)	口型匹配度	语音与主播口型动作是否一致，避免明显错位	3
		视觉效果自然度	视频整体唇动与讲话自然、流畅，不生硬	3

跨境电商平台操作 (50)	视频质量与直播技能 (13.5分)	同步工具使用	是否使用AI工具进行唇形同步，并保证精度与逻辑合理	1.5
		内容传达效果	商品展示清晰，直播风格自然，无过度剪辑或特效干扰	4.5
		字幕清晰度与对照	中国/东盟国家语言字幕准确、清晰，能有效辅助观众理解	3
		直播风格	主播表达自然、有感染力，具有商品推介能力和一定互动表现力	6
	亚马逊平台 (20)	任务一：	企业认证和店铺注册	1.88
		任务二：	设置业务信息	0.22
		任务三：	设置退货信息	0.89
		任务四：	设置税务信息	0.44
		任务五：	设置运费模板	1.22
		任务六：	完成产品上架	13.81
		任务七：	创建广告活动	0.77
		任务八：	创建优惠券	0.77
		任务一：	完成账号注册及店铺入驻	1.45
		任务二：	完善商店基本资料，调整前段展示效果	0.22
	Shoppe平台 (30)	任务三：	完成商品上架	17.29
		任务四：	完成订单发货	0.23
		任务五：	处理退货/退款订单	1.23
		任务六：	营销工具-创建优惠券(4种)	4.57
		任务七：	创建套装优惠活动	0.89
		任务八：	创建加购优惠活动	1.11
		任务九：	创建商店限时选购活动	0.89
		任务十：	创建商店显示选购活动	0.67

	任务十一：	创建运费促销活动	0.78
	任务十二：	设置银行账户	0.34
	任务十三：	完成余额提现	0.11
	任务十四：	设置聊天助理	0.22

社会赛道选拔赛评分表			
评价维度	评分细项	评分要点及内容	分值
技术创新性 (25分)	AI技术创新性	是否具备原创算法、模型或架构，体现一定研发深度或突破性	9
	系统复杂性与闭环能力	是否完成数据处理、AI输出、结果反馈的闭环，技术链条是否完整，是否具备一定的壁垒	6
	技术赋能效果	AI是否显著提升效率、精度、智能化程度，助力业务升级	10
场景契合度 (30分)	跨境业务适配度	是否精准聚焦跨境核心环节（如选品、客服、营销、物流等）	10
	应用实效与问题解决	是否识别明确的业务痛点，有清晰落地路径并产出实际成果	10
	用户体验与交互优化	是否从用户行为出发设计交互，提升使用便利性与体验流畅性	10
商业可行性 (30分)	盈利模式与市场路径	是否有清晰客户定位、变现逻辑、商业价值闭环与发展方向	10
	数据验证与支撑材料	是否提供有效的试点、验证数据或合作案例作为支撑依据	10
	复制能力与拓展潜力	是否具备横向平台迁移能力、地区复制能力及持续发展潜力	10
协同价值度 (15分)	中国—东盟跨境市场潜力	项目是否基于真实中国—东盟跨境市场，分析中国—东盟国家的核心需求与消费趋势，具备明显的市场契合度和发展潜力	5
	本地化适应与合规考量	是否针对多语言、文化差异、法规制度设计本地化解决路径	5

	落地中国—东盟跨境市场路径与资源保障	项目是否具备清晰的中国—东盟跨境市场落地路径，是否有对接必要的本地资源，具备实际可行性与可持续推进能力	5
--	--------------------	---	---

(二) 决赛评分细则

院校赛道决赛评分表				
评价维度	类型	评分要点	评分要点说明	分值
直播带货实战 (40分)	实际销售表现	GMV 带货销售额	依据各团队在规定直播时间内产生的实际成交额 (GMV) 进行打分，统计时间为直播带货实战结束 24 小时后，按 GMV 排名设定比例评分，最高 GMV 团队得满分，其余团队按比例得分。 计算公式：团队得分 = (团队 GMV / 最高 GMV) * 30	30
	直播时长	完成直播时长	直播时长不少于 2 小时的得 10 分，不足 2 小时的按实际时长与 2 小时的比例计算得分	10
AI 技术路演展示 (60)	技术应用效果 (25分)	AI 工具使用数量	AI 工具种类与覆盖环节（如选品、文案、客服等），使用种类多、业务链条覆盖广	5
		AI 工具操作能力与深度	展示自主使用过程，体现熟练度与业务结合深入	10
		合理性与针对性	AI 技术应用逻辑是否解决了实际痛点，逻辑是否通顺	10
	应用成果展示 (20分)	数据成果与效果反馈	有数据支撑（转化率、效率提升等）	10
		案例完整性与可借鉴性	展示从问题、方案、成效的闭环案例	10
	现场表现 (15分)	表达与现场互动	讲解清晰，能与评委良好互动	5
		内容逻辑与时间把控	逻辑严谨，时间控制得当，节奏清晰	5

		PPT 制作与视觉呈现	页面整洁、图文清晰、排版专业，色彩搭配得当，核心内容突出，视觉传达强	5
--	--	-------------	------------------------------------	---

社会赛道决赛评分表				
评分维度	评分细项	评分要点说明		分值
技术创新性 (20 分)	AI 技术创新性	是否具备原创算法、模型或架构，体现一定研发深度或突破性		7
	系统复杂性与闭环能力	是否完成数据处理、AI 输出、结果反馈的闭环，技术链条是否完整，是否具备一定的壁垒		7
	技术赋能效果	AI 是否显著提升效率、精度、智能化程度，助力业务升级		6
场景契合度 (30 分)	跨境业务适配度	是否精准聚焦跨境核心环节（如选品、客服、营销、物流等）		10
	应用实效与问题解决	是否识别明确的业务痛点，有清晰落地路径并产出实际成果		12
	用户体验与交互优化	是否从用户行为出发设计交互，提升使用便利性与体验流畅性		8
商业可行性 (30 分)	盈利模式与市场路径	是否有清晰客户定位、变现逻辑、商业价值闭环与发展方向		15
	数据验证与支撑材料	是否提供有效的试点、验证数据或合作案例作为支撑依据		8
	复制能力与拓展潜力	是否具备横向平台迁移能力、地区复制能力及持续发展潜力		7
协同价值度 (10 分)	中国—东盟跨境市场潜力	项目是否基于真实中国—东盟跨境市场，分析中国—东盟国家的核心需求与消费趋势，具备明显的市场契合度和发展潜力		3

	本地化适应与合规考量	是否针对多语言、文化差异、法规制度设计本地化解决路径	3
	落地中国—东盟跨境市场路径与资源保障	项目是否具备清晰的中国—东盟跨境市场落地路径，是否有对接必要的本地资源，具备实际可行性与可持续推进能力	4
路演表现度 (10分)	汇报逻辑与内容结构	内容条理清晰、逻辑严谨，问题、方案、成效阐述清楚	2
	表达表现力与感染力	语言流畅，情感表达自然，有说服力与吸引力	4
	问答应对与技术沉浸度	回答问题思路清晰，能准确回应评委问题，并体现专业度或实践深度	4