第九届OCALE全国跨境电商创新创业能力大赛（春季赛）校内选拔赛比赛规则

一、校内选拔赛使用平台

因纳特跨境电商沙盘演练软件

二、比赛规则

比赛使用指定的跨境电商模拟平台，通过获得一定额度的虚拟资金进行回合制运营，整个竞赛过程包含12个回合。运营过程中，对三个市场（Rosenet平台、Greenleaf平台、Juicenet平台）的商品进行调研，包括市场渗透率、热词搜索排行、销售方案和费用、账期、备货时间等信息；通过物流指南，了解物流服务的相关规则；在采购管理模块，结合前期调研数据，通过采购平台模块，采购所需商品，然后在Rosenet平台、Greenleaf平台、Juicenet平台上进行运营操作，同时可以采取相应的营销手段，最后根据财务状况进行分数计算，竞赛平台最终根据个人的盈利情况进行评价，并得出成绩与排名。

三、订单生成规则

（一）站内流量(商品的基础订单量)=回合消费者数量分布\*回合平台渗透率\*经营的同一个商品的学生数量影响\*转化率(经营的同一个商品的学生数量影响 = 1-((学生经营的同一个商品的学生数量-1)/100，最高降低50%)

（二）社交网络营销工具订单量 = (商品的曝光量 +提升的曝光量(公式:商品的曝光量\*增幅)) \*商品的转化率

（三）平台营销工具订单量 = 点击量(预算限额/单次点击价格\*购买意愿率) \*商品的转化率(购买意愿率 = 1- ((出价排名的最低值-1) 出价人数)，最高购买意愿率为50%)

（四）未履行的订单:从订单产生的回合开始计算，如果超过平台的备货回合还没发货，那么订单就会变成未履行的订单

注:订单生成的数量不会超过商品的上架数量。

四、参数计算规则

（一）回合平台渗透率=回合平合渗透率\*市场快讯对渗透率的影响

（二）转化率=商品的基础转化率-(售价大于或小于建议价格减少的转化率) +(展示设计提升的转化率) - (未履行订单减少的转化率)+(市场快讯对转化率的影响)+ 定价对比均价偏移值对转化率的影响

（三）商品的曝光量=商品的基础曝光量+热搜词提升的曝光量+市场快讯提升的曝光量(热搜词提升的曝光量= 商品的基础曝光量\*热搜关键词比例(如果设置了多个热搜词，取小值)

（四）市场快讯提升的曝光量=商品的基础曝光量\*市场快讯增加或减少的百分比)

五、运营排名

（一）投资回报率得分 = 本身投资回报率/最高投资回报率\*25(25%权重)

（二）订单数量得分 = 本身订单数量率/最高订单数量率\*25(25%权重)

（三）转化率得分 = 本身转化率/最高转化率\*25(25%权重)

（五）利润得分 = 本身利润/最高利润\*25(25%权重)

注:各项得分,最低为0分,最高为25分;如果订单数量为0,总分为0分。