

全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

竞赛组织委员会文件

三创赛竞组委文〔2025〕41号

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

AI 电商实战赛实施方案

一、竞赛背景

为响应国家AI 电商战略的实施，利用全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛（简称三创赛）竞赛整合各方资源，政产学研用协同，千校万企手拉手，AI 电商并肩行，引导在校大学生关注AI 电商，投身AI 电商，为AI 电商注入新鲜血液。第十六届三创赛竞赛组织委员会（以下简称“三创赛竞组委”）携手杭智智谷（杭州）科技有限公司于2025年9月至2026年8月合作举办第十六届三创赛AI 电商实战赛。

三创赛竞组委指定杭智智谷作为本届AI 电商实战赛的唯一技术支持单位。指定杭智智谷提供的杭智智谷赛事平台（以下简称“杭智赛事平台”）作为AI 电商实战赛的唯一竞赛支撑平台，为参赛团队AI 电商学习、智能体搭建、智能体推广等实战活动提供支持，充分锻炼参赛选手在AI 电商经营中的各项综合能力。指定杭智智谷作为本届AI 电商实战赛的唯一合作企业。在三创赛竞组委指导下，各方一起为三创赛AI 电商实战赛的比赛平台、产品及相关服务进行赛

事宣传推广和推进落地。

二、赛事时间和要点

（一）大赛报名和选择赛事

1.报名时间：2025 年 10 月 20 日——2025 年 12 月 31 日止。

1) 准备报名。参赛团队全体成员在报名参加三创赛前，务必认真阅读《第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛竞赛规则》（以下简称《规则》）。

2) 填写承诺书。参赛团队队长在三创赛的官网上报名时，首先要填写承诺书：本团队已经认真阅读和完全认同三创赛《规则》；在整个参赛过程中一定按《规则》行事，如违反《规则》，责任自负。

2.官网报名：参赛团队在三创赛官网（www.3chuang.net）上报名。报名时从常规赛和实战赛选项中选实战赛，然后选择“AI 电商实战赛”，填写团队具体报名信息。

3.报名审核：各高校校赛竞组委对报名参赛团队提交的报名信息进行审核，为通过审核的参赛团队提供相关指导和支持，为“AI 电商实战赛”平台提供参赛团队的准确信息。

4.选题范围：应用 AI 的实战活动方案解决行业相关问题或者企业痛点。

5.比赛形式：AI 电商实战赛与常规赛形式相同，仍按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛。校赛常规赛和实战赛一起举行、省级赛时常规赛和实战赛可以一起举行或单独举行。国赛单独举行。

6.竞赛培训：按《第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛AI电商实战赛指南》（以下简称《指南》、见附件）实施培训。具体培训安排见后续培训通知。

（二）实战赛活动

1.实战时间：报名后即可开始实战活动（即10月20日即可开始），直到国赛前7天结束。校赛、省级赛、国赛的AI电商实战赛各数据统计时间均为现场赛前7天截止。

2.实战内容：按指南开展创业准备、创业过程，并创造实战业绩。杭智智谷依据创业实战的各方面准备情况和支撑材料、实战过程数据、有效推广数据及排名情况的总体得分情况，进行A、B、C、D、E评级。现场赛评委根据团队的文案、答辩情况和杭智智谷给出的评级，对参赛团队的创业分进行最终综合评定。

（三）校级现场赛

1.现场赛时间：2026年3月11日—2026年4月10日。

2.项目报告提交：各参赛团队基于AI电商实践活动提交一份《第十六届三创赛AI电商实战赛项目报告书》（在各级赛事项目合规检查时提交电子版PDF和演讲的PPT；在现场比赛开始前提交纸质版），内容具体见《指南》。

3.比赛形式：参赛团队在现场参加各级比赛时需向评委提供纸质版《项目报告书》和《演讲文稿PPT》，并将《参赛团队承诺书》附在《项目报告书》纸质版的封二上。AI电商实战赛指定的实战平台产生的实战数据作为佐证材料。具体要求见《指南》。

4.小组赛参赛团队答辩时间共 15 分钟（ ≤ 15 分钟），其中团队演讲 8 分钟（ ≤ 8 分钟），评委提问与参赛团队回答 7 分钟（ $= 7$ 分钟）；终极赛每个参赛团队演讲 8 分钟（ ≤ 8 分钟）。

（四）省级现场赛

1.时间安排：2026 年 4 月 10 日—2026 年 6 月 30 日。

2.比赛内容：见《指南》。

3.比赛形式：见《指南》。

4.省级现场赛要点：

①在三创赛竞组会指导下，由各省级赛竞组委组织；

②各省级赛竞组委确定晋级该省级赛的各校团队名额并通知各校赛竞组委；

③校赛竞组委接到通知后，尽快通知晋级省级赛的该校团队队长；

④省级现场赛结束后给出省级赛的获奖名单，经公示通过后最终确认；

⑤参赛团队在校赛的基础上，在省级现场赛开始前，应进一步拓展实战业绩，完善比赛文案，以便在省级赛上赛出更好的水平和风格。

（五）全国现场总决赛

1.时间安排：2026 年 7 月 20 日—2026 年 8 月 20 日。

2.比赛内容：见《指南》。

3.比赛形式：见《指南》。

4.全国现场总决赛要点：

①全国现场总决赛的具体时间、地点和各省晋级团队数另行通知；

②参赛团队在省级赛的基础上，在全国现场总决赛开始前，应进一步拓展实战业绩，完善比赛文案，以便在全国总决赛上赛出更好的水平和风格。

三、竞赛说明

（一）参赛要求

1.参赛选手须在三创赛官网上报名，选手须是经教育部批准设立的普通高等学校的在校大学生（本科、专科、研究生均可，专业不限），经所在学校教务处等机构审核通过后方具备参赛资格。

2.大赛为团队赛，每组成员要求3至5人，为促进就业创业，鼓励高年级同学和外国留学生参赛，并配备0至2位高校指导老师，0至2名企业指导老师。

（二）补充说明

1.本次大赛本着公平、公正、公开的原则，参赛团队必须采用合法合规的营销方法。

2.参赛团队在参赛过程中应遵守有关法律法规，不破坏公序良俗，大赛竞组委不承担包括（但不限于）肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等侵权纠纷而产生的法律责任，其法律责任由参赛团队承担，参赛团队出现因所销售产品违反国家有关法律法规的情况，三创赛竞组委不承担任何责任。

3.报名后，鼓励团队寻找行业痛点问题或合作的企业，确保能有效解决行业痛点问题或改善企业运营效率等。

4.每支参赛团队需签署诚信承诺书，一经发现包括（但不限于）刷单、恶意竞争等情况则取消比赛成绩；每支参赛团队须保证大赛使用账号均属本队伍使用，不得转借、出让给他人，一经发现取消比赛成绩。

5.大赛竞组委有权对团队提供的数据、信息、材料等真实性进行核实，参赛团队应及时提供证明文件、数据等资料。

6.因大赛组织、管理和服务等业务所需而收集的参赛团队成员的姓名、联系方式、团队 ID、身份证号等个人信息，仅供此次大赛使用。

7.参赛团队已知悉大赛报名条件，并承诺在报名和参赛过程中始终保持该条件。

四、奖项设置

三创赛竞组委的授奖见三创赛规则。所有获奖团队，将获得三创赛竞组委提供的相应奖项的数字证书。详见《指南》。

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛



附件:

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业” 挑战赛 AI 电商实战赛指南

在全球数字化转型与人工智能技术迅猛发展的时代浪潮下，电子商务行业正经历着由智能化驱动的深刻变革。人工智能（AI）技术不仅重塑了传统商业逻辑，更通过自动化、数据驱动和智能决策为电商企业带来效率提升与创新机遇。为响应国家“十四五”规划中关于人工智能与实体经济深度融合的战略部署，第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛（简称三创赛）特设 AI 电商实战赛，旨在以真实企业案例为依托，激发大学生在人工智能技术应用中的创新思维与实践能力，培养具备跨学科整合能力、智能系统设计能力与商业洞察力的复合型人才。

一、赛事简介

1. 比赛背景

当前，电子商务领域面临海量数据处理、流程效率优化、个性化服务需求等多重挑战，而人工智能技术凭借其在数据分析、自动化流程、智能交互等方面的优势，成为破解这些难题的核心驱动力。然而，行业实践中仍存在技术落地难、跨领域协作不足、创新应用场景匮乏等问题。

为此，本届 AI 电商实战赛以“技术赋能商业，智能创造价值”为主题，杭智智谷（杭州）科技有限公司为参赛团队全程提供全部免费的竞赛平台支持，保证所有参赛团队竞赛无忧！作为赛事合作

企业在教育与科技与人工智能领域深厚积累，为参赛团队开放智能化实训平台，集成 AI Agent 开发环境、低代码开发环境设计工具及电商业务逻辑分析。同时，提供覆盖供应链管理、客户服务、智能营销等场景的实战案例库，并配备专家团队全程指导技术开发与商业逻辑优化。通过赛事，学生将直面企业真实需求，探索人工智能技术在电商全链路中的应用路径，助力行业智能化升级。

2.比赛目的

AI 电商实战赛聚焦“以赛促学、以赛促创、以赛促用”的核心目标，通过实战化任务设计，引导参赛团队实现以下能力提升：

技术融合能力：掌握 AIGC、AGI 智能体开发等前沿技术，并将其与电商业务场景深度结合，解决企业运营中的效率瓶颈与决策难题；

逻辑构建能力：通过梳理企业案例的业务逻辑与数据链路，设计高效工作流程模型，培养系统性思维与问题拆解能力；

创新实践能力：鼓励团队在电商全链路运营优化中探索 AI 技术的创新应用，包括但不限于智能客服、动态定价、需求预测、供应链协同、精准营销、用户画像构建等方向，推动技术成果向多场景商业价值的转化，形成可复制的行业解决方案。

产学协同能力：以企业真实需求为导向，促进高校智力资源与企业实践场景的对接，构建产学研一体化生态。

3.比赛内容

参赛团队深度对接电商企业（含跨境电商），通过需求调研明确企业核心痛点与本次实践活动的战略目标。基于行业洞察与数据分析，锁定高价值应用场景（如智能选品、动态定价、智能客服等）。提出一整套面向特定场景的AI智能体和工作流，内容包括：市场分析、知识库整理导入、提示词工程、交互设计、智能体调优、智能体营销推广等。通过智能体的运用，为企业解决运营效率、决策质量、用户体验等各方面问题。

例如通过用户行为分析重构客户服务流程（支持多语言交互，实现电商售前/售中/售后智能客服，支持订单查询、退换货处理等功能的AI自动化响应）等，最终形成逻辑清晰、可落地的策划报告。

4.成果提交与评审重点

所有参赛团队可依托竞赛平台报告书生成器制作并提交《AI电商实战赛项目报告书》，内容涵盖案例背景市场分析、用户画像或者知识图谱构建、提示词准确度、AI对话交互友好性及商业价值评估等。

二、报名流程

1.参赛团队通过三创赛官网报名。报名时从常规赛和实战赛选项中选AI电商实战赛，填写团队具体报名信息。

2.校赛竞组委对参赛团队进行审核。各高校校赛竞组委对报名后的参赛团队提交的报名信息进行审核，为通过审核的参赛团队提供相关支持。

3.参赛团队队长加入由杭智企业创建的 AI 电商实战赛道技术咨询服务群。

三、实战活动

1.实战时间

第十六届三创赛于 2025 年 10 月正式开始报名，团队见此通知，即可报名参加 AI 电商实战赛；报名后即可启动实战活动。校赛、省级赛、国赛的 AI 电商实战赛各实践业绩统计时间均为现场赛前 15 天截止。

2.实战内容

1) 参赛团队将与“杭智 AI 赛事”平台的赛事运营服务中心进行衔接，由赛事运营服务中心指导参赛团队进行参赛手册的学习和操作。

2) 参赛团队选择一个案例开展人工智能实战活动并最终提交一份《第十六届三创赛 AI 电商实战赛项目报告书》。

3) 《第十六届三创赛 AI 电商实战赛项目报告书》包括（但不限于）内容：项目背景、项目思路、实践活动内容、项目总结等，如有业绩提供相应的数据汇总及截图。

3.比赛形式

AI 电商实战赛仍然按校赛、省级赛、国赛三级赛事比赛，未参加上级赛事的团队不得参加高一级赛事。AI 电商实战赛校赛和省级

赛可与相应的常规赛一起举行，鼓励有条件的省级赛区独立举办 AI 电商实战赛省级赛，具体形式包括（但不限于）与其他实战赛联合举办省级赛，或若干省级赛区联合举办 AI 电商实战赛省级赛。AI 电商实战赛国赛独立举办。

参赛团队的比赛成绩由答辩现场评委给出。参加各级比赛时需向评委提供完整作品，包括《项目报告书》（现场赛为纸质版、线上赛为电子版，《参赛团队承诺与说明书》《指导教师承诺书》均需附在封二、三位置）、演讲文稿（PPT 电子版）、实战业绩佐证材料。小组赛参赛团队答辩时间共 15 分钟（ ≤ 15 分钟），其中团队演讲 8 分钟（ ≤ 8 分钟），评委提问与参赛团队回答 7 分钟（ $= 7$ 分钟）；终极赛每个参赛团队演讲 8 分钟（ ≤ 8 分钟）。

4. 实战材料提交

（1）《项目报告书》中体现：①创业准备：参赛团队针对企业痛点（如库存周转率低、用户留存不足等）展开市场调研活动，梳理核心业务逻辑与数据流转路径，并在杭智赛事平台上进行创业准备学习（内容包含 AI 通识基础、AI 电商基础、AI 智能体等）并完成相关考核。②创业过程：开发面向特定场景的 AI Agent 智能体，模型要求合理可行，智能体完整且流畅，并符合企业预期；同时制作相关营销推广视频，在杭智智谷指定平台进行智能体的推广 ③创业业绩：围绕企业痛点开展的搭建智能体实践活动，并最终用于企业实际使用，构建“技术成果-商业收益”的转化链路，并利用杭智赛

事平台设计可视化大屏用于内容展示及效益分析报告。

(2) 参赛团队提交《项目报告书》(WORD 转 PDF 电子版)、演讲文稿(PPT 转 PDF 电子版)、其他资源压缩包文件(包括数据、视频等)(文件命名格式为“队伍 ID+《项目报告书》/演讲文稿/其他资源”)

(3) 参赛团队提交材料网址: <http://scs.aihzzg.com> 平台登录用户名: 团队成员手机号; 初始密码: 123456。操作步骤: 点击【赛事服务平台】—在【赛事材料提交】处, 点击【报告书上传】按钮, 选择对应的赛事阶段(校赛/省赛/国赛)进行提交。

四、评分规则

第十六届三创赛竞赛规则第五十八条规定，总体规则及各评分项目见表1,创业分各子指标项的评分规则内涵及评分依据详见表2。

表 1： AI 电商实战赛评分规则

评分项目	评分要点	分值
1.创新	通过 AI 助力，将产品在功能上进行创新，实现普通产品向智能化产品的升级。通过智能体进行驱动实现海量产品上传、智能供应链、智能客服管理等。利用 AI 思维导图功能优化客户画像；利用 AIGC 为产品打造故事背景，通过系列图文、视频内容讲述品牌故事、产品制作故事等。	0-15
2.创意	参赛团队打造以 AI 技术为驱动的个性化电商场景，集成 AI 产品创业、营销创意、视觉创意等创新功能，精准触达年轻消费群体，依托成熟 AI 框架降低开发成本，使转化率提升，降低运营成本，形成显著竞争优势。	0-15
3.创业	参赛团队在进行充分的企业商业市场分析后，开展基于 AGI 的实战落地项目，充分反映商业逻辑的可行性和商业运营中发现问题、分析问题和解决问题的全过程；充分体现团队协作分工，赛事合作单位给出本团队实战活动的实战业绩等级，供参赛团队制作《项目报告书》	0-45
4.演讲	团队组织合理、分工合作、配合得当；服装整洁，举止文明表达清楚；有问必答，回答合理。	0-15
5.文案	提交的文案和演讲 PPT 逻辑结构合理，内容介绍完整、严谨，文字、图表清晰通顺，附录充分。	0-10

表 2：AI 电商实战赛创业分评分规则

二级指标	指标内涵	指标要求	评分方式
创业准备 (10 分)	基础知识学习及考核	参赛团队在杭智三创赛 AI 电商赛事竞赛服务平台内选择各自的团队角色，每位选手在平台中学习 AI 相关知识并完成相关考核，具备 AI 创业能力。未完成则视为无效参赛团队。未完成则视为无效参赛团队。	必须项
	团队进行市场调研问卷设计，完成数据问卷回收和撰写调研报告。	<p>参赛团队在杭智 AI 赛事平台完成市场调研问卷设计、发放和回收工作，并撰写调研报告：</p> <p>1.问卷问项数：该项为观测点，观测点基准数 30 个。评价标准：问项数设置为 1-20 个、21-30 个、31 个以上时，分别达成 10 个、20 个和 30 个基准数；</p> <p>2.问卷回收份数：该项为观测点，观测点基准数 50 个，问卷有效填写份数满足调研需要。评价标准：回收问卷 11-100 份、101-200 份、201-300 份、301-400 份、401 份及以上，分别达成 10 个、20 个、30 个和 50 个基准数；</p> <p>3.调研报告质量系数：由杭智 AI 系统根据调研报告质量作出评价，生成调研报告质量系数；</p> <p>4.创业准备达成数=（问卷问项数基准数 + 问卷回收份数基准数）× 调研报告质量系数。</p>	<p>1.杭智平台根据创业准备观测点有效达成数给出分级结果¹</p> <p>2.现场赛评委在答辩现场根据团队的文案、答辩情况、实际创业准备情况，对团队的创业准备分进行最终综合评定。</p> <p>【0~10 分】</p>
创业过程 (20 分)	1.参赛团队通过杭智 AI 赛事平台，完成智能体制作和发布， 2.参赛团队结合杭智赛事宣传小程序平台进行推广。	<p>1.智能体工作负载：该项为观测点，观测点基准数 80 个。杭智 AI 赛事平台每周统计智能体调用的大模型/知识库/插件/工作流数量。评价标准：调用大模型/知识库/插件/工作流数量 0-1 个、2-3 个、4-5 个和 6 个及以上，分别达成 20 个、40 个、60 个和 80 个基准数。</p> <p>2.智能体质量系数：由杭智 AI 系统根据调研报告质量作出评价，生成调研报告质量系数</p> <p>3.智能体制作和发布达成数=智能体工作负载×智能体质量系数</p> <p>4.智能体推广达成数：参赛团队制作智能体宣传视频，在杭智赛事宣传小程序平台进行推广。平台统计智能体周热度，观测点基准数 80 个。（周热度=每周点赞量*2+每周播放量*1+每周收藏量*2+每周投票量*1）评价标准：校赛、省级赛、国赛分别对周热度观测点抽取每个队伍最高 10 周、15 周、20 周的数据总数进行排名，排名 top10% 达成 80 个基准数，排名 top11-20%达成 60 个基准数，排名 21-30%达成 40 个基准数，排名 31-100%达成 20 个基准数；统计周期为每周周一至周日。</p> <p>5.创业过程达成数=智能体制作和发布达成数+智能体推广达成数</p>	<p>1.杭智平台根据创业过程有效达成数给出分级结果²。</p> <p>2.现场赛评委在答辩现场根据团队的文案、答辩情况、实际的创业过程情况，参考杭智智谷给出的评分，对团队的创业过程分进行最终综合评定。</p> <p>【0~20 分】</p>
		参赛团队在杭智 AI 赛事平台搭建电商智能体，上传智能体信息（含智能体名称、智能体有效链接等）。未上传智能体信息则视为无效参赛团队。	必须项

二级指标	指标内涵	指标要求	评分方式
创业业绩 (15分)	1.参赛团队应持续经营智能体并产出结果数据。 2.参赛团队应持续宣传智能体并产出结果数据。	<p>1.智能体使用有效触达数</p> <p>(1) 智能体累计有效使用用户数, 该项为观测点, 观测点基准数 40 个。评价标准: 校赛、省级赛、国赛分别对该观测点抽取每个队伍最高 10 周、15 周、20 周的数据总数进行排名, 排名 top10% 达成 40 个基准数, 排名 top11- 20%达成 30 个基准数, 排名 21- 30%达成 20 个基准数, 排名 31- 100%达成 10 个基准数。</p> <p>(2) 智能体累计有效使用对话数, 该项为观测点, 观测点基准数 30 个。评价标准: 校赛、省级赛、国赛分别对该观测点抽取每个队伍最高 10 周、15 周、20 周的数据总数进行排名, 排名 top10% 达成 30 个基准数, 排名 top11- 20%达成 25 个基准数, 排名 21- 30%达成 20 个基准数, 排名 31- 100%达成 15 个基准数。</p> <p>(3) 智能体使用有效触达数=智能体累计有效使用用户数+智能体累计有效使用对话数</p> <p>2.对话内容质量系数: 由杭智 AI 系统根据调研报告质量作出评价, 生成对话内容质量系数</p> <p>3. 智能体使用有效达成数=智能体使用有效触达数×对话内容质量系数</p> <p>4.智能体宣传数据: 平台统计团队智能体宣传的总热度值, 观测点基准数 50 个, 计算公式为: 总热度值=累计点赞量*2+累计播放量*1+累计收藏量*2+累计投票量*1。评价标准: 校赛、省级赛、国赛分别对该观测点抽取每个队伍最高 10 周、15 周、20 周的数据总数进行排名, 排名 top10% 达成 50 个基准数, 排名 top11- 20%达成 40 个基准数, 排名 21- 30%达成 30 个基准数, 排名 31- 40%达成 20 个基准数, 41%—100%达成 10 个基准数。</p> <p>5.创业业绩达成数=智能体使用有效达成数+智能体宣传数据达成数</p>	<p>1.杭智平台根据创业业绩观测点有效达成数给出分级结果³。</p> <p>2.现场赛评委在答辩现场根据团队的答案、答辩情况、实际的创业业绩和排名情况, 参考杭智智谷给出的评分, 对团队的创业业绩分进行最终综合评定。</p> <p>【0~15分】</p>
<p>1.创业准备等级(注¹): 创业准备达成数为 65-80, 等级判定为 A 等; 创业准备达成数为 49-64, 等级判定为 B 等; 创业准备达成数为 33-48, 等级判定为 C 等; 创业准备达成数为 17-32, 等级判定为 D 等; 创业准备达成数为 1-16, 等级判定为 E 等。</p> <p>2.创业过程等级(注²): 创业过程达成数为 129-160, 等级判定为 A 等; 创业过程达成数为 97-128, 等级判定为 B 等; 创业过程达成数为 65-96, 等级判定为 C 等; 创业过程达成数为 33-64, 等级判定为 D 等; 创业过程达成数为 1-32, 等级判定为 E 等。</p> <p>3.创业业绩等级(注³): 创业业绩达成数为 97-120, 等级判定为 A 等; 创业业绩达成数为 73-96, 等级判定为 B 等; 创业业绩达成数为 48-72, 等级判定为 C 等; 创业业绩达成数为 25-48, 等级判定为 D 等; 创业业绩达成数为 1-24, 等级判定为 E 等。</p>			

说明:

1.参赛团队在公域平台所有活动必须符合国家法律法规以及平

台规则。

2.现场评委可现场查询参赛团队的全部过程数据。

3.参赛团队虚假数据违规，一旦确认，取消比赛成绩。

六、注意事项

1. 本次大赛本着公平、公正、公开的原则，参赛团队必须遵循法律法规，采用合规的营销策略，确保竞赛环境纯净，促进健康竞争。

2. 每支参赛团队需签署诚信承诺书，一经发现包括（但不限于）刷单、恶意竞争等情况，则取消比赛成绩；每支参赛团队须保证大赛使用账号均属本队伍使用，不得转借、出让予他人，一经发现取消比赛成绩；

3. 参赛团队同意三创赛竞组委对团队提供的数据、信息、材料等真实性进行调查及核实，参赛团队将全力配合并及时提供证明文件、数据等资料；

4. 因三创赛组织、管理和收集服务的参赛团队成员的姓名、联系方式、团队 ID、学籍等个人信息，仅供此次大赛使用；

5. 参赛团队已知悉大赛报名条件，并承诺在报名和参赛过程中始终保持该条件；

6. 实战赛创业分为 0 的参赛团队，不允许参加各级赛事。

二、竞赛保障体系

- 1.为参赛队伍提供算力支持，支持参赛队伍免费调度模型算力；
- 2.免费为参赛队伍提供超过 20 节学习视频,学生无忧系统化学习 AI 知识；
- 3.免费为参赛队伍提供 7*24 小时在线答疑和竞赛服务，解决学生技术难题；
- 4.免费为参赛队伍提供 AI 中间件和插件,支持学生搭建复杂 AI 工作流和智能体。

三、联系方式

三创赛 AI 电商实战赛竞组委秘书处赛务咨询微信

欢迎参赛师生团队咨询	
三创赛 AI 电商实战赛官方公众号	

第十六届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛

AI 电商实战赛专家组

2025 年 11 月 30 日