

直播电商职业技能等级证书考核方案

为贯彻落实《国家职业教育改革实施方案》《关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案》等文件精神，为提升直播电商相关专业人才与社会从业人员的技能与素养，推动直播电商方向走向专业化、职业化，特制定直播电商职业技能等级证书考核方案。

一、考核报名

考生按照发布的考核通知自愿报名，院校组织本校学生统一报名、录入考生信息、审核考生资格，审核通过后进行报名缴费，收费标准按国家有关规定执行。

考生申报时应按照报考的有关要求，确保填报的信息完整准确，工作履历和证明材料真实。如有虚假，取消报名资格；已参加考核的，则取消所有科目考核成绩；已获得证书的，将没收职业技能等级证书，注销网上查询系统中的相关数据。

二、考核方式

初级、中级、高级三个级别的考核方式均为闭卷考试，均采用机考方式。

考试时间由理论考试时间和实操考试时间两部分组成，考试总时长不超过 3.5 个小时。其中，理论考试时间为 1 个小时，实操考试时间为 2.5 个小时。

三、考核内容

直播电商（初级）：主要面向直播助理、运营助理等岗位（群），完成直播间搭建与运维、直播执行、直播后运维与数据整理等工作，具备直播平台操作、直播执行和初步的数据分析能力。

直播电商（中级）：主要面向直播策划专员、电商主播、推广专员等岗位（群），完成直播策划、直播带货和推广等工作，具备直播创意策划、商品讲解与控场、引流推广和数据分析的能力。

直播电商（高级）：主要面向直播项目经理、直播产品经理等岗位（群），完成直播商品供应链管理、方案策划与推进、效果评估优化等工作，具备直播电商统筹规划、风险评估与应对及复盘优化能力。

四、考核成绩评定

直播电商理论考试试卷满分 100 分，实操考试试卷满分 100 分。理论考试和实操考试的合格标准均为 60 分，两项成绩均合格的考生可以获得相应级别的职业技能等级证书。

五、证书样本



六、考核组织

直播电商职业技能等级考核评价实行统一大纲、统一命题、统一组织的考试制度，每年举行若干次考试，具体考试计划待制定完成后，会第一时间发布到1+X职业技能等级证书信息管理服务平台上。

附：直播电商职业技能等级证书考核样题

南京奥派信息产业股份公司

2021年2月3日

附：直播电商职业技能等级证书考核样题

直播电商职业技能等级证书考核样题

初级、中级、高级分别对应不同的理论题和操作题，具体示例如下。

一、初级题目示例

1. 单选题

在设置淘宝直播预告时，需要注意的问题不包括（ ）。

- A. 预告视频不要有水印
- B. 视频应为横屏
- C. 视频要添加字幕
- D. 要在当天 16 点以前发布

2. 多选题

淘宝直播主要有以下哪些形式？（ ）。

- A. 达人直播
- B. 明星直播
- C. 店铺直播
- D. 企业直播

3. 情景分析题

《向往的生活》第四季来到了“彩云之南”西双版纳，因为疫情，导致大量果农的产品积压，于是节目组请来薇娅在蘑菇屋做了一场助农直播，通过节目组的前期宣传，引来一大批粉丝观看。

在节目中，我们可以看到薇娅带了好几个大箱子，里面全是她的直播装备，包括显示屏、主机、路由器、声卡、麦克风、摄像头等专业直播设备，对直播间的要求也非常高，灯光、样品、摆设等都不能出错，而且正式开播前还要进行试播。

直播设备不简单，直播前的准备工作同样不简单。熟悉商品特性，参观考察当地果农的生产线，不仅要试吃还有了解产品的价格、功效、特点、包装、生产

线的产能等等细节，最终完成了在蘑菇屋的首次助农直播，创造了 570 万元的营业额！

请阅读材料，并回答以下问题：

(1) 中控台是在 PC 端的主播后台，下列不属于淘宝直播中控台功能的选项是？（ ）（单选题）

- A. 发放现金红包
- B. 发起直播间抽奖和直播间投票
- C. 查看直播权限和浮现权限
- D. 开启直播镜像

(2) 以下哪一项不属于通过发布淘宝直播预告可能获得的权益？（ ）（单选题）

- A. 有机会在手淘首页展示
- B. 额外佣金奖励
- C. 获得优先浮现权
- D. 在直播频道中展示

(3) 以下关于淘宝直播间的背景，哪些情况会被处罚？（ ）（多选题）

- A. 以浅色背景墙为主，简洁大方，明亮不花哨
- B. 使用写满各类信息的五彩荧光板作为背景展现给用户
- C. 以背景杂乱的市场摊位为直播背景
- D. 直播间背景中有 1-2 个假人模特出现

(4) 以下直播信息与入驻信息不符的情况，将被严厉处罚的是？（ ）（多选题）

- A. 入驻信息为虚假信息
- B. 主播账号转借、转卖他人使用
- C. 达人类直播账号，直播主播与账号信息不一致且代播时长超过 10 分钟
- D. 店铺类直播账号，由不同主播出镜直播

(5) 以下关于直播间标题的说法正确的是？（ ）（多选题）

- A. 直播标题要和直播内容相关

- B. 带有“秒杀”、“清仓”等字眼的标题是违规的
- C. 标题内容切中粉丝工作生活中常见的场景，让粉丝产生共鸣
- D. 只要商品够便宜，标题怎么起都无所谓

4. 技能操作题

任务名称：线上直播间装修

任务背景：

经过一番筹备，公司计划在双十一购物狂欢节当日晚上 19:30 开启一场为期 2 个小时的直播，邀请赵薇作为明星嘉宾参与直播。根据筹备结果，本场直播涉及食品饮料、家居日用、美妆护肤、服饰内衣 4 个品类的商品，同时直播间营销活动为：每点赞 10 万抽红包、新用户下单立减 10 元。

具体要求：

淘宝：（1）基础信息设置：根据平台开播流程，完成线上直播间信息设置。要求直播主题与双十一带货活动相关。

（2）直播间装修：根据任务背景完成 3 个模块装修内容。

抖音：根据平台开播流程，完成线上直播间信息设置。要求直播主题与双十一带货活动相关。

二、中级题目示例

1. 单选题

下列关于直播平台的说法，错误的是（ ）

- A. 考察客户常用的是哪些平台
- B. 参考竞争对手开设直播的平台
- C. 哪个平台火选哪个
- D. 研究平台呈现的特点是否与我们的产品特点契合

2. 多选题

除了直播，主播还需要参与以下哪些工作（ ）

- A. 脚本策划
- B. 话术设计

C. 活动设计

D. 直播宣传

3. 情景分析题

请阅读材料，并回答问题：

“大家好，我身后是生长在海拔 800 米以上的双牌特色野生藤茶，纯天然，喝下去有一种特别的清香……”手持自拍杆的县宣传部长唐俊穿梭茶园，用手机直播推销双牌特色农产品。

地处湖南西南部的 S 县呈“九山半水半分田”格局，藤茶是其传统优势产业。这种从野生种群中加工的茶叶备受市场青睐，也是当地人脱贫致富的希望。2020 年受疫情影响，对线下渠道极度依赖的春茶遭遇了滞销。为帮助茶农尽快打开销路，唐俊尝试开店当“主播”。

疫情使中国部分农业大县农产品出现滞销现象，各网络平台都展开了抗疫助农项目，诸多和唐俊一样的基层政府官员化身“网红”走进直播间，用年轻化、接地气的方式推销家乡特产，降低因滞销给农民带来的损失。

请问：

(1) 唐俊为何选取茶园作为直播场景？（ ）（单选题）

- A. 展示真实场景，制造信任感
- B. 制造悬念，利益引诱
- C. 挑战常识，逆向思维
- D. 巧用对比，制造反差

(3) 构建场景是直播常用方法，下面对构建场景说法不正确的是（ ）（单选题）

- A. 构建场景最常用的方法是通过生活相关展开联想
- B. 构建场景最重要的是要让受众有代入感，以获得认同
- C. 构建场景就是给受众制造一个与产品或品牌相关的场景想象或场景联想
- D. 受众痛点不能作为展开联想的方法

(3) 官员化身“网红”直播“带货”，多数都取得了不错的成绩，从消费者角度分析主要原因有哪些（ ）（多选题）

- A. 对官员身份的信任
- B. 对助农的支持
- C. 直播间的价格优惠
- D. “直播购物”的方便快捷

(4) 直播带货看起来简单，但想做好也需要深厚的功底，以下主播需要具

备的能力包括（ ）（多选题）

- A. 表达能力 B. 应变能力 C. 把控能力 D. 敢说敢做

（5）官员“直播带货”能不能走得更远，积累好口碑，最终要取决于以下哪些因素（ ）（多选题）

- A. 商品品质 B. 包装 C. 物流 D. 售后

4. 技能操作题

任务描述：

公司近期上线一系列新产品，准备搞个新品专场直播。现提供其中一款核心产品的图片及详细信息，请根据已知信息，撰写新品脚本。



品名：润本婴儿驱蚊贴

价格与规格：29.9 元/[2 盒*36 片]，44.8 元/[3 盒*36 片]

材质：环保 PU 材质，易撕贴

成分：香茅、薰衣草、薄荷、茶树、柠檬桉、艾叶等植物精油科学配比，零添加避蚊胺等有害物，婴幼儿、孕妇、成人均适用

时效：8h

操作要求：

- （1）脚本内容不超过 500 字；
- （2）包含产品基本信息介绍；
- （3）提炼 2 条产品卖点；
- （4）通过情境塑造强调买点，能够刺激用户的购买欲望；
- （5）设计优惠展现利益点，有效推动用户下单。

三、高级题目示例

1.单选题

在设计淘宝直播封面图时，需要注意的问题不包括（ ）。

- A. 展现固定信息
- B. 干净、整洁
- C. 使用拼图
- D. 展示直播间特色

2.多选题

直播间选品需要考虑哪些要素？（ ）。

- A. 货品结构
- B. 爆款主推
- C. 直播主题
- D. 直播节奏

3.情景分析题

请阅读材料，并回答问题：

现如今，直播带货已经成为一种新消费方式，在加强行业渗透、提升销售效率、加快市场流转等方面发挥越来越重要的作用。在各方努力下，直播带货正朝着专业化、规范化方向发展。

“这个是我们沐川的脆红李，也叫‘半边红’，脆脆甜甜，特别好吃”“现在我来试吃一下，你看汁多肉鲜，特别甜”……日前，在四川省沐川县富新镇太和村，一场爱心助农网络直播进行中。沐川县副县长姜华和网红主播走进直播间，为太和村“半边红”李子带货，助农增收。此次公益助农直播吸引在线观看人数近 50 万人次，极大地缓解了该村李子销售压力。

某商家为了增加产品销量，也打算在主流直播平台上试水直播带货活动，这样也有助于与消费者拉近距离让用户更加了解自己的产品。关于直播电商，请您回答下面几题：

(1) 直播带货的营销方式包括（ ）（单选题）

- A. 低价营销
- B. 赠品营销
- C. 限时营销
- D. 限量营销

(2) 下列影响直播效果的因素是 () (多选题)

- A. 人物 B. 场景 C. 产品 D. 创意

(3) 直播间差异化定位的方法有哪些() (多选题)

- A. 使用符合产品情况的道具
B. 主播词除了按脚本讲解产品和活动外, 最好加上主播个人特点
C. 直播间装修应考虑到背景色调、摆件绿植、地板地毯以及操作台等
D. 封面要考虑到主播姿势造型、背景色调、道具等

(4) 直播间体验式产品介绍的方法有哪些() (多选题)

- A. 直播间布置的场景化
B. 产品组合搭配、陈列
C. 销售道具, 即产品模型、半成品的应用
D. 提炼真实的销售案例, 并提前做好准备

(5) 直播间进行产品介绍的注意事项有哪些 () (多选题)

- A. 逻辑清晰, 重点内容反复强调
B. 不断重复, 强调直播间的价格优势
C. 不断向观众更新补货信息和购买链接
D. 提前设好脚本结构与节奏

4.技能操作题

任务描述:

眼下, 直播带货风头正劲。商务部数据显示, 仅 2020 年一季度, 全国电商直播就超过 400 万场。直播带货不仅成为各地农副产品销售的重要渠道, 也带动并形成新的消费方式。请您以 XX 品类为背景, 基于产品特征和直播平台的用户特征, 进行直播电商运营策划, 撰写一份直播电商运营方案。

操作要求:

1. 根据系统给出的产品品类信息, 通过产品评估, 选择合适的产品参与直播活动, 并给出产品品质调查报告, 以及对产品销售和库存进行预估分析;
2. 根据本场直播的目标及要求, 确定直播形式、时间、主题、主播+嘉宾等;
3. 根据直播目的, 梳理直播流程规划, 设计直播活动内容, 策划直播过程中的活动环节, 如折扣、秒杀、抽奖、红包等;
4. 按照直播引流的需求, 围绕免费/付费推广渠道、粉丝社群等, 设计宣传

推广策划方案。