

“江苏工匠”岗位练兵职业技能竞赛  
2023年江苏省直播电商运营职业技能竞赛

直播电商运营竞赛项目  
学生、职工组

赛项技术文件

主办单位：京东科技信息技术有限公司

2023年7月

# 目 录

一、本赛项基本描述 .....	1
二、选手应具备的能力 .....	3
三、竞赛内容 .....	4
四、评分方法与赛场管理 .....	4
五、场地设施 .....	5
六、赛事纪律 .....	6
七、竞赛样题 .....	9

## 一、本赛项基本描述

本赛项竞赛由京东科技信息技术有限公司单位主办，参赛对象为面向企事业单位职工（含教师）和各类技工（职业）院校、高等院校有学籍的在校学生，竞赛以新业态的电商模式为背景，围绕市场需求为导向，以能力培养为中心，培养“懂市场、懂业务、懂经营的”复合型电商人才，依据互联网营销师（直播销售员）（三级）考核标准，学生组参照互联网营销师（直播销售员）（四级）考核标准。（国家职业标准或省级行业评价规范或企业评价规范或其他行业标准）来展开比赛。

### 1.1 竞赛目的

考核选手的直播电商职业的理论知识和实际操作能力。应具备直播电商的知识和技能，能够快速掌握直播电商的核心能力，通过非技术干预手段完成真实的直播带货，掌握直播基础知识及操作相关知识，提升直播电商综合项目实操能力，提高直播专业知识与技术能力。

### 1.2 竞赛内容

竞赛分为理论考试和实操考核两个部分，总计 185 分钟。直播理论考核总分 45 分钟；实操考核包含直播方案策划和模拟直播（80 分钟）和直播实践（60 分钟）两个环节，合计 140 分钟。

#### （一）、理论考试

##### （1）直播理论考核

直播理论考核模块主要考察选手职业道德和直播基础知识及操作相关知识。试题题型为单选、多选和判断三种题型。

#### （二）、实操考核

##### （1）直播方案策划和模拟直播

直播竞赛考核平台的竞赛试卷中将会提供一篇商品的背景信息，参赛选手需在规定的时间内，根据商品的背景信息，提炼商品关键信

息点，建立商品档案表；根据直播销售的各个流程，完成话述脚本设计，建立直播策划脚本。最后选手依、建立的商品档案表和直播策划脚本，在模拟直播系统中，按照直播开场、商品背景资料自由陈述、直播互动答疑、下播的流程进行商品销售直播。直播过程中，系统会在每个流程弹出提示字幕，选手依据字幕所提问题或要求，在规定时间内进行直播作答。

### (2) 直播实践

根据制定的营运方案，借助网络新媒体方式进行营销转化，注重产品媒介推广、销售，强化综合项目实操能力，深度融合全线运营技巧，在大赛组委会要求的统一时间进行销售，实现从平台运营到流量变现。

## 1.3 竞赛方式

个人赛，采取理论考试和实操考核方式进行竞赛，最终总成绩=直播理论考核+直播方案策划和模拟直播+直播实践。

### (一)、理论考试

(1) 直播理论考核，总分值 30 分；

### (二)、实操考核

(1) 直播策划方案和模拟直播，总分值 30 分；

(2) 直播实践，总分值 40 分。

## 1.4 竞赛时间

(1) 每名选手理论考核竞赛时间 45 分钟。

(2) 实操考核竞赛总时间 140 分钟。

## 1.5 配分比例

比赛项目	比赛内容	评判要点	分值
直播电商运营	理论考核	单项选择题	10
		多项选择题	10
		判断题	10
		合计	30
	实操考核	直播方案策划	15
		模拟直播	15
		直播实践	40

		合计	70
--	--	----	----

## 1.6 考核方式

(1) 理论考试：考前对已公布的试题进行不超过 30%的修改、调整，选手通过线上机试系统完成理论考试，考试完成后由考试系统出具分数。

(2) 实操考核：在比赛开始时，向选手公布实操题目，选手按照试题要求现场进行直播方案策划设计、模拟直播操作及直播实践。

## 二、选手应具备的能力

### 2.1 参赛选手应具备的技术能力

具有一定的学习和计算能力；

具有计算机操作能力；

具有利用相关软件进行数据整理与分析的能力；

具有对文字、语音进行分析、理解、处理的能力。

### 2.2 参赛选手应掌握的基本知识

能力要求	
理论知识	<ul style="list-style-type: none"> <li>-职业道德基本知识</li> <li>-营销基础知识、传播内容制作基础知识、产品基础知识</li> <li>-相关法律、法规知识</li> <li>-直播相关平台知识，以及直播行业新知识、新技术、新工艺和新设备等方面内容。</li> </ul>
实操能力	<ul style="list-style-type: none"> <li>-直播策划能力：直播策划方案撰写、市场信息分析的能力、直播规划的能力、脚本策划的能力、直播间宣传材料准备的能力、产品分析及直播间定位、直播推广的能力、风险评估与管理的能力。</li> <li>-直播营销实战：主播形象管理、个人情绪管理的能力、直播间场景布置的能力、产品知识讲解的能力、直播间互动能力、平台真实商品售卖的能力、突发状况应变的能力。</li> </ul>

### 2.3 参赛选手的职业素养与安全要求

1) 具有以语言或文字方式有效地进行交流、表述的能力；

2) 具有获取、领会和理解外界信息的能力、以及分析、推理和判断的能力。

### 三、竞赛内容

#### 3.1 命题原则

赛项组委会组织有关专家统一制定竞赛规则。竞赛专家委员会负责本赛项的命题工作。赛项建立 2 套赛卷的赛题库。正式赛卷于竞赛当日，经赛卷随机排序后，在监督组的监督下由裁判长指定相关人员抽取正式赛卷与备用赛卷。

#### 3.2 命题方式

本项竞赛理论命题方式采用单选题，多选题，判断题模式。技术实操命题立足于当下直播电商热点行业场景进行命题设计。

### 四、评分方法与赛场管理

#### 4.1 评分方法

(1) 直播理论考核，总分 30 分；

(2) 直播策划方案和模拟直播，总分 30 分。竞赛成绩由直播竞赛平台 AI 语音识别、图像识别、数据分析技术进行自动客观评分；

(3) 直播实践，总分 40 分；

(4) 最终总成绩=直播理论考核+直播方案策划和模拟直播+直播实践。

#### 4.2 赛场管理

(1) 在确保竞赛不被干扰的前提下，赛场面向媒体、行业专家、指导教师开放。

(2) 卫生间、医疗、维修服务、补给站和垃圾分类回收点都在警戒线范围内，以确保大赛在相对安全的环境内进行，杜绝发生选手与外界交换信息、串通作弊的情形。

(3) 设置安全通道和警戒线，确保进入赛场的大赛参观、采访、视察的人员限定在安全区域内活动，以保证大赛安全有序进行。

(4) 疫情防控：按照江苏省疫情防控政策要求，设立赛场疫情隔离场所，成立疫情防控小组，配套疫情防控相关设备设施，保障健康安全办赛。

## 五、场地设施

### 5.1 比赛场地

竞赛场地设在空旷的大厅或者实训中心。

### 5.2 比赛设施

1. 技能比赛场地：符合大赛规定配有监控装置。
2. 裁判休息室 1 间（裁判轮值休息）。
3. 赛务办公室 1 间（赛场附近，供大赛组委会、巡视员、仲裁人员使用）。
4. 技术支持办公室 1 间（赛场附近，技术支持人员使用）。
5. 纸张、笔、电脑、打印机、时钟等评分设施设备。
6. 参赛选手设备

序号	名称	规格说明	数量	单位
1	场地	10 平方米以上独立空间或者分隔空间	1	个
2	补光灯	台式补光灯 1 台或三脚架 1 台（或补光灯+三脚架一体机）大小型均可，带手机支架，如果是 USB 接口的，那么插线板要有 U 口，如果是电源插头，插线板要有足够的双向或三向的插口；	1	个
3	手机	安卓手机，满足前摄主摄 1000 万以上像素，8GB+128GB 以上，有线耳机（带麦克风功能）	1	台
4	电脑	计算机：酷睿 I5，内存 8GB 以上，50G 以上硬盘，千兆网卡，windows7 系统，火狐、谷歌浏览器，中英文输入法（QQ、搜狗、百度、五笔），预装 OFFICE 或 WPS 软件；显示器：24 寸，显示分辨率不低于 1920x1080；键鼠套装	1	台
5	比赛软件	每台手机需要安装京东视频 APP 和京东 APP、模拟直播系统 APP	1	套

6	桌椅	1.2*0.8平方米以上桌子2张，椅子1把	1	套
7	背板	2米长X1.5米宽	1	块
8	笔	12色彩笔1盒、黑色马克笔2支、黑色签字笔2支、红色马克笔2支	1	盒
9	白纸	A4纸	20	张
10	网络	中国移动、中国联通、中国电信网络覆盖比赛场地	-	-

## 六、赛事纪律

### 6.1 竞赛纪律

1、本次竞赛将严格遵守公平、公正、公开的原则。竞赛组委会将采取多项措施，对竞赛标准、程序、方法及赛场规范管理，切实保证竞赛质量。对竞赛中出现的任何违规行为，一经查出严肃处理，并追究责任。

2、要切实加强组织领导，加强赛场管理，严肃纪律，保证竞赛顺利进行。裁判员、监督人员及其他工作人员有舞弊行为的，除立即终止其竞赛工作资格外，还将以竞赛组委会的名义通报批评。

3、参赛选手发现裁判员、监督人员及其他工作人员有舞弊行为的，要及时向竞赛组委会举报和揭发。

4、工作人员和参赛选手要按规定的时间、地点、场次参加比赛，不得无故迟到、早退和自行其事。

5、参赛选手需尊重裁判人员和监督人员，服从评判和管理，若有疑义，可向裁判长反映。

6、要严格遵守竞赛作息时间，注意安全，讲究卫生，爱护公物。

### 6.2 选手纪律

1、参赛选手需携带竞赛证件、身份证等证件进入赛场，并将手机关机。未带证件者，不得参赛。

2、理论考试开始前15分钟，选手凭证件进入规定考场，并将准



考证身份证放在考桌左上角，以便监考人员查验。选手必须用黑色签字笔在试卷指定位置上作答，考试过程中，选手应独立完成答卷，不得左顾右盼、互借文具。

3、参赛选手必须按竞赛时间进入赛场，迟到 30 分钟者不得参加竞赛。

4、参赛选手在比赛开始前 30 分钟进入比赛候考区，在现场工作人员引导下，进行赛前准备，检查并确认所需物品。

5、裁判长宣布比赛开始，参赛选手方可进行操作，比赛开始计时。

6、竞赛在规定时间结束时，参赛选手应立即停止操作，不得以任何理由拖延竞赛时间，若提前结束比赛，应向裁判员举手示意，经裁判员同意后，视为结束比赛。

7、参赛人员应爱护赛场所有设施，自觉维持赛场环境卫生，操作设备应谨慎，不得违章操作，如遇损坏、丢失等现象照价赔偿。

8、比赛过程中，参赛选手须严格遵守操作规程，确保人身及设备安全，并接受裁判员的监督和警示，出现设备故障等问题时，参赛选手应请裁判员对故障处进行确认，对于因设备自身故障造成暂停和时间损失，由各评判小组对该参赛选手的比赛时间酌情增补。

9、参赛选手应严格遵守竞赛规则和竞赛纪律，不得随意相互交谈或擅自离开赛场，自觉维护赛场秩序，如有特殊情况，需经裁判员或工作人员同意后作特殊处理。

10、参赛选手在竞赛过程中须主动配合评判工作，服从裁判员和竞赛工作人员的统一安排，如果对竞赛的裁决有异议，由裁判员报裁判长做出处理。

11、参赛选手在竞赛过程中，如遇问题需举手向裁判人员提问，选手之间相互询问按作弊行为处理，取消参赛资格。

12、竞赛过程中，凡弄虚作假、冒名顶替者，将取消其参赛资格，

告知相关单位予以通报批评。

13、竞赛过程中，选手若需休息、饮水或去洗手间，一律计算在操作时间内。

14、比赛终了时间一到，一律停止操作，无视停止口令继续操作者成绩作废。

### 6.3 裁判员纪律

1、裁判员在比赛前必须了解赛场情况及比赛规则和注意事项，不得泄露比赛的有关信息。

2、赛前裁判员要集中学习有关文件，明确责任和分工，熟悉和掌握比赛的具体要求，严格遵守竞赛规则，做到评判公正，一视同仁。

3、裁判员应在工作前 30 分钟到达比赛场地，佩戴好评判证，将手机处于关闭状态。裁判员应仪表整洁，语言举止文明礼貌，服从裁判长的领导，遵守评判职业道德，文明评判。

4、参赛选手进入考场时，裁判员要认真检查选手的竞赛证件和身份证件，确保无差错，发现与证件不符者，裁判员有权制止本参赛选手的竞赛资格。

5、裁判员严格遵守竞赛规则，认真执行竞赛项目的评分标准，以公平、公正、真实、一视同仁的原则，准确把握评分尺度，对在竞赛执裁过程中出现徇私舞弊的情况，一经查实，裁判长有权取消其执裁资格，并报竞赛组委会备案。

6、裁判员要严格执行比赛纪律，对选手的违规行为，进行严肃处理，并记录在案。对竞赛中出现的严重违纪和不安全行为应及时警告，必要时可以终止比赛。

7、裁判员在工作时要尊重参赛选手，与参赛选手交流时应注意方式，避免影响参赛选手情绪。

8、对于竞赛过程中出现的问题或争议，裁判员不允许在选手面前进行争论，应及时向裁判长汇报，服从裁判长的裁决，避免与参赛选手和相关人员发生争执，否则取消参赛或评判资格。

9、裁判员要坚守岗位，不得擅自离开、闲聊，不得无故干扰选手竞赛，不得同参赛选手交谈与竞赛无关的话题、不得给予参赛选手任何竞赛规则范围内的提示，不得在执裁过程中接听任何电话。

10、裁判员要认真执行各项规章制度，对在整个竞赛过程中未公平、公正，弄虚作假或者隐瞒事实不报的，将根据情节轻重予以处理，并全公司通报批评，在以后组织的技能竞赛活动中，不再参与任何执裁工作。

#### 6.4 工作人员纪律

1、全体工作人员必须佩带统一的工作证，服从组委会统一指挥，认真履行职责，做好比赛服务工作。

2、全体工作人员要按分工准时到岗，尽职尽责做好各项工作，保证比赛顺利进行。

3、比赛出现的有关问题应与各项目比赛负责人及时联系，妥善处理。

4、比赛期间工作人员不准在赛场内使用手机。

### 七、竞赛样题

#### 7.1 理论考核样题

(一) 单项选择题(1-30题，每题答对给0.5分，共计15分。)

1、顾客对产品根本不感兴趣或无动于衷，这种需求称为( )。

- A、负需求
- B、无需求
- C、潜伏需求
- D、下降需求

2、下列关于直播间讲解内容要求错误的是( )。

- A、直播间需有装修，背景干净整洁
- B、主播需带妆出境，个人气质佳

C、录制讲解商品与讲解商品需要一一对应

D、录制讲解期间，可以描述价格促销等时效性信息

3、消费者评估产品选择系列，并选择一个能极大满足自己需求系列产品的依据是（ ）。

A、需求

B、欲望

C、感觉

D、价值观

4、对于充分需求，市场营销管理的任务是（ ）

A、责任性营销

B、降低性营销

C、维持性营销

D、协调性营销

5、下列行为属于直播活动的互动分类坐标轴中第一象限的是（ ）。

A、直播红包

B、礼物赠送

C、发起任务

D、弹幕互动

6、市场营销观念与推销观念之间存在着巨大的差别，这是因为市场营销观念是以（ ）。

A、卖方

- B、买方
- C、生产方
- D、销售方

## 7.2 实操考核样题

### (一) 直播方案策划和模拟直播样题

#### (1) 商品卖点提炼

背景资料：

本次售卖商品为万安牌秦安糖心红富士苹果，日常零售价格为69元/箱，本次直播共提供1000箱商品，可按照49元/箱进行销售。一箱含18个苹果，10斤为一箱，每箱苹果利润率达50%，可作为利润款销售。

每个苹果果径7.5cm-8cm，高7cm，为大果、中果、小果中的大果糖心红富士。苹果外观是黄纹红果，果面细腻，着色面积60%以上，光洁度高，果点小。

本商品供应链为原产地直供，用户下单以后，产品从甘肃天水原产地发货，采用顺丰物流，商家已购买准时险，保证48h内准时送达。除港澳台、新疆、西藏地区，全顺丰一箱包邮。每周一、三下午4点发货。

秦安苹果，甘肃省秦安县特产，中国国家农业部地理标志产品。

#### (一) 产品特点

秦安苹果果实外形端正高桩，整齐均匀。果面细腻，着色面积60%以上，光洁度高，果点小。果皮薄，果肉黄白色，肉质细脆，汁

液多，果核小。

秦安苹果含有着丰富的营养元素，包括各种维生素和矿物质。

2018年3月，原国家质检总局批准对“秦安苹果”实施地理标志产品保护。

秦安苹果果实外观风格鲜艳新鲜，端正高桩，整齐均匀。果面细腻，着色面积60%以上，光洁度高，果点小。果皮薄，果肉黄白色，肉质细腻，汁液多，果核小。

单果重（平均）：250克，硬度 $\geq 8.0$ 千克/平方厘米，可溶性固形物 $\geq 13\%$ ，总酸量 $\leq 0.4\%$

## （二）产地环境

秦安县境内属半干旱、半湿润气候区，冬无严寒，夏无酷暑，四季分明，且土层深厚，光照充足，热量丰富，昼夜温差大，农作物生长期长，特别有利于各种水果、瓜类的生长，是中国北方落叶果树尤其是苹果生产最适栽培的黄金地域之一。

## （三）制作工艺

本品是由秦安本地果农以陇东海棠、新疆野苹果为基础进行苗木嫁接繁育，在甘肃天水市秦安县苹果栽培产业基地进行种植。其原材料幼苗均来源于甘肃苹果基地育种幼苗。

商品档案表制作：

根据以上背景资料，完成商品档案表选择

商品信息档案表					
商品外观	商品尺寸		效果背书（图）	技术证书	
	尺码规格			销售记录	
	商品颜色			粉丝评价	
	外观风格			其他认证	
	商品图片				
	款式说明				
制作信息	材质成分		物流信息	发货时间	
	制作工艺			发货地址	
	制作人员			发货周期	
	原材料			发货快递	
	原产地			是否包邮	
品牌信息	品牌名称		商品试用	试用日期	
	品牌简介			试用人	
	品牌历史			试用评价	
	品牌优势			试用体验评分	
	品牌爆款				
对标痛点	目标粉丝		历史信息	销售时间	
	解决问题			直播平台	
	应用场景			直播团队	
		销售价格			
		销售数量			
		粉丝评价			

## (2) 直播策划脚本

根据秦安苹果背景资料，完成以下直播策划脚本制作

销售步骤	目的	话术
你的选择 _____ _____	问好，自我介绍， 引导关注，拉近粉丝距离	A、品质之选，让你放心，嗨~大家好，欢迎每天准时来到我的直播间，我是你们的老朋友***，如果你是第一次来到我的直播间的的朋友，赶紧关注我，因为老朋友们都知道，***只选对的，不选贵的，给我个机会让你拥有好东西吧~ B、感谢本次参加活动的宝宝们，还没有我们客服微信的宝宝们请尽快扫客服二维码 宝宝们都太热情啦!!为了感谢大家的参与，我们还有一个微信群福利哦，活动结束后公布!! 你的选择_____
你的选择 _____ _____	说明本场优惠，吸引粉丝，提高留存率，也可立即互动送出福利	A、废话不多说，福利来一波，让我们先来送一波福利，让我的宝贝们开心一下吧，来请大家*** B、"今天直播间的福利绝对让朋友们满意！

		<p>首先，老规矩！在待会儿将会有秒杀活动，朋友们一定要抓住机会，能不能得到主播今天的福利就看大家的运气啦~今天的秒杀活动是***，同时今天直播间还有一些其他的优惠，包括**，而且今天的直播活动下单就有礼品噢，所以走过路过别错过，关注主播，接下来就是撒钱的惊喜时间哦 【优惠内容】</p> <p>"</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>介绍本场直播内容</p>	<p>A、品质之选，让你放心，在主播的直播间，一直都是以真心换真心的准则，只希望给朋友们带去好用实用性价比高的宝贝，比如今天我就精心挑选了一款产品，包朋友们满意，今天我的直播间给大家带来的是***，它平常的零售价格是***，今天主播给大家争取到的优惠价格是**它到底好在哪儿？让主播一定要推荐他呢？听我给大家娓娓道来！</p> <p>B、宝贝们抓紧时间，一点关注二点赞，积极转发互动还有机会获得我们的***，今天的这款产品真的非常非常好看，我给大家看一下，你看，它的外观****，同时结合今天的优惠*** 【销售信息】 【商品外观】 【优惠内容】</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>通过渲染产品，引发好奇，吸引观看</p>	<p>A、首先，今天给大家介绍的这个宝贝，这次带来的梨子是我们北京门头沟当地果农种植的，它的外观是***，其次它培育的过程所用到的技术、工艺，包括制作的过程都是非常科学绿色的，它是在***，最后呢，我们今天给大家带来的这款，也是精心对比了市面上众多品牌之后做出的选择，这个品牌它是*** 【商品外观】 【制作信息】 【品牌信</p>



		<p>息】</p> <p>B、今天主播给大家带来了超多的福利，千万不要错过，今天我们有秒杀活动****，还有优惠活动***，另外我们还有礼品相送****</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>通过福利互动，增加人气</p>	<p>A、今天的宝贝也是我精心为宝贝们选取的，比如有***之前在淘宝上买的非常非常好，5分钟内卖出了 10000 只，这次我们的直播间作为福利以全网最低价给大家，还有。。。B、所以我说，不是好东西我真不会轻易拿出来给朋友们，我不能坑大家不是！好，话不多说，老规矩，又到了送福利的环节，全程秒杀活动，现在开启！大家准备好了嘛，我再说一下秒杀的规则***，下面我们开始秒杀***恭喜***，谢谢朋友们一直对主播的支持，没抢到福利的朋友们也别着急，关注主播，主播会持续给大家送福利的</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>通过模拟产品使用场景，激发观众需求</p>	<p>A、其实主播我呀，做直播，一开始就是为了分享我看到的我觉得好的东西，我觉得分享是一个非常好的体验，不管是分享者还是被分享者都会感到舒服，比如大家在买水果的时候都会担心水果不新鲜，今天给大家带来的不好有这个问题，今天下单的粉丝，我们发的货都是****，大家除了买到了新鲜的白梨外，还帮助了我们的***而且今天直播间价格也十分实惠，平常的零售价格是***今天只要*** 【对标痛点】 【销售信息】</p> <p>B、为了感谢大家的支持，我们先来一波红包雨，感谢一下朋友们的支持，各位准备好了嘛</p> <p>你的选择_____</p>

<p>你的选择</p> <hr/>	<p>证明产品质量、效果，让粉丝认可</p>	<p>A、今天的产品一定要关注的有***、***、***，其中***将以全网最低价限时上架，宝贝们拭目以待哦</p> <p>B、这个到底好不好，这不是我一个人说的算的，空口无凭，它是是实实在在获得过****荣誉的，还曾经在以往的直播活动中有不错的成绩，比如***，我也曾经自己试吃过，我觉得***。【效果背书】、【商品试用】、【历史信息】、【竞品对比】</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <hr/>	<p>话术结合商品展示，进一步增强说服力</p>	<p>A、而且这款，跟市面上一些苹果比起来，真的是不一样，另外相比较于****我们的白梨**** 【竞品对比】</p> <p>B、不管是新朋友还是老朋友，再次提醒一下朋友们赶紧关注直播间哦，我们正在筹划后面618大的直播福利活动，如果你不关注就可能得不到我们精心准备的福利啦，所以不要犹豫，千万抓住机会！</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <hr/>	<p>目的是让大家转发、关注、点赞提高直播间权重，同时让大家抓紧时间下单</p>	<p>A、好啦，品质之选，让你放心，主播还是那句话，信我的你就放心大胆买，不信我的机会放过你千万别后悔，今天直播间特价只在直播间销售时间段，现在还剩***，大家赶紧下单，同时觉得主播真心实意为大家的，也欢迎转发一下主播的直播间，让更多人看到好东西，得到好福利，谢谢大家 【优惠内容】</p> <p>B、废话不多说，福利来一波，让我们先来送一波福利，让我的宝贝们开心一下吧，来请大家***</p> <p>你的选择_____</p>

<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>通过时间线，提醒粉丝抓紧机会，实现最后的成单，同时通过福利、秒杀、折扣介绍并开始互动</p>	<p>A、哈喽大家好，欢迎各位老铁来到咱的直播间，我是 XXX 主播，欢迎 XXX。XX 今天会为大家，介绍下面的好礼物，好产品给大家。</p> <p>B、最后一点时间，我们的秒杀活动和直播间优惠最后一次，大家抓紧时间啦</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>感谢支持</p>	<p>A、再次感谢朋友们的支持，谢谢大家，爱你们~</p> <p>B、大家好，欢迎大家来到**的直播间，感谢大家的支持</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>引导关注</p>	<p>A、今天的宝贝也是我精心为宝贝们选取的，比如有***之前在淘宝上买的非常非常好，5分钟内卖出了 10000 只，这次我们的直播间作为福利以全网最低价给大家，还有。。。 </p> <p>B、今天的直播到这里将要结束,还没有关注主播的点个关注,明天同一时间，我们继续在直播间给大家分享好的产品，到时候也会有一大波福利送给大家....</p> <p>你的选择_____</p>
<p>你的选择</p> <p>_____</p>	<p>预告下一场直播</p>	<p>A、感谢小伙伴的支持，如果喜欢我们的直播，请宝贝们点关注并点赞，外加转发和评论；明天同一时间，晚上 8 点，主播在直播间等你来，如果你不来，我会记住的哦！明天直播间有我们最近联系到的市面上超火的一款宝贝为大家送出，而且保证直播间最低价，风里雨里直播间里等你，拜拜，明天见啦</p> <p>B、哈喽，宝贝们大家号~老时间我们又见面啦，哇，我看到老朋友啦***你好呀，感谢你今天又来支持我，谢谢大家的支持，谢谢！</p>

		你的选择_____
--	--	-----------

### (3) 模拟直播

直播中考核分为：开播、商品资料陈述、直播间互动、下播 4 个模块。直播时长为 7 分 45 秒；

每个模块均提供问题及时间要求。学生需在规定时间内，按要求回答问题（上播时可参考上面作答的已“秦安苹果”为主题的商品档案表和直播策划脚本模块生成的文档）。

考核完成后，由易直播竞赛平台 AI 语音识别、图像识别、数据分析技术进行自动客观评分。注意：直播过程中，需面带微笑。

考核步骤：

1. 打开易直播 app
2. 登录选手账号
3. 进入直播间
4. 选择进行中的任务，点击开始直播

直播时有回答到对应的关键词和有在相应的时间正确展示商品、表情即可得分。

### (二) 实践直播样题

根据制定的营运方案，借助网络新媒体方式进行营销转化，注重产品媒介推广、销售，强化综合项目实操能力，深度融合全线运营技巧，在大赛组委会要求的统一时间进行销售，实现从平台运营到流量

变现。