

附件 1

网店运营推广职业技能等级证书考核方案

根据《关于做好第二批 1+X 证书制度试点工作的通知》（教职成司函〔2019〕89 号）要求，北京鸿科经纬科技有限公司（以下简称“鸿科经纬公司”）组织专家编写《网店运营推广职业技能等级证书考核方案》，现具体说明如下：

一、考核内容

网店运营推广职业技能等级证书分为初级、中级、高级三个等级。

《网店运营推广》（初级）：主要面向网店运营助理、网络编辑、网店美工、网店客服等岗位（群），完成商品上传与维护、营销活动设置、日常订单管理、首页设计与制作、详情页设计与制作、自定义页设计与制作、客户问题处理、交易促成以及客户关系维护等工作任务，具备网店开设与装修、客户服务能力。

《网店运营推广》（中级）：主要面向搜索引擎推广、信息流推广等岗位（群），完成关键词挖掘与分析、商品标题制作、详情页优化、搜索推广策略制定、搜索推广账户搭建、搜索推广账户优化、信息流推广策略制定、信息流推广账户搭建、信息流推广账户优化等工作任务，具备网店推广能力。

《网店运营推广》(高级):主要面向商品运营、活动运营、内容运营、店铺运营等岗位(群),完成市场数据分析、网店定位、网店运营策略制定、商品品类管理、商品选品及采购、商品价格制定、推广策略制定与实施、推广效果分析与优化、营销转化策略制定与实施、营销转化效果分析与优化、客户服务数据分析、客户画像分析、财务数据分析等工作任务,具备网店规划、运营能力。

具体考核范围参见北京鸿科经纬科技有限公司官网公布的《网店运营推广职业技能等级标准》。

二、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。其中报考高级证书需要通过中级证书的考核。

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。

三、考核办法

网店运营推广职业技能等级证书考核实行统一标准、统一命题、统一组织的考核制度，原则上每年举行多次考核。

网店运营推广职业技能等级证书考核分为知识与技能考核。知识考核满分 100 分，共 100 道试题，其中单选题 50 道，多选题 30 道，判断题 20 道；技能考核满分 100 分。知识与技能考核合格标准均为 60 分，考核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。考核时间安排如下表：

等级	知识考核时间	技能考核时间
初级	60 分钟	150 分钟
中级	60 分钟	120 分钟
高级	60 分钟	200 分钟

四、考核样题

网店运营推广职业技能等级（初级）样题（知识考核）

一、单项选择题

1. 《电子商务法》对店铺经营者影响。（ C ）
 - A. 应制定合法、合理的平台交易规则
 - B. 应维护安全、健康的平台交易环境
 - C. 应明确自身的责任和义务
 - D. 应维护平台经营环境
2. 当人的心理状态和预期状态与画面中塑造的任务的原型相吻合的时候，达到（ A ）最大化。
 - A. 投射效应
 - B. 风格统一
 - C. 简洁原则
 - D. 对称效应

二、多项选择题

1. 店铺商品的定价通常需要遵循以下哪几个原则（ABC）
 - A. 不亏本原则
 - B. 销量为王原则
 - C. 高性价比原则
 - D. 超低价原则
2. 移动端首页构成分为两个部分：第一部分是自定义模块专区，第二部分是商品陈列模块，自定义模块通常包括以下哪些内容（ABC）
 - A. 店铺活动信息
 - B. 优惠券
 - C. 爆款推荐
 - D. 服务保障

三、判断题

1. 电商平台搜索引擎的下拉框是一种非常简便、快速的找词方法。（对）
2. 亚马逊的客户评价体系是只包含 Review。（错）

网店运营推广职业技能等级（初级）样题（技能考核）

1. 任务名称：商品上传与维护
2. 任务目标：

能完成拉杆箱运费模板的创建

能完成店铺商品拉杆箱的发布

3. 任务背景资料：

店铺信息设置完成后，李然开始根据实际情况创建拉杆箱的运费模板，然后完成拉杆箱的商品上传。

运费模板名称为“拉杆箱运费模板”，下单后 2 天内发货，卖家承担运费，快递按件数收费。

4. 拉杆箱商品参数及销售信息：

图案	纯色	闭合方式	拉链	箱包硬度	硬
风格	小清新	性别	男女通用	内部结构	拉链暗袋、证件袋、夹层拉链袋、电脑插袋
质地	PC	里料材质	涤纶	滚轮样式	万向轮
是否带锁	是	锁的类型	TSA 密码锁	销售渠道	只在线上销售

宝贝规格	20 寸：56*37*22cm 24 寸：65*43*25cm	价格	699 元
总数量	500 件	采购地	国内
颜色	珠光粉色、太空银色、爆炸红色、星辰黑色		
付款模式	一口价	服务	180 天免费换新
商品卖点	万向静音轮，顺滑且耐磨，双层防爆拉链，装得多		
售后服务	提供发票、保修服务	库存计数	买家拍下减库存
上架时间	定时上架		

备注：商品图片通过图片空间调用，详情描述图片通过本地上传

网店运营推广职业技能等级（中级）样题（知识考核）

一、单项选择题

- 以下不属于 SEO 范畴的是（D）
 - 将淘宝的商品自然搜索排名提高
 - 将美团店铺自然搜索排名提高
 - 优化速卖通商品属性
 - 优化淘宝直通车创意图
- 以下说法正确的是（D）
 - SEO 与 SEM 的关系为负相关
 - SEO 是网店唯一获取平台免费流量的重要手段
 - 搜索相关性包括类目的相关性和主图的相关性。
 - 关键词可分为核心词、属性词、营销词等

二、多项选择题

- SEO 的搜索排名影响因素主要有（ABCD）
 - 商品描述质量
 - 商品权重
 - 相关性
 - 卖家服务质量
- 以下属于商品标题优化策略的是（ABC）

- A. 爆款商品优化策略
- B. 日常销售商品优化策略
- C. 新品/滞销品优化策略
- D. 违规商品优化策略

三、判断题

- 1. SEO 优化是指通过研究搜索引擎排名规则，获取更多付费流量。（错）
- 2. 相关性包括类目相关性、标题相关性、店铺相关性等。（错）

网店运营推广职业技能等级（中级）样题（技能考核）

以淘宝平台为依托，根据不同任务背景，在给定的推广资金内，模拟进行标题优化与付费推广活动。需根据系统给定的数据分析，分析店铺内的商品、买家搜索需求与搜索习惯、买家特征，根据分析与职业技能知识，分别进行 SEO 优化、SEM 推广、信息流推广工作。

通过标题优化（SEO 优化）提高商品的自然排名，获得更多的展现机会，提升标题优化得分。

通过直通车推广（SEM 推广），获得竞价排名，获得更多点击量与成交量。

通过钻石展位营销（信息流推广）定位精准人群，锁定优质资源位，为店铺带来精准流量，获得更多点击量与成交量。

网店运营推广职业技能等级（高级）样题（知识考核）

一、单项选择题

- 1. 若活动时开始时，监控到流量少并且转化高，该怎么办？（ A ）
 - A. 对接推广，增加流量渠道入口，提高销售
 - B. 对接运营，修改促销策略
 - C. 对接美工，修改关联产品页面
 - D. 对接客服，推荐店铺其他商品
- 2. 在目标人群定位时，有卖家按照低客单价、高客单价来对人群进行划分，这属于（ B ）。
 - A. 职业定位法

B. 价格定位法

C. 年龄定位法

D. 性别定位法

二、多项选择题

1. 目标消费人群分析的要点包括（ABCD）。

A. 性别

B. 年龄

C. 购买习惯

D. 地域

2. 一般从消费属性和消费行为两个方面，来定位目标人群。以下属于消费属性的是（ABCD）。

A. 人口特征

B. 社会特征

C. 文化特征

D. 个性特征

三、判断题

1. 非标品对卖家的实力要求较高，标品更适合中小卖家。（错）

2. 避强定位是一种避开强有力的竞争对手的市场定位，可以是错开市场竞争度高的区域、错开热销品类等，在长尾市场寻找机会。（对）

网店运营推广职业技能等级（高级）样题（技能考核）

考生以卖家角色，分析数据魔方，做好区域、商品、人群定位；租赁办公场所，建立配送中心，装修网店，采购商品；根据数据魔方进行搜索引擎优化（SEO）操作、获取尽可能多的自然流量，进行关键词竞价（SEM）推广、获取尽可能多的付费流量，进行站外推广（电视广告、网盟、百度竞价排名）获取尽可能多的站外流量，引导买家进店消费；针对不同消费人群采取不同策略，制定商品价格，促成交易，提升转化率；处理订单，配送商品，结算资金；规划资金需求，控制成本，分析财务指标，调整策略，创造最大利润。