

沈阳现代化都市圈职业院校技能大赛

直播电商赛项 赛卷04

一、企业背景

优越商贸有限公司是一家经营范围涵盖办公、居家、食品、数码配件、母婴、箱包、美妆、饰品、运动器械等的综合贸易公司。公司成立于 2018 年，负责人是陈石。企业经营商品种类多样，贴合用户需求。企业在不断提高商品质量的前提下，力争提供完善的品牌服务，让用户安心购买，并且商品价格实惠，日常销量较好，积累了一批忠实客户。

恰逢平台开展购物狂欢节活动，陈石计划围绕购物狂欢节策划并实施一场福利直播，回馈企业新老用户。

备选 5 款商品如下：垃圾桶、发簪、婴儿枕头、健腹轮、拖鞋。

二、任务要求

参赛团队以优越商贸有限公司负责人陈石及其团队的身份，根据商品资料等背景信息，完成直播选品和定价、规划推广资金、撰写脚本、策划直播主题和互动方案、进行广告投放等直播策划。在直播策划的基础上进行直播运营，开展直播间装修、直播销售、直播互动等活动，要求从 5 款备选商品中选择 3 款商品进行直播策划和运营，每款商品至少直播 1 轮。在直播结束后，根据直播平台后台数据进行复盘分析，并根据复盘内容，按照提供的 PPT 模板制作 PPT。

比赛共包含 3 个模块、7 个任务，分别为直播商品管理、直播内容策划、直播推广策划、直播间装修、直播销售、直播互动、直播数据分析与优化。

模块一 直播策划（分值：30 分，时间：90 分钟）

任务 1：直播商品管理

直播团队根据给定的商品销售数据，结合商品详细介绍，对商品进行评估，从 5 款备选商品中选择 3 款直播商品，对商品角色进行定位，明确商品在直播间的作用，合理规划运营资金，完成 3 款直播商品的采购，并制定商品日常价格、直播价格、商品促销形式及利益点等。

任务 2：直播内容策划

直播团队根据直播商品，策划本场直播的主题，分析市场数据，总结不同时间段的流量特点，为本场直播策划合适的时间，并且在直播开场、商品介绍、直播收尾等环节设计直播互动方案。根据直播主题以及互动方案，设计直播流程与各环节的时间，结合商品详细信息，根据直播商品销售策略，运用 FAB 法则等方法提炼商品卖点，完成直播脚本的撰写。

任务 3：直播推广策划

直播团队根据商品信息及行业数据，分析目标人群的年龄分布、性别分布、地域分布、兴趣偏好等数据，明确目标受众，形成客户画像。根据直播推广需求，结合给定的推广资金、图文、视频素材等内容，明确目标受众群体，确定推广目标，合理分配推广预算，制定直播推广策略，为后续直播推广实施提供参考。

直播团队根据直播推广策略，选择图文推广或短视频推广，创建推广计划，结合目标受众特点，从多维度完成目标受众定向，精准圈定受众标签，设置直播推广预算及出价方式，确定推广内容投放位置，添加推广创意，完成直播推广实施，提升展现量、点击量、点击率等指标数值。

模块二：直播运营（分值：50 分，时间：90 分钟）

任务 1：直播间装修

直播团队根据直播间用户的特点，设置直播间标题、欢迎语、屏蔽词、快捷短语、直播间信息、高频问题回复等内容，完成直播场景搭建。根据直播商品介绍，为 3 款直播商品编写商品标题，设置商品主图、详情页等内容。

任务 2：直播销售

直播团队根据直播脚本，完成一场 60 分钟的不间断直播，直播时间包括扫码登录、设备调试时间。在直播开场环节，主动向直播间用户问好，自我介绍，预告直播主题及亮点活动等，完成直播开场预热；在商品销售环节，以问题情境引入、热点引入等方式自然地引入直播商品，介绍商品属性及卖点，并配合商品细节展示，通过商品日常价格与直播价格的对比，突出促销活动的吸引力，商品上架后及时引导用户购买；在直播收尾环节，结合直播销售情况，完成引导用户关注直播间、致谢等，提升商品销售量、粉丝数量等指标数值。在直播过程中，主播人设特色鲜明，妆容、发型、服饰搭配适宜，表情管理到位，直播过程中能配合肢体动作，把控直播节奏，营造良好的直播氛围，不得出现不雅行为，如不文明用语或手势等。

任务 3：直播互动

直播团队根据直播互动方案，开展优惠券、秒杀等活动，在直播过程中积极与观众进行抽奖、发红包、订单处理等互动，引导直播间用户参与，活跃直播间氛围。团队人员要配合主播讲解进度推送抽奖、发红包等互动活动。当评论区有弹幕问题弹出时，主播需要组织合适的话术，及时完成弹幕问题处理。

模块三：直播复盘（分值：20 分，时间：60 分钟）

任务 1：直播数据分析与优化（时间：60 分钟）

直播团队根据直播后台，分析流量、销售、用户等相关数据，评估直播整体效果；根据数据分析结果，提炼直播及推广的亮点与不足，以 PPT 形式形成直播优化方案。