

实操考核样题

（一）主播人设定位要素表

请根据以下背景资料，分析右侧视频内容，按照资料要求完成以下几个选项。

背景资料

身份：

主播在建立账号时，需根据带货商品的特点和目标粉丝的喜好，给自己设定一个“直播身份”，这个身份可以是与现实中的身份完全不同的。但是主播要注意，如果直播身份与实际身份差别太大，主播的言行举止可能会暴露真实人设，导致粉丝脱粉。

现在请根据右侧视频，判断视频中主播最有可能的“直播身份”。

性格：

主播在设定好“直播身份”后，需进一步为自己确定“主播人设”，包括表现出的性格、动作、口头禅等。其中，“主播性格”的选择与表现，对“主播人设”影响较大。

现在请根据右侧视频，判断视频中主播表现最明显的“主播性格”。

记忆点：

“主播人设”，是以所带商品的目标消费者为基准，根据他们的喜好，进行确立的。在镜头前，“主播人设”的体现，主要是记忆点——粉丝看到主播一段时间以后，印象较深刻的行为、身份、口头禅、特点等。

现在请根据右侧视频，判断视频所表现的主播的记忆点是什么。

最适合她(他)带的货：

根据主播表现的“身份”“性格”“记忆点”及视频当中的主要内容判断。

现在请根据右侧视频，判断视频所表现的主播最适合带的货是什么。

最适合她(他)的直播的平台：

请根据以下各大直播平台某月直播内容的占比饼状图，分析主播及所带商品更适合入驻哪个平台。

主播个人账号定位策划					
选项	身份	性格	记忆点	最适合他(她)带的货	最适合她(他)的直播的平台
你的答案	单选题	单选题	单选题	单选题	单选题

(二) 个人主页搭建

背景资料：

同上

根据背景资料进行分析，完成个人主页的搭建。

- 1、请给主播起一个合适的昵称
- 2、请给主播选择一个合适的头像
- 3、请为抖音主页选择一个合适的封面头图

- 4、你是谁？
- 5、解决粉丝什么问题？
- 6、个人愿景
- 7、请添加第一条个人短视频

（三）基于人、货、场的选品策略

背景资料一

对于直播销售员而言，在清楚自己的人设定位后，应该根据人设定位，选择合适的商品和平台开展直播活动。经过一段时间的开播后，你的直播数据越来越丰富，作为一名成熟的直播销售员，请你根据以下知识点，借助数据对自身进行二次定位，明确自己应该属于哪种类型，并重新调整，选择合适的带货商品及平台。

知识点介绍：

主播通常分为三类，分别是：专业型、文化娱乐型、亲民型

分类的标准，是主播的粉丝在直播间中消费力的高低，标准如下：

主播类型	价格档次	价格范围	用户购买特征
专业型	高客单价	100 元以上	以一线、新一线城市群体为主，消费商品多为电子类、大型家电等高价值的商品
文化娱乐型	中客单价	50~100 元	以二三线城市为主，消费商品价值可高可低，但主播人设亲切，多才多艺，适当互动
亲民型	低客单价	50 元以下	以四五线城市为主，消费商品通常价值较低

主播资料：

观众数据画像

（说明：请登录竞赛平台，查看观众数据画像图表）

经过一段时间的直播，主播的直播数据逐渐丰富，请根据以上知识点，分析主播的粉丝数据，明确主播的定位类型。

背景资料二

各大平台热门商品类目表

平台	商品
抖音	日常用品、服饰、饰品
淘宝	美食、保健品、家居用品
快手	电子产品、箱包、母婴用品

主播库：

（说明：请登录竞赛平台，查看主播库）

背景资料三

引流款：用于提升直播间人气，通常是消费人群广泛的大众商品，已证实很受欢迎，价格较低但很受认可的低利润商品。一般放在直播的开始阶段，建立信任。

利润款：主要为团队实现盈利。利润款的转化率和利润率较高，保证了利润空间，同时价格相比同类商品更高。在直播间氛围良好的时候推荐利润款，趁热打铁，这样更容易促成成交，提高转化率。

形象款：塑造团队档次和形象的产品，它承担着提供信任背书、提升品牌形象的作用。形象款的意义在于，引导用户驻足观看，但又让用户觉得价格和价值略高于预期，所以形象款要选择一些高品质、高格调、高客单价、容易引起粉丝关注的小众商品，是库存有限的潜力商品。

商品库：

（说明：请登录竞赛平台，查看商品库）

人、货、场选品策略答题

1. 根据背景资料一综合分析, 观看直播的粉丝有哪些主要标签
()
2. 根据背景资料一综合分析, 观看直播的粉丝主要对哪类产品具有较高需求 ()
3. 根据背景资料一综合分析, 资料中的主播属于哪种类型
()
4. 在明确主播自身定位后, 请再次分析背景资料一及粉丝数据, 从以下商品库中选出适合主播的带货商品(选对 5 款即可)
5. 由于小刚直播间的商品销量很好, 商家为进一步加强商品的直播推广力度, 决定选择更多的主播进行直播带货。本次推广预算为 20000 元, 请根据粉丝商品需求, 从匹配度、带货力和性价比三个方面考虑, 在背景资料二平台智能推选的主播中, 制定最佳选择方案, 每位主播的选择次数不限, 但不得超出预算金额。(默认所有粉丝都在直播间购买了产品, 客单价相同。)
6. 根据背景资料三的商品库数据综合分析, 定位哪一款商品是引流款 ()
7. 根据背景资料三的商品库数据综合分析, 定位哪一款商品是利润款 ()
8. 根据背景资料三的商品库数据综合分析, 定位哪一款商品是形象款 ()

(四) 直播商品管理

背景资料：

同上

你是一个准备在抖音平台进行直播销售商品的团队，现在已经在1688上找到多款产品的货源，现通过以下提供的，商品采购价、物流费、平台服务费、以及促销活动等完成成本计算，并要求符合商品最终定价低于日常价。日常价为市场价的9折。

根据商品在一场直播中的作用不同，从五款商品中选出和直播定位相符三款产品。分别为福利款、爆款、宠粉款。

福利款商品作用直播中的福利，该商品多为低价且性价比要高，作为福利多为非盈利，保本微亏商品。

爆款商品基本为各平台销量数据高的商品，在定价上力求接近于市场价格，扣除成本保证利润率在15%-30%之间。

宠粉款商品针对的是粉丝群体，一般商品定价明显低于市场价，能实现一定盈利，多为彰显品牌实力，盈利目标在5%-10%之间。

根据以上资料，完成直播间商品的采购计划。

采购计划：

本场直播计划商品采购比例，福利款：爆款：宠粉款=1:3:1。采购商品的总经费为21600元，采购商品总金额除了完成商品采购外，还必须满足发货的物流成本。保证商品采购后有足够金额完成物流发货。

（五）直播间管理

背景资料

同上

请根据左侧背景资料,选出最合适的内容,完成直播间创建。

1. 封面图 ()
2. 标题 ()
3. 简介 ()
4. 频道栏目 ()

(六) 直播间装修

背景资料:

同上

一、根据背景资料内容,完成直播间信息卡的内容选择。

1. 信息卡名称 ()
2. 标题 ()
3. 营销信息 1 ()
4. 营销信息 2 ()
5. 营销信息 3 ()

二、根据背景资料内容,完成互动组件的排序。

(七) 智能直播

背景资料:

欢迎语设置:

直播间欢迎语,是系统向进入直播间的观众自动展示的一条文字内容,一般设置 3-5 条,最多可设置 10 条不同的欢迎语,每次随机展示一条内容。

欢迎语，一般有以下几个“欢迎语设置目的”

- 1、欢迎粉丝，拉近距离
- 2、引导关注，增加关注量
- 3、说明利益点，提高留存率
- 4、突出主推款，强化销售
- 5、告知福利时间，提高平均留存时长

现在请你根据背景资料信息，从以下已有的 7 条欢迎语当中，按照本场直播 3 个“欢迎语设置目的”，分别选择一条欢迎语进行设置。

第一条欢迎语：突出主推款，强化销售；

第二条欢迎语：欢迎粉丝，拉近距离；

第三条欢迎语：告知福利时间，提高平均留存时长；

屏蔽词设置：

为创造更好的直播环境，赋予主播协同平台一起维护良好的直播间互动环境，支持主播设置人身攻击类、辱骂、团伙性恶意评论和广告引流的关键词（不支持对普通观看者负面的评价做关键词拦截）。一个用户最多只能设置 30 个关键词，每个关键词的长度为 2-7 个字符，输入字符必须是中文、英文和数字，其他不生效。若设置关键词超出 30 个则全部设置不成功，需要手动删除多余的关键词。

为了本次直播，李洋团队已经设置了 25 个屏蔽关键词，直播助理又选取了 10 个候选屏蔽关键词，请你选择需要新增的屏蔽关键词，并添加到系统中。

快捷短语设置

主播可针对不同观众分别设置自定义快捷短语，当新粉、铁粉、钻粉、挚爱粉与所有观众都有填写时，优先出粉丝等级设置的快捷短语。不同等级观众快捷短语的设置，应该要以他们最关心的问题为出发点。现在李洋团队直播间已统计了近一个月粉丝在直播间提出有效问题的类型占比和四种等级的粉丝有效问题类型的占比，请你根据以下数据，为不同等级的粉丝设置直播间快捷短语吧。

根据背景资料内容，完成欢迎语、屏蔽词、快捷短语等选择。

- 1、欢迎语设置
- 2、屏蔽词设置
- 3、所有观众快捷短语
- 4、新粉丝快捷短语
- 5、铁粉丝快捷短语（多选，选对一个即可）
- 6、钻粉丝快捷短语
- 7、挚爱粉快捷短语

（八）商品详情页设计

商品背景资料：

好想你枣出自河南省新郑市，新郑市属于红枣之乡，但是由于当地出产的红枣口感不好。所以出产的红枣主要以新疆的若羌枣为主。好想你枣味甘性温、归脾胃经，有补中益气、养血安神、缓和药性的功能。根据现代科学分析，好想你枣含有丰富的蛋白质、糖类、有机酸、胡萝卜素、维生素、部分矿物质钙、磷、铁等。所以，民间有“一日三枣，一辈不老”之说。

“好想你枣”是一家综合性企业，公司产品多样化，公司多次获得龙头企业称号，其枣类制品占据全网热销品牌第一。其中“好想你脆灰枣”采用冻干锁鲜技术保留了红枣新鲜滋味，同时酥脆可口的口感一直以来都赢得消费者的喜爱，是冬季进补，日常零食不二之选，同时还是走亲送礼的佳品。最近更换新包装后，重新在网上上线，【好想你_脆枣组合 200g×36 袋/箱】日常零售价格 108 元/箱，今天主播给粉丝带来福利了，只要 66 元/箱，同时消费满 300 元立减 50 元；原产地顺丰发货，只要买 1 箱（包含 1 箱）以上，全国除了港澳台，顺丰包邮。

请根据背景资料及题目说明选择正确的内容，完成商品详情页设计。

1. 商品主图（）
2. 商品辅图（）
3. 价格设置（）
4. 标题设置（）
5. 优惠内容设置（）
6. 详情页设置（）

（九）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，肉质细脆，汁液多，果核小。

单果重（平均）：250 克，硬度 ≥ 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				
			物流信息	发货时间	
制作信息	材质成分			发货地址	
	制作工艺			发货周期	
	制作人员			发货快递	
	原材料			是否包邮	
	源产地				
			商品试用	试用日期	
品牌信息	品牌名称			试用人	
	品牌简介			试用评价	
	品牌历史			试用体验评分	
	品牌优势				
	品牌爆款				
			历史信息	销售时间	
对标痛点	目标粉丝			直播平台	
	解决问题			直播团队	
	应用场景			销售价格	
				销售数量	
		粉丝评价			

（十）单场直播环节设计与调动人气技巧（脚本）

一场正式的直播，除了要准备既定的整场直播脚本以外，还需要准备直播间各环节的互动设计脚本。

互动技巧 + 互动商品 + 互动话术 = 互动设计脚本

互动设计脚本，涵盖了直播间五个主要环节：“直播预热、直播开场、直播中段、直播后半段、下播阶段”。在五个环节正常进行的过程中，直播团队可根据直播间氛围及临场情况随时采用不同的控场吸粉方法，作为团队的互动策略。

本环节所考核的调动直播间人气的五步法，将直播间需要调动人气的时间点分别选取出来，要求你作为主播，在直播间的五个环节中，能运用不同的互动方法、互动商品、互动话术，有效的吸粉，控场，提升直播间人气。

接下来，请你根据“直播预热、直播开场、直播后半段、下播”四个阶段的互动说明，选择出各阶段可采用的互动技巧，并按照你选取的互动技巧，选择用词合规、与技巧匹配的话术。在“直播中段”，请仔细阅读题干要求，选择合适的话术脚本。

（十一）单场直播环节设计与调动人气技巧（上播）

依据提炼的商品卖点资料及建立的脚本，在“竞赛直播系统 APP”中，按预设的直播流程完成一场 15 分钟的直播。

整个直播过程包括：直播预热、直播开场、直播中段、直播后半场、下播五个阶段。每个直播阶段，直播系统均会提供该阶段的直播要求及时长，选手需在规定时间内完成直播。

直播开始后系统进行倒计时，时间一到，直播自动停止（如直播时间未到，但比赛结束时间已到，则系统自动停止直播）。

整个直播阶段包含引流款、宠粉款、爆款、福利款 4 款商品的介

绍，选手需根据话术脚本、商品背景资料、爆款商品档案表及阶段直播要求，在相应的直播阶段分别介绍。

直播中，选手需：

1. 全程使用普通话；
2. 根据阶段要求、脚本内容及商品背景资料开展直播；
3. 控制语音、语速、语调，保持直播节奏在标准范围内；
4. 使用合规话术，规避违禁词；
5. 做好表情管理，保持微笑；
6. 根据系统要求，正确展示爆款商品；
7. 根据系统要求，进行红包、优惠券发放操作。

（十二）数据复盘

背景资料：

2021 年 11 月 30 日，09 点 25 分到次日凌晨 02:32 分，“XXX 直播间”。推出一场 3C 数码家电直播，请根据以下的数据对这场直播进行复盘，并根据数据进行分析，进行作答。

一、根据直播反馈数据图表，提取这场直播中的关键信息填写到表格中：

二、根据直播反馈数据图表进行复盘分析，完成以下试题：

- 1、根据以上人气数据判断这是一个什么样的直播间？
2. 如何提升自然流量的推荐？
- 3、观察本场直播人气数据，请找出在理论上推出利润款商品的最佳时机？

4、根据查看本场直播商品的讲解顺序，判断该场直播主播采用或比较类似的是（）策略进行商品讲解。

5、分析带货数据请找出本场直播中，最为成功的售卖时段？

6、以下商品中哪一款不是本场直播主推的商品？

7、在本场直播中，“「小媛」推荐手工编织细卷千鸟格围巾冬外搭仿咩绒披肩两用保暖”，商品在 0 讲解的情况，为什么能达成成交？

8、根据观众购买偏好，以下商品中哪类商品最适合该账号带货？

9、结合数据，您觉得直播间哪些数据存在较大问题需改进？

10、结合本场直播数据，您觉得这场直播数据中哪些部分完成的比较优秀？