

# 教师专业实践报告

实践时间： 2021年1月13日——2021年2月26日

2021年7月6日——2021年8月26日

实习单位：广州达智教育管理有限公司

实习目的：为了加强自身的教学业务能力和实践动手能力、理论联系实际、了解行业发展趋势、了解企业单位对人才素质地求、更好地提升教学实践能力和教学效果。

实践总结：

## 一、实践单位基本情况

广州达智教育管理有限公司成立于2008年，主要从事职业资格认证工作，是授权进行专业技能认证、教育管理服务机构。目前主要和工信部电子行业职业技能鉴定指导中心电子单证项目管理办公室、中国对外贸易经济合作企业协会、中国商业企业管理协会、中国商业联合会、中国人才库管理中心、中国商业技师协会等多家国家级发证机构合作，获得授权进行资格认证的招生宣传、组织考试、发证管理等工作。目前资格证书主要有：营销类、物流类、国际贸易类、管理类、人力资源类、商务类、语言类、美术类等多种证书，历经十年的发展，取得了极佳的成就。目前已经和中山大学等省内近90多所高校建立了合作关系；在广东地区建立了约90多个工作站，有近20万人次通过各类专业资格认证。同时为学生提供出国留学、游学、短期英文培训的贴心服务，取得了极佳的成绩。

为了适应市场的快速发展，提高高校教师教学水平及科研能力，公司增设师资培训项目，成功举办全国跨境电商专业师资研修班20期，与广州番禺职业技术学院合作开展互联网+新媒体内容营销实操运营能力提升师资培训班6期、高校文科教师科研能力提升培训班（国际SSCI论文撰写）5期，与我校财贸学院合作开展互联网+商务数据分析与应用产教融合高级研修班2期，培训教师近2700人次。

广州达智教育管理有限公司可提供定制化师资培训、专业技能培训及认证服务，结合院校实际情况以及企业的需求制定个性化人才培养及输出方案，为社会经济发展培养各行业所需要的优秀专业人才。

## 二、在实践单位从事工作情况

1. 了解公司业务情况：种业行业职业资格认证
2. 学习业务流程与管理：师资培训

参与了达智教育的日常管理，特别是参与了文科科研能力培训。文科教师要想有科研产出，必须了解和掌握先进的数据分析工具，比如可以使用SmartPLS（PLS软件）作为分析

方法，培训所用的案例皆使用已发表期刊范例，可完全做出与SSCI期刊等级之分析结果。

3. 参与管理过程：优化管理、参与管理层企业管理及产业行业分析讨论

4. 参与培训过程：直播电商1+X培训，筹备、会务、培训、总结。

### 三、在实践单位的实践收获

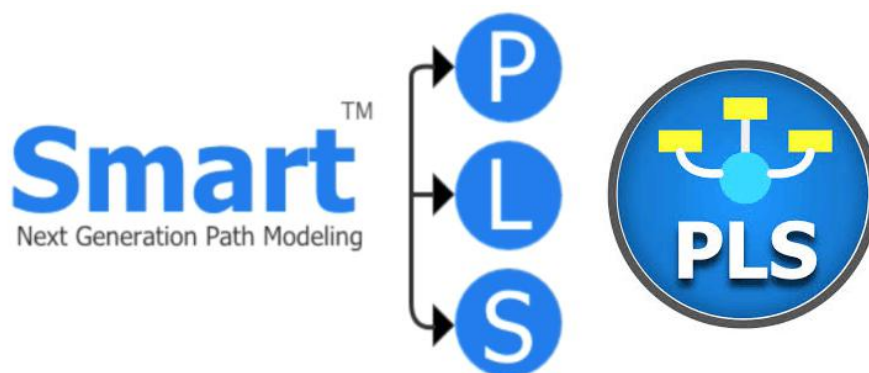
在企业的主要工作收获是：

- 对企业业务流程更加熟悉：理论与实践结合。
- 对行业有了进一步了解：科研能力培训、1+X职业资格证书培训
- 如何管理团队：人性化+规章制度结合；
- 人才培养规格：培养全面发展的学生才能适应企业对人才的需求；
- 企业培训：根据时代需求、适应时代发展。

其中收获最大的两件事是：

#### 1. 工欲善其事，必先利其器

通过参与文科教师科研能力培训，了解了做科研，必须要有好用的工具，PLS-SEM分析的主力是SmartPLS，smart PLS是一款用于偏最小二乘法进行结构方程建模的统计分析软件，非常灵活好用，SmartPLS软件是目前管理学、市场营销、组织行为学、信息系统等领域应用广泛的软件，其原理是采用偏小二乘法（Partial Least Square，PLS）进行统计分析。它的优点主要有：用户创建好路径模型；根据数据可以很快生成路径系数；可以生成系统的数据报告；可以导出到Excel。在SmartPLS中，能够在不到一分钟的时间内在



方便的环境中执行的建模，可以很好的管理项目，可以使用现有颜色、边框和字体自定义内置模型。SmartPLS 3是潜在变量建模的里程碑。它结合了较好的方法（例如PLS-POS，IPMA，复杂的自举例程）以及易于使用和直观的图形用户界面。具体的操作方法：

第一步，到SmartPLS服务商官网（百度 SmartpLS即可搜到）下载软件，服务商提供了三种安装环境的软件：Windows 32位、Windows64位、Max OSX，根据个人电脑的操作系统情况下载对应的版本即可。此外，有时候还需要安装相应的辅助插件。

第二步，安装SmartPLS软件，并选择相应的用户类型许可证号。服务商提供了三种用户类型的软件：学生版、专家版（专业版）和企业版。学生版是不需要许可证号的，但它只能提供最简单的分析，样本量最大只能为100，而不能进入如下功能：诸如字体、颜色的设置，结果报告的复制以及输出到HTML、Excel、R，统计方法的咨询服务以及结果评价等。专家版的样本量和模型数量以及相关设置和结果输出等是不受限制的，只是不能提供统计咨询及结果评价等咨询服务。企业版则提供所有服务。

对于软件要掌握的内容，包括以下方面：

1. 偏最小二乘法（PLS）的基本概念
2. PLS在社会科学上的相关发表与应用
3. SmartPLS (PLS软件) 的基础操作
4. PLS的测量模型分析 (Measurement Model) 分析 (包含Reliability、Convergent Validity、Discriminant Validity、适配度分析等)
5. PLS的结构模型分析 (Structural Model Analysis)
6. PLS的中介效果分析 (Mediation Analysis)
7. PLS的多群组比较分析 (Multiple Group Analysis)
8. PLS在现今SSCI发表的应用展示与总检验

## **2. 直播电商及相关1+X证书是顺势而为**

从教学角度，直播电商1+X证书试点项目的实施，将推动专业教学内容的有机融合，实现对教学内容的补充和拓展，对人才职业技能和素养的强化和提升；

从人才培养角度，直播电商运营职业技能等级证书与专业教学内容相结合，能够打开院校毕业生的就业和上升通道。证书培训内容有机融入专业人才培养方案，能够实现对现有课程设置和教学内容的优化，提高人才培养的灵活性、适应性、针对性；全民直播的普及、直播市场的下沉和直播全球化发展，带动各省市就业岗位指数级增长，将更有利于打开大中专院校毕业生的求职、就业和上升发展通道

从专业改革角度，率先开展与行业热点相对接的直播电商方向的专业优化，一定程度上能够在全省范围内起到示范引领作用，引导和促进省内院校相关专业开展优化升级，使之符合时代发展的需要；

从对接国家宏观教育体系角度，1+X证书制度事实上就是新时代职业教育的顶层设计、试点先行（教育部职教所唐以志），相关专业课程考试可以与直播电商1+X考核统筹安排，以考核结果作为学习结果的凭证，实现学习结果的认定、积累与转化，从而促进学分银行的建立，推动宏观教育体系下教育教学管理方式的改革；

从行业发展角度，证书对应的标准内容覆盖了行业企业多个岗位，如：直播电商1+X证书覆盖了直播策划、销售、推广、运营四大方向，同时与人社部发布的全媒体运营师、互联网营销师新职业工作任务有较高的重合度，紧密结合行业发展趋势、融合最新技术规范、对接人才需求缺口，缓解行业对专业化高素质新媒体人才激增的压力。

## 四、对本专业建设课程教学方面的启发

### 1. 给学生端正观念，客观看待证书与能力的关系

学历文凭在就业过程中仅是“敲门砖”，没有一定层次的学历文凭进不了用人单位的门。必要的证书会增加学生的就业份量，增加面试机会；最重要的是实际能力与水平，但能力水平有时一下字看不出来，没面试或工作的机会就很难显示能力水平，有了机会能力是最重要最关键的。证书在找工作的初期起着相当大的作用，毕业文凭、职业证书、实际能力这三者在就业过程中相互作用着，这些可以在新生入学教育和专业教育中进行提醒。

### 2. 抓住机遇、培养海外新媒体营销人才

达智公司与我们就跨境电商直播人才培养方面进行了深入探讨，跨境电商直播人才培养是当前跨境电商人才培养的风口，特别适合高职外语尖专业，是高职外语专业竞争核心力所在；我们应该抓住当前跨境电商直播人才发展的风口，加强双方的合作，突出特色，从跨境电商、海外直播角度在商务英语专业进行人才培养的合作；今后应该合作开办跨境电商短视频与海外直播营销实践教学能力提升师资培训班。

全媒体运营师、互联网营销师职业的设立，对提高直播电商行业从业人员的社会认同度具有积极作用。直播电商行业包括直播策划、直播销售、直播运营和直播推广等多个岗位，人才数量需求巨大、人才能力需求多元。从长远来看，未来直播带货将不是少部分人的专属，而是大众化的普及与全面应用。直播带货的大众化普及将增加更多的就业岗位。但是目前我国职业院校并未设置直播电商相关专业，直播电商运营相关教学内容及人才培养仍处于缺失状态。职业院校急需开展与时俱进的人才培养，帮助学生提前掌握并运用直播电商相关知识技能，有助于未来分得更多流量、提前适应岗位、获取更大收益。

就现状而言，新增专业、调整专业设置或重新修订各年级人才培养方案已不太现实，但是通过调整课程设置，增加直播电商相关课程和实训来对目前教学体系的补充和拓展则具备极强的灵活性、可操作性和可行性，有助于打开毕业生的就业和上升通道。

### 2. 企业人才素质要求

- 综合能力强：协调能力、业务沟通能力、人际关系能力；
- 独立工作能力强：要能独挡一面；

- 积极主动性：善于发现问题，有创新思维、改进管理流程；
- 信息技术能力强：信息搜索及处理能力、办公软件能力、图像及视频制作与处理能力等。

## 教学案例：直播电商职业技能

### 1.1 职业技能等级划分

直播电商职业技能等级分为三个等级：初级、中级、高级，三个级别依次递进，高级别涵盖低级别职业技能要求。

【直播电商】（初级）主要面向互联网企业、电子商务企业、转型互联网+的传统企业等的电商部门，从事直播间搭建与运维、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）主要面向互联网企业、电子商务企业、转型互联网+的传统企业等的电商部门，从事直播策划、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）主要面向互联网企业、电子商务企业、转型互联网+的传统企业等的电商部门，从事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。

### 1.2 职业技能等级要求描述

表 1 直播电商职业技能等级要求（初级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 直播间搭建与运维	1.1 直播间搭建	1.1.1 能根据直播主题、商品类目、活动类型，结合场地大小，划分直播区、货品准备区、设备放置区等，布置直播背景，调整环境灯光，完成线下直播间的搭建； 1.1.2 能熟悉直播平台的开通流程，在主流直播平台注册并认证账号，设置标题、封面、

工作领域	工作任务	职业技能要求
		个人主页等内容，完成线上直播间装修； 1.1.3 能根据直播要求，检查网络信号和推流软件，调试声卡、麦克风、摄像头等音视频设备，保障直播过程顺畅； 1.1.4 具备电商行业、广告行业、商品所属行业等的法律法规意识和保密意识； 1.1.5 具备平台规则的学习能力。
	1.2 直播物料准备	1.2.1 能根据直播内容，整理直播物料清单； 1.2.2 能根据直播内容和品牌方要求，与品牌方进行沟通，准备品牌玩偶、品牌 logo 桌牌、品牌延展物料等现场环境需要的道具，遇到问题及时反馈确认； 1.2.3 能根据直播商品清单，与主播及品牌方进行沟通，准备所卖商品的样品和配合道具，遇到问题及时反馈确认； 1.2.4 能根据品牌方要求和嘉宾需要，与主播及嘉宾进行沟通，准备嘉宾胸牌、臂章、服装等道具，遇到问题及时反馈确认； 1.2.5 具备严谨细致的工作态度； 1.2.6 具备跨部门沟通能力和执行能力。
	1.3 商品发布与设置	1.3.1 能根据商品资料，提取核心信息，设置商品图片、标题、价格、库存等基础信息； 1.3.2 能根据直播策划方案和平台要求，上架直播间商品； 1.3.3 能根据直播促销计划，修改商品价格，设置满减、优惠券、赠品等促销活动； 1.3.4 具备初步的信息提取和整理能力； 1.3.5 具备耐心积极的工作态度。
2. 直播执行	2.1 直播预热	2.1.1 能根据直播目标和主题，搜集图片、视频、音频等宣传素材，构建素材库； 2.1.2 能根据平台图文应用要求，结合直播主题，使用图片处理软件和排版工具，制作海报、长图、文案等图文类物料； 2.1.3 能根据平台视频应用要求，结合直播主题，使用视频剪辑工具，制作视频类物料； 2.1.4 能根据直播预热物料形式，选择微信、微博、短视频平台、直播平台等渠道，结合不同平台特点，针对性预热引流； 2.1.5 具备图片、字体、音视频的版权意识，以及广告法等法律法规意识； 2.1.6 具备审美能力，以及图文制作、视频剪辑能力。

工作领域	工作任务	职业技能要求
	2.2 脚本初稿编写	2.2.1 能根据行业热点，结合主播特点和粉丝特征，搜集并整理直播话题素材； 2.2.2 能根据品牌背景和商品详细信息，从品牌认知、商品核心卖点、促销计划等方面整理商品资料； 2.2.3 能根据话题素材和商品资料，结合直播策划和流程，编写直播脚本初稿； 2.2.4 具备热点捕捉能力； 2.2.5 具备规范引用能力和文字编辑能力； 2.2.6 具备脚本内容的创新能力。
	2.3 直播间系统操作	2.3.1 能根据直播脚本流程和主播讲解实时情况，推送商品链接； 2.3.2 能根据直播策划方案，协助主播进行抽奖、红包、秒杀等操作； 2.3.3 能实时关注直播商品销售数据，结合供应渠道实际情况，调整可售商品的数量； 2.3.4 具备一定的团队协作能力； 2.3.5 具备严谨细致的工作态度和执行能力。
	2.4 直播间互动	2.4.1 能根据直播脚本内容，结合直播现场情况，配合主播展示或试用商品； 2.4.2 能根据直播策划方案，使用直播平台连麦、投票、话题、抽奖等互动工具，提升直播间粉丝活跃度； 2.4.3 能根据直播商品信息，及时解答直播间粉丝对商品的疑问； 2.4.4 能根据直播间评论区反馈，配合主播回复、处理负面言论，维护评论区秩序； 2.4.5 具备线上沟通表达能力，及团队协作能力； 2.4.6 具备敏锐的观察能力； 2.4.7 具备随机应变与问题解决能力。
3. 直播后运维与数据整理	3.1 直播后推广	3.1.1 能基于直播过程，整理现场图片、精彩画面或片段、平台数据等直播素材，制作图文、视频等二次传播物料； 3.1.2 能结合二次传播物料的内容特点，选择微信、微博、短视频平台、直播平台等渠道，进行二次传播； 3.1.3 能根据直播商品排期策划方案，结合主播及嘉宾人选，发布下次直播预告； 3.1.4 具备平台规则和特点的学习能力； 3.1.5 具备规范使用信息发布用语的能力； 3.1.6 具备网络安全法等相关法律法规意识。

工作领域	工作任务	职业技能要求
	3.2 订单处理与客户维护	3.2.1 能根据直播销售情况，整理订单数据，在规定时间内，合理安排发货； 3.2.2 能根据客户服务原则，及时有效处理直播订单的退换货、中差评、投诉等异常问题； 3.2.3 能结合直播优惠玩法，在客户确认收货后，及时落实商品优惠措施、奖品发放或免单福利； 3.2.4 能结合直播整体情况，整理并提炼直播执行问题和订单跟踪问题，及时反馈给主播或运营人员； 3.2.5 能跟踪订单状态，定期进行客户回访，维护良好的客户关系； 3.2.6 具备线上沟通表达能力； 3.2.7 具备发现问题、解决问题的能力。
	3.3 数据采集与初步分析	3.3.1 能采集观看人数、在线时长、新增粉丝数、销量、销售额等直播数据，以及转发量、曝光量、点赞量等宣传推广数据； 3.3.2 能初步处理直播数据，用可视化图表呈现，并分析销售目标达成情况； 3.3.3 能初步处理宣传推广数据，用可视化图表呈现，并分析宣传推广整体效果； 3.3.4 具备数据保密意识以及一定的数据搜集与整理能力； 3.3.5 具备数据敏感度及逻辑思维能力。

表 2 直播电商职业技能等级要求（中级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 直播策划	1.1 商品选品	1.1.1 能根据商品历史销售数据、口碑表现、商品优惠力度和目标用户需求等数据，评估并挑选直播商品； 1.1.2 能根据商品优势和卖点，将直播商品划分为形象款、引流款、利润款等类别； 1.1.3 能根据直播过程中的实时在线人数、互动数、粉丝增长率、点击转化率等数据调整未上架的商品顺序； 1.1.4 具备较强的商品敏感度； 1.1.5 具备数据化选品的能力。



工作领域	工作任务	职业技能要求
	1.2 内容策划	1.2.1 能根据直播策划、品类结构和促销节点，确定直播商品排期和主题； 1.2.2 能根据商品特征和目标用户定位，匹配合适的主播，确定主播服饰与妆容； 1.2.3 能根据主播特点和商品特征，设计抽奖、秒杀、投票、话题等互动玩法； 1.2.4 能根据直播目标和活动预算，通过直播间专享价、优惠券、返现等方式设计促销利益点，引导用户下单； 1.2.5 具备策划能力和逻辑思维能力； 1.2.6 具备《中华人民共和国消费者权益保护法》法规意识。
	1.3 脚本策划	1.3.1 能根据直播主题，结合直播时长、嘉宾特点、直播商品，策划整场直播执行脚本； 1.3.2 能根据实时热点，结合主播风格、互动玩法，策划互动脚本； 1.3.3 能根据商品详细信息提炼商品买点和卖点，从品牌介绍、利益点强调、引导转化等层面设计单品脚本； 1.3.4 具备策划能力和脚本创意能力； 1.3.5 具备热点话题捕捉能力，及良好的文字表达能力。
2. 直播带货	2.1 商品讲解与展示	2.1.1 能根据商品信息和单品脚本，通过富有感染力的话术营造氛围，推介商品； 2.1.2 能借助道具或模特，现场展示商品使用方法及效果，营造真实感，增强用户对商品的信任； 2.1.3 能通过描述使用场景，将用户痛点与商品功能匹配，强调买点，激发需求； 2.1.4 能利用价格锚点和促销优惠的对比，塑造产品的高性价比，促成转化； 2.1.5 具备稳健、大方得体的台风； 2.1.6 具备良好的商品讲解吸引力和感染力。
	2.2 直播控场	2.2.1 能根据直播整体脚本，在规划时间内完成直播各环节，把控直播节奏； 2.2.2 能根据直播主题和相关热点，制造话题或提问，活跃直播间气氛； 2.2.3 能根据直播现场情况预判可能发生的危机，运用危机应对方法，有效处理直播中断、商品链接失效、商品优惠错误、黑粉恶评等问题； 2.2.4 具备良好的心态和互联网思维能力； 2.2.5 具备危机的预判与应对能力。

工作领域	工作任务	职业技能要求
	2.3 粉丝互动转化	2.3.1 能留意进入直播间的新用户，及时推送欢迎语及直播简介，提醒用户加关注； 2.3.2 能根据直播过程中的用户反馈，选取恰当的时机引导用户点赞或分享转发； 2.3.3 能根据直播的流程和脚本，结合直播间氛围，提醒用户领取优惠券，促进加购并支付； 2.3.4 具备良好的粉丝互动思维能力； 2.3.5 具备较强的线上沟通交流能力。
	2.4 直播数据分析	2.4.1 能基于直播观看人数、观看次数、人均观看时长等数据，分析直播的内容吸引力； 2.4.2 能基于涨粉数、点赞数、评论数等数据，分析直播的用户活跃度； 2.4.3 能基于商品浏览量、客件数、订单量、销售额等数据，分析直播的转化效果； 2.4.4 能根据分析结果，对直播过程复盘，发现问题并提出改进建议； 2.4.5 具备良好的数据分析思维能力； 2.4.6 具备较强的复盘总结能力。
3. 直播推广	3.1 宣传物料把控	3.1.1 能掌握长图、海报、软文、短视频等内容形式的特点和设计要点，提升宣传物料的专业性； 3.1.2 能熟知相关法律法规，排查物料中的违法违规信息，保证宣传物料的合规性； 3.1.3 能根据宣传目标和受众特点，评估物料的创意性，提升宣传引流效果； 3.1.4 具备较强的互联网内容发布规范意识； 3.1.5 具备良好的内容质量把控能力。
	3.2 直播引流	3.2.1 能根据直播平台规则，策划有吸引力的直播封面和标题，引导更多用户观看直播； 3.2.2 能根据直播内容提炼精华，制作预热软文、海报、短视频等，投放到微信、微博、短视频平台、直播平台等渠道； 3.2.3 能根据直播目标和企业预算，利用直播平台的付费导流功能或第三方推广工具，进行付费引流； 3.2.4 具备良好的预算控制和分析能力； 3.2.5 具备《电子商务法》、《广告法》等法律法规意识。
	3.3 直播二次传播	3.3.1 能将直播视频的精彩内容进行剪辑，包装成软文或短视频，多渠道分发，引发二次传播； 3.3.2 能基于直播数据和效果，设计战绩海报

工作领域	工作任务	职业技能要求
		并分发，促进品牌宣传； 3.3.3 能在直播结束后，针对直播热点和兴奋点与粉丝持续互动，促进转发； 3.3.4 具备较强的直播热点和亮点内容识别能力； 3.3.5 具备对传播内容的审美能力和创新能力。
	3.4 推广效果分析	3.4.1 能收集各渠道的曝光量、观看量、互动量、话题量等推广数据，汇总并统计； 3.4.2 能根据各渠道的推广数据，结合推广目标，分析渠道效果优劣、付费/免费构成比例、投入产出比； 3.4.3 能根据各维度分析结果，挖掘亮点，找出异常点，分析原因并总结； 3.4.4 具备良好的数据统计和分析能力； 3.4.5 具备较强的异常数据判别能力。

表 3 直播电商职业技能等级要求（高级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 直播商品供应链管理	1.1 直播品控	1.1.1 能根据品牌印象、认知度、粉丝欢迎度、实用性，考虑刚需、痛点、高频等原则，结合产品背景调查与产品试用，选择品质过关的产品； 1.1.2 能审查供应商资质，建立商品库，记录和追踪商品信息，完善直播品类结构； 1.1.3 能监控直播商品在采购、入库、销售、售后等环节的品质，辨别假冒伪劣商品，发现并处理问题； 1.1.4 具备较强的品控思维和风险意识； 1.1.5 具备市场竞争意识与判断能力。
	1.2 销售预估与库存管理	1.2.1 能根据历史销售数据、直播观看量，结合商品价格及促销力度、推广力度，预测直播销售量； 1.2.2 能根据销售预估，制定备货策略，确定直播商品的备货、补货规则和补货周期； 1.2.3 能制定库存盘点计划，核查商品库存情况； 1.2.4 具备计算能力和逻辑思维能力； 1.2.5 具备较强的供应链分析能力。
	1.3 风险评估与应	1.3.1 能评估商品质量风险，建立质量把控与

工作领域	工作任务	职业技能要求
	对	商品溯源机制，做好应对预案； 1.3.2 能评估库存管理风险，建立库存预警管理机制，动态调整库存计划； 1.3.3 能评估售后服务风险，建立服务跟踪机制，做好风险应对预案； 1.3.4 具备法律意识和风险意识，以及对一般性事件的风险控制能力； 1.3.5 具备问题解决能力和应变能力。
2. 直播方案策划与推进	2.1 直播规划与定位	2.1.1 能根据企业目标和预算，制定年度/季度及月度等直播计划； 2.1.2 能根据业务需求，确定直播电商的品牌宣传、开拓新客、粉丝变现、冲销量、清库存等目的，制定直播目标； 2.1.3 能根据直播平台定位、产品特点，分析目标用户画像，实现目标人群定位； 2.1.4 能对商品目标群体需求和主播特征进行匹配，确定主播及人设呈现； 2.1.5 能根据直播目标与品牌方需求，确定直播策略、宣传推广策略； 2.1.6 具备商业思维和创新能力； 2.1.7 具备判断力和决策力。
	2.2 专场策划与推进	2.2.1 能根据直播计划，结合营销日历、业务需求，确定专场排期； 2.2.2 能利用热点事件、节日，策划专场直播主题创意、活动内容等； 2.2.3 能根据直播计划、运营流程、活动策划、直播内容设计，制定专场直播方案； 2.2.4 能根据直播目标，对专场策划方案进行统筹和审核，跟进执行并监督； 2.2.5 具备创新能力和创意策划能力； 2.2.6 具备较强的统筹协调与沟通谈判能力。
	2.3 宣传推广策划与推进	2.3.1 能根据直播目标，结合品牌及产品特性，制定直播推广的内容策略； 2.3.2 能根据直播目标，结合渠道特点，制定直播推广的渠道策略； 2.3.3 能根据直播目标，制定社群运营策略及流程规范，促进用户传播和裂变； 2.3.4 能根据直播目标，对直播推广策划方案进行统筹和审核，跟进执行并监督； 2.3.5 具备品牌宣传推广的创意策划能力； 2.3.6 具备互联网营销创新思维能力。
3. 直播效果评估优化	3.1 直播效果分析	3.1.1 能根据运营目标拆解，确定关键评估指标，提取观看量、分享转发量、销量、销售

工作领域	工作任务	职业技能要求
		<p>额、客单价等业务指标，构建指标体系，并建立数据分析模型；</p> <p>3.1.2 能运用数据监测与分析工具，对直播各阶段进行监控与效果评估；</p> <p>3.1.3 能运用数据分析模型，评估用户、流量、转化、营收等效果，撰写分析报告；</p> <p>3.1.4 具备数据分析的系统性思维及指标模型的学习和应用能力；</p> <p>3.1.5 具备较强的数据思维能力和逻辑思维能力。</p>
	3.2 口碑与舆情分析	<p>3.2.1 能利用网络调研、大数据采集等手段，收集直播带货反馈，分析口碑；</p> <p>3.2.2 能利用网络资讯平台、第三方指数平台等，监测直播舆情数据，分析趋势；</p> <p>3.2.3 能根据直播的口碑与舆情分析，及时发现问题，提出危机公关应对建议；</p> <p>3.2.4 具备较强的信息分析能力；</p> <p>3.2.5 具备较强的风险意识和问题解决能力。</p>
	3.3 复盘与优化	<p>3.3.1 能根据直播效果分析，提炼各环节亮点、总结不足，做好复盘；</p> <p>3.3.2 能根据口碑与舆情分析，提炼各环节亮点、总结不足，做好复盘；</p> <p>3.3.3 能根据直播复盘结果，调整下阶段直播活动、宣传推广策略，优化直播效能；</p> <p>3.3.4 具备较强的分析总结能力；</p> <p>3.3.5 具备批判性思维和问题解决能力。</p>

