

# 2024 年上海高职院校学生技能大赛

## “电子商务”赛项样题

本赛项共包含三个竞赛模块，由四人分工合作完成，总分值 100 分，各模块的权重占比及竞赛时间，如表 1 所示：

表 1 各模块权重占比及竞赛时间

| 序号 | 模块名称   | 权重占比（%） | 竞赛时间（分钟） |
|----|--------|---------|----------|
| 1  | 电商产品开发 | 30      | 90       |
| 2  | 视觉营销   | 40      | 150      |
| 3  | 网店运营推广 | 30      | 180      |

### 模块一：电商产品开发

#### （1）赛题立意

产品是企业发展的基石，精准挖掘市场需求，为客户提供高质量的产品，是企业持续盈利的重要保障，也是电商产品开发从业人员的必备技能。本模块竞赛内容及时纳入产业发展的新动向、新技术、新工艺、新规范，与行业、企业对电商产品开发相关岗位的技能要求高度匹配。面向电商产品开发相关岗位（群），以市场需求挖掘、数据化选品、产品供应渠道评估、产品发布渠道测试等典型工作任务作为竞赛内容，重点考察参赛选手的市场需求挖掘、电商产品开发等专业核心能力以及创新意识、合规意识、团队协作意识等职业素养。

本模块所有任务均在竞赛平台创设的情境及构建的电商产品开发环境中完成，赛题类型均为操作题，任务设计对标电商产品开发的行业标准及行业规范，采用机考评分方式进行评分。

(2) 情境创设

星界科技是一家数码企业，主营手机、相机、电脑等数码产品，拥有多家线下实体门店。因业务发展需要，计划开设一家网店，主要销售数码产品及其相关配件。请根据对市场数据的分析，挖掘市场需求，明确目标客户画像及市场定位，制定互联网产品规划和开发方案，完成数据化选品，并对产品渠道进行评估测试，合理选择产品供应及发布渠道，提高产品竞争优势。

(3) 任务设计

本竞赛模块部分样题，如下所示：

样题：数据化选品

通过对市场需求及目标客户画像进行分析，明确产品定位之后，产品部决定针对 20-25 岁的年轻女性开发一款手机壳。由于不同客户对手机壳的材质、颜色、重量、价格等属性的需求不同，为了降低产品开发风险，增加投资收益，需要对不同款式手机壳的生命周期与投资回报率等数据进行分析，评估产品开发的可行性，合理选择产品。部分背景数据如下所示：

表 2 不同款式手机壳的产品信息

| 产品    | 材质   | 重量   | 产品特点  | 销售价格   | 配送周期 | 产品评价  |
|-------|------|------|-------|--------|------|-------|
| 手机壳 1 | 玻璃材质 | 140g | 防摔、光滑 | 39.9 元 | 3 天  | 4.9 分 |
| 手机壳 2 | 塑料材质 | 120g | 防摔、轻薄 | 19.9 元 | 2 天  | 3.6 分 |
| 手机壳 3 | 金属材质 | 180g | 防摔、耐用 | 26.9 元 | 2 天  | 4.0 分 |
| 手机壳 4 | 皮革材质 | 160g | 防摔、高级 | 99.0 元 | 5 天  | 4.8 分 |

表 3 不同款式手机壳的市场需求量

单位：个

| 产品    | 1 月 | 2 月 | 3 月 | 4 月 | 5 月 | 6 月 | 7 月 | 8 月 |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 手机壳 1 | 100 | 150 | 120 | 180 | 190 | 220 | 260 | 280 |
| 手机壳 2 | 190 | 220 | 250 | 280 | 320 | 300 | 290 | 280 |
| 手机壳 3 | 130 | 160 | 180 | 190 | 200 | 240 | 280 | 320 |
| 手机壳 4 | 460 | 420 | 400 | 380 | 320 | 300 | 270 | 240 |

**具体任务要求如下：**

- ◆根据市场需求及产品定位，明确产品规划和开发需求；
- ◆根据市场数据，对目标产品的生命周期进行分析，明确目标产品所处阶段；
- ◆根据市场数据，对目标产品的投资回报率进行分析，评估目标产品开发的可行性；
- ◆根据产品的生命周期和投资回报率的分析结果，合理选择产品。

## **模块二：视觉营销**

### **（1）赛题立意**

视觉营销的目的是“让人来、让人买”，网店页面的视觉效果会直接影响客户的消费行为，从而影响产品转化，如何通过视觉信息传达产生商业价值是视觉营销从业人员的必备技能。本模块竞赛内容及及时纳入产业发展的新动向、新技术、新工艺、新规范，与行业、企业对视觉营销设计相关岗位的技能要求高度匹配，面向视觉营销设计、短视频剪辑与制作等相关岗位（群），以网店首页视觉营销设计、产品主图视频编辑与制作、产品详情页视觉营销设计等典型工作任务作为竞赛内容，重点考察参赛选手的网店页面设计、短视频剪辑等专业

核心能力以及美学意识、版权意识、合规意识、团队协作意识等职业素养。

本模块所有任务均在竞赛平台创设的情境和构建的视觉营销设计环境中完成，赛题类型均为操作题，任务设计立足电子商务相关法律法规、行业标准及平台规范，采用结果评分方式进行评分。

## **（2）情境创设**

星界科技是一家在某主流电商平台经营数码配件相关产品的网店，请根据网店营销需求及产品定位，结合目标客户特征，分析标志、色彩、字体等视觉传达元素，对网店首页、产品主图视频、产品详情页进行视觉营销设计，增加网店页面访问深度，提高产品转化率。

## **（3）任务设计**

本竞赛模块部分样题，如下所示：

### **样题：PC 端网店首页视觉营销设计**

为了吸引更多客户进店浏览、消费，网店计划推出“星界折上折”活动，并重新对 PC 端网店首页进行视觉设计，提前营造活动氛围。对此，需要为网店设计 1 张店招图片，并以录音笔、智能手表、外置声卡、分线器等 4 款产品为基础，分别为每款产品设计 1 张轮播图片。图片设计完成后，需要对 PC 端网店首页进行布局及整体设计，达到增加页面浏览深度、提高网店曝光量的效果。

PC 端网店首页视觉营销设计相关素材：4 款产品图片素材、4 款产品介绍文档各 1 份。

PC 端网店首页图片设计规范：店招图片建议尺寸 950\*120 像素；轮播图片建议尺寸 950\*250 像素；图片大小 3MB 以内，支持 jpg、jpeg、png 格式。

**具体任务要求如下：**

◆根据网店营销需求及产品定位，结合给定的设计素材，遵照店招图片的设计规范及平台规则，设计 1 张店招图片；

◆根据网店营销需求及产品定位，规划轮播图片展示内容，并结合给定的设计素材，遵照轮播图片设计规范及平台规则，设计 4 张轮播图片；

◆根据网店首页布局原则，结合消费者购物心理逻辑及 PC 端消费者浏览习惯，选择首页布局模块并进行合理编辑，完成 PC 端网店首页布局及整体设计。

**模块三：网店运营推广**

**（1）赛题立意**

网店运营推广可以有效挖掘潜在客户，高效获取流量，提升产品销量，达到提升网店的核心竞争力的目的，同时也是网店运营从业人员的必备技能。本模块竞赛内容及时纳入产业发展的新动向、新技术、新工艺、新规范。与行业、企业对网店运营相关岗位的技能要求高度匹配，面向网店运营、互联网营销、全渠道营销等相关岗位（群），以网店营销方案制定、网店运营推广、网店运营数据分析与应用等典型工作任务作为竞赛内容，重点考察参赛选手的营销策划、网络营销、

数据化运营等专业核心技能以及市场洞察力、营销意识、风险意识、合规意识、团队协作意识等职业素养。

本模块竞赛任务通过多轮博弈，全面考察网店运营能力及持续盈利能力，采用机考评分的方式对任务实施效果给出符合行业标准的科学评价。

## **（2）情境创设**

为了更好地促进网店业务发展，提高盈利能力，星界科技计划入驻某大型电商平台，进一步拓展线上业务，主要定位于平价数码产品。为此，专门组建了运营部门，负责该项业务的运营，目的是保证每个运营周期内网店营销与运营推广工作的顺利进行，提高各个运营周期网店及产品的曝光量和点击量，提升引流转化能力，并在运营过程中对每个运营周期的推广及运营数据进行分析诊断，据此不断优化网店营销方案，持续提高网店竞争力及盈利能力。

运营团队在筹备期间，对即将运营的手机壳，钢化膜等主要产品进行了市场调研，得到了相关的市场分析数据，预测了未来五个运营周期内，主营产品的市场需求量、价格趋势等相关信息，并分析了目前重庆、济南、上海等十五个城市，综合人群、品牌人群等四类主要消费人群的市场需求情况、市场平均价格等基本信息，收集了平台相关品类主流关键词的展现量、转化量、点击量、点击率、转化率、点击花费、平均点击单价、搜索相关性等数据。

## **（3）任务设计**

网店运营初期，首先需要了解目标市场的现状及需求情况，分析当前运营周期下手机壳，钢化膜等平价数码产品的市场基本数据，包括热销产品、目标消费人群、主要营销方式等，明确当前市场的消费趋势及行业竞争情况，围绕产品运营、流量获取、营销转化等运营过程中的主要环节，制定网店营销方案，并在各个运营周期内对营销方案进行优化，不断提高各个运营周期的引流转化能力，持续提高网店竞争力及盈利能力。

**具体任务要求如下：**

◆根据网店运营目标，对当前运营周期下的目标市场数据进行分析，明确消费趋势及行业竞争情况；

◆根据目标市场数据分析结果，从产品运营、流量获取、营销转化等角度制定当前运营周期的网店营销方案；

◆根据当前运营周期的营销数据，不断优化网店营销方案，持续提高网店在不同运营周期的盈利能力。