

河北省商业产教融合共同体（职业教育集团）

冀商业团〔2024〕第23号

关于举办2025年河北省职业院校技能大赛（高职组） “互联网营销”赛项的通知

各高等职业院校：

根据《河北省教育厅关于举办2025年河北省职业院校技能大赛的通知》（冀教职成〔2024〕54号）和《河北省职业院校学生技能大赛方案》（冀教职成〔2022〕72号）文件精神，现将2025年河北省职业院校技能大赛高职组互联网营销赛项的有关事宜通知如下：

一、组织机构

主办单位：河北省教育厅

承办单位：河北省商业产教融合共同体（职业教育集团）
河北工业职业技术大学

技术支持：中教畅享科技股份有限公司

二、日程安排

（一）比赛报到

时间：2024年12月8日 10:00-15:00

地点：石家庄市桥西区红旗大街626号河北工业职业技术大学培训中心

（二）领队会

时间：2024年12月8日 16:00-16:30

地点：石家庄市桥西区红旗大街626河北工业职业技术大学8号教学楼

（三）比赛

时间：2024年12月9日

地点：石家庄市桥西区红旗大街626河北工业职业技术大学8号教学楼三层

三、比赛内容与规程

本赛项主要包括数字营销推广、直播营销、商务数据分析三个模块，详见附件。

四、参赛对象与组队要求

本赛项为师生同赛。以院校为单位组队参赛，不得跨校组队，同一学校报名参赛队不超过1支，每队4名选手，其中2名教师选手、2名学生选手。教师选手须为本校专职教师，学生选手须为高等职业学校全日制在籍学生（以报名时学籍信息为准）或五年制高职学生四至五年级（含四年级）学生。

参赛学生报到时需要提供学生证、身份证复印件各1份。参赛教师报到时需要提供工作证明、身份证复印件各1份。不符合参赛资格的选手，一经发现取消参赛资格且追回有关荣誉证书。

五、参赛守则

（一）严格遵守技能竞赛规则、技能竞赛纪律和安全操作规程，尊重裁判和赛场工作人员，自觉维护赛场秩序，听从工作人员的指挥。

（二）参赛选手须按各相关项目竞赛的通知要求，准时到达比赛场地等候，逾期不到者按自动弃权处理。

（三）参赛选手进入比赛场地，须佩带参赛证并出示学生证及身份证，着装应符合相关项目的比赛要求。

（四）不得使用设备通讯功能，不得携带书籍、参考资料，比赛期间如发现选手携带或使用，按作弊处理。

（五）竞赛过程中不准互相交谈，不准偷窥、暗示，不得擅自离开赛场。

（六）竞赛完成后必须按工作人员要求迅速离开赛场，不得在赛场内滞留。

（七）到达竞赛结束时间，应立即停止答题和操作，不得拖延。

（八）爱护竞赛场所的设备、仪器等，不得人为损坏竞赛用的仪器设备。

（九）如对裁判员或执裁过程有异议，应在本场竞赛结束后半小时内由领队以书面形式向赛项监督仲裁组正式提出。

六、参赛须知

（一）参赛院校请于2024年11月28日前登录“河北省职业院校技能大赛”官网进行网上报名，填报指导教师和学生参赛信息。

大赛官方网站为：<http://hbszjs.hebtu.edu.cn/jnds/>
各队须认真核实好参赛选手和指导教师的姓名（必须与

本人身份证一致)。此信息将作为赛场考务安排、成绩公布、证书发放的依据。信息一经上报，不得更改。如因学校上报信息不准，学校自行承担其带来的一切后果。

(二) 材料不全或逾期报送将不予受理。报名后，原则上不得更换参赛选手。若比赛现场发现参赛选手与报名表不符，将取消参赛资格。

(三) 参赛选手须携带身份证和学生证参加比赛，无上述证件者不得参赛。

参赛选手住宿必须出具本人的身份证。按照公安机关要求，未携带身份证的人员不能入住宾馆。

(四) 各参赛单位必须为参赛选手、领队及指导教师上意外伤害保险和医疗保险。大赛期间发生的医疗费用，由各参赛队自行解决。

七、其他

(一) 住宿酒店推荐

推荐酒店：河北工业职业技术大学培训中心（美东雅居酒店）

地址：石家庄市桥西区红旗大街 626 号河北工业职业技术大学校内

请有意向住宿的参赛队伍于 11 月 28 日中午 12:00 前扫描二维码进行房间预留。



(二) 本次竞赛不收取任何费用，食宿费、交通费及其他费用自理。

八、联系方式

报名联络人：郝老师 17692405896

技术支持方：赵连明 18610919152

附件：2025年河北省职业院校技能大赛高职组互联网营销赛项规程

河北省商业产教融合共同体(职业教育集团)

2024年11月13日



2025 年河北省职业院校技能大赛 高职组互联网营销赛项规程

赛项名称： 互联网营销

英文名称： Internet Marketing

赛项组别： 高职组

一、竞赛目标

本赛项对接产业前沿技术，促进产教融合、校企合作、产业发展，顺应数字经济产业发展的新需求，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促改，引领高等职业院校专业建设与教学改革。赛项聚焦互联网营销中的数字营销推广、直播营销、商务数据分析，检验参赛选手的职业道德、职业素养和技术技能水平，充分发挥技能大赛对职业教育“树旗、导航、定标、催化”的作用，推动“岗课赛证”综合育人，展示职业教育改革成果与人才培养质量。

二、竞赛内容

（一）赛项整体内容介绍

互联网营销是指在数字化信息平台上，运用网络的交互性与传播公信力，对企业产品进行多平台营销推广。比赛中对选手的技能要求主要包括：图文推广、视频推广、搜索引擎推广、市场信息分析、直播规划、脚本策划、创建直播、直播装修、直播推广、直播售卖、直播互动、直播复盘、商务数据分析等。

赛项模块主要内容、比赛时长及分值

竞赛模块	竞赛内容	比赛时长	分值
数字营销推广	根据给定的背景资料，分析图文内容和视频内容，以付费推广方式获得图文、视频在不同广告位置的强势展现机会，将信息传递给目标受众，促进商业价值变现。根据平台给定的企业网站信息、企业产品或服务信息等数据，结合目标受众的搜索行为，借助搜索引擎进行搜	210 分钟	40 分

	索排名优化与搜索竞价营销，提升品牌认知度，达到品牌推广与传播的目标。		
直播营销	根据市场流量大盘和历史销售数据、商品资料等内容，在给定的资金范围内，策划并执行一场直播，完成市场信息分析、直播规划、脚本策划、创建直播、直播装修、直播推广、直播复盘等过程，并根据背景介绍以及商品资料，策划一场10分钟的直播，通过直播APP完成两款商品的直播演示。	180分钟	40分
商务数据分析	根据给定的背景信息，结合任务要求，运用BI工具，对竞争对手数据进行分析，明确当前目标市场真正的竞争对手；对营销推广数据分析，为制定精准化销售策略提供参考依据；对客户数据分析，实现精准化运营，促进业绩增长。	90分钟	20分

三、竞赛方式

（一）竞赛形式

本赛项竞赛形式为线下比赛。

（二）组队方式

本赛项为师生同赛。以院校为单位组队参赛，不得跨校组队，同一学校报名参赛队不超过1支，每队4名选手，其中2名教师选手、2名学生选手。教师选手须为本校专职教师，学生选手须为高等职业学校专科、高等职业学校本科全日制在籍学生（以报名时的学籍信息为准）或五年制高职四、五年级学生。

四、竞赛流程

竞赛日程、比赛场次、竞技过程安排

日期	时间	事项	参加人员
报到日	08:00 ~ 14:30	参赛队报到、领取资料	各参赛队
	15:00 ~ 16:00	领队会议	各参赛队领队
	16:00 ~ 16:30	熟悉赛场	技术人员、各参赛队
竞赛日	8:00 ~ 8:20	大赛检录进场 第一次抽签加密	参赛选手、加密裁判
	8:20 ~ 8:30	第二次抽签加密	参赛选手、加密裁判
	8:40 ~ 11:40	直播营销	参赛选手、裁判
	11:40 ~ 12:40	午餐	参赛选手、裁判、工作人员
	12:40 ~ 14:10	商务数据分析	参赛选手、裁判
	14:10 ~ 17:40	数字营销推广	参赛选手、裁判

五、竞赛规则

(一) 选手报名：参赛选手（含学生选手、教师选手）报名获得确认后不得随意更换。如比赛前参赛选手因故无法参赛，须由参赛院校于开赛 10 个工作日之前出具书面说明，经大赛执委会办公室核实后予以更换；团体赛选手因特殊原因不能参加比赛时，由大赛执委会办公室根据赛项的特点决定是否可进行缺员比赛，并上报大赛执委会备案。如发现未经报备，实际参赛选手与报名信息不符的情况，均不得入场。

(二) 熟悉场地：比赛日前一天下午开放赛场，熟悉场地。

(三) 入场规则：选手入场时，逐个核查竞赛选手参赛号，对于选手携带的个人身份证件统一保管，对于违规物品立即收缴；实际参赛选手与报名信息不符的情况，不得入场。

（四）赛场规则：

1. 检录：由检录工作人员依照检录表进行点名核对。

2. 加密：竞赛当日进行两次加密，分别由两组加密裁判组织实施加密工作，管理加密结果。监督仲裁员全程监督加密过程。

3. 引导：参赛选手凭赛位号进入赛场，现场裁判负责引导参赛选手至赛位前等待竞赛指令。

4. 由裁判长宣布比赛开始，各参赛队开始竞赛。

5. 竞赛过程中，如遇设备故障，参赛选手应举手示意。裁判、技术人员等应及时予以解决。确因计算机软件或硬件故障，致使操作无法继续的，经裁判长同意，予以启用备用计算机。如遇身体不适，参赛选手应举手示意，现场医务人员按应急预案救治。如有其他问题，参赛选手应举手示意，裁判应按照有关要求及时予以答疑。

6. 离场规则：参赛选手比赛中途不得擅自离开赛场；竞赛内容完成后经裁判长同意可离开赛场。

7. 成绩评定与结果公布：

本赛项评分方法分为机考评分和结果评分，成绩评定过程中的所有评分材料须由相应评分裁判签字确认，更正成绩需经裁判本人、裁判长及监督仲裁组长在更正处签字。

记分员将解密后的各参赛队伍（选手）成绩汇总成比赛成绩，经裁判长、监督仲裁组签字，公布比赛结果。

六、技术规范

参赛团队遵循以下规范：

（一）专业教学要求：根据教育部发布的职业教育专业简介（2022年修订）高职电子商务、移动商务、网络营销与直播电商、商务数据分析与应用专业主要专业能力要求与《市场营销》、《商务数据分析》、《数据可视化》、《直播销售》、《直播运营》、《网络推广》、《销售数据分析》、《市场数据分析》等核心课程的主要知识点、技能点设置竞赛内容。

（二）国家标准和行业标准：

《互联网营销师国家职业技能标准》（2021年版）

职业编码：4-01-02-07

七、技术环境

（一）竞赛场地内设置满足所有参赛队伍同时竞赛的竞赛环境。

（二）赛场各赛位统一使用清晰的工位标识，一个参赛队一个机位，每个机位三台电脑，其中一台备用，两张桌子，四把椅子。

（三）竞赛场地内设置背景板、宣传横幅及壁挂图，营造竞赛氛围。

（四）局域网络。采用星形网络拓扑结构，安装千兆交换机，网线与电源线隐蔽铺设。

（五）利用 UPS 防止现场因突然断电导致的系统数据丢失，额定功率：3KVA，后备时间：2 小时，电池类型：输出电压：230V ± 5%V。

（六）技术平台

1. 技术平台规格要求

品名	规格要求说明
参赛选手计算机	配置要求：酷睿 I5 双核 3.0 以上 CPU；8G 以上内存；100G 以上硬盘；2G 显存以上独立显卡，千兆网卡。预装 Windows7 及以上操作系统；预装火狐、谷歌浏览器；预装录屏软件；预装全拼、简拼、微软拼音等中文输入法和英文输入法；
参赛选手直播设备	由承办方提供三脚架、补光灯、直播商品，并提供充足的备用设备。
现场布置	工位隔断、环境布置、桌椅等
网络连接设备	提供网络布线、千兆交换机、无线路由器
竞赛服务器	配置要求：英特尔至强 E5 系列 E5-2683 v4 十六核以上 CPU；16GB 以上内存；硬盘：500G 以上；转速：10000 RPM 或固态 P4510；千兆网卡。 预装 Windows Server 2008 R2 操作系统及 IIS 7.5；预装 Microsoft SQL Server 2008 数据库。

2. 参赛选手自带设备

序号	名称	技术规格
1	直播耳机	直插型、入耳式有线耳机，线长不低于 1.5m。
2	直播手机	安卓 (Android)，满足前摄主摄均达 500 万像素或以上，3GB+32GB 或以上。

八、竞赛样题

本赛项共包含三个比赛模块，具体内容如下表所示：

表 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)
1	数字营销推广	40	210

2	直播营销	40	180
3	商务数据分析	20	90

模块一：数字营销推广

任务 1：图文、视频推广

（1）背景资料

请在给定的推广资金范围内，在相同的竞争环境下，为同一家企业通过媒体平台进行图文预告等图文内容的推广和商品介绍等视频内容的推广。选手需要结合推广资金及投放对象，根据给定的背景资料，分析图文内容和视频内容，确定目标受众群体，通过人群标签圈定目标受众，以付费推广方式获得图文、视频在不同广告位置的强势展现机会，增加展现量和点击量，将信息传递给目标受众，促进商业价值变现。

1) 企业介绍

玫莱雅集团是我国时尚消费品牌，主要经营女装、男装、男女鞋履、香水、化妆品等消费品，具体可以分为服装、鞋履和化妆品三条产业线，是一家集研发、设计、生产、销售、品牌于一体的全产业链集团，自主拥有多处综合性设计生产制造工厂，任意一家都能独立完成相应产品的生产及售后保障服务，通过多年的钻研与累积，拥有自主创新产品的实力，致力于打造更优质的用户体验，品牌战略也在不断完善与明确。

双十一大促临近，为了进行品牌宣传与产品销售，集团市场部策划了多场直播活动，并策划制作了图文预告、品牌故事图文、产品介绍视频、品牌介绍视频等多种形式和营销目的的内容素材，交予数字营销推广人员进行推广预热。

2) 企业产品介绍

集团拥有服装、鞋履和化妆品三条产业线，不同产业线下又有不同类型的产品。

①服装产业线

服装业线产品类型丰富，为了进行秋冬季新品服装产品的销售，此次营销活动重点选取了衬衫、毛衣、皮衣、连衣裙四款产品，配合市场活动。

衬衫是一种穿在内外上衣之间、也可单独穿用的上衣，男衬衫通常胸前有口袋，袖口有袖头。基本参数包含产品名称、品牌、尺码、产品颜色、风格、季节、领型、面料、类型、适用对象、袖长、袖型、装饰、图案、服装工艺、厚薄、纽扣、版型等。

毛衣是以机器或手工编织的毛线上衣。现在人类不仅充分利用各类动、植物等天然纤维编织毛衣，更研发出多种化学纤维、矿物纤维。基本参数包含产品名称、品牌、产品尺码、产品颜色、版型、面料、类型、适用人群、适用季节、舒适度、厚薄、纽扣、领口、袖型、衣长、袖长、装饰、图案等。

皮衣是采用动物皮经过特定工艺加工成的皮革做成的衣服，主要作用是防寒，皮衣皮质柔软，没有残疵点，色彩均匀，没有明显色差，有光泽，颜色协调。基本参数包括产品名称、品牌、产品尺码、产品颜色、产品光泽度、版型、面料、适用年龄、适用人群、适用季节、图案、里衬、领型、厚薄、拉链、袖型、袖长、衣长等。

连衣裙是指上衣和裙子连成一体式的连裙装，款式变化莫测、种类

繁多，是女性喜欢的服装首选之一。基本参数包含产品名称、品牌、适用年龄、尺码、图案、颜色、腰型、衣门襟、袖型、袖长、裙长、裙型、廓形、材质、季节、组合形式等。

②鞋履产业线

此次市场活动重点选取了鞋履产业线的运动鞋、高跟鞋、棉拖鞋三款产品。

运动鞋，是根据人们参加运动或旅游的特点设计制造的鞋子，鞋底一般柔软而富有弹性，能起一定的缓冲作用，运动时能增强弹性，有的还能防止脚踝受伤，所以，在进行体育运动时，大都要穿运动鞋，尤其是高烈度体能运动。基本参数包括产品名称、品牌、使用年龄、适用场景、适合路面、闭合方式、适用性别、鞋底功能、鞋面功能等。

高跟鞋有修长，体现气质的作用，不同场合有不同类型的高跟鞋，是女性日常鞋履类型之一，基本参数包括产品名称、品牌、闭合方式、图案、颜色、风格、鞋跟款式、鞋跟高度、鞋头款式、适用场合、适用对象等。

棉拖鞋是拖鞋的一种，其特点是质地绵软护脚，穿着舒适，其功能和款式也在每年不断更新升级。在今天，棉拖鞋已经由过去的季节性产品变成了四季适宜的足底之物。基本参数包括产品名称、品牌、功能、款式、图案、颜色、风格、适用场合、适用对象等。

③化妆品产业线

此次市场活动重点选取了化妆品产业线的眼霜、精华、洗面奶三款产品。

眼霜是指可以缓解由于紫外线照射，长时间电脑辐射，不良生活习惯等导致黑眼圈、眼袋、鱼尾纹和脂肪粒等问题的化妆品。基本参数包含产品名称、品牌、产品类型、适用人群、产地、净含量、功效、主要成分、产品颜色、产品气味、包装设计、适用部位、限制使用日期、批准文号、规格类型、是否为特殊用途化妆品等。

精华是含有功效成分多、功效齐全、使用效果明显，可以改善稳定皮肤状况的化妆品。基本参数包含产品名称、品牌、净含量、功效、主要成分、产品质地、产品气味、包装设计、保质期、上市时间、产地、适合肤质、批准文号、规格类型、是否为特殊用途化妆品等。

洗面奶属于洁肤化妆品，其目的是清除皮肤上的污垢，使皮肤清爽，有助于保持皮肤正常生理状态。基本参数包括产品名称、品牌、净含量、适合肤质、适用部位、适用对象、功效、起泡程度、产品质地、主要成分、包装设计、保质期、上市时间、产地、批准文号、规格类型、是否为特殊用途化妆品等。

3) 图文介绍

数字图文内容是最常见的形式，包括纯文字型、纯图片型、图文型等多种类型，可以出现在企业官网、媒体平台等诸多渠道中。为了更好的营销效果，企业规划系列图文提高影响力，以图文为形式，以内容为载体，涉及直播预告、品牌宣传等多种营销目的。

4) 视频介绍

视频可以出现在电视、电影、视频平台、直播平台、自媒体等诸多渠道中，是近年来成长最快的内容类型，为了达到更好的营销效果，企

业规划系列视频提高影响力，以视频为形式，以内容为载体，涉及产品介绍、品牌宣传等多种营销目的。

（2）具体考核要求

参赛选手根据企业介绍、企业产品和图文内容、视频内容，结合推广资金，制定并实施数字营销推广策略。通过人群标签圈定目标受众，以付费方式获得不同广告位置网页信息的强势展现机会，并带来更多的展现量和点击量，将信息传递给目标受众，促进商业价值变现。包括设置广告组、设置广告计划、设置创意、推广效果数据分析与优化等操作。

1) 设置广告组

设置广告组主要包括选择推广目的、设置账户日预算、设置广告组名称。推广目的包括图文推广和视频推广，需要根据推广对象选择；设置账户预算包括不限和指定预算两种，不限是指不限制广告组的最高预算，消耗最高额度为给定的推广资金，指定预算是指限制广告组的最高预算，消耗最高额度为设置金额，最高不超过给定的推广资金，广告组达到设置的账户预算则停止投放；设置广告组名称是指为广告组命名，方便识记即可，不影响推广效果。

2) 设置广告计划

设置广告计划包括选择投放的视频或图文、设置广告受众、设置广告预算和出价、设置广告计划名称。

① 选择投放的视频或图文

选择投放的视频或图文主要是图文、视频投放对象的选择。为了进行营销活动，企业制作了多个不同营销目的的图文、视频内容，选手需

要根据营销目的选择图文、视频进行推广，图文、视频内容不同，营销目的不同，对应的目标受众不同。

②设置广告受众

设置广告受众是指从地域、性别、年龄、兴趣分类、兴趣关键词、平台、APP行为定向、手机品牌、网络、运营商等不同维度定位目标受众，当使用多种定向时，视频或图文内容会获得在同时满足所有定向条件的目标受众面前展现的机会，具体是否展现还要看目标人群是否相关、预算、出价、投放时段等其他方面的设置。

不同推广地域下浏览信息的目标受众数量不同，点击图文或视频广告的目标受众数量也会有所不同，通过设置推广地域可以限定视频或图文只在选定的地域展现。

多数产品在用途上有不同的性别、年龄特征，不同年龄、性别的目标受众对消费品的需求往往存在很大的差异，在购买行为和购买动机方面也有很大的差异，数量也不相同，通过性别、年龄设置广告目标受众，可以限定视频或图文只向性别和年龄符合设置条件的目标受众展现。

兴趣定向分为兴趣分类定向和兴趣关键词定向，不同兴趣分类和兴趣关键词对应目标受众的兴趣偏好不同，数量也不相同。要结合产品的特点，通过兴趣分类，找到对与自身产品相关内容感兴趣的受众实现精准投放。可选择符合目标受众特征的多个标签，在使用兴趣分类定向时，多个分类取并集。兴趣关键词定向粒度比兴趣分类更细，通过采用关键词标签技术，精准定位目标受众，有效避免投放资源浪费。如果兴趣分类与兴趣关键词定向同时设置，则定向的目标受众取交集，即覆盖人群

必须有某些兴趣点，且对兴趣关键词感兴趣。通过兴趣定向目标受众，可以限定视频或图文只向具有限定兴趣偏好的目标受众展现。

平台定向是指通过目标受众使用设备的系统类型定向目标受众，分为 IOS、Android、PC 三种，全面覆盖移动端和 PC 端流量，通过不同平台定向的目标受众数量不同。

APP 行为定向是通过目标受众手机中 APP 的安装与使用情况，判断目标受众对的兴趣与需求，给予精细的受众定向，APP 行为不同反映的目标受众的兴趣偏好不同，对应的目标受众的数量也不相同。

手机品牌定向可以在一定程度上区分目标受众的消费能力，网络类型定向一般适用于对网络要求较高的广告或产品时使用，运营商是区分设备使用网络的移动、联通、电信等运营商，在广告和产品对操作环境和运营商有要求时可进行细分定向，手机品牌不同、网络类型不同、运营商不同，对应的目标受众数量也不相同。

③设置广告预算和出价

设置广告预算和出价包括设置广告预算、投放时段、投放目标、付费方式和出价。

广告预算设置是指设置当前广告计划的预算，当广告组预算和广告计划预算同时存在时，以两者中最低的为最终预算设置额；投放时段设置是指设置当前广告计划的投放时段，不同时段浏览信息的目标受众数量不同，点击广告信息查看具体介绍的目标受众数量也不同，影响数字营销推广的效果；投放目标分为点击和展示，点击目标下的付费方式 CPC，出价时是按照点击出价，展示目标下的付费方式是 CPM，出价时

是按照展示出价。

出价影响广告排名，在不考虑其他因素时，出价越高，广告排名越靠前，能够带来的广告展示和点击的机会也会越大。排名是指同一目标受众下的广告排名，目标受众不相关，广告不参与排名，也就没有机会展现。除出价外，企业以往发布内容的展现量、点击量、点赞量、点击率等基础数据也会影响广告排名，同一家企业不同选手、不同推广对象的基础数据相同。

根据选择的付费方式不同，广告扣费分为按照点击（CPC）和按照展示（CPM）扣费。

④设置广告计划名称

设置广告计划名称是指为当前广告计划命名，方便识记即可，不影响推广效果。

3) 设置创意

设置创意包括投放位置设置、制作创意、设置创意分类和标签等，投放位置设置是选择广告展示的位置；制作创意主要是创意标题的设置等；设置创意分类和标签是指为当前创意选择分类及编辑创意标签。

4) 推广效果数据分析与优化

完成所有广告组、广告计划、创意的设置后，可以完成一个周期的推广活动，不同广告组、广告计划、创意的设置带来不同的展示数和点击数，为了获得更好的推广效果，可以对广告效果数据进行分析，并利用预算余额再次进行推广，当预算余额为“0”或不满足最低余额设置限额时，不可再次进行推广，具体推广活动与上相同，包括新建广告组、

广告计划、创意等，并完成推广活动，获得一定的展示数和点击数，最终获得的展示数和点击数是两个周期获得展示数之和和点击数之和。

任务 2：搜索引擎推广

（1）竞赛任务

参赛选手在给定的营销预算范围内，在相同的竞争环境下，为同一家企业开展一系列的数字营销活动，分析平台给定的企业网站信息、企业产品或服务信息等数据，结合目标受众的搜索行为，借助搜索引擎进行搜索排名优化与搜索竞价营销。通过搜索竞价营销和搜索排名优化来增加网站展现量、点击量和点击率，提升品牌认知度，达到品牌推广与传播的目标。

（2）企业背景

星马商城是星马数码有限公司面向全国服务的官方网站，直营公司旗下所有产品，包括手机、电视、平板、笔记本、智能家居、耳机、移动电源、电脑外设等多种数码产品，同时提供客户服务及售后支持。

①智能手机

智能手机除满足一般通讯功能外，往往还具备拍照、摄像、NFC、视频音频播放、导航定位等功能，基本参数包含产品名称、外观尺寸、存储、CPU、屏幕、充电电池、前置后置相机、特色功能、操作系统、网络、传感器、传输等。

②笔记本电脑

笔记本电脑（Laptop），简称笔记本，又称“便携式电脑，手提电脑、掌上电脑或膝上型电脑”，特点是机身小巧。比台式机携带方便，

是一种小型、便于携带的个人电脑。基本参数包含产品名称、产品配置、处理器、显卡及视频输出、网络、显示屏、音频、电池电源、外设接口、尺寸重量、摄像头及输入设备、操作系统与预装软件、特色功能等。

③智能电视

智能电视，是具有全开放式平台，搭载了操作系统，在欣赏普通电视内容的同时，可自行安装和卸载各类应用软件，持续对功能进行扩充和升级的新电视产品。基本参数包括显示参数、处理器、存储、无线配置、接口及数量、影音播放性能、扬声器、尺寸重量、电源、操作环境、操作系统、内置 APP、智能互联功能等。

④平板

平板电脑拥有的触摸屏，允许通过触控笔或数字笔来进行作业，可以通过内建的手写识别、屏幕上的软键盘、语音识别或者一个真正的键盘实现输入。基本参数包括外观、内存容量、尺寸重量、按键和连接端口、显示屏、芯片、摄像头、视频拍摄、扬声器、麦克风、网络连接、电源和电池、操作系统、辅助功能等。

⑤耳机

耳机分为无线耳机和有线耳机，多用于手机、平板、电脑、收音机、可携式电玩和数位音讯播放器等。基本参数包括产品名称、功能、使用方式、重量、音乐播放和通话、规格等。

(3) 考核要求

完成企业 3 个周期的数字化市场推广与控制工作，分别在前 2 个周期的营销实施结束后，分析营销报表，评估营销效果，辅助下一周期的

搜索引擎推广策略的优化与实施。

①搜索竞价营销环境

推广计划

包括设置计划名称、计划消耗上限、投放时间、投放地域、出价等。可在推广计划下管理自己的推广单元；消耗限额为该推广计划的营销预算；不同推广时间与推广地域下通过关键词搜索网页的目标受众数量不同，点击网页信息查看具体介绍的目标受众数量也不同，影响搜索竞价营销的效果。

推广单元

包括设置单元名称、单元出价等。可在推广单元下进行关键词的添加与维护；单元出价为该推广单元下所有添加关键词的统一出价。

关键词添加与出价

不同关键词目标受众搜索的数量不同，点击查看网页信息的目标受众数量也不同，关键词展现量代表搜索该关键词的目标受众数量，关键词点击量代表搜索该关键词并进行点击查看网页信息的目标受众数量，关键词点击率代表搜索该关键词并进行点击查看网页信息的目标受众占搜索该关键词的目标受众的比例。

通过查询关键词的形式查找并添加关键词，设置关键词的匹配方式与出价。添加关键词并出价后，系统给出推广关键词的质量度与预估排名，可以根据预估排名继续进行关键词出价的调整或创意的优化。

关键词的匹配方式分为精准匹配、中心匹配与广泛匹配。当目标受众搜索的词与企业搜索引擎营销设置的关键词完全相同时称为精准匹

配;当目标受众搜索的词完全包含企业搜索引擎营销设置关键词时称为中心匹配;当目标受众搜索的词与企业搜索引擎营销设置的关键词文字部分匹配时称为广泛匹配。

对于不同企业推广的某一关键词或相关关键词,排名指数=关键词出价*质量度,排名指数越高,排名越靠前;

关键词一次点击支付的费用=该关键词排名下一名的竞价价格*(下一名的质量度/本企业该关键词的质量度)+0.01;

关键词质量度由关键词与网页信息的相关性、网页的展现量、点击量等综合决定。

目标受众搜索某一关键词时,关键词排名越靠前,网页展现的机会越高,被目标受众点击的概率也越高,越能带来更多的展现量与点击量。

对于获得同一排名位置的不同关键词,关键词本身的展现量、点击量越高,网页展现的机会越高,被目标受众点击的概率也越高,越能带来更好的展现量与点击量。

创意设置

需编写创意标题、创意描述第一行、创意描述第二行等信息,推广创意与推广关键词相关性越高,提升推广关键词的质量分也就越多。

搜索竞价营销中不同推广计划设置的预算总额为该次营销能够花费的最高限额,点击结束后,系统计算能够获得的展现量、点击量和点击率。

②搜索排名优化环境

关键词排名分

搜索某关键词时，网页排名相同，则点击量低的网页中该关键词的得分高。（排名相同时，网页信息优化的难度越高，得分越高）。

网页的点击量相同，搜索某关键词时，排名靠前的网页中该关键词的得分高；同一网页中的不同关键词，搜索排名靠前的关键词得分高。

搜索排名由关键词与网页的相关性、网页的展现量、网页的点击量、网页的点击率等综合决定。关键词与网页的相关性越高，展现量、点击量、点击率越高，搜索该关键词时网页的排名越靠前。

流量增量分

流量增量分主要是由搜索引擎营销提升的展现量与点击量决定的，统称为竞价广告。

竞价广告提升相同的展现量，推广前网页的展现量越低，得分越高（推广难度越大，得分越高）。

竞价广告提升相同的点击量，推广前网页的点击量越低，得分越高（推广难度越大，得分越高）。

竞价广告的展现量越高，得分越高（网页信息展现量提升幅度越高，得分越高）。

竞价广告提升的点击量越高，得分越高（网页信息点击量提升幅度越高，得分越高）。

关键词覆盖得分

单个关键词 A 的覆盖率=(关键词 A 的展现量+与关键词 A 相关的关键词的展现量) / 所有关键词的展现量之和

最终搜索排名优化 SEO 值为各网页 SEO 值的累加；

网页 SEO 值=0.7*标题优化得分+0.3*关键词优化得分;

标题优化得分是优化完成的标题分词后, 单个关键词的得分之和;

关键词优化得分是优化完成后所有关键词的得分之和;

关键词得分=关键词排名分+流量增量分+关键词覆盖得分。

注: 所有计算, 均遵循四舍五入原则。

模块二: 直播营销

(1) 背景资料

欢乐多零食专营店是一家网上平台店铺, 主营业务是休闲零食的网上销售。店铺计划将在 11 月份举办一场秋冬季休闲食品主题的专场直播。直播营销人员需要根据市场流量大盘和历史销售数据、商品资料等内容, 在给定的资金范围内, 策划并执行一场直播, 完成市场信息分析、直播规划、脚本策划、创建直播、直播装修、直播推广、直播复盘等过程, 并根据背景介绍以及商品资料, 策划一场 10 分钟的直播, 通过直播 APP 完成两款商品的直播演示。

两款商品的介绍如下:

蛋黄酥: 蛋黄酥是由小麦、黄油、蛋黄等做成的传统中式糕点。随着用料的不断升级, 蛋黄酥逐渐成为一款网红商品, 配料有白砂糖、水、黄豆、豆沙、咸鸭蛋、糯米皮等。

巧克力: 巧克力是以巧克力豆作为主料的一种混合型食品, 其主要原料是可可豆, 可以直接食用, 也可被用来制作蛋糕、冰激凌等, 在浪漫的情人节, 它更是表达爱情少不了的主角。

(2) 考核要求

根据背景资料要求，进行数据分析，选出直播所需商品，并进行采购与定价。

根据背景资料要求，对直播主题、时间等进行规划，并据此策划直播脚本。

根据背景资料要求，创建直播，确定直播的封面、栏目、简介等信息。

根据背景资料要求，对直播间进行装修，设置相关直播信息。

根据背景资料要求，为直播做推广，提高直播间的流量。

根据背景资料要求，对直播间观众的行为数据、商品数据等进行分析。

直播时长要达到 10 分钟。

讲解的商品正确关联商品链接。

直播画面始终围绕主播或竞赛商品，画面清晰明亮；直播过程中没有 10 秒以上的卡顿、冷场。

直播开场包含问好、自我介绍、本次直播计划、促销活动四项内容。

有商品属性、特色、卖点的介绍，有商品日常价格、直播促销价的说明，有商品的特写展示。同时，要回答弹幕中出现的相关问题。

结尾需要包含引导关注、感谢语等内容。

模块三：商务数据分析

(1) 背景资料

鹏飞电子商务公司是一家集生产、销售、服务于一体的电子商务零售企业，2010 年正式入驻多个电子商务平台，主营电子商品、家居用品、

服装鞋帽、礼品饰品等多个品类。前期各大电子商务平台流量大、竞争小，凭借良好的品质以及优质的服务，公司不断扩大市场份额，在激烈的市场竞争中占据了一席之地。

近几年，随着商品同质化严重，流量越来越贵，获客成本越来越高，公司面临主力商品销售额下降、仓储中心库存积压、市场推广效果持续不佳等困境。为此，公司决定打破大量铺货的经营模式，针对不同的目标市场进行精细化运营，寻求运营蓝海，并成立了商务数据分析部门，通过采集并分析目前比较热门的小众市场商品、客户、供应商、竞争对手、营销推广等方面的数据，进行商品同类竞争态势、替代品竞争、客户群体、供应链风险、营销推广效果等分析与可视化呈现，实现精准化营销，走出经营困境。

商务分析部门需要对竞争对手数据进行分析，运用 BI 工具，从商品、时间、城市、订单类型、消费人群等维度建立多维分析指标体系，对竞争对手的销量、销售额等数据进行多维图表展示分析。

为了控制营销推广成本，需对营销推广数据进行分析，制定精准化营销策略，根据进店关键词数据表，运用 BI 工具，从 SEO 点击量、SEO 转化量、SEO 转化率、SEM 点击量、SEM 转化量、SEM 转化率、点击花费、平均点击单价、销售额、投入产出比等维度建立多维分析指标。

为了针对目标客户群体实现精准化运营，鹏飞电子商务公司需要对客户数据进行分析，明确客户特征，进而为电子商品、家居用品、服装鞋帽、礼品饰品等品类的营销策略优化提供数据支持。运用 BI 工具，从四类客户群体特征、销售数据、营销特征等维度建立整体和多期变动的

多维分析指标体系，对销售额、物流方式、活动类型进行分析。

（2）具体考核要求

①竞争对手数据分析

要求：运用帕累托模型对竞争对手进行分层定位图表呈现，完成竞争对手金字塔的构建，确定行业领袖、实力相当的企业、实力略弱的企业，明确当前目标市场真正的竞争对手。

②营销推广数据分析

要求：分析不同进店关键词对店铺销售实现效果的影响，为制定精准化销售策略提供参考依据。

③客户数据分析

要求：从各客户群体销售贡献度对比、各特征客户群体表现对比等角度建立分析指标，完成客户数据多维分析图表呈现，探索不同客户的销售额贡献程度、营销活动敏感程度，实现精准化运营，促进业绩增长。

九、成绩评定

（一）评分标准

表 评分标准

模块	评分内容	评分细则	分值	评分方式
数字营销推	任务1	通过展现量、点击量和点击率反馈选手的图文、短视频推广的效果。展现量满分5分、点击量满分8分、点击率满分7分，每项效果最好的选手获得该项成绩的满分，其余选手以与该项第一名的比值作为权重进行加权计算，总分为三项成绩之和。	20分	机考评分

广		<p>具体计算为：</p> <p>展现量的第一名的团队展现量得分 5 分，点击量的第一名团队点击得分 8 分，点击率的第一名团队点击率得分 7 分，其余名次参赛团队的展现量成绩=5 分*本选手展现量/展现量第一名团队的展现量，点击量成绩=8 分*本选手点击量/点击量第一名团队的点击量，点击率成绩=7 分*本选手点击率/点击率第一名团队的点击率。各选手最终成绩=展现量成绩+点击量成绩+点击率成绩。</p>			
	任务 2	<p>搜索引擎营销的营销效果反馈通过展现量、点击量和点击率反馈，展现量满分为 4 分、点击量满分为 4 分、点击率满分为 4 分。</p> <p>每个赛场根据各参赛队营销效果排序，展现量第一名的团队获得该项成绩的满分 4 分，按照名次递减 0.2 分，第二名 3.8 分，依此类推；点击量第一名获得该项成绩的满分 4 分，按照名次递减 0.2 分，第二名 3.8 分，依此类推；点击率第一名获得该项成绩的满分 4 分，按照名次递减 0.2 分，第二名 3.8 分，依此类推。</p> <p>搜索排名优化的效果通过 SEO 值反馈，每个赛场根据各队 SEO 值进行排序，SEO 值第一名获得该项成绩的满分 8 分，按照名次递减 0.3 分，第二名 7.7 分，依此类推。</p>	20 分	机考评分	
直播营销	市场信息分析	所选的商品达到 5 款；5 款商品的角色定位符合要求，且包含引流款、利润款、形象款，商品定位数量比例合理。	1 分	机考评分	
	直播规划	主题策划	主题类型、直播主题设计、直播时间策划需符合背景要求。	0.4 分	结果评分
		互动策划	直播开场、商品促销及直播收尾至少各包含一个互动，至少包含 3 种促销形式。	0.6 分	结果评分
脚本策划	整场直播脚本策划	整场直播脚本必须包含直播开场、商品介绍、直播收尾、直播互动环节，脚本内容撰写详细、逻辑清晰、有创意且符合背景资料。	2 分	结果评分	

	单品直播脚本策划	单品脚本内容包括还原场景介绍、抬高需求、展示卖点、灌输理念、促进成交等部分。	2.4分	结果评分
直播创建	根据直播策划内容，创建直播，设置直播间名称、封面、简介、直播时间、频道栏目。		0.4分	机考评分
直播装修	欢迎语设置	欢迎语设置正确。	1.2分	机考评分
	屏蔽词设置	屏蔽词分类正确。		
	快捷短语设置	快捷短语设置符合各层级粉丝的需求。		
直播总体效果	根据选手设置的付费推广和免费推广项目以及制定的互动方案，系统会在用户直播结束计算出用户的观看总人数、新增粉丝数、商品点击数量、总销售额和总利润，并根据权重公式计算出本次直播的综合效果。		8.8分	机考评分
直播复盘	根据直播数据大盘，完成观众的行为数据、商品数据等相关内容的统计分析，结果正确。		1.8分	机考评分
直播策划	商品主图	主图设置正确且达到5张，所选择图片内容正确且未变形、未模糊	0.4分	机考评分
	商品详情图	商品包含正确的商品属性图、商品特点图、商品整体图、商品特写图、配送说明图、售后说明图	1.2分	机考评分
	直播间商品链接	讲解的商品正确关联商品链接	0.4分	机考评分
	直播时长	直播时长达到10分钟	0.4分	机考评分
	商品标题	商品标题关键词符合背景资料介绍内容。	0.4分	机考评分
直播实施	直播开场	直播开场需讲解以下四项内容：问好、自我介绍、本次直播计划、促销活动。	0.8分	结果评分
	商品介绍	商品引出方式采用问题情境引出、故事引出、热点引出中的一种。	9.4分	结果评分

		正确介绍商品基本属性。		
		能够讲解商品的卖点及特色，突出商品优势，强化直播间观众对直播商品的认知。		
		有商品日常价格、直播促销价的说明，并使用倒计时营造抢购氛围。		
		能够将 FAB 法则融入到商品介绍中。		
		有商品的特写展示。		
	信息卡设置	选择合适的信息卡模板。	1 分	结果评分
	弹幕问题回答	准确完成弹幕问题的回答。	1.2 分	结果评分
	直播互动	在互动面板设置两种有弹出效果的互动方案，互动讲解节奏安排合理恰当，能够有效活跃直播间氛围。	1.2 分	结果评分
	直播结尾	能够进行直播收尾讲解，通过引导关注、感谢语等内容的讲解，将直播间观众转化为粉丝，引发观众留恋。	1 分	结果评分
	直播视频	直播讲解过程整体非常流畅、衔接自然，没有 10 秒以上的卡顿、冷场。	1 分	结果评分
	直播效果整体评价	能对背景资料进行加工，内容有吸引力，直播讲解充满激情。	3 分	结果评分
商务数据分析		评分内容包括：竞争对手数据分析、营销推广数据分析、客户数据分析等。	20 分	机考评分

(二) 评分方式

1. 裁判员选聘：裁判长 1 名，裁判聘请数量依据参赛队报名数量确定。
2. 评分方法：分为机考评分和结果评分。

3. 成绩产生方法：按 100 分制计分，由高到低进行排名，如出现总成绩相同的情况，优先以数字营销推广成绩进行排名，若数字营销推广成绩仍相同则按照直播营销成绩进行排名。

4. 成绩审核方法：为保障成绩评判的准确性，监督仲裁组将对赛项总成绩排名前 30%的所有参赛队的成绩进行复核；对其余成绩进行抽检复核，抽检覆盖率不得低于 15%。如发现成绩错误以书面方式及时告知裁判长，由裁判长更正成绩并签字确认。复核、抽检错误率超过 5%的，裁判组将对所有成绩进行复核。

5. 成绩公布方法：记分员将解密后的各参赛队伍（选手）成绩汇总成比赛成绩，经裁判长、监督仲裁组签字后，公布比赛结果。

十、奖项设置

设团体一、二、三等奖，以赛项实际参赛队总数为基数，一、二、三等奖获奖比例分别为 10%、20%、30%（小数点后四舍五入）。

十一、申诉与仲裁

本赛项在比赛过程中若出现有失公正或有关人员违规等现象，代表队领队可在比赛结束后（选手赛场比赛内容全部完成）1 小时之内向仲裁组提出书面申诉。超过时效不予受理。赛项监督仲裁工作组在接到申诉报告后的 1 小时内组织复议，并及时将复议结果以书面形式告知申诉方。