**编号：JM2020006**

江门市电商数据分析职业技能培训课程标准

送审日期：2020年4月

开发负责人：赖如蓝18942471182

开发专家组：张秋芬、赖彩玲、刘晓东

开发单位(盖章)：江门市网胜互联信息技术有限公司

填写说明

一、以A4纸打印一式2份，在规定时间内提交人力资源社会保障部门审核。封面上方的编号由人力资源社会保障部门填写。

二、培训课程标准工种名称需在《中华人民共和国职业分类大典(2015年版)》中技能类职业(工种)、新职业、专项职业能力（含培训合格证）或技能单元等基础上进行细分。如涂装工（化工涂料）。

三、培训说明可按企业培训实际需要，说明课程的适用对象、教师要求、培训场地要求、课程标准开发所依据的文献资料等等。

四、培训要求及培训内容需清楚阐述课程整体架构设计及课程单元设计。课程整体设计是针对某一专题或某一类人群的培训需求所开发的课程架构。课程单元设计是在课程整体架构设计的基础上，具体确定每一单元的授课内容、授课方法、培训目标（受训对象完成培训后所要掌握的职业技能）、授课材料和配套教具等的过程。

五、推荐适用教材：一是可以直接推荐现有课程教材：在所在行业或职业相关的课程教材中筛选推荐。二是可开发课程教材：如无适用的课程教材，可按培训目标、培训要求培训内容开发编写培训教材，开发培训教材须与项目的职业技能标准统一，教材内容与培训内容相匹配。如教材属开发性课程教材的，须附上教材电子稿件。

一、培训说明

1.1 课标名称：江门市电商数据分析职业技能培训课程标准

1.2 编制依据：本培训课程标准参考 《中华人民共和国职业分类大典（2015年版）》4-01-02-02电子商务师职业技能标准编制。

1.3 适用受训对象：

准备或已经在从事电子商务运营相关工作的人员

1.4 培训师要求

1.4.1具有相关专业中级以上（含中级）职称

1.4.2 或在企业从事相关工作5年以上，具备讲师能力

1.5 培训场地设备要求

1.5.1 具有授课条件的标准教室或网上教育系统：用于理论知识培训，通过网络登陆1688店铺系统后台；

1.5.2 具有计算机系统及网络系统等教学设备和软件的实验室：用于技术能力培训，1688的店铺操作和数据分析。

1.6其他：各培训机构可根据本培训计划及培训实际情况，在不少于总课时的前提下编写具体实施的计划大纲和课程安排表。同时，还应根据具体情况布置一定的课外作业时间和课外实训练习时间。推荐教材仅供参考，各培训机构可根据培训实际情况使用。

1.7考核方式：

笔试：满分100分，60分合格，占总成绩30%。

实操：满分100分，60分合格，占总成绩40%。

其他考核方式：平时学习成绩，满分100分，60分合格，占总成绩30%。

1.8考核标准：

笔试考试内容：电商及阿里巴巴基础知识，1688平台及相关规则。

实操考核内容：1688诚信通商家后台基础信息优化。

其他考核方式内容：平时学习成绩。

二、培训目标

通过本职业能力理论知识学习和操作技能训练，培训对象能够具备电商数据分析职业能力所要求的理论知识和实际操作技能；能胜任电商运营专员/初级电商运营岗位。

三、单元课时分配表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 课程单元名称 | 所需课时数 | 备注 |
| 1 | 《了解阿里与工具》 | 8 |  |
| 2 | 《高质量产品发布及优化》 | 2 |  |
| 3 | 《1688流量入口及特征》 | 4 |  |
| 4 | 《大促引流技巧》 | 2 |  |
| 5 | 《1688店铺核心数据指标及分析》 | 18 |  |
| 总课时数 | | 34 |  |

注：每课时不少于45分钟。

四、培训要求及培训内容

**4.1 了解阿里巴巴及工具**

**4.1.1培训目标**

通过本单元培训，使培训对象能够掌握：了解阿里文化及1688发展历程；了解1688市场布局及买家交易链路；通过1688工作台类型熟悉并能使用对应工具做店铺诊断与分析。

**4.1.2培训内容**

4.1.2.1理论教学内容

阿里文化及1688发展历程；1688市场布局及买家交易链路；1688核心项目厂货通运营链路及能力要求

4.1.2.2技能实训内容

阿里指数查看与整理分析；生意参谋查看与整理分析

**4.1.3培训方式建议**

理论授课加1688后台实操

**4.2 产品发布及优化**

**4.2.1培训目标**

通过本单元培训，使培训对象能够掌握：

了解产品发布流程并能掌握产品发布的技能；电商行业中视觉的重要性与高点击图与高转化详情页需要具备的因素

**4.2.2培训内容**

4.2.2.1理论教学内容

产品发布流程；七星产品发布技巧；产品质量检测及优化；如何设计一款高点击的主图；高转化详情页必备因素与条件

4.2.2.2技能实训内容

产品发布流程；七星产品发布技巧；产品质量检测及优化；高点击的主图设计制作；高转化详情页设计制作

**4.2.3培训方式建议**

理论教学加实操

**4.3 1688流量入口及特征**

**4.3.1培训目标**

通过本单元培训，使培训对象能够掌握：了解熟悉1688流量入口及特征，掌握付费渠道流量的组成与使用技巧，了解阿里巴巴平台的横向场景明细与操作方式

**4.3.2培训内容**

1688流量入口及特征；产品排名规则及优化；营效宝、智能推广、营销宝、淘货源等使用技巧

4.3.2.1理论教学内容

1688流量入口及特征；产品排名规则及优化；淘货源、直播引流、微供引流技巧

4.3.2.2技能实训内容

营效宝和智能推广使用技巧；设计3条产品排名优化方案；淘货源开通；直播引流操作流程；微供引流布局开通

**4.3.3培训方式建议**

理论授课加电脑实操

**4.4 大促引流技巧**

**4.4.1培训目标**

通过本单元培训，使培训对象能够掌握：大促的价值及流程

**4.4.2培训内容**

大促价值及流程；大促选品及引流技巧

4.4.2.1理论教学内容

大促价值及流程；大促选品技巧；大促引流技巧

4.4.2.2技能实训内容

进行一次自营销策划实操

**4.4.3培训方式建议**

理论教学及电脑实操

**4.5 1688店铺核心数据指标**

**4.5.1培训目标**

通过本单元培训，使培训对象能够掌握：了解1688店铺核心数据指标查看与分析

**4.5.2培训内容**

展现次数、访客、点击转化率、支付买家数、支付金额的影响因素及优化

4.5.2.1理论教学内容

展现次数、访客、点击转化率、支付买家数、支付金额的影响因素，店铺数据的分析方法，数据优化的技巧

4.5.2.2技能实训内容

对相关影响因素的优化

**4.5.3培训方式建议**

理论教学及电脑实操

**4.6 结业考试**

理论考试+电脑实操

五、推荐教材

1.《1688商家成长宝典》，电子工业出版社，2019年01月，全书所有章节；