

益阳职业技术学院专业学生专业技能考核题库

一、新媒体推广

1.试题编号：1-1，新媒体运营

(1) 任务描述

戴尔(Dell),是一家总部位于美国德克萨斯州朗德罗克的世界五百强企业,由迈克尔·戴尔于1984年创立。戴尔以生产、设计、销售家用以及办公室电脑而闻名,不过它同时也涉足高端电脑市场,生产与销售服务器、数据储存设备、网络设备等。

戴尔公司于1992年进入《财富》杂志500家之列,戴尔因此成为其中最年轻的首席执行官。戴尔公司名列《财富》杂志500家的第48位。自1995年起,戴尔公司一直名列《财富》杂志评选的“最受仰慕的公司”,2001年排名第10位,2011年上升至第6位。

2018年7月19日,《财富》世界500强排行榜发布,戴尔公司位列93位。2018年12月,位列2018世界品牌500强。

随着移动互联网的蓬勃发展,公司为了加大移动互联网的营销力度,计划开发移动营销业务,使用微博来推广公司业务,扩大公司影响力。

微博,即微博客(MicroBlog)的简称,是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台,用户可以通过WEB、WAP等各种客户端组建个人社区,以140字左右的文字更新信息,并实现即时分享。

1) 微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多,申请的个人和机构也比较多,不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样,请根据不同的角色,将微博的账号划分成五种类型?戴尔公司开展微博营销应选择哪一种账号?

微博号类型	个人、官方
戴尔(Dell)在线选择何种类型	官方类型
选择理由:因为戴尔是一家公司,注册官方类型的账号,权限更多。而个人类型的账号不适合戴尔公司注册。	

②微博名称选取

戴尔公司在微博营销过程中,针对不同的产品,实行微博多号战略。请为戴尔公司设计2个微博账号。一个是戴尔笔记本产品,一个是服务器产品。并说明理由。(企业微博号:一般越短越好;要简单、好记、易理解、特别;加强权威性,同时切忌生疏冷僻词汇;不要单独使用大群体词汇等。)

序号	名称	理由
1		我就是要叫这个名字

2		
---	--	--

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1	发布作品	作品是增粉最核心，也是最重要的
2	超级粉丝通	
3	大 V 账号评论	
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传推广活动。公司拟在 6 月份组织一次大规模的店庆促销活动，其各大电商销售平台上（淘宝店、天猫店、1 号店等）销售的产品实行新品优惠活动。现打算通过微博对此次活动进行宣传推广，并希望更多的目标客户对此次活动进行关注，请你设计此次活动的微博内容，并填下入表。

微博内容

4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 6 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	评论区互动
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博经过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。.

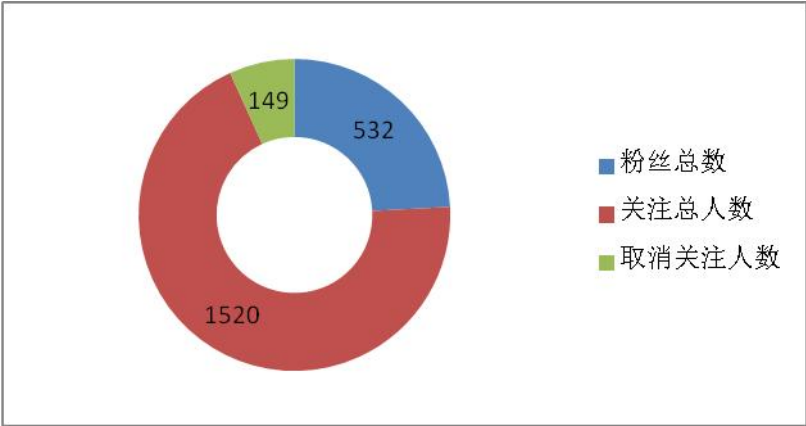


图 1 粉丝情况示意图

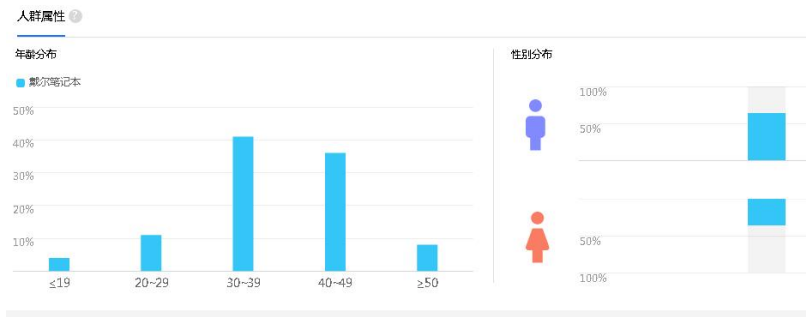


图 2 粉丝人群属性图

①运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容	
1	公司微博营运情况分析	
2	处于何种阶段	
3	处于此阶段的分析理由	

②营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工 作 任 务 (95 分)	微博规划和设计 (15 分)	微博账号类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微博名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		20 分	有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位	

	分)			正确。(10分) 内容:流畅,丰富,能准确描述活动内容。(10分)	
	粉丝交流 (20)	粉丝交流 方法	20分	方法能吸引网民(5分);4条,共20分。	
	数据优化 分析(20)	营运情况 分析	20分	正确判断公司微博营运阶段(2分);4条,共8分。 数据分析正确(3分);4条,共12分。	
合计			100分		

2.试题编号：1-2，新媒体运营

(1) 任务描述

华为技术有限公司是一家生产销售通信设备的民营通信科技公司，于1987年正式注册成立，总部位于中国广东省深圳市龙岗区坂田华为基地。华为是全球领先的信息与通信技术（ICT）解决方案供应商，专注于ICT领域，坚持稳健经营、持续创新、开放合作，在电信运营商、企业、终端和云计算等领域构筑了端到端的解决方案优势，为运营商客户、企业客户和消费者提供有竞争力的ICT解决方案、产品和服务，并致力于实现未来信息社会、构建更美好的全联接世界。2013年，华为首超全球第一大电信设备商爱立信，排名《财富》世界500强第315位。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在移动互联网上，无论是在浏览器还是移动设备都能同步，实现跨平台无缝衔接，企业决定用微信方式进行推广营销。

1、微信公众号的规划与设计

(1) 微信公众号分为哪两种类型？华为技术有限公司将如何选择？（公众号的选择主要依据自身和特点）

微信公众号类型	
华为技术有限公司选择何种类型	
选择理由：	

(2) 现华为技术有限公司计划实行微信多号战略，请为其设计三个微信公众号，并说明理由。（企业微信号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）（9分）

1	名称		理由	
2	名称		理由	
3	名称		理由	

2、微信发布内容的规划与选择（33分）

(1) 华为技术有限公司网页的，请根据其网站特点进行其微信内容栏目设置。（8分）.

栏目名	
栏目名	
栏目名	

(2) 请根据华为技术有限公司的如下产品，为该产品撰写发布信息。(25 分)

微信发布标题	
微信发布内容:	
微信内容推送时间及理由	

3 微信营销 (20 分)

(1) 微信营销的基础是粉丝数量，关键是如何找到属于你的粉丝，那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道，请为华为技术有限公司规划推广渠道。(20 分)

转化渠道	名称
非微信平台推广渠道	渠道 1:
	渠道 2:
	渠道 3:
微信平台推广渠道	渠道 1:
	渠道 2:

4 微信营销推广数据分析: (30 分)

华为技术有限公司经过一段时间的推广后,通过微信公众平台的数据统计功能及电脑端的网站的统计工具对数据进行了分析对比,并优化和改进推广效果。相关的数据见下表:

(1) 以下表格是反映的是新老客户通过移动端和 PC 端购买产品的次数,你能从中发现什么有价值的线索吗? 它能给企业的运营提供哪些指导?

日期	老客户移动端购买次数	老客户pc端购买次数	新客户移动端购买次数	新客户pc端购买次数
2019/4/1	3865	3652	6870	5980
2019/4/2	1980	1965	2016	1968
2019/4/3	1955	1652	1944	1628
2019/4/4	1850	1678	1965	1865
2019/4/5	2987	2658	3214	3198
总数	12637	11605	16009	14639
均值	2527.4	2321	3201.8	2927.8

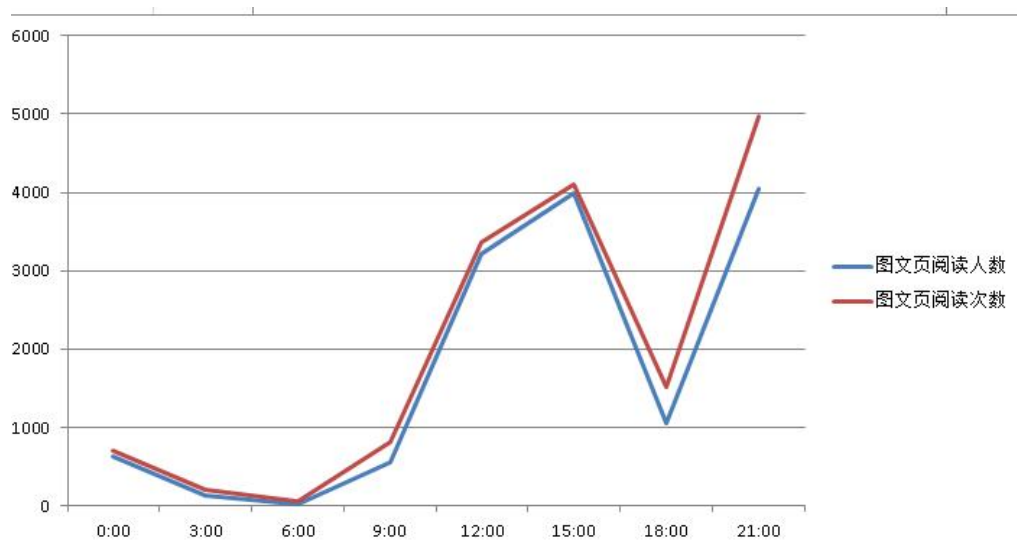
根据上表中的数据分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现了什么？

问题 2：以上数据对华为技术有限公司的运营推广能提供哪些指导？

（2）微信公众号后台除了针对单篇文章进行图文分析外，也能够为全部文章做总的分析，全部图文分析有两个时间选择：日报和小时报。下图为华为技术有限公司某篇文章的小时报趋势图，



问题 1：根据上图中的“小时报”，此篇文章在什么时候最合适的时间推送出去？为什么？

问题 2：根据以上信息对华为技术有限公司的微信推送有什么借鉴意义？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

（4）评分标准

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
工作任务 (95 分)	微信公众号的微信公众号规划与设计 (12 分)	微信公众号的选择(4 分)	1 分	准确回答微信公众号的类型，每个 1 分	
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	
		微信公众号设计 (8 分)	8 分	微信公众号的设计符合以下设计要点：简单、好记、易理解、特别；有一定权威性，没有生疏冷僻词汇；没有单独使用大群体词汇。名称每个 2 分，最多 4 个。	
	微信发布内容的规划与选择 (33 分)	微信内容栏目设置(8 分)	8 分	每个栏目 2 分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
		产品信息发布的内容 (25 分)	5 分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣	
			5 分	产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧妙植入广告	
			5 分	微信内容结构严谨、文笔通顺，且图文并茂	
			5 分	构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
			5 分	微信内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
				字数要求：不能超过 300 字，如超过 300 字，按每超 50 个字扣 5 分算。	
	微信营销 (20 分)	规划微信推广渠道 (20 分)	20 分	能列出 3 种非微信平台推广渠道及 2 种微信推广渠道，每个 4 分	
	数据分析和推广优化 (30)	新老客户购买途径数据分析	6 分	能够准确分析新、老客户通过手机端和 PC 端购买产品的数据	
			9 分	通过分析原因能提出对网站的在线运营提出 3 点以上建议。	
		文章的小时报趋势图的分析	6 分	能根据图中的“小时报”，选择最合适的时间对微信文章进行推送，并分析原因	
			9 分	根据“小时报”的图，能提出 3 点以上的微信推送借鉴意义	

合计	100 分	
----	-------	--

3.试题编号：1-3 ， 新媒体运营

（1）任务描述

安居客以“帮助人们实现家的梦想”为企业愿景，全面覆盖新房、二手房、租房、商业地产四大业务，同时为开发商与经纪人提供高效的网络推广平台。2012 年，安居客发力移动互联网市场，旗下“安居客新房”、“安居客二手房”、“安居客租房”三大手机找房 APP 使用用户突破 2500 万，占移动找房 70%的市场份额。

测试任务：

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博，即微博客（MicroBlog）的简称，是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过 WEB、WAP 等各种客户端组建个人社区，以 140 字左右的文字更新信息，并实现即时分享。

1) 微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？安居客开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
安居客选择何种类型	
选择理由：	

②微博名称选取

安居客在微博营销过程中需要一个很好的名称。写出两个名称并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
----	---------	----

1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传。推送一条合适的微博内容，并填下入表。

微博内容

4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 10 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。。

日期	关注次数	取关次数	男性数量	女性数量
2018年10月1日	6953	627	2493	4460
2018年10月2日	6953	123	4211	2742
2018年10月3日	6584	288	4734	1850
2018年10月4日	2432	339	843	1589
2018年10月5日	2441	49	1251	1190

①运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容
1	公司微博营运情况分析
2	处于何种阶段
3	处于此阶段的分析理由

②营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
----	------

1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	微博规划和设计 (15 分)	微博账号类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微博名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		20 分	有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位正确。（10 分）	
				内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容。（10 分）	
	粉丝交流（20）	粉丝交流方法	20 分	方法能吸引网民（5 分）；4 条，共 20 分。	
	数据优化分析（20）	营运情况分析	20 分	正确判断公司微博营运阶段(2 分)；4 条，共 8 分。	
数据分析正确（3 分）；4 条，共 12 分。					
合计			100 分		

4.试题编号：1-4 ， 新媒体运营

(1) 任务描述

茅台酒是中国的传统特产酒。与苏格兰威士忌、法国科涅克白兰地齐名的世界三大蒸馏名酒之一，同时是中国三大名酒“茅五剑”之一。也是大曲酱香型白酒的鼻祖，已有 800 多年的历史。贵州茅台酒的风格质量特点是“酱香突出、幽雅细腻、酒体醇厚、回味悠长、空杯留香持久”，其特殊的风格来自于历经岁月积淀而形成的独特传统酿造技艺，酿造方法与其赤水河流域的农业生产相结合，受环境的影响，季节性生产，端午踩曲、重阳投料，保留了当地一些原始的生活痕迹。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在移

动互联网上，使产品无论是在浏览器还是移动设备都能同步，实现跨平台无缝衔接，企业决定用微信方式进行推广营销。

1、微信公众号的规划与设计

（1）微信公众号分为哪两种类型？贵州茅台将如何选择？（公众号的选择主要依据自身和特点）

微信公众号类型	
贵州茅台选择何种类型	
选择理由：	

（2）现贵州茅台计划实行微信多号战略，请为其设计两个微信公众号，并说明理由。（企业微信号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

名称 1：	理由：
名称 2：	理由：

2、微信发布内容的规划与选择（33 分）

（1）请根据贵州茅台特点进行其微信内容栏目设置。（8 分）.

栏目名	
栏目名	
栏目名	
栏目名	

（2）请根据贵州茅台的如下产品，为该产品撰写发布信息。（25 分）



贵州茅台酒（飞天）

【品 名】：贵州茅台酒（飞天）
【规 格】：200ml/瓶
【度 数】：53%vol
【香 型】：酱香型
【原料与配料】：高粱、小麦、水
【贮存条件】：阴凉、干燥、密封保存
【口感特点】：酱香突出、幽雅细腻、酒体醇厚、
回味悠长、空杯留香持久

微信发布标题	
微信发布内容：	

微信内容推送时间及理由	

3 微信营销（20 分）

（1）微信营销的基础是粉丝数量，关键是如何找到属于你的粉丝，那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道，请为贵州茅台规划推广渠道。（20 分）

转化渠道		原因
非微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	
	渠道 3:	
微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	

4 微信营销推广数据分析：（30 分）

贵州茅台经过一段时间的推广后，通过微信公众平台的数据统计功能及电脑端的网站的统计工具对数据进行了分析对比，并优化和改进推广效果。相关的数据见下表：

（1）以下表格是反映的是新老客户通过移动端和 PC 端购买产品的次数，你能从中发现什么有价值的线索吗？它能给企业的运营提供哪些指导？

日期	老客户手机端购买次数	老客户PC端购买次数	新客户手机端购买次数	新客户PC端购买次数
2018年4月1日	76953	14627	72493	8210
2018年4月2日	16953	8123	84211	9947
2018年4月3日	26584	16288	104734	8757
2018年4月4日	42432	19339	118843	3498
2018年4月5日	22441	16649	52251	6293
总计	185363	75026	432532	36705
均值	37072.6	15005.2	86506.4	7341

根据上表中的数据进行分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现了什么？
问题 2：以上数据对贵州茅台的运营推广能提供哪些指导？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
9	微 信 公 众 号 的 微 信 公 众 号 规 划 与 设计 （ 12 分）	微 信 公 众 号 的 选 择（4 分）	1 分	准确回答微信公众号的类型，每个 1 分	
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	
		微 信 公 众 号 设 计 （ 8 分）	8 分	微信公众号的设计符合以下设计要点：简单、好记、易理解、特别；有一定权威性，没有生疏冷僻词汇；没有单独使用大群体词汇。名称每个 2 分，最多 4 个。	
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择（33 分）	微 信 内 容 栏 目 设 置（8 分）	8 分	每个栏目 2 分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
			产 品 信 息 发 布 的 内 容（25 分）	5 分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣
		5 分		产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧妙植入广告	
		5 分		微信内容结构严谨、文笔通顺，且图文并茂	
		5 分		构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
		5 分		微信内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
		字数要求：不能超过 300 字，如超过 300 字，按每超 50 个字扣 5 分算。			
	微 信 营 销 （ 20 分）	规划微信推广渠道（20 分）	20 分	能列出 3 种非微信平台推广渠道及 2 种微信推广渠道，每个 4 分	
	数 据 分 析 和 推 广 优 化（30）	新老客 户购买 途径数 据分析	15 分	能够准确分析新、老客户通过手机端和 PC 端购买产品的数据	
			15 分	通过分析原因能提出对网站的在线运营提出 3 点以上建议。	
合计			100 分		

5.试题编号：1-5 ， 新媒体运营

(1) 任务描述

美莱（MYLIKE）医疗美容（连锁）医院集团，经过二十余年的品牌沉淀和稳步发展，在国内至今已拥有 29 城 35 院连锁医院规模，汇集了众多院长级/主任级骨干医师，参与了国内多项医美专利技术的研发，参编或主编了多部医美学术专著，成就了众多爱美人士的个性美丽定制，是目前国内规模和实力雄厚的专业医学美容医院连锁医院品牌。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在短视频平台上，使集团无论是在传统网络还是新型平台都能业绩产出，实现跨平台无缝衔接，企业决定用微信公众号进行推广营销。

1、微信运营的定位分析

(1) 微信公众号分为哪几种类型？美莱集团将如何选择？（微信公众号定位选择主要依据自身和特点）

微信公众号类型	
美莱集团应该如何定位	
定位理由：	

(2) 现美莱集团计划实行多号战略，请为其设计三个微信公众号形成矩阵，并说明理由。（微信公众号矩阵：关联性强；要满足针对性客户的需求、好记、易理解、有特色；加强权威性；不要单独使用大群体词汇等。）（9 分）

名称 1：	理由：
名称 1：	理由：

2、微信公众号内容规划和设计（33 分）

(1) 美莱官网(www.mylike.com)，请根据其网站内容进行其微信公众号菜单制作(多菜单)。（8 分）.

菜单	具体内容定位
菜单 1:	
菜单 2:	
菜单 3:	
菜单 4:	

(2) 请根据美莱集团的如下产品，为该产品设计发布信息和思路。（25 分）



微信公众号发布标题(文字描述):	
微信公众号发布内容:	
微信公众号内容推送时间及理由:	

3 微信公众号营销 (20 分)

(1) 微信营销的基础是粉丝数量,关键是如何找到属于你的粉丝,那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道,请为美莱规划推广渠道。(20 分)

转化渠道		原因
非微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	
	渠道 3:	
微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	

4 公众号营销数据分析: (30 分)

美莱集团官方微信公众号经过一段时间免费推广后,尝试使用广告主进行付费推广。单次相关的数据见下表:

(1) 以下表格是反映的是广告主投放单次投放数据反馈,你能从中发现什么有价值的线索吗?它能给企业的运营提供哪些指导?



根据上表中的数据进行分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现了什么？

问题 2：以上数据对美莱集团的微信公众号运营推广能提供哪些指导？

(2) 公众号广告主除了需要单次投放进行分析外，也需要为整体图文数据 KPI 做总的分析。下图为美莱集团公众号运营单个号的部分运营表，



问题 1：根据上图中的数据报表，该个账号发布内容阅读来源最少的是什么？应该如何处理？

问题 2：根据以上信息对美莱集团的公众号运营推送有哪些借鉴意义？请列举 3 条说明。

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

（4）评分标准

评价内容			配 分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
工 作 任 务 (9 5 分)	微信运营的 定 位 分 析 (12 分)	微信公 号 选 择 (4 分)	1 分	准确回答公众号的类型	
			1 分	为企业选择适合的公众号类型	
			2 分	能准确回答选择公众号类型的理由	
		微信内 容 栏 目 设 置 (8 分)	8 分	每个栏目 2 分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
	公众号内容 规划和设计 (33 分)	内容定 位 设 置 (8 分)	8 分	1、大胆对标：对标不等于模仿，但却能让你在别人的 基础上快速成长； 2、创新：所谓灵感就是将脑袋里的信息重新组合； 3、自身优势：结合自身优势和兴趣进行定位； 4、紧追热点：提前做好策划内容。	
		产品信 息 发 布 的 内 容 (25 分)	5 分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣	
			5 分	产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧 妙植入广告	
			5 分	内容结构严谨、创意和热点结合，且生动形象	
			5 分	构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
			5 分	内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
				字数要求：不能超过 300 字，如超过 300 字，按每超 50 个 字扣 5 分算。	
	微 信 营 销 (20 分)	规划微 信 推 广 渠 道 (20 分)	20 分	能列出 3 种非微信平台推广渠道及 2 种微信推广渠 道，每个 4 分	
	公 众 号 营 销 数 据 分 析 (30)	广告主 数 据 (15 分)	6 分	能够准确分析投放成本及四大标准比率的影响	
			9 分	通过分析能提出对公众号运营中广告主投放功能的使 用及其优劣势分析。	
		综合数 据 的 分 析 (15 分)	6 分	能根据图中的综合数据表，找出阅读量最少的来源， 并分析原因和解决方案	
			9 分	根据综合数据表，能提出 3 点以上的微信公众号运营 推送借鉴意义	

合计	100 分	
----	-------	--

6.试题编号：1-6 ， 新媒体运营

（1）任务描述

唐人神集团是首批农业产业化国家重点龙头企业。集团致力生猪产业链一体化经营，经过 20 多年的创业发展，已经形成了“品种改良、安全饲料、健康养殖、肉品加工、品牌专卖”五大产业发展格局，在全国拥有 40 余家子公司。集团旗下的“唐人神”、“骆驼”牌都是中国驰名商标，“唐人神”肉品和“骆驼”牌饲料都是中国名牌产品。“美神”种苗通过美国 NSR 认证，达到美国同步育种水平。集团位列饲料、肉类行业十强，跨入中国制造业 500 强。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博，即微博客（MicroBlog）的简称，是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过 WEB、WAP 等各种客户端组建个人社区，以 140 字左右的文字更新信息，并实现即时分享。

1) 微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？唐人神开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
唐人神选择何种类型	
选择理由：	

②微博名称选取

唐人神集团在微博营销过程中，针对不同的产品，实行微信多号战略。请为集团设计 2 个微博账号。一个是唐人神肉类产品，一个是生猪饲料产品。并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		

2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，请你设计微博内容，并填下入表。

微博内容

4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 5 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。.



① 运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容
1	公司微博营运情况分析
2	处于何种阶段

3	处于此阶段的分析理由	
---	------------	--

②运营策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工 作 任 务 (95 分)	微博规划 和 设计 (15 分)	微博账号 类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微博名称 选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。 2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		20 分	内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容（12 分）。 图文并茂，有较强视觉冲击效果（8 分）。	
	粉丝交流 （20）	粉丝交流 方法	20 分	方法概括恰当，主题紧扣推广目标，能吸引网民。	
	数据优化 分析（20）	营运情况 分析	8 分	对数据分析全面；对公司微博运营情况描述清晰（3 分）。	
				正确判断公司微博营运阶段（2 分）。	
理由充分，数据分析正确（3 分）。					
	营运策略	12 分	对企业微博营销整体营运目标正确（4 分） 思路清晰，策略得当（4 分） 有较强的可操作性（4 分）。		
合计			100 分		

7.试题编号：1-7 ， 新媒体运营

(1) 任务描述

多喜爱家饰织用品有限公司（www.hnzyhd.com）是一家以专业设计生产和销售床上用品

为主，产品涉及被套、床笠、床单、床裙、枕套、被芯、枕芯、婚庆产品、垫类产品、床具等。公司营销中心设在中国湖南长沙市，开发中心及生产企业等在广东省深圳市东莞市。目前，多喜爱公司公司拥有自营店近 200 家，加盟店 800 余家，遍及全国各地，是行业内发展速度最快的企业之一。同时公司也积极入驻各大时尚电子商务商务生态圈，开展网络销售，积极进军电子商务领域。为了扩大公司和公司网站的知名度，公司打算采用微营销的方式来扩大销售面。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博，即微博客（MicroBlog）的简称，是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过 WEB、WAP 等各种客户端组建个人社区，以 140 字左右的文字更新信息，并实现即时分享。

1、微博的规划和设计

（1）微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？多喜爱家饰织用品有限公司开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
多喜爱家饰织用品有限公司在线选择何种类型	
选择理由：	

（2）微博名称选取

多喜爱家饰织用品有限公司在微博营销过程中，针对不同的核心人群，实行微信多号战略。请为集团设计 2 个微博账号。一类是针对婚庆类用户，一类是针对学生群体用户。并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2、增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3、微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，请你设计微博内容，并填下入表。

微博内容

--

4、粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的理由态度和意见。针对公司本次 5 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5、数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下表，根据下表，回答以下问题。

指 标	数据	指 标	数据	指 标	数据
微博关注总人数	7301	独立访客数	7643	微博转总发数量	56345
微博粉丝数量	21902	微博浏览量	34562	日评论数量	546
粉丝互动数量	6754	平均访问时间	5 秒		
关注人增长	4				

(1) 营运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容	
1	公司微博营运情况分析	
2	处于何种阶段	
3	处于此阶段的分析理由	

(2) 营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工 作	微博规划 和 设 计	微博账号类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	每套试 题实际

任务 (95分)	(15分)	微博名称选取	10分	确定企业名称恰当合理(2分),理由充分(3分)。 2个名称,总计10分	分值由 出题老 师根据 实际技 能点的 组合、 考核点 难度、 按情况 调整赋 分,每 套试题 均配有 评 分 卡。
	增加粉丝数量(20分)		20分	每条方法(2分),理由(2分);5条,共20分	
	微博宣传推广(20分)		20分	内容:流畅,丰富,能准确描述活动内容(12分)。 图文并茂,有较强视觉冲击效果(8分)。	
	粉丝交流 (20)	粉丝交流方法	8分	方法概括恰当,主题紧扣推广目标,能吸引网民(8分)。	
		理由	12分	对与粉丝沟通方法解释理由充分、完整(3分); 思路清晰(3分);可行性较强(3分);对企业 沟通成本控制合理(3分)。	
	数据优化 分析(20)	营运情况分析	8分	对数据分析全面;对公司微博运营情况描述清晰(3分)。	
				正确判断公司微博营运阶段(2分)。	
理由充分,数据分析正确(3分)。					
	营运策略	12分	对企业微博营销整体营运目标正确(4分) 思路清晰,策略得当(4分) 有较强的可操作性(4分)。		
合计			100分		

8.试题编号：1-8，新媒体运营

(1) 任务描述

新东方在线是新东方教育科技集团(NYSE:EDU)旗下专业的在线教育网站,是国内首批专业在线教育网站之一,依托新东方强大师资力量与教学资源,拥有中国先进的教学内容开发与制作团队,致力于为广大用户提供个性化、互动化、智能化的卓越在线学习体验。课程涵盖出国考试、国内考试、职业教育、英语学习、多种语言、K12教育等6大类,共计近3000门课程。目前,新东方在线网站个人注册用户已逾1200万。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在移动互联网上,使课程无论是在浏览器还是移动设备都能同步,实现跨平台无缝衔接,企业决定用微信方式进行推广营销。

1、微信公众号的规划与设计

(1) 微信公众号分为哪两种类型?新东方在线将如何选择?(公众号的选择主要依据自身和特点)

微信公众号类型	
新东方在线选择何种类型	
选择理由:	

(2) 现新东方在线计划实行微信多号战略, 请为其设计三个微信公众号, 并说明理由。(企业微信号: 一般越短越好; 要简单、好记、易理解、特别; 加强权威性, 同时切忌生疏冷僻词汇; 不要单独使用大群体词汇等。)(9 分)

名称 1:	理由:
名称 1:	理由:
名称 1:	理由:

2、微信发布内容的规划与选择 (33 分)

(1) 新东方在线网页的, 请根据其网站特点进行其微信内容栏目设置。(8 分) .

栏目名	
栏目名	
栏目名	
栏目名	

(2) 请根据新东方在线的产品, 撰写发布信息。(25 分)

我的二十岁

微信发布标题	
微信发布内容:	
微信内容推送时间及理由	

3 微信营销 (20 分)

(1) 微信营销的基础是粉丝数量, 关键是如何找到属于你的粉丝, 那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道, 请为新东方在线规划推广渠道。(20 分)

转化渠道	原因	
非微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	
	渠道 3:	
微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	

4 微信营销推广数据分析: (30 分)

新东方在线经过一段时间的推广后, 通过微信公众平台的数据统计功能及电脑端的网站的统计工具对数据进行了分析对比, 并优化和改进推广效果。相关的数据见下表:

(1) 以下表格是反映的是新老客户通过移动端和 PC 端购买产品的次数, 你能从中发现什么有价值的线索吗? 它能给企业的运营提供哪些指导?

日期	老客户手机端购买次数	老客户 PC 端购买次数	新客户手机端购买次数	新客户 PC 端购买次数
2015/1/5	2724	1995	5138	5004
2015/1/6	741	660	1594	1673
2015/1/7	291	225	664	634
均值	1252	960	2465.33	2437
总计	3756	2880	7396	7311

根据上表中的数据分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现了什么？
问题 2：以上数据对新东方在线的运营推广能提供哪些指导？

（2）微信公众号后台除了针对单篇文章进行图文分析外，也能够为全部文章做总的分析，全部图文分析有两个时间选择：日报和小时报。下图为新东方在线某篇文章的小时报趋势图，



问题 1：根据上图中的“小时报”，此篇文章在什么时候最合适的时间推送出去？为什么？
问题 2：根据以上信息对新东方在线的微信推送有什么借鉴意义？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配 分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。	
工作任务 (95 分)	微 信 公 众 号 的 微 信 公 众 号 规 划 与 设 计 (12 分)	微 信 公 众 号 的 选 择 (4 分)	1 分	准确回答微信公众号的类型, 每个 1 分	
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	
		微 信 公 众 号 设 计 (8 分)	2 分	微信公众号的设计符合以下设计要点: 简单、好记、易理解、特别; 有一定权威性, 没有生疏冷僻词汇; 没有单独使用大群体词汇。名称每个 1 分,	
			6 分	理由论述充分, 理由每项 2 分, 共 6 分	
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择 (33 分)	微 信 内 容 栏 目 设 置 (8 分)	8 分	每个栏目 2 分, 且所设计栏目符合以下要求: 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
		产 品 信 息 发 布 的 内 容 (25 分)	5 分	标题简明扼要, 顺口且有新意, 能引起粉丝兴趣	
			5 分	产品发布信息内容充实, 主题紧扣推广目标, 且能巧妙植入广告	
			5 分	微信内容结构严谨、文笔通顺, 且图文并茂	
			5 分	构思新颖, 能吸引网民, 获得高黏度的粉丝群	
			5 分	微信内容推送时间把握准确, 且符合网站用户对象	
		字数要求: 不能超过 300 字, 如超过 300 字, 按每超 50 个字扣 5 分算。			
	微 信 营 销 (20 分)	规划微 信推广 渠 道 (20 分)	20 分	能列出 3 种非微信平台推广渠道及 2 种微信推广渠道, 每个 4 分	
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (30)	新 老 客 户 购 买 途 径 数 据 分 析	6 分	能够准确分析新、老客户通过手机端和 PC 端购买产品的数据及数据产生变化差异的原因	
			9 分	通过分析原因能提出对网站的在线运营提出 3 点以上建议。	
		文 章 的 小 时 报 趋 势 图 的 分 析	6 分	能根据图中的“小时报”, 选择最合适的时间对微信文章进行推送, 并分析原因	
			9 分	根据“小时报”的图, 能提出 3 点以上的微信推送借鉴意义	
合计			100 分		

9.试题编号：1-9，新媒体运营

(1)任务描述

湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司成立于 2010 年，负责集团建材流通主业的运营，集团下辖三家控股子公司和两个机构，分别为：湖南旺德府装饰建材名品有限公司、湖南旺德府木业有限公司（主营板材省内市场）、湖南万象装饰建材有限公司（主营板材省外；地板、木门、衣柜全国市场）以及旺德府学院、旺德府同爱基金二个机构，作为省内家居建材流通知名领先企业，旺德府集团家居建材线下门店已基本覆盖省内县级以上城市，并开始布局全国市场，渠道网络较健全。面对电子商务发展的新形势和发展机遇，集团顺应“互联网+”的行业发展趋势，网络营销与直播电商和电子商务已逐步发力，2014 年 3 月万象地板旗舰店入驻天猫。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在移动互联网上，根据集团电商发展战略规划，使其产品和服务无论是在浏览器还是移动设备都能同步，实现跨平台无缝衔接，企业决定用微信方式进行推广营销。

1) 微信公众号的规划与设计

①微信服务号和微信订阅号有什么区别？湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司将选择何种公众号？（公众号的选择主要依据自身和特点）

微信公众号类型	
湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司选择何种类型	
选择理由：	

②现湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司计划实行微信多号战略，请为其设计三个微信公众号，并说明理由。（企业微信号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）（9 分）

名称 1：	理由：
名称 2：	理由：
名称 3：	理由：

2) 微信发布内容的规划与选择

①湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司在线网页的，请根据其网站特点进行其微信内容栏目设置。

栏目名	
栏目名	
栏目名	
栏目名	

②请根据湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司的十七周年庆活动，撰写发布信息。

微信发布标题	
微信发布内容：	
微信内容推送时间及理由	

3) 微信营销

①微信营销的基础是粉丝数量，关键是如何找到属于你的粉丝，那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道，请为南旺德府家居建材投资（集团）有限公司在线规划推广渠道。

转化渠道		原因
非微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	
	渠道 3:	
微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 3:	

4) 微信营销推广数据分析

湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司在线经过一段时间的推广后，通过微信公众平台的数据统计功能对数据进行了分析对比。相关的数据见下表：

①粉丝的增长量主要是能够说明我们的内容以及昨天的推广做的怎么样，以及我们的推广是否精准。，你能从中发现什么有价值的线索吗？它能给企业的运营提供哪些指导？

日期	新关注人数	取消关注人数	净增关注人数	累积关注人数
2016/20/5	1	0	1	220
2016/19/5	0	0	0	219
2016/18/5	0	0	0	219
2016/17/5	0	0	0	219
2016/16/5				219
2016/15/5	1	0	1	219
2016/14/5	0	0	0	218

根据上表中的数据进行分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现了什么？
问题 2：以上数据对湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司在线的运营推广能提供哪些指导？

②粉丝的类型就是我们微信公众号的定位，我们只有把自己的定位订好了以后，那么我们才能够更好地根据这个去推送相关的内容和推广粉丝了。



问题 1：根据上图分析该企业的粉丝都是属于什么群体且具体分布在哪些城市
答：
问题 2：根据以上信息对湖南旺德府家居建材投资（集团）有限公司在线的微信推送有什么借鉴意义？
答：

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

（4）评分标准

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
工作任务 (95)	微信公众号的微信公众号规划与设计（12 分）	微信公众号的选择（4 分）	1 分	两种微信公众号的区别	
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	
		微信公众号设计(8 分)	2 分	微信公众号的设计符合以下设计要点：简单、好记、易理解、特别；有一定权威性，没有生疏冷僻词汇；	

分)				没有单独使用大群体词汇。名称每个 1 分，	
			6 分	理由论述充分，理由每项 2 分，共 6 分	
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择(33 分)	微信内容栏目设置（8 分）	8 分	每个栏目 2 分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
		产品信息发布的内 容(25 分)	5 分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣	
			5 分	产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧妙植入广告	
			5 分	微信内容结构严谨、文笔通顺，且图文并茂	
			5 分	构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
			5 分	微信内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
				字数要求:不能超过 300 字,如超过 300 字,按每超 50 个字扣 5 分算。	
	微 信 营 销 （ 20 分）	规划微信推广渠道（20 分）	20 分	能列出 3 种非微信平台推广渠道及 2 种微信推广渠道，每个 4 分	
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 （30）	粉丝增长量数据分析	6 分	能够分析目前的粉丝增长量情况	
			9 分	通过粉丝增长量的分析能提出对网站的在线运营提出 3 点以上建议。	
		粉丝类型的分析	6 分	能够分析粉丝群体性质以及其具体分布情况	
			9 分	通过能粉丝的分析能提出对网站的微信推送提出 3 点以上建议。	
合计			100 分		

10.试题编号：1-10，新媒体运营

(1) 任务描述

湖南华天大酒店股份有限公司 (<http://www.huatian-hotel.com>) 是湖南省第一家旅游上市公司。作为华天旗舰店，华天大酒店目前拥有客房 700 多间，餐位 1200 多个，娱乐、洗衣豪华车队等设施一应俱全。开业以来酒店成功接待了坦桑尼亚总统、赞比亚总统、白俄罗斯总理、亲民党主席宋楚瑜先生等所有来长沙的国家元首和政府首脑。曾多次荣获“全国最佳星级饭店”等荣誉称号，是湖南省唯一一家同时加盟“国际金钥匙组织”和“中国名酒店组织”的酒店，是全国酒店业唯一一家荣膺“全国企业文化优秀奖”和被授予“全国企业文化示范基地”称号的酒店，并荣获国际服务领域最高荣誉“五星钻石奖”，被批准加入“世界一流酒店组织”，其通过湖南华天国际酒店管理有限公司管理的连锁酒店已有 30 多家。同时，公司也积极开展电子商务业务。公司拥有自己独立的网站，www.huatian-hotel.com，公司打算采用微营销的方式来扩大销售面。

测试任务：

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。微博，即微博客 (MicroBlog) 的简称，

是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过 WEB、WAP 等各种客户端组建个人社区，以 140 字左右的文字更新信息，并实现即时分享。

1) 微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？湖南华天大酒店股份有限公司开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型（1 分）	
湖南华天大酒店股份有限公司在线选择何种类型（1 分）	
选择理由：（3 分）	

②微博名称选取

湖南华天大酒店股份有限公司在微博营销过程中，针对不同的核心人群，实行微信多号战略。请为集团设计 2 个微博账号。一类是针对婚庆类用户，一类是针对商务群体用户。并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

②增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传推广活动。公司拟在 7 月份组织一次专门针对商务人士的促销活动，在本年度 7 月份之前到通过公司网络办理 VIP 的用户，全年可以享受公司所有店铺活动 9 折优惠。现打算通过微博对此次活动进行宣传推广，并希望更多的目标客户对此次活动进行关注，请你设计此次活动的微博内容，并填下入表。

微博内容

4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及服务等的态度和意见。针对公司本次 7 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下表，根据下表，回答以下问题。

指标	数据	指标	数据	指标	数据
微博关注总人数	4301	独立访客数	2643	微博转总发数量	5634
微博粉丝数量	2190	微博浏览量	3456	日评论数量	46
粉丝互动数量	1754	平均访问时间	2 秒		
关注人增长	2				

①营运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内容
1	公司微博营运情况分析
2	处于何阶段
3	处于此阶段的理由

②营运策略

根据粉丝数量和其他数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	微博规划和设计 (15 分)	微博账号类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微博名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		20 分	有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位正确。（10 分） 内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容。（10 分）	

	粉丝交流 (20)	粉丝交流 方法	20 分	方法能吸引网民 (5 分) ; 4 条, 共 20 分。	
	数据优化 分析 (20)	营运情况 分析	20 分	正确判断公司微博营运阶段 (2 分) ; 4 条, 共 8 分。 数据分析正确 (3 分) ; 4 条, 共 12 分。	
合计			100 分		

11. 试题编号：1-11，新媒体运营

(1) 任务描述

韩都衣舍电商集团创立于 2006 年，是中国最大的互联网品牌生态运营集团之一。凭借“款式多，更新快，性价比高”的产品理念，深得全国消费者的喜爱和信赖。

2010 年获“十大网货品牌”以及“最佳全球化实践网商”的称号；2012 年—2016 年，在国内各大电子商务平台，连续五年行业综合排名均排第一，2014 年，韩都衣舍女装取得了天猫历史上第一个全年度、双十一、双十二“三冠王”，男装取得天猫原创年度第一名、童装列天猫原创年度第三名。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博 (Weibo) 是一种基于用户关系信息分享、传播以及获取的通过关注机制分享简短实时信息的广播式的社交媒体、网络平台，用户可以通过 PC、手机等多种移动终端接入，以文字、图片、视频等多媒体形式，实现信息的即时分享、传播互动。

1) 微博的规划和设计

① 微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？韩都衣舍开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
韩都衣舍在线选择何种类型	
选择理由：	

② 微博名称选取

韩都衣舍集团在微博营销过程中，针对不同的产品，实行微信多号战略。请为集团设计 2 个微博账号。一个是韩都衣舍 HSTYLE (HSTYLE 目标客户群为 20-35 岁的都市时尚女性，是韩风快时尚女装第一品牌，以“款式多、更新快、性价比高”的特色获得消费者的青睐。)，一个是 AMH 目标客户为 18-28 岁的年轻时尚男性，是韩风快时尚男装第一品牌。时尚修身的版型、简约流畅的线条，把青春、活力、自信的都市男性气质淋漓尽致地展现出来，引领潮男们获得一种更具高端品质的韩风时尚。并说明理由。(企业微博号：一般越短越好；要简

单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传推广活动。公司拟在双十一 月份组织一次大规模的店庆促销活动，其各大电商销售平台上（淘宝店、天猫店、1 号店等）销售的产品实行新品优惠活动。现打算通过微博对此次活动进行宣传推广，并希望更多的目标客户对此次活动进行关注，请你设计此次活动的微博内容，并填下入表。

微博内容

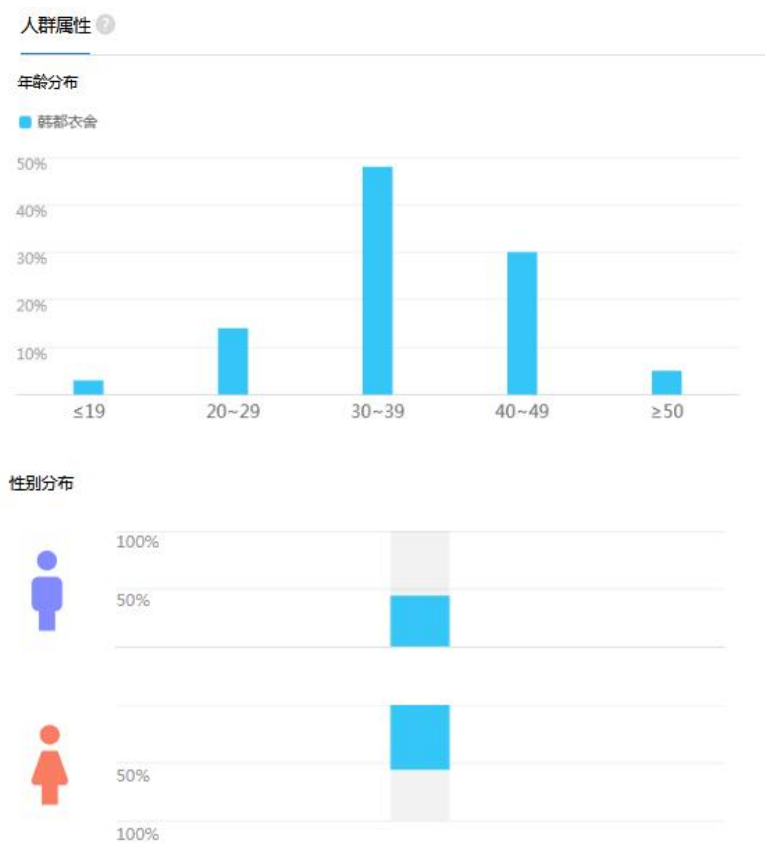
4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 双十一的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。.



①运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容	
1	公司微博营运情况分析	
2	处于何种阶段	
3	处于此阶段的分析理由	

②营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容	配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)	5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文	

				明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95分)	微博规划和设计 (15分)	微博账号类型	5分	类型回答正确(1分);企业选择何种类型回答正确(1分);理由充分正当(3分)。	
		微博名称选取	10分	确定企业名称恰当合理(2分),理由充分(3分)。2个名称,总计10分	
	增加粉丝数量(20分)		20分	每条方法(2分),理由(3分);4条,共20分	
	微博宣传推广(20分)		20分	有吸引力,准确描述活动内容,目标客户人群定位正确。(10分)	
				内容:流畅,丰富,能准确描述活动内容。(10分)	
	粉丝交流(20)	粉丝交流方法	20分	方法能吸引网民(5分);4条,共20分。	
合计			100分		

12.试题编号：1-12，新媒体运营

(1) 任务描述

三只松鼠(小贱&小酷&小美)股份有限公司成立于2012年,公司总部在芜湖,位于安徽省,是中国第一家定位于纯互联网食品品牌的企业,也是当前中国销售规模最大的食品电商企业。

“三只松鼠”品牌一经推出,立即受到了风险投资机构的青睐,先后获得IDG的150万美金A轮天使投资和今日资本的600万美元B轮投资。2015年,三只松鼠获得峰瑞资本(FREES FUNDD)3亿元投资。2017年4月21日,公司首次披露IPO招股说明书。为了迅速能够让网站和移动设备都能同步实现夸平台对接企业决定用微信方式进行推广营销。

1、微信公众号的规划与设计

(1) 微信公众号分为哪两种类型?三只松鼠在线将如何选择?(公众号的选择主要依据自身和特点)

微信公众号类型	
三只松鼠在线选择何种类型	
选择理由:	

(2) 现三只松鼠在线计划实行微信多号战略,请为其设计三个微信公众号,并说明理由。

(企业微信号:一般越短越好;要简单、好记、易理解、特别;加强权威性,同时切忌生疏冷僻词汇;不要单独使用大群体词汇等。)(9分)

名称 1:	理由:
名称 2:	理由:
名称 3:	理由:

2、微信发布内容的规划与选择(33分)

(1) 三只松鼠在线网页的，请根据其网站特点进行其微信内容栏目设置。(8 分)。

栏目名	
栏目名	
栏目名	
栏目名	

(2) 请根据三只松鼠在线的如下产品，为该产品撰写发布信息。(25 分)



微信发布标题	
微信发布内容：	
微信内容推送时间及理由	

3 微信营销 (20 分)

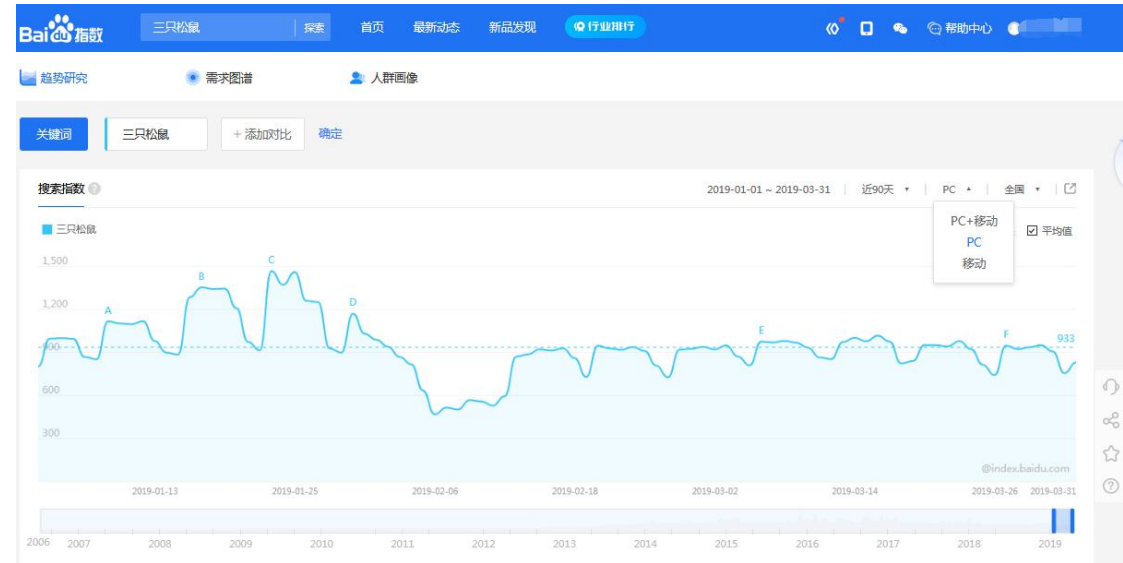
(1) 微信营销的基础是粉丝数量，关键是如何找到属于你的粉丝，那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道，请为三只松鼠在线规划推广渠道。(10 分)

转化渠道		原因
非微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	
	渠道 3:	
微信平台推广渠道	渠道 1:	
	渠道 2:	

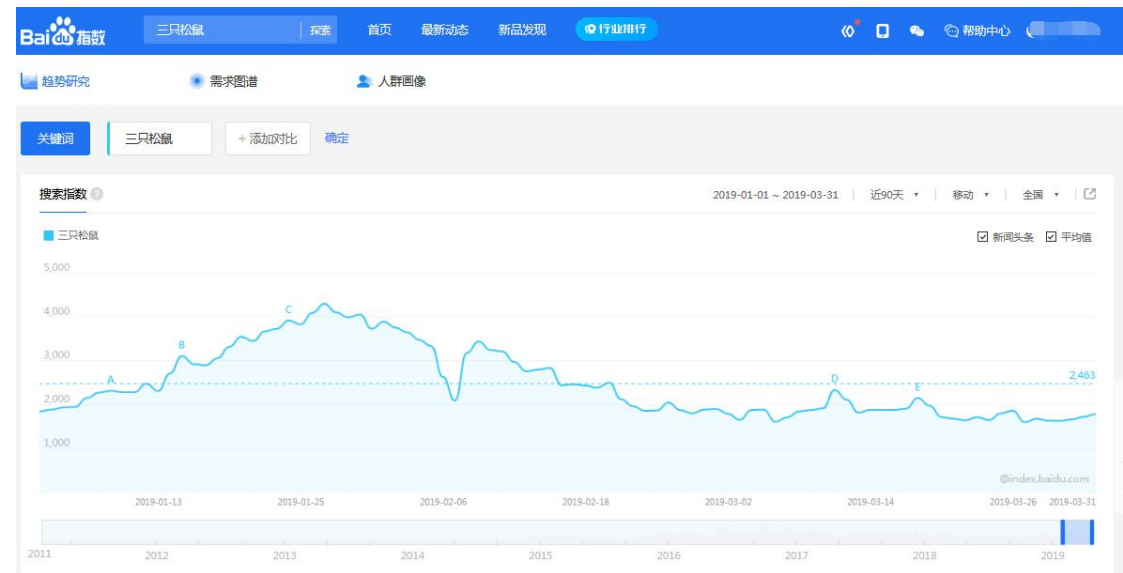
4 微信营销推广数据分析：（30 分）

三只松鼠在线经过一段时间的推广后,通过微信公众平台的数据统计功能及电脑端的网站的统计工具对数据进行了分析对比,并优化和改进推广效果。相关的数据见下表:

(1) 以下表格是反映的是新老客户通过移动端和 PC 端购买产品的次数,你能从中发现什么有价值的线索吗?它能给企业的运营提供哪些指导?



(PC 端)



(移动端)

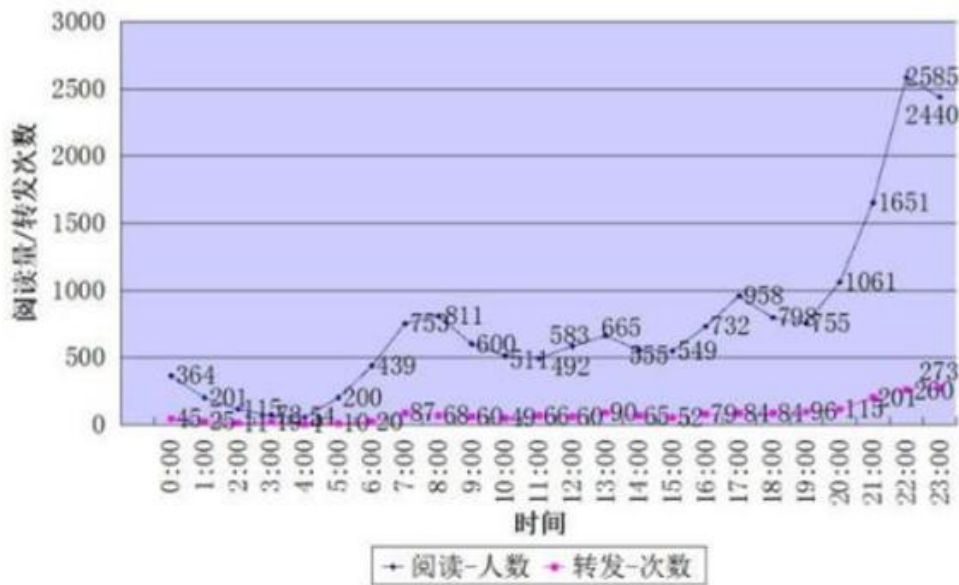
根据上表中的数据进行分折,并将分析结果填入下表。

数据分析与推广优化问题

问题 1: 分析上表中数据,你从以上数据中发现了什么?

问题 2：以上数据对三只松鼠在线的运营推广能提供哪些指导？

（2）微信公众号后台除了针对单篇文章进行图文分析外，也能够为全部文章做总的分析，全部图文分析有两个时间选择：日报和小时报。下图为三只松鼠在线某篇文章的小时报趋势图，



问题 1：根据上图中的“小时报”，此篇文章在什么时候最合适的时间推送出去？为什么？
问题 2：根据以上信息对三只松鼠在线的微信推送有什么借鉴意义？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

（4）评分标准

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
微 信 公 众 号 的 微 信 公 众 号 规 划 与	微 信 公 众 号 的 选 择 (4 分)	1 分	1 分	准确回答微信公众号的类型，每个 1 分	
		1 分	1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
		2 分	2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	

9	设计（12分）	微信公众 号设计（8分）	8分	微信公众号的设计符合以下设计要点：简单、好记、易理解、特别；有一定权威性，没有生疏冷僻词汇；没有单独使用大群体词汇。名称每个2分，最多4个。	
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择 (33分)	微信内 容栏目 设置(8分)	8分	每个栏目2分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
		产 品 信 息 发 布 的 内 容 (25分)	5分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣	
			5分	产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧妙植入广告	
			5分	微信内容结构严谨、文笔通顺，且图文并茂	
			5分	构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
			5分	微信内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
			字数要求：不能超过300字，如超过300字，按每超50个字扣5分算。		
	微 信 营 销 (20分)	规划微 信推广 渠道 (20分)	20分	能列出3种非微信平台推广渠道及2种微信推广渠道，每个4分	
数 据 分 析 和 推 广 优 化 (30)	新老客 户购买 途径数 据分析	15分	能够准确分析新、老客户通过手机端和PC端购买产品的数据		
		15分	通过分析原因能提出对网站的在线运营提出3点以上建议。		
合计				100分	

13.试题编号：1-13，新媒体运营

（1）任务描述

韦博英语创立于1998年，是韦博教育旗下的英语培训机构，为6周岁以上人群提供以实用为导向的中外教结合英语课程及相关服务。目前已在全国50多个城市开设了100多家培训中心。每年协助数以万计的人提高英语水平，已经有超过300000人实现流利英语脱口而出的梦想。韦博英语以实用为导向，注重口语听力等实用型英语能力的培养，内容涵盖职场英语、旅游英语、商务英语、出国英语、社交英语、面试英语，还为企业提供英语培训服务。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博，即微博客（MicroBlog）的简称，是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过WEB、WAP等各种客户端组建个人社区，以140字左右的文字更新信息，并实现即时分享。

1) 微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？韦博英语开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
韦博英语在线选择何种类型	
选择理由：	

②微博名称选取

韦博英语在微博营销过程中，针对不同的产品，实行微博多号战略。请为集团韦博英语设计 2 个微博账号。韦博英语主要以成人口语培训、中小学、初高中英语培训为主，适应社会岗位需求及教学考试需求！并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，请你设计微博内容，并填下入表。

微博内容

4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 7 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

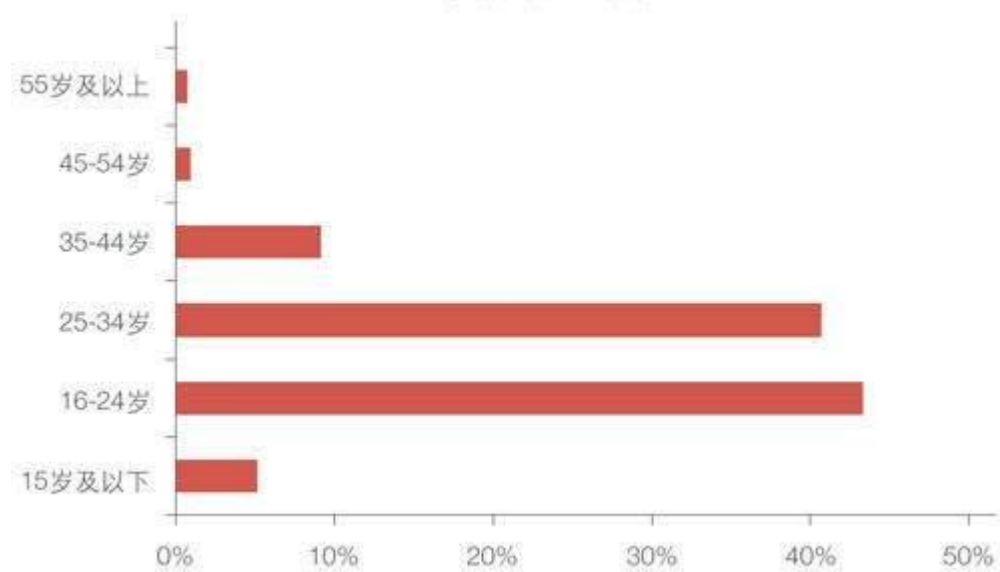
序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。.



年龄分布粉丝比例



①运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容
1	公司微博营运情况分析
2	处于何种阶段
3	处于此阶段的分析理由

②营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工 作 任 务 (95 分)	微博规划 和 设 计 (15 分)	微博账号 类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微 博 名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。 2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		20 分	有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位正确。（10 分）	
				内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容。（10 分）	
	粉丝交流 (20)	粉丝交流 方法	20 分	方法能吸引网民（5 分）；4 条，共 20 分。	
	数据优化 分析（20）	营运情况 分析	20 分	正确判断公司微博营运阶段(2 分);4 条，共 8 分。	
数据分析正确（3 分）；4 条，共 12 分。					
合计			100 分		

14. 试题编号：1-14，新媒体运营

(1) 任务描述

龆牙兔情商在 2002 年，把美国 SEL 课程引进中国，是中国专业的儿童情商教育机构，经过十多年的发展，龆牙兔的规模已经十分庞大，覆盖全国上百座城市，187 多家情商乐园龆牙兔的品牌知名度越来越高，深受广大家庭的好评，每年都有上万名儿童进入龆牙兔学习情商，课程效果清晰可见。“学情商、大未来”的理念，越来越被大家所接受，龆牙兔情商的种子在中国已经结出累累硕果！

1、微信公众号的规划与设计（10 分）

企业需要注册什么样的微信公众号？微信公众号各自的优势有哪些？

企业应该选择什么样的微信公众号	
选择理由	

2、微信内容规划（20 分）

1) 根据龆牙兔网页设置微信公众号关键词自动回复、自定义菜单设置

关键词设置	你好、情商查询

栏目名称	
------	--

2) 根据龅牙兔儿童情商中心 0-3 岁布丁亲子课程, 编写微信多图文信息并定时发布



微信发布标题	
微信发布内容:	
微信内容推送时间及理由	

3 微信营销 (25 分)

粉丝是平台推广运营的基础, 如何通过互联网平台成功为龅牙兔微信公众平台增添粉丝, 请罗列至少 5 种方法, 并简述其理由

方法 1:	论坛
方法 2:	
方法 3:	
方法 4:	
方法 5:	

4、数据分析与调整推广策略 (40 分)

1) 从以下单图文数据截图中，你可以获取哪些有用的数据？在后续运营中能够提供什么样的帮助？



问题 1：分析以上截图，你可以获取哪些单图文有用的数据？

问题 2：以上数据对后续运营推广能提供哪些帮助？

2) 微信公众号图文消息阅读来源有哪些？如何提高微信公众号图文阅读量？请简述方法(站内或站外)



问题 1：微信公众号图文消息阅读时间有哪些？

问题 2：如何提高微信公众号图文阅读量？请简述其操作方法

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配 分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
工作任务 (95 分)	微 信 公 众 号 的 微 信 公 众 号 规 划 与 设 计 (10 分)	微 信 公 众 号 的 选 择 (4 分)	1 分	准确回答微信公众号的类型，每个 1 分	
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	
		微 信 公 众 号 优 缺 点 (6 分)	微信公众号的优势各自体现在什么地方，分类答对一个 2 分		
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择 (20 分)	微 信 内 容 栏 目 设 置 (8 分)	8 分	每个栏目 2 分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
		产 品 信 息 发 布 的 内 容 (12 分)	3 分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣	
			3 分	产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧妙植入广告	
			2 分	微信内容结构严谨、文笔通顺，且图文并茂	
			2 分	构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
			2 分	微信内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
			字数要求：不能超过 300 字，如超过 300 字，按每超 50 个字扣 5 分算。		
	微 信 营 销 (25 分)	微 信 增 加 粉 丝 方 法 (25 分)	25 分	能提出 5 种有效拉粉的方法，每个 5 分	
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (40)	单 图 文 数 据 分 析	10 分	能够准确分析单图文基础数据有哪些影响因素	
			10 分	通过分析原因能提出对公众号的在线运营提出 3 点以上建议。	
		微 信 图 文 消 息 阅 读 量	10 分	能准确分析影响微信公众号图文消息阅读量的因素有哪些？并分析原因	
			10 分	至少提出 5 种可以提高微信公众号图文消息阅读量的	

		分	方法	
合计		100 分		

15.试题编号：1-15 ， 新媒体运营

（1）任务描述

公牛集团有限公司成立于 1995 年的公牛电器，是国内领先的高档开关插座、转换器的专业供应商，在提供优质产品和服务的同时，始终致力于为广大营造更安全的用电环境。秉承“忠信诚和、专业专注”的发展理念，公牛电器不仅将专业精神融入公司运营的每一个环节，还积极推动企业和谐文化建设。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动互联网业务，使用自媒体平台来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博，微博（Weibo）是一种基于用户关系信息分享、传播以及获取的通过关注机制分享简短实时信息的广播式的社交媒体、网络平台，用户可以通过 PC、手机等多种移动终端接入，以文字、图片、视频等多媒体形式，实现信息的即时分享、传播互动。

1) 微博号的规划和设计 (20 分)

①微博号定位规划 (10 分)

现在的自媒体平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博号划分成两种类型？公牛电器开展微博营销主要是为了提高企业权威性应如何选择呢？

微博号类型	
公牛电器选择何种类型	
选择理由：	

②微博号矩阵设计 (10 分)

公牛电器在微博号营销过程中，针对不同的产品，实行多账号同时运作战略。请为集团设计 2 个微博号。一个是公牛电器插座，一个是公牛数码配件。并说明理由。（企业自媒体号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 微博号营销 (40 分)

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博营销数据分析：（35 分）

公牛电器官方在微博运营中经过一段时间免费微博号推广后，决定尝试付费推广营销。单次相关的数据见下表：

（1）以下表格是反映的是单天投放数据反馈，你能从中发现什么有价值的线索吗？它能给企业的运营提供哪些指导？

地域	2019/4/1						
	消费	转化率	展现量	点击量	点击率	ACP(单次点击费用)	转化
北京	103.68	0.32%	10657	312	2.9%	0.33	1
常州	0		43	0	0.0%		2
成都	19.9	1.96%	3759	51	1.4%	0.39	1
广州	14.66	5.77%	1998	52	2.6%	0.28	3
贵阳	2.86	40.00%	495	10	2.0%	0.29	4
杭州	11.73	7.14%	1343	42	3.1%	0.28	3
衡阳	9.01	4.76%	1231	21	1.7%	0.43	1
怀化	24.89	4.29%	3144	70	2.2%	0.36	3
济南	164.36	0.87%	19398	345	1.8%	0.48	3
嘉兴	12.4	3.03%	1330	33	2.5%	0.38	1

根据上表中的数据分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现那个城市的转化率最高？
问题 2：以上数据对公牛电器的微博推广能提供哪些指导？

（2）微博运营除了单次广点通投放进行分析外，也需要为整体数据做总的分析。下图为公牛电器单个微博账号的运营表，

标题	是否热门	阅读	评论	涨粉	收藏	转发	备注
「AWE2018」公牛电器参展纪实	否	106	0	0	0	0	抄袭
守护传统技艺，百年老店重获生机	否	290	75	25	2	1	伪原创
看极致小户型如何变身 5 口之家	否	98	0	0	0	0	抄袭
就像华为一样，公牛电器是另一堵“小米墙”	是	16196	350	50	4	15	原创

问题 1：根据上图中的数据报表，该个账号发布内容最适合发什么样的内容？为什么？

问题 2：根据以上信息对公牛电器的微博营销有哪些借鉴意义？请列举 3 条说明。

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配 分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
工作任务 (95 分)	微博号的规划和设计 (20 分)	微博号的定位	1 分	准确回答微博号的类型	
		规划	1 分	为企业选择适合的微博号类型	
		规划（10 分）	8 分	能准确回答选择微博号类型的理由	
		微博号矩阵设计（10 分）	10 分	设计符合以下设计要点：个人号简单、好记、易理解、有特色；企业号有一定权威性，没有生疏冷僻词汇；没有单独使用大群体词汇。	
	微博号营销（40 分）	增加粉丝数量（40 分）	40 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 40 分	
	微博营销数据分析 (35)	推广数据分析（15 分）	6 分	能够准确分析投放成本及展现量、点击率、转化率的影响	
			9 分	通过分析能提出对微博推广投放功能的使用及其优劣势分析。	
		综合数据的分析（20 分）	10 分	能根据图中的综合数据表，选择最适合发布的内容准则(原创为主)，并分析原因	
			10 分	根据综合数据表，能提出 3 点以上的微博号营销借鉴意义	
合计			100 分		

16.试题编号：1-16 ， 新媒体运营

(1) 任务描述

贵州德江县康奇药植开发有限责任公司成立于 2002 年 8 月，是一家专业从事天麻育种、种植、初加工、天麻养生餐饮营销、天麻下游产品研发及销售的民营科技型企业。旗下多款天麻产品深受市场欢迎关注和广大用户的青睐，现年销售收入逾 3000 万元。

2009 年成功注册”山沟沟”天麻商标。

2011 年获得了贵州省省级扶贫龙头企业和海关进出口货物收发货人报关注册登记证书。2013 年获得了贵州省农业产业化经营重点龙头企业和贵州省名牌产品，同年通过了 ISO9001 质量管理体系认证。

2014 年 12 月荣获贵州省著名商标，拥有实用新型发明 6 项，现公司正建设一座“德江天麻特色产业园”规划面积 10170 亩。同年荣获多项专利证书及荣誉证书。

2015 年 11 月荣获第十六届中国绿色食品博览会山沟沟牌天麻金奖。

随着网络的普及，互联网出现蓬勃的发展，尤其是移动互联网发展速度非常迅猛，康奇公司为了加大互联网的品牌曝光和产品营销力度，计划开发移动互联网营销业务，使用微博来推广公司产品及服务，扩大公司在市场影响力。

微博是一种基于用户关系信息分享、传播以及获取的通过关注机制分享简短实时信息的广播式、病毒式的社交媒体、网络平台。用户可以通过 PC、手机等多种移动终端接入，以文字、图片、视频等多媒体形式，实现信息的即时分享、传播互动。

1) 微博的规划与设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也有所区别，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？康奇药植开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
康奇药植在线选择何种类型	
选择理由：	

②微博名称选取

康奇药植在微博推广营销过程中，针对不同的产品，实行微博多号战略。请为公司设计 2 个微博账号。一个是普通新鲜干天麻，一个是高端礼盒装天麻。并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、包含关键词或品牌词，特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传推广活动。公司拟在十二月组织一次大规模的店庆促销活动，其各大电商销售平台上（淘宝店、天猫店、1 号店、快手、抖音等）销售的产品实行新品优惠活动。现打算通过微博对此次活动进行宣传推广，并希望更多的目标客户对此次活动进行关注，请你设计此次活动的微博内容，并填入下表。

微博内容

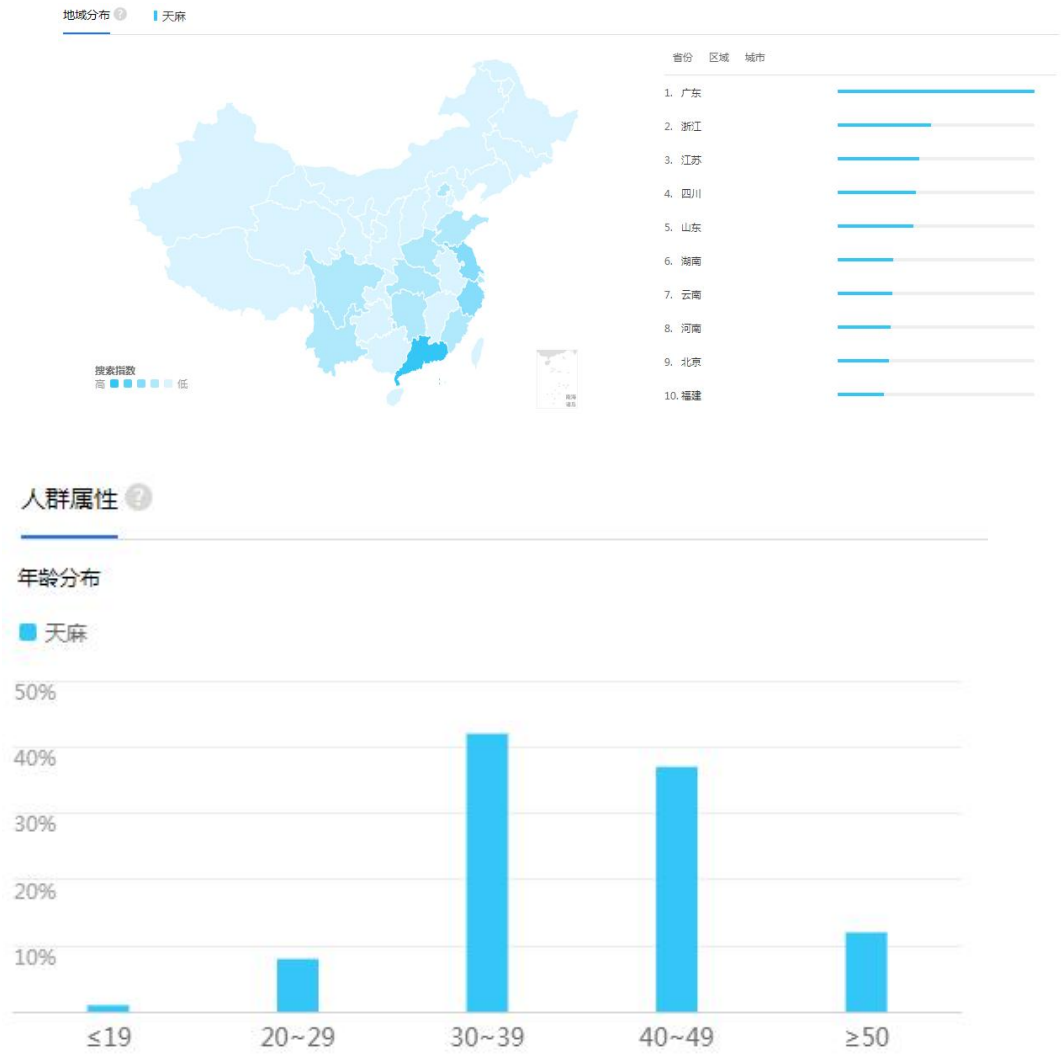
4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 十二月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

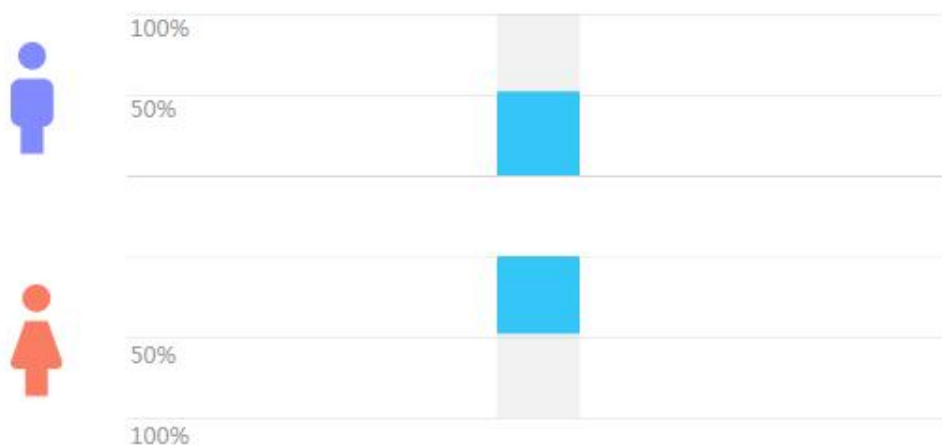
序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。



性别分布



①运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容	
1	公司微博营运情况分析	
2	处于何种阶段	
3	处于此阶段的分析理由	

②营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作 任务 (95 分)	微博规划 和 设 计 (15 分)	微博账号 类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微 博 名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。 2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		20 分	有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位	

			正确。（10 分） 内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容。（10 分）	
	粉丝交流 (20)	粉丝交流 方法	20 分	方法能吸引网民（5 分）；4 条，共 20 分。
	数据优化 分析（20）	营运情况 分析	20 分	正确判断公司微博营运阶段（2 分）；4 条，共 8 分。 数据分析正确（3 分）；4 条，共 12 分。
合计			100 分	

17.试题编号：1-17 ， 新媒体运营

（1）任务描述

海尔集团是一家全球领先的美好生活解决方案服务商。在互联网和物联网时代，海尔从传统制造企业转型为共创共赢的物联网社群生态，率先在全球创立物联网生态品牌。

海尔集团创立于 1984 年，是全球大型家电品牌，目前已从传统制造家电产品的企业转型为面向全社会孵化创客的平台。在互联网时代，海尔致力于成为互联网企业，颠覆传统企业自成体系的封闭系统，变成网络互联中的节点，互联互通各种资源，打造共创共赢新平台，实现攸关各方的共赢增值。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博（Weibo）是一种基于用户关系信息分享、传播以及获取的通过关注机制分享简短实时信息的广播式的社交媒体、网络平台，用户可以通过 PC、手机等多种移动终端接入，以文字、图片、视频等多媒体形式，实现信息的即时分享、传播互动。

1）微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？海尔集团开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
海尔选择何种类型	
选择理由：	

②微博名称选取

海尔集团在微博营销过程中，针对不同的产品，实行微博多号战略。请为集团设计 2 个微博账号。一个是海尔厨房家电产品，一个是生活家电产品。并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传推广活动。公司拟在 5 月份组织一次大规模的店庆促销活动，其各大电商销售平台上（淘宝店、天猫店、京东等）销售的产品实行新品优惠活动。现打算通过微博对此次活动进行宣传推广，并希望更多的目标客户对此次活动进行关注，请你设计此次活动的微博内容，并填下入表。

微博内容

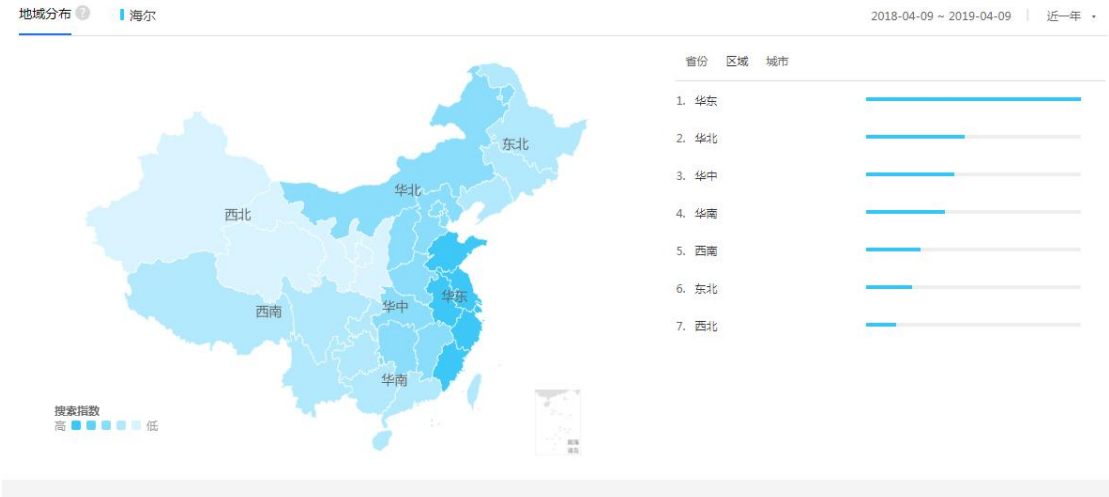
4) 粉丝交流

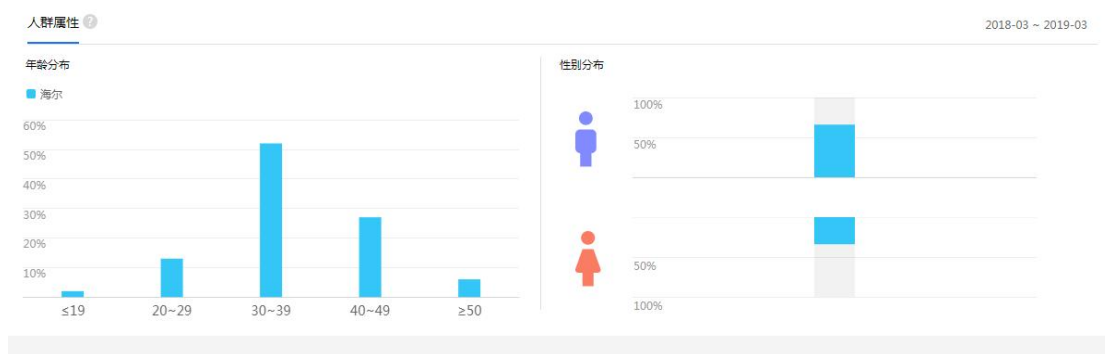
在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 5 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

5) 数据优化分析

公司微博进过一段时间的营运，相关数据如下图，根据下图，回答以下问题。.





①运情况分析

根据数据，请判断，公司微博营运情况如何，处于什么阶段（起步、成长、爆发、成熟）以及理由？

序号	内 容	
1	公司微博营运情况分析	
2	处于何种阶段	
3	处于此阶段的分析理由	

②营运策略

根据粉丝数量和相关数据。指出公司后续微博营运的主要目标，以及相应的营销策略。

序号	营运目标
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养 (5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	微博规划和设计 (15 分)	微博账号类型	5 分	类型回答正确 (1 分)；企业选择何种类型回答正确 (1 分)；理由充分正当 (3 分)。	
		微博名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理 (2 分)，理由充分 (3 分)。2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量 (20 分)		20 分	每条方法 (2 分)，理由 (3 分)；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广 (20 分)		5 分	微博宣传标题 (5 分) 标题有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位正确。	
			15 分	内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容 (7 分)。图文并茂，有较强视觉冲击效果 (8 分)。	
	粉丝交流	粉丝交流	8 分	方法概括恰当，主题紧扣推广目标，能吸引网民 (8	

	(20)	方法		分)。	
		理由	12 分	对与粉丝沟通方法解释理由充分、完整 (3 分)；思路清晰 (3 分)；可行性较强 (3 分)；对企业沟通成本控制合理 (3 分)。	
	数据优化分析 (20)	营运情况分析	8 分	对数据分析全面;对公司微博运营情况描述清晰(3 分)。	
				正确判断公司微博营运阶段 (2 分)。	
				理由充分, 数据分析正确 (3 分)。	
		营运策略	12 分	对企业微博营销整体营运目标正确 (4 分)思路清晰, 策略得当 (4 分)有较强的可操作性 (4 分)。	
合计			100 分		

18.试题编号：1-18 ， 新媒体运营

(1) 任务描述

星巴克 (Starbucks) 是美国一家连锁咖啡公司的名称, 1971 年成立, 是全球最大的咖啡连锁店, 其总部坐落美国华盛顿州西雅图市。星巴克旗下零售产品包括 30 多款全球顶级的咖啡豆、手工制作的浓缩咖啡和多款咖啡冷热饮料、新鲜美味的各式糕点食品以及丰富多样的咖啡机、咖啡杯等商品。星巴克在全球范围内已经有近 21300 间分店遍布北美、南美洲、欧洲、中东及太平洋区。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在移动互联网上, 使课程无论是在浏览器还是移动设备都能同步, 实现跨平台无缝衔接, 企业决定用微信公众号方式进行推广营销。

1、微信公众号的规划与设计

(1) 微信公众号分为哪两种类型? 星巴克在线将如何选择? (公众号的选择主要依据自身和特点)

微信公众号类型	
星巴克在线选择何种类型	
选择理由:	

(2) 现星巴克在线计划实行微信多号战略, 请为其设计三个微信公众号, 并说明理由。(企业微信号: 一般越短越好; 要简单、好记、易理解、特别; 加强权威性, 同时切忌生疏冷僻词汇; 不要单独使用大群体词汇等。)(9 分)

名称 1:	理由:
名称 2:	理由:
名称 3:	理由:

2、微信发布内容的规划与选择 (33 分)

(1) 星巴克在线网页的, 请根据其网站特点进行其微信内容栏目设置。(8 分)。

栏目	
----	--

(2) 请根据星巴克在线的如下产品，为该产品撰写发布信息。（25 分）



微信发布标题	
微信发布内容：	
微信内容推送时间及理由	

3 微信营销（20 分）

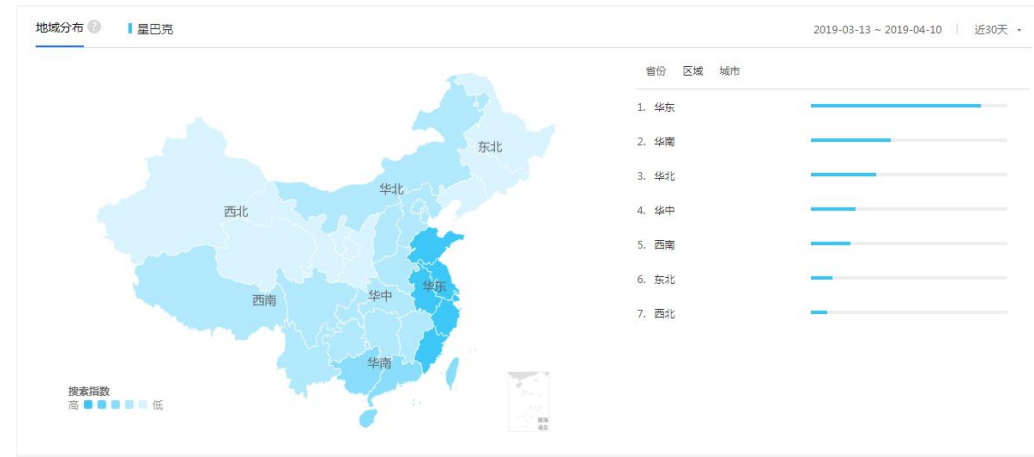
（1） 微信营销的基础是粉丝数量，关键是如何找到属于你的粉丝，那么微信粉丝主要来自非微信平台推广渠道及微信推广渠道，请为星巴克在线规划推广渠道。（20 分）

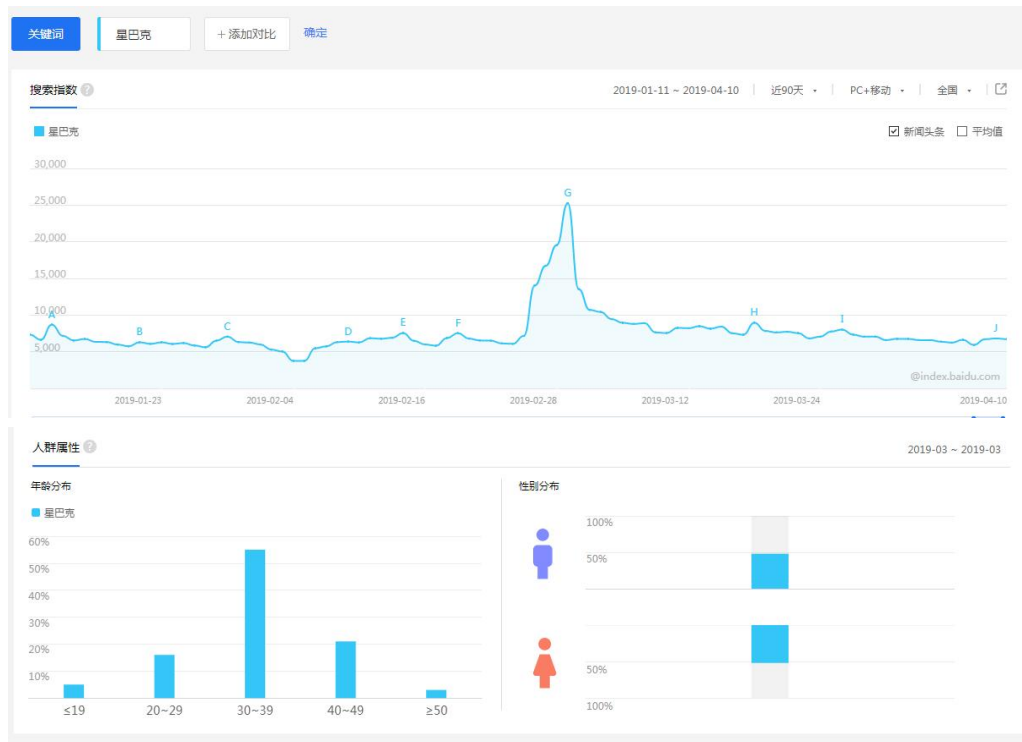
转化渠道		原因
非微信平台推广渠道	渠道 1：	
	渠道 2：	
	渠道 3：	
微信平台推广渠道	渠道 1：	
	渠道 2：	

4 微信营销推广数据分析：（30 分）

星巴克在线经过一段时间的推广后,通过微信公众平台的数据统计功能及电脑端的网站的统计工具对数据进行了分析对比,并优化和改进推广效果。相关的数据见下表：

（1） 以下表格是反映的是网络用户通过互联网搜索星巴克的地域分布，你能从中发现什么有价值的线索吗？它能给企业的运营提供哪些指导？





根据上表中的数据分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现那个时间的搜索量高？

问题 2：以上数据对星巴克在线的运营推广能提供哪些指导？

(2) 微信公众号后台除了针对单篇文章进行图文分析外，也能够为全部文章做总的分析，全部图文分析有两个时间选择：日报和小时报。下图为星巴克在线某篇文章的小时报趋势图，



问题 1：根据上图中的“小时报”，此篇文章在什么时候最合适的时间推送出去？为什么？

问题 2：根据以上信息对星巴克在线的微信推送有什么借鉴意义？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配 分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。	
工 作 任 务 (9 5 分)	微 信 公 众 号 的 微 信 公 众 号 规 划 与 设 计 (12 分)	微 信 公 众 号 的 选 择(4 分)	1 分	准确回答微信公众号的类型，每个 1 分	
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型	
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由	
		微 信 公 众 号 设 计 (8 分)	2 分	微信公众号的设计符合以下设计要点：简单、好记、易理解、特别；有一定权威性，没有生疏冷僻词汇；没有单独使用大群体词汇。名称每个 1 分，	
			6 分	理由论述充分，理由每项 2 分，共 6 分	
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择 (33 分)	微 信 内 容 栏 目 设 置(8 分)	8 分	每个栏目 2 分，且所设计栏目符合以下要求： 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好	
		产 品 信 息 发 布 的 内 容 (25 分)	5 分	标题简明扼要，顺口且有新意，能引起粉丝兴趣	
			5 分	产品发布信息内容充实，主题紧扣推广目标，且能巧妙植入广告	
			5 分	微信内容结构严谨、文笔通顺，且图文并茂	
			5 分	构思新颖，能吸引网民，获得高黏度的粉丝群	
			5 分	微信内容推送时间把握准确，且符合网站用户对象	
			字数要求：不能超过 300 字，如超过 300 字，按每超 50 个字扣 5 分算。		
	微 信 营 销 (20 分)	有 效 拉 粉 方 法 (20 分)	20 分	能提出 5 种有效拉粉的方法，每个 4 分	
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (30)	新 老 客 户 购 买 途 径 数 据 分 析	6 分	能够准确分析新、老客户通过手机端和 PC 端购买产品的数据及数据产生变化差异的原因	
9 分			通过分析原因能提出对网站的在线运营提出 3 点以上建议。		
文 章 的 小 时 报 趋 势 图 的 分 析		6 分	能根据图中的“小时报”，选择最合适的时间对微信文章进行推送，并分析原因		
		9 分	根据“小时报”的图，能提出 3 点以上的微信推送借鉴意义		
合计			100 分		

19.试题编号：1-19 ， 新媒体运营

(1) 任务描述

玛氏公司是全球最大的食品生产商之一，拥有众多世界知名的品牌。在这些品牌中，价值超过十亿美元的品牌就包括德芙、玛氏、M&M’ S、士力架、UNCLE BEN’ S、傲白、宝路、皇家、伟嘉和特趣。

随着移动互联网的蓬勃发展，公司为了加大移动互联网的营销力度，计划开发移动营销业务，使用微博来推广公司业务，扩大公司影响力。

微博，即微博客（MicroBlog）的简称，是一个基于用户关系信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过 WEB、WAP 等各种客户端组建个人社区，以 140 字左右的文字更新信息，并实现即时分享。

1) 微博的规划和设计

①微博账号类型

现在的微博平台比较多，申请的个人和机构也比较多，不同的角色申请的账号的定位和所起的作用也不一样，请根据不同的角色，将微博的账号划分成两种类型？唐人神开展微博营销应选择哪一种账号？

微博号类型	
马氏巧克力选择何种类型	
选择理由：	

②微博名称选取

马氏巧克力在微博营销过程中，针对不同的产品，实行微博多号战略。请为集团设计 2 个微博账号。一个是糖果巧克力类食品，一个是宠物类食品。并说明理由。（企业微博号：一般越短越好；要简单、好记、易理解、特别；加强权威性，同时切忌生疏冷僻词汇；不要单独使用大群体词汇等。）

序号	名称	理由
1		
2		

2) 增加粉丝数量

拥有一定量的粉丝是开展微营销的基础。在微营销初期，如果吸引粉丝就是摆在企业面前一个非常重要的任务。请在下列表格中，总结出吸引粉丝的一些方法：

序号	“吸粉”的方法	理由
1		
2		
3		
4		

3) 微博宣传推广

当公司微博粉丝数量达到一定量的时候，我们可以利用微博进行宣传推广活动。公司拟在 5 月份组织一次大规模的店庆促销活动，其各大电商销售平台上（淘宝店、天猫店、1 号店等）销售的产品实行新品优惠活动。现打算通过微博对此次活动进行宣传推广，并希望更多的目标客户对此次活动进行关注，请你设计此次活动的微博内容，并填下入表。

微博内容

4) 粉丝交流

在公司宣传推广活动中，与粉丝的互动尤为关键，互动可以了解粉丝对公司以及产品等的态度和意见。针对公司本次 5 月的活动，请将与粉丝公司互动的方法和理由，填入下表。

序号	与“粉丝”互动的方法
1	
2	
3	
4	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价 内容			配分	评分标准	备注
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	微博规划和设计 (15 分)	微博账号类型	5 分	类型回答正确（1 分）；企业选择何种类型回答正确（1 分）；理由充分正当（3 分）。	
		微博名称选取	10 分	确定企业名称恰当合理（2 分），理由充分（3 分）。2 个名称，总计 10 分	
	增加粉丝数量（20 分）		20 分	每条方法（2 分），理由（3 分）；4 条，共 20 分	
	微博宣传推广（20 分）		5 分	微博宣传标题（5 分） 标题有吸引力，准确描述活动内容，目标客户人群定位正确。	
			15 分	内容：流畅，丰富，能准确描述活动内容（7 分）。 图文并茂，有较强视觉冲击效果（8 分）。	
	粉丝交流 (20)	粉丝交流方法	20 分	方法概括恰当，主题紧扣推广目标，能吸引网民（20 分）。	
	数据优化分析(20)	营运情况分析	8 分	对数据分析全面；对公司微博运营情况描述清晰（3 分）。	
				正确判断公司微博营运阶段（2 分）。	
				理由充分，数据分析正确（3 分）。	
		营运策略	12 分	对企业微博营销整体营运目标正确（4 分） 思路清晰，策略得当（4 分） 有较强的可操作性（4 分）。	
合计			100 分		

20.试题编号：1-20，新媒体运营

（1）任务描述

中企动力在中国，有超过 8000 万的经济主体，平均每 3 秒就有一家企业诞生，每 10 秒就有一家企业消亡。每天，都有大量的创业者怀揣着梦想上路，如何成就他们的梦想，正是中企动力为之努力的方向。中企动力创建于 1999 年 9 月 16 日，是中国数码集团（0250.HK）的全资子公司，致力于帮助每个企业实现数字化智能经营。中企动力仅在中国就设有 80 家分公司，拥有员工 8000 余人，截止 2017 年 7 月，已服务了包括制造、服务、IT 互联网、建筑与房地产、外贸、物流、零售等 14 个主流行业近百个细分行业 120 万+企业客户。现为了通过移动互联网宣传公司品牌和传播公司业务，企业决定用微信公众号方式进行推广营销。

1、微信公众号的规划与设计

（1）微信公众号分为哪三种类型？中企动力公众号将如何选择？（公众号的主题类型选择主要依据自身和特点）

微信公众号类型	
中企动力在线选择何种类型	
选择理由：	

2、微信发布内容的规划与选择（33 分）

（1）中企动力官网，请根据其网站特点进行其微信内容栏目设置。（8 分）。

栏目	
----	--

（2）请根据中企动力业务范围，设置关键词自动回复。（25 分）

中企动力为您提供免费报价

1. 选择产品类型



经典网站

品牌展示
提升公司和产品形象
个性化定制视觉设计
HTML5酷炫效果
与访问者无缝沟通
PC、手机多端覆盖



营销型网站

营销推广
渠道拓展，迅速覆盖全国
多种高性价比营销推广功能
可视化推广后
可跟踪推广效果



电商型网站

您自己的电商平台
打通线上线下流程
支持兑换券和礼品
会员精细化运营



外贸型网站

多语种，一语一设计
境外CDN加速
Google友好、推广
国际社交平台分享
在线商机收集功能

关键词 1:	
关键词 2:	
关键词 3:	
关键词 4:	
关键词 5:	

（3）请根据新东方在线的如下产品，为该产品撰写发布信息。（25 分）



微信发布标题	
微信发布内容：	
微信内容推送时间 及理由	

3 微信营销（20 分）

（1）微信营销的基础是粉丝数量，关键是如何找到属于你的粉丝，主要分为付费渠道和免费渠道，请为中企动力规划推广渠道。（20 分）

转化渠道		原因
付费渠道	渠道 1：	
	渠道 2：	
	渠道 3：	
免费渠道	渠道 1：	
	渠道 2：	
	渠道 3：	

4 微信营销推广数据分析：（30 分）

中企动力经过一段时间的推广后，通过微信公众平台的数据统计功能及电脑端的网站的统计工具对数据进行了分析对比，并优化和改进推广效果。相关的数据见下表：

（1）以下表格是反映的是新老客户对公众号文章内容的阅读量，你能从中发现什么有价值

的线索吗？它能给企业的运营提供哪些指导？



根据上表中的数据进行分析，并将分析结果填入下表。

表 9 数据分析与推广优化问题

问题 1：分析上表中数据，你从以上数据中发现那个方向最热？
问题 2：以上数据对中企动力的运营推广能提供哪些指导？

（2）微信公众号后台除了针对单篇文章进行图文分析外，也能够为全部文章做总的分析，全部图文分析有两个时间选择：日报和小时报。下图为中企动力某篇文章的小时报趋势图，



问题 1：根据上图中的“小时报”，此篇文章在什么时候最合适的时间推送出去？为什么？
问题 2：根据以上信息对中企动力的微信推送有什么借鉴意义？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网。

软件：win7\win8 操作系统，Office2010 版本以上，HyperSnap6.0 截图工具软件。

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成。

(4) 评分标准

评价内容			配 分	考核点	考核得分		
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。			
工 作 任 务 (9 5 分)	微 信 公 众 号 的 微 信 公 众 号 规 划 与 设 计 (12 分)	微 信 公 众 号 的 选 择(4 分)	1 分	准确回答微信公众号的类型, 每个 1 分			
			1 分	为企业选择适合的微信公众号类型			
			2 分	能准确回答选择微信公众号类型的理由			
		微 信 公 众 号 设 计 (8 分)	2 分	微信公众号的设计符合以下设计要点: 简单、好记、易理解、特别; 有一定权威性, 没有生疏冷僻词汇; 没有单独使用大群体词汇。名称每个 1 分,			
			6 分	理由论述充分, 理由每项 2 分, 共 6 分			
	微 信 发 布 内 容 的 规 划 与 选 择 (33 分)	微 信 内 容 栏 目 设 置(8 分)	8 分	每个栏目 2 分, 且所设计栏目符合以下要求: 微信栏目设计符合网站特点和需求 微信栏目设计便于粉丝阅读和选择 微信栏目设计用户体验好			
				产 品 信 息 发 布 的 内 容 (25 分)	5 分	标题简明扼要, 顺口且有新意, 能引起粉丝兴趣	
					5 分	产品发布信息内容充实, 主题紧扣推广目标, 且能巧妙植入广告	
					5 分	微信内容结构严谨、文笔通顺, 且图文并茂	
					5 分	构思新颖, 能吸引网民, 获得高黏度的粉丝群	
					5 分	微信内容推送时间把握准确, 且符合网站用户对象	
	微 信 营 销 (20 分)	规 划 微 信 推 广 渠 道 (10 分)	5 分	能列出 3 种非微信平台推广渠道及 2 种微信推广渠道, 每个 1 分			
			5 分	对列出的推广渠道说明理由, 每个理由 1 分			
			有 效 拉 粉 方 法 (10 分)	5 分	能提出 5 种有效拉粉的方法, 每个 1 分		
				5 分	对提出的方法说明理由, 每个理由 1 分		
	数 据 分 析 和 推 广 优 化(30)	新 老 客 户 购 买 途 径 数 据 分 析	6 分	能够准确分析新、老客户通过手机端和 PC 端购买产品的数据及数据产生变化差异的原因			
			9 分	通过分析原因能提出对网站的在线运营提出 3 点以上建议。			
		文 章 的 小 时 报 趋 势 图 的 分 析	6 分	能根据图中的“小时报”, 选择最合适的时间对微信文章进行推送, 并分析原因			
			9 分	根据“小时报”的图, 能提出 3 点以上的微信推送借鉴意义			
	合计			100 分			

二、搜索引擎营销

1.试题编号：2-1 ： SEO 搜索引擎优化

（1）任务描述

多喜爱家饰织用品有限公司（www.dohia.com）是一家以专业设计生产和销售床上用品为主，产品涉及被套、床笠、床单、床裙、枕套、被芯、枕芯、婚庆产品、垫类产品、床具等。公司营销中心设在中国湖南长沙市，开发中心及生产企业等在广东省深圳市东莞市。目前，多喜爱公司公司拥有自营店近 200 家，加盟店 800 余家，遍及全国各地，是行业内发展速度最快的企业之一。同时公司也积极入驻各大时尚电子商务商务生态圈，开展网络销售，积极进军电子商务领域。为了扩大公司和公司网站的知名度，公司打算采用搜索引擎推广来进行公司网站推广。



请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

（1）将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 www.dohia.com 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在表 1。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需要真正提交。）

表 1 目标地址提交到搜索引擎的成功结果截图

Baidu 提交入口网址	
--------------	--

提交到 Baidu 成功界面截图	
sogou 提交入口网址	
提交到 sogou 成功界面截图	

(2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

(3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名
多喜爱家饰织用品有限公司网站					

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

(4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前，公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况，并对不妥的地方加以改进，请填写表 5。

表 5 多喜爱网站网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title(标题)	多喜爱家居用品有限公司-官网	是	四件套品牌排行榜前十名_四件套加盟-多喜爱
2	Keyword (关键词)	多喜爱家居用品有限公司-官网	是	
3	Description (描述)	多喜爱家居用品有限公司-官网	是	多喜爱家饰织用品有限公司是一家以专业设计生产和销售被套、床笠、床单、床裙、枕套、被芯、枕芯、婚庆产品、垫类产品、床具等床上用品，加盟热线 13350378060。
4	关键词密度基本情况	6.3%	否	
5	网页用户体验整体评	1、网页整体打开速	1、否	2、导航：网站首

	价（从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等）	度较快， 2、导航设计清晰，但不符合用户体验，没有吸引力。 3、官网有网站地图功能， 4、网站内容更新不及时，从 2020 年 1 月发布后，至今未更新。	2、是 3、否 4、是	页 加盟品牌 加盟流程 公司介绍 投资加盟联系
--	--------------------------------------	--	-------------------	---------------------------------

（5）关键词的设计。为了打开湖南市场，请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词，并说明理由。完成表 6。

表 6 多喜爱网站网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	四件套排名前十	
1	四件套加盟	
2	四件套排名前十品牌	因为多喜爱公司主要产品是床上用品加盟，旗下有 5 个品牌，所以，选择带品牌的关键词符合用户搜索。 因为“四件套排名前十品牌”出现在百度搜索的下拉菜单中，表示最近一段时间，用户搜索关于这个产品最多的词汇。因此，选择该关键词。
3		
4		

（6）撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内

表 7 公司百度推广的创意设计

标题：湖南四件套品牌前十强_四件套品牌加盟
描述：多喜爱家饰织用品有限公司是一家以专业设计生产和销售被套、床笠、床单、床裙、枕套、被芯、枕芯、婚庆产品、垫类产品、床具等床上用品，加盟热线 13350378060

(7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表 8 中的要求进行回答。

总计		正在推广 提交关键词	浏览量(PV) 381715	跳出率 81.99%
搜索词		正在推广	浏览量(PV)	跳出率
1	其它	--	211,563	89.82%
2	多喜爱家纺	是	30,545	25.38%
3	多喜爱家纺	是	11,828	30.11%
4	多喜爱家纺	否	5,339	36.23%
5	多喜爱家纺	是	3,568	27.15%
6	多喜爱家纺	否	3,011	26.58%
7	多喜爱家纺	是	2,931	23.58%
8	多喜爱家纺	是	2,553	32.55%
9	多喜爱家纺	是	2,359	26.19%
10	多喜爱家纺	否	2,134	19.51%
11	多喜爱家纺	是	1,998	78.63%
12	多喜爱家纺	是	1,982	40.36%
13	多喜爱家纺	是	1,903	57.90%
14	多喜爱家纺	否	1,903	31.88%

表 8 数据分析和优化改进措施表

①请解释跳出率的含义	
答：跳出率指：某个时间段内，只浏览了一页即离开网站的访客人数占总访客人数的比例	
②找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：10、7、2、9、6	跳出率高：1、11、13

③分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？
答：
④分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（3）考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（4）评分标准

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-1)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			

		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化 (14 分)	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌和产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	3分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3分	排名选择正确			
		6分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

2.试题编号：2-2 ： SEO 搜索引擎优化

（1）任务描述

山西杏花村汾酒集团有限责任公司(www.fenjiu.com.cn)为国有独资公司，以生产经营中国名酒——汾酒、竹叶青酒为主营业务，年产名优白酒 5 万吨，是全国最大的名优白酒生产

基地之一。公司拥有“杏花村”、“竹叶青”两个中国驰名商标，公司主导产品有汾酒、竹叶青酒、玫瑰汾酒、白玉汾酒、以及葡萄酒、啤酒等六大系列。汾酒文化源远流长是晋商文化的重要一支，与黄河文化一脉相承。2007 年，汾酒继续蝉联国家名酒，竹叶青酒成为中国名牌产品。近年来，公司倾力打造名白酒基地、保健酒基地和酒文化旅游基地，为了扩大公司和公司网站的知名度，公司打算采用搜索引擎推广来进行公司网站推广。



图 1 山西杏花村汾酒集团有限责任公司网站首页

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 www.fenjiu.com.cn 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名
山西杏花村汾酒集团有限责任公司					

网站					
----	--	--	--	--	--

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前,公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况,并对不妥的地方加以改进,请填写表 5。

表 5 山西杏花村汾酒集团有限责任公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title(标题)			
2	Keyword(关键词)			
3	Description(描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名,或者公司主营产品作为关键词,在“公司网页情况”中描述关键词密度情况,评价是否需要改进,给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价(从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场,请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词,并说明理由。完成表 6。

表 6 山西杏花村汾酒集团有限责任公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后,进行了推广效果的分析;数据统计报表如下,请根据

报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 6000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 600,000, 点击次数是 60,000 次，广告后转化购买次数是 1,200。

表 8 数据分析和优化改进措施表

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分标准

见电商平台运营评分卡(试题 H2-2)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-2)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			

		2分	P R值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化 (14 分)	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	4分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		4分	数据分析正确，能按照要求找出相应的关键词代号。			
		10分	5+5 分。对跳出率高和低原因分析清晰，改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

3.试题编号：2-3 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湖南德康制药股份有限公司网站（http://www.hndk.com/）系湖南省重点高新技术企业，位于长沙市河西观沙岭工业园，企业已获得国家食品药品监督管理局 GMP 认证。公司拥有总资产约 9 千万元，生产片剂、颗粒剂、胶囊剂、 丸剂等四种剂型。 主要品种有：化癥镇痛胶囊、益脑胶囊、天麻首乌胶囊、复方石韦胶囊等四十多个品种，产品畅销国内市场。2002-2008 年连续 8 年被评为长沙高新区“技术创新先进企业”，2002 年 9 月被列为《湖南省“小巨人”计划实施方案》中的小巨人企业。2004 年被评为湖南省重点高新技术企业，2006-2008 年被评为湖南省 A 级纳税企业等多项荣誉。近年来，为了扩大公司和公司网站的知名度，公司打算采用搜索引擎推广来进行公司网站推广。请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。



测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 http://www.hndk.com/ 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、A l e x a 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	A l e x a 排名
湖南德康制药股份有限公司网站					

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
A l e x a 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前,公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况,并对不妥的地方加以改进,请填写表 5。

表 5 湖南德康制药股份有限公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title(标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名,或者公司主营产品作为关键词,在“公司网页情况”中描述关键词密度情况,评价是否需要改进,给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价(从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场,请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词,并说明理由。完成表 6。

表 6 多湖南德康制药股份有限公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:

描述：

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 10000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 800,000, 点击次数是 80,000 次，广告后转化购买次数是 1,000。

①请解释转化率的含义

答：

②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率

答：

③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

答：

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分标准

见电商平台运营评分卡(试题 H2-3)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-3)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查（16 分）	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			

		2分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
SEO 搜索引擎优化 (14 分)	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。				
	3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌和产品的关键词 5-10 个				
	3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。				
	2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分				
关键词的设计（16 分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分				
	8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。				
创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。				
	11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；				
数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	6分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。				
	6分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。				
	6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。				
合计		100 分				

4.试题编号：2-4 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

兴田科技(www.dlwjkj.com)成立于 2012 年，是国内较早的一批专业从事数字化营销并将大数据、云计算、搜索营销等技术应用于商业服务的企业。八年来，公司秉承“初心”“匠心”的服务精神，以数字化营销服务为核心，针对多个领域进行了深入探索，现已发展成为一家拥有自主观点及研发能力的数字化营销服务公司。兴田科技为那些希望在激烈的市场竞争中能够站稳脚跟和取得突破的企业，提供有力的“资源、渠道、内容、技术及数据服务”支撑，让企业低成本的去做全网营销。



图 1 公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 www.dlwjkj.com 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	360（收录情况）	baidu（收录情况）	baidu（反向链接数）	PR 值	Alexa 排名
------	-----------	-------------	--------------	------	----------

济南兴田德 润网络科技 有限公司					
------------------------	--	--	--	--	--

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前,公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况,并对不妥的地方加以改进,请填写表 5。

表 5 公司网站首页搜索引擎优化情况评价价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title(标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名,或者公司主营产品作为关键词,在“公司网页情况”中描述关键词密度情况,评价是否需要改进,给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价(从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场,请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词,并说明理由。完成表 6。

表 6 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
答：
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？
答：

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-4)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-4)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰，正确；截图时，			

			体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化 (14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8 分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	6 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6 分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计			100 分			

5.试题编号：2-5 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

湖南万利隆食品有限公司（www.willove.cn）于 1988 年元月在湖南湘潭立市，经历三十年的风雨磨砺，完成了从传统的手工制作到现代企业制度化数字化生产经营的蝶变之旅。

公司先后获得“中华糕饼文化遗产”、“中国名饼”、“中国轻工业专项能力百强企业”等殊荣，成为了湖南省烘焙连锁企业的领军品牌。

今天的萬利隆公司已经在湖南 7 个市州、27 个城市拥有 140 余家连锁饼店以及 1 家精品商务酒店，主要产品有面包、蛋糕、生日蛋糕、中西式点心、元宵汤圆、端午粽子、中秋月饼、年礼、饮品、糖果等。公司拥有 2200 余名员工，以对烘焙事业精益求精的决心和无与伦比的热爱，为消费者提供健康的烘焙食品和令人满意的服务。

公司拥有三家花园式中央工厂，湘潭九华工业园建立的湖南省首个标杆性烘焙中央工厂在 2014 年底成功投产，标志着公司发展进入一个全新的里程碑。怀化中央工厂占地 15 亩，投资 2500 万元，于 2012 年 3 月投入使用。2016 年初，公司在常德开始筹建占地 10000 平米的中央工厂，2018 年完成投产。



测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 www.willove.cn 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名
湖南万利隆食品有限公司网站					

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时, 展现在网民面前的推广内容, 包括标题、描述, 以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符, 每行描述最长不能超过 80 个字符, 且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后,进行了推广效果的分析;数据统计报表如下,请根据报表统计的数据,按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告,总费用是 5,000 元。经过统计,这则广告的曝光次数是 160,000,点击次数是 16,000 次,广告后转换行动次数是 400。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低,并提出改进建议?

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-5)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-4)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工 作 任 务 (9 5	将公司网址提交到 搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确, 输入的地址与截图地址一致, 2 分/个, 共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确, 1 分, 提交截图正确。2 分/个, 共 6 分			
	检查收录情况(5	1 分	检查方式正确			

分)	分)	1分	收录结果结果			
		3分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查（16分）	10分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空2分，共10分			
		2分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	PR值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化（14分）	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌和产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句通顺的话，1分；将企业核心内容描述清楚。2分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2分			
	关键词的设计（16分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多2分，共8分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析和推广优化（18分）	6分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			

合计	100 分			
----	-------	--	--	--

6.试题编号：2-6 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

九芝堂股份有限公司（http://www.hnjzt.com/）是国家重点中药企业、国家重点高新技术企业、国内 A 股上市公司、湖南省质量管理奖企业、国家博士后科研工作站。公司前身“劳九芝堂药铺”创建于 1650 年。2004 年 2 月，“九芝堂”商标被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标；2006 年 9 月，“九芝堂”被国家商务部认定为“中华老字号”；2008 年 6 月，九芝堂传统中药文化被列入国家级非物质文化遗产保护目录。公司主要从事中成药、生物药品的研制、生产、销售及药品的批发、零售业务，综合经济实力在湖南省医药行业中名列前茅，并连续获评纳税信用 A 级单位。



图 1 九芝堂股份有限公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 http://www.hnjzt.com 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	

检查结果截图	
--------	--

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名
九芝堂股份有限公司网站					

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前，公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况，并对不妥的地方加以改进，请填写表 5。

表 5 九芝堂股份有限公司首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名，或者公司主营产品作为关键词，在“公司网页情况”中描述关键词密度情况，评价是否需要改进，给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价（从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等）			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场，请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词，并说明理由。完成表 6。

表 6 九芝堂股份有限公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

优化公司经过一段时间的网络广告推广后,进行了推广效果的分析;数据统计报表如下,请根据报表统计的数据,按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告,总费用是 6000 元。经过统计,这则广告的曝光次数是 600,000,点击次数是 60,000 次,广告后转化购买次数是 1,200。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低,并提出改进建议?

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-6)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-6)

评价内容	配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)	5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版			

			合理.			
工作任务 (95分)	将公司网址提交到搜索引擎(10分)	4分	入口地址正确, 输入的地址与截图地址一致, 2分/个, 共4分			
		6分	网站提交页面信息填写正确, 1分, 提交截图正确。2分/个, 共6分			
	检查收录情况(5分)	1分	检查方式正确			
		1分	收录结果结果			
		3分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16分)	10分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值, 填写正确, 与操作截图的结果吻合每空2分, 共10分			
		2分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰; 截图时, 体现公司网址或者公司名称			
		2分	PR值截图清晰, 正确; 截图时, 体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰, 正确; 截图时, 体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化(14分)	3分	Title(标题)。标题优化结果, 要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword(关键词)。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description(描述)。能把相关关键串成一句通顺的话, 1分; 将企业核心内容描述清楚。2分。			
		2分	关键词密度基本情况, 所有关键词基本情况概述正确, 1分; “调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰, 正确; 2分			
	关键词的设计(16分)	8分	网页用户体验整体评价, 2-2分; 如需更改, 网站改进思路清晰, 能解决相应的问题, 1分			
		8分	设置的关键词, 按 0/1/2 标准评分, 每个最多 2 分, 共 8 分, 体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计(16分)	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度, 按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO, 定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字, 或者低于			

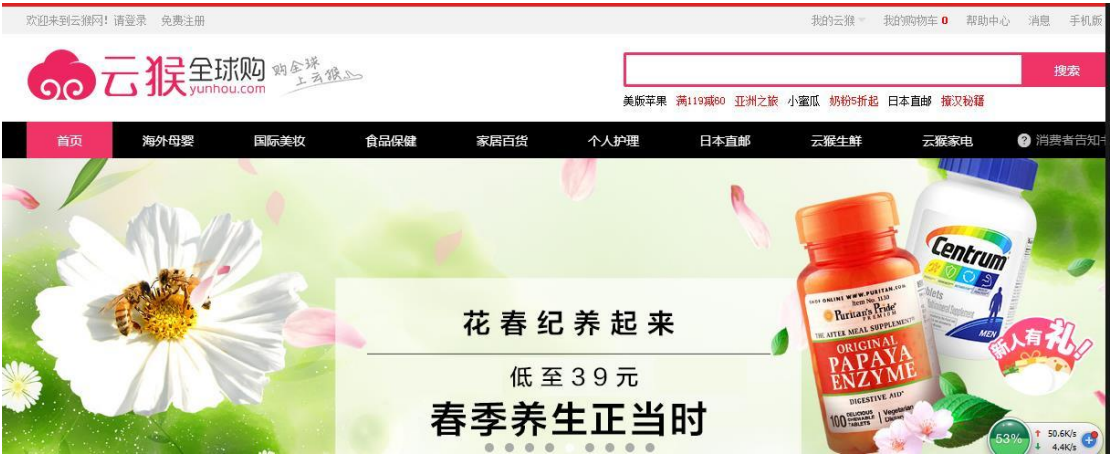
			100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	6 分	术语解释正确，定义关键点解释得当。			
		6 分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

7.试题编号：2-7 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

步步高电子商务有限责任公司旗下“云猴网”（http://www.yunhou.com）在 2013 年 12 月 26 日这一天正式上线。云猴网从全球采购“新”、“奇”、“特”、“优”的高品质商品。涵盖粮油生鲜、食品饮料、进口食品、个人护理、母婴用品、家庭清洁、家居用品、家用电器、手机数码等 12 大类。西班牙的特级初榨橄榄油、新西兰牛奶、东江鲜鱼、舜华临武鸭……只怕你想不到。未来，我们还将发展一系列虚拟产品服务项目，为大家提供多重生活体验。步步高是湖南本土的零售商，300 家门店，已经遍及湘、赣、桂、渝、川、黔等中、西南 6 省。长株潭中心区域，有中南最大的物流中心。高覆盖率和成熟的物流体系，在配送速度上，未来在云猴网购买的所有商品在湖南范围内可以实现 4 小时到货。

图 1 云猴网首页



请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址（http://www.yunhou.com）提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤

进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名
云猴网网站					

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前，公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况，并对不妥的地方加以改进，请填写表 5。

表 5 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名，或者公司主营产品作为关键词，在“公司网页情况”中描述关键词密度情况，评价是否需要改进，给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价（从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等）			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场，请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词，并说明理由。完成表 6。

表 6 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题：

描述:

7) 数据分析与推广优化

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 8 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率(%)
1	某关键词	是	345	34.54
2	某关键词	是	2341	56.34
3	某关键词	是	2098	23.31
4	某关键词	是	1987	45.21
5	某关键词	是	2021	67.21
6	某关键词	是	1876	56.12
7	某关键词	是	2001	21.23
8	某关键词	是	1789	12.23
9	某关键词	是	1987	18.21
10	某关键词	是	1733	34.21
11	某关键词	是	1766	56.34
12	某关键词	是	1900	67.56
13	某关键词	是	2034	78.32
14	某关键词	是	2109	78.21
15	某关键词	是	2200	45.67
16	某关键词	是	2100	87.12

表 9 数据分析和优化改进措施表

① 解释跳出率的含义	
② 找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③ 分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	
④ 分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分标准

见电商平台运营评分卡(试题 H2-7)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-7)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (95 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化(14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword(关键词)。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description(描述)。能把相关关键串成一句 通顺的话，1 分；			

			将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8 分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析和推广优化（18 分）	4 分	术语解释正确，定义关键点解释得当。			
		4 分	数据分析正确，能按照要求找出相应的关键词代号。			
		10 分	5+5 分。对跳出率高和低原因分析清晰，改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

8.试题编号：2-8 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湖南华天大酒店股份有限公司（<http://www.huatian-hotel.com>）是湖南省第一家旅游业上市公司。作为华天旗舰店，华天大酒店目前拥有客房 700 多间，餐位 1200 多个，娱乐、洗衣、豪华车队等设施一应俱全。开业以来酒店成功接待了坦桑尼亚总统、赞比亚总统、白俄罗斯总理、亲民党主席宋楚瑜先生等所有来长沙的国家元首和政府首脑。曾多次荣获“全国最佳星级饭店”等荣誉称号，是湖南省唯一一家同时加盟“国际金钥匙组织”和“中国名酒店组织”的酒店，是全国酒店业唯一一家荣膺“全国企业文化优秀奖”和被授予“全国企业文化示范基地”称号的酒店，并荣获国际服务领域最高荣誉“五星钻石奖”，被批准加入“世界一流酒店组织”，其通过湖南华天国际酒店管理有限公司管理的连锁酒店已有 30 多家。同时，公司也积极开展电子商务业务。公司拥有自己独立的网站，www.huatian-hotel.com，且公司正打算通过搜索引擎方式进行网络推广。



图 1 华天酒店网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 <http://www.huatian-hotel.com> /提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
------	--

检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况,便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图,填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
PR 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前,公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况,并对不妥的地方加以改进,请填写表 5。

表 5 九芝堂股份有限公司首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名,或者公司主营产品作为关键词,在“公司网页情况”中描述关键词密度情况,评价是否需要改进,给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价(从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场,请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词,并说明理由。完成表 6。

表 6 九芝堂股份有限公司网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题：

描述：

7) 数据分析与推广优化

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。



表 8 数据分析和优化改进措施表

①请解释浏览量的含义
②请解释访问数的含义
③结合跳出率和平均访问时长，请评价本公司网站一个月的运行情况？
④根据上图和对公司网站运行情况的基本判断，提出改进建议？

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分标准

见电商平台运营评分卡(试题 H2-8)
搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-8)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6分	网站提交页面信息填写正确，1 分, 提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1分	检查方式正确			
		1分	收录结果结果			
		3分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况 调查(16 分)	10分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化（14 分）	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要			

			求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	6分	术语解释正确，定义关键点解释得当。			
		6分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
	合计	100 分				

9.试题编号：2-9 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湖南“芦淞服饰网”(http://www.cnlsfs.com/)是一个服饰行业电子商务平台,在 2005 建由湖南省株洲市芦淞区人民政府主办。网站是芦淞服饰产业集群公共服务平台的组成部分,是以湖南株洲芦淞服饰产业集群为核心,构建的一个功能化、综合性的服饰行业电子商务平台,为湖南株洲芦淞服饰产业集群的生产加工、贸易机构、品牌代理、服饰批发以及物流等企业提供专业的 B2B+B2C 电子商务、网络营销与直播电商等互联网应用服务。主营网络推广、网络广告发布、网络营销与直播电商、网上销售等服饰行业的电子商务服务。芦淞服饰网覆盖了全国 20 多个省份以及其他国家。通过访问芦淞服饰网,访问者可以和芦淞服饰产业集群的 2.8 万个企业和商家对话、可以了解 4 万多个服饰品牌以及 50 多万种产品信息。



图 1 芦淞服饰网首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1)将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址http://www.cnlsfs.com 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 湖南“芦淞服饰网”首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 湖南“芦淞服饰网”网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时, 展现在网民面前的推广内容, 包括标题、描述, 以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符, 每行描述最长不能超过 80 个字符, 且总字数控

制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 8 芦淞服饰网推广数据分析表

统计时间	浏览量 (pv)	独立访客 (uv)	人均停留 时间	注册用户 数量	网站收藏 人数	用户注册 转换率
周 1	230	41	330	37	32	16%
周 2	220	40	300	32	30	14%
周 3	204	38	208	29	37	14%
周 4	198	30	210	23	20	11%
周 5	201	28	201	21	18	10%
周 6	331	50	330	40	37	12%
周 7	342	56	335	42	39	12%

表 8 数据分析和优化改进措施表

⑤ 请解释转化率的含义	
⑥ 找出上表中转化率低排名前 2 的时间，转化率高的排前 3 的时间	
跳出率低:	跳出率高:
⑦ 分析转化率低的可能的原因?	
答:	
⑧ 针对芦淞服饰网和上表数据，提出改进建议意见?	
答:	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

电商平台运营评分卡(试题 H2-9)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-9)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确, 输入的地址与截图地址一致, 2 分/个, 共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确, 1 分, 提交截图正确。2 分/个, 共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值, 填写正确, 与操作截图的结果吻合每空 2 分, 共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰; 截图时, 体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰, 正确; 截图时, 体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰, 正确; 截图时, 体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化(14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果, 要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword(关键词)。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description(描述)。能把相应关键串成一句通顺的话, 1 分; 将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况, 所有关键词基本情况概述正确, 1 分; “调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰, 正确; 2 分			
	关键词的设计(16 分)	8 分	网页用户体验整体评价, 2-2 分; 如需更改, 网站改进思路清晰, 能解决相应的问题, 1 分			
		8 分	设置的关键词, 按 0/1/2 标准评分, 每个最多 2 分, 共 8 分, 体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计(16 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要			

			求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	3分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3分	排名选择正确			
		6分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

10.试题编号：2-10 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

湖南安化茶文化底蕴深厚，千年茶史可圈可点。安化黑茶是中国黑茶之源，历史悠久！作为中国黑茶的发源地之一，这里诞生了世界第一支千两茶和中国第一片黑砖茶、第一块机制茯砖茶，其黑茶关键制作工艺，目前仍是受国家保护的二级机密，已被列为非物质文化遗产。在全国五个黑茶生产省中，湖南黑茶曾经占 40%，其中安化黑茶更是举足轻重；解放后，在边疆少数民族地区，有黑茶“无安化字号不买”之说，安化黑茶被当地人民称为“生命之茶”，更是有“宁可三日无粮，不可一日无茶”之说。为了更好的推广湖南黑茶，湖南茶叶厂推出了“湖南黑茶网”，（http://www.hunanheicha.com/）这是专门销售湖南黑茶，宣传湖南茶叶文化的专业平台。湖南黑茶网想通过搜索引擎来进行网站推广。



图 1 公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1)将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 0.8% 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引

擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前，公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况，并对不妥的地方加以改进，请填写表 5。

5 湖南“芦淞服饰网”首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title(标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名，或者公司主营产品作为关键词，在“公司网页情况”中描述关键词密度情况，评价是否需要改进，给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价（从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等）			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场，请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词，并说明理由。完成表 6。

表 6 “湖南黑茶网”网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题：

描述:

7) 竞争对手分析。利用 baidu 检索工具, 查询湖南省内做“茶叶”产品的知名企业有那些? 查询网页标题中含有这些竞争对手公司名称的网页有多少? 网页中含有竞争对手“公司站点”的网页数量是多少? 完成表 8 和表 9。

表 8 公司竞争对手情况分析

序号	企业名称	企业网站地址
1		
2		
3		
4		
5		

表 9 查询结果记录表

序号	竞争对手的网页数量	竞争对手的网页数量截图
1		

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

电商平台运营评分卡(试题 H2-10)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-10)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确, 输入的地址与截图地址一致, 2 分/个, 共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确, 1 分, 提交截图正确。2 分/个, 共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			

)		3分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况 调查（16分）	10分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	P R值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化（14分）	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	竞争对手分析（18分）	15分	企业名称，地址，1 分，查询其标题中含有竞争对手“公司全称”的网页数量 1 分，指向其公司站点的网页数量 1 分，每空 3 分，共 15 分。			
		3分	查询截图清晰，方法正确。			
合计		100分				

11.试题编号：2-11 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

雷迪波尔（www.raidyboer.com）自 1999 年诞生，2020 年已经成立了 21 年，雷迪波尔时尚与世界同步，全球 30 多个国家有售，连续 14 年参加意大利佛罗伦萨 PITTI UOMO 展，全国各大城市开设近 600 家门店。

雷迪波尔秉持着“国际品质、领航时尚”的企业愿景，坚守“以客为尊、引领时尚；以人为本、和谐发展；共创价值、共享成功；承担责任、持续发展” 的核心价值，致力于整合运营更多国际化品牌，为消费者创造真实的国际品质体验, 努力营造“多方共赢，共同发展”的商业空间，期望成为国际一流品牌运营商。

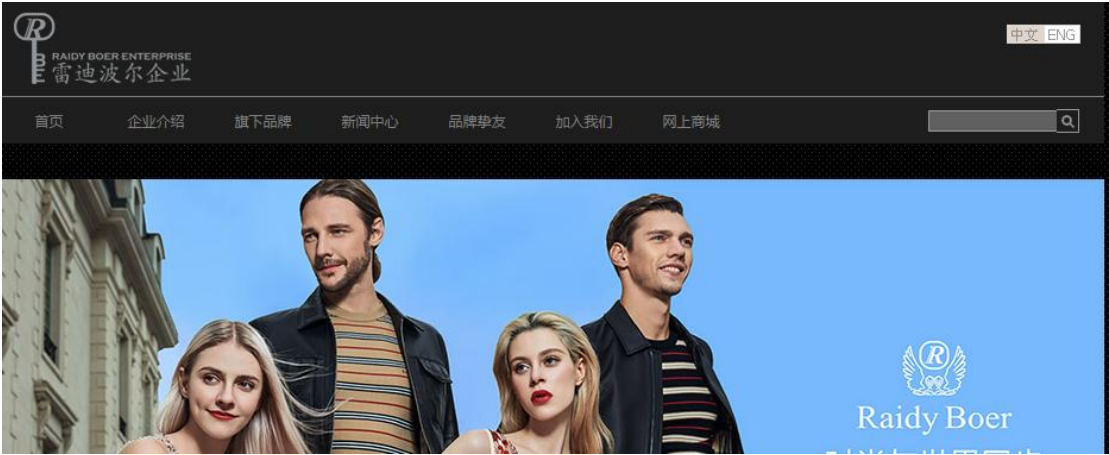


图 1 公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

(1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 www.raidyboer.com 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤

进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
PR 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前，公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况，并对不妥的地方加以改进，请填写表 5。

表 5 智能亲子服饰网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名，或者公司主营产品作为关键词，在“公司网页情况”中描述关键词密度情况，评价是否需要改进，给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价（从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等）			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场，请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词，并说明理由。完成表 6。

表 6 智能亲子服饰网站关键词设计表

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 8 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率
1	某关键词	是	3045	34.54%
2	某关键词	是	2341	56.34%
3	某关键词	是	2098	23.31%
4	某关键词	是	1987	45.21%
5	某关键词	是	2021	67.21%
6	某关键词	是	1876	56.12%
7	某关键词	是	2001	21.23%
8	某关键词	是	1789	12.23%
9	某关键词	是	1987	18.12%
10	某关键词	是	1733	34.21%
11	某关键词	是	1799	56.34%
12	某关键词	是	1900	67.56%
13	某关键词	是	2034	78.32%
14	某关键词	是	2109	78.21%
15	某关键词	是	2200	45.67%
16	某关键词	是	2100	87.12%

表 9 数据分析和优化改进措施表

① 请解释 跳出率的含义	
② 找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③ 分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	
④ 分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-11)
搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-11)

评价内容	配 分	考核点	得分 1	得分 2	平 均 分
------	--------	-----	---------	---------	-------------

职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务(9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化(14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword(关键词)。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description(描述)。能把相应关键串成一句通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计(16 分)	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8 分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计(16 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，			

			定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析和推广优化 (18 分)	6 分	术语解释正确，定义关键点解释得当			
		6 分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

12.试题编号：2-12：SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

九芝堂股份有限公司（http://www.hnjzt.com/）是国家重点中药企业、国家重点高新技术企业、国内 A 股上市公司、湖南省质量管理奖企业、国家博士后科研工作站。公司前身“劳九芝堂药铺”创建于 1650 年。2004 年 2 月，“九芝堂”商标被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标；2006 年 9 月，“九芝堂”被国家商务部认定为“中华老字号”；2008 年 6 月，九芝堂传统中药文化被列入国家级非物质文化遗产保护目录。公司主要从事中成药、生物药品的研制、生产、销售及药品的批发、零售业务，综合经济实力在湖南省医药行业中名列前茅，并连续获评纳税信用 A 级单位。



图 1 九芝堂股份有限公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 http://www.hnjzt.com//提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	

检查结果截图	
--------	--

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况,便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图,填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
PR 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前,公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况,并对不妥的地方加以改进,请填写表 5。

表 5 九芝堂股份有限公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名,或者公司主营产品作为关键词,在“公司网页情况”中描述关键词密度情况,评价是否需要改进,给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价(从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场,请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词,并说明理由。完成表 6。

表 6 九芝堂股份有限公司网站关键词设计表

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7)数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后,进行了推广效果的分析;一个月内该企业在某网站上投入广告,总费用是 6000 元。经过统计,这则广告的曝光次数是 600,000,点击次数是 60,000 次,广告后转化购买次数是 1,200。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低,并提出改进建议?

(2) 实施条件

硬件:计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-12)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-12)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理,遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确,输入的地址与截图地址一致,2 分/个,共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确,1 分,提交截图正确。2 分/个,共 6 分			
	检 查 收 录 情 况 (5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况 调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值,填写正确,与操作截图的结果吻合每空 2 分,共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和			

			sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化 （14 分）	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌和产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8 分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 （18 分）	6 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6 分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

13.试题编号：2-13 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

湖南点石装饰设计工程有限公司（以下简称：点石家装 <http://www.dasn.com.cn/>）成立于1998 年注册资金 3000 万，点石家装 16 年来，通过不断的努力与创新荣获湖南省著名商标、中国家装行业 10 大品牌等诸多荣誉。而且，点石家装是湖南第一家荣获中国建设银行 AA+级信誉企业并且是家装行业唯一获得 5000 万资金的授信企业。点石家装作为年度政府唯一授奖名优家装企业，以严格的工程管理、原创理念的 400 名顶尖设计团队和 300 亩自主产权式的 4S 家居产业园，通过点石家居产业园生产的 6 大类全房定制产品以卓越品质及主打“环保、耐用”的特点和点石欧标材料工艺体系，深受中高端业主的信赖与认可。从而，点石家装成为湖南家装行业的领导性品牌、湖南家装行业的风向标。点石家装以“客户的满意高于一切”为核心宗旨，以“真爱筑家”为核心文化理念，致力专业服务于中高端消费者、别墅业主、商业客户、地产等广大客户。



图 1 点石家装公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 <http://www.dasn.com.cn/>提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址? 并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 点石家装网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 点石家装公司关键词设计表

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时, 展现在网民

面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7)数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后,进行了推广效果的分析。一个月内该企业在某网站上投入广告,总费用是 16000 元。经过统计,这则广告的曝光次数是 800,000,点击次数是 80,000 次,广告后转化购买次数是 1,000。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低,并提出改进建议?

(2) 实施条件

硬件:计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-13)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-13)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理,遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确,输入的地址与截图地址一致,2 分/个,共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确,1 分,提交截图正确。2 分/个,共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			

)		3分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况 调查（16分）	10分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	P R值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化（14分）	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 （18分）	6分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100分				

14.试题编号：2-14 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

重庆戈承建筑加固工程有限公司(<http://www.023gecheng.com/>), 是一家只专注现浇与土建改造业务: 现浇楼板、现浇楼梯、现浇隔楼、别墅土建改造、地下室挖建、别墅扩建加层、别墅现浇楼阁、门面现浇加层、钢架隔层等基础业务, 另承接大型厂房现浇隔层, 中大型商业门面现浇隔层等。公共与消防楼梯设计制作。致力于给每一户业主提供合理的现浇土建改造项目设计方案、合理的项目预算、安全专业的项目施工与管理。公司设计与施工团队由一群拥有多年设计经验、多年施工经验、多年项目执行管理经验打造而成。戈承的始创, 源于对业主朋友的尊重。戈承应该按照每户业主朋友需求进行独特的打版定制。



图 1 公司网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 <http://www.023gecheng.com/> 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况,便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图,填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
PR 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前,公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况,并对不妥的地方加以改进,请填写表 5。

表 5 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名,或者公司主营产品作为关键词,在“公司网页情况”中描述关键词密度情况,评价是否需要改进,给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价(从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场,请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词,并说明理由。完成表 6。

表 6 公司网站关键词设计情况表

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控

制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7)数据分析与推广优化
公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-14)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-14)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎（10 分）	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分, 提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本	10	网站在各个搜索引擎的具体收录			

	情况 调查（16 分）	分	情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化（14 分）	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8 分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 （18 分）	6 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6 分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

15.试题编号：2-15：SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

火宫殿（<http://www.huogongdian.com/>）是湖南省长沙市的著名特色景点，本身主体是一个火神庙，此地因聚集了最多的、最正宗的潇湘美食小吃而著称，来此的多是为了品尝湖南美食小吃。2013 年经过改建的火宫殿美食文化城比较卫生正规，在这里可以吃到各种长沙和湖南小吃，比如长沙臭豆腐、正宗红烧肉、糍粑等等，种类繁多，色香味俱全。火宫殿作为美食城 2014 年在长沙有 5 处，1 家总店，4 家分店，但原本的最著名还是坡子路上的火宫殿原址。这里是最早的火神庙所在地，周围因为历史上一直有小吃摊和庙会，所以小吃文化盛行。



图 1 火宫殿网站首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

- 1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 <http://www.huogongdian.com/> 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

- 2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	

检查结果截图	
--------	--

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 公司网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 公司网站关键词设计情况表

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时, 展现在网民面前的推广内容, 包括标题、描述, 以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符, 每行描述最长不能超过 80 个字符, 且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 5,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 160,000, 点击次数是 16,000 次，广告后转换行动次数是 400。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-15)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-15)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清			

			晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	P R值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化 （14 分）	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 （18 分）	6分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计			100 分			

16.试题编号：2-16 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

新东方在线（http://www.koolearn.com/）是新东方教育科技集团(NYSE:EDU)旗下专业的在线教育网站，是国内首批专业在线教育网站之一，依托新东方强大师资力量与教学资源，拥有中国先进的教学内容开发与制作团队，致力于为广大用户提供个性化、互动化、智能化的卓越在线学习体验。课程涵盖出国考试、国内考试、职业教育、英语学习、多种语言、K12 教育等 6 大类，共计近 3000 门课程。目前，新东方在线网站个人注册用户已逾 1200 万。现为了迅速地帮企业把品牌、产品、咨询等立体地展示在移动互联网上，使课程无论是在浏览器还是移动设备都能同步，实现跨平台无缝衔接，企业决定用微信方式进行推广营销。



图 1 新东方在线首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 http://www.koolearn.com /提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交成功的返回结果截图填写在下表。（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 新东方在线首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 新东方在线首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时, 展现在网民面前的推广内容, 包括标题、描述, 以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符, 每行描述最长不能超过 80 个字符, 且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:

描述:

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的网络广告推广后,进行了推广效果的分析;一个月内该企业在某网站上投入广告,总费用是 7000 元。经过统计,这则广告的曝光次数是 700,000 次,点击次数是 70,000 次,广告后转化购买次数是 1,400。

①请解释转化率的含义
②请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
③该行业的平均转化率大约是 2%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低,并提出改进建议?

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-16)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-16)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确, 输入的地址与截图地址一致, 2 分/个, 共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确, 1 分, 提交截图正确。2 分/个, 共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值, 填写正确, 与操作截图的结果吻合每空 2 分, 共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰; 截图时, 体现公司网址或者公			

			司名称			
		2分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化 (14 分)	3分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计（16 分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	6分	术语解释正确，定义关键要点解释得当。			
		6分	数据分析正确，公式罗列正确，数据计算正确。			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

17.试题编号：2-17：SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

四川省及时雨典当有限公司（<http://www.scjsydd.com/>）成立于 2009 年，注册资本 1500 万元，位于青羊区古建筑密集，文化气息古韵厚重的琴台路 140 号。公司亭台楼阁小桥流水，园林式办公场地面积 400 余平方米，设有 200 平米绝当民品销售展厅。我公司是经国家金融监管局、公安局、四川省工商局批准成立的典当特种行业机构；四川省典当协会、成都市典当协会、成都市房产协会理事会会员单位。

公司拥有专业的业务团队，规范科学的管理，成熟的业务水准，灵活多样的典当方式，以严谨的工作作风，为中小企业和个人提供诚信高效的服务。

公司主要经营范围包括：动产质押典当业务、财产权利质押典当业务、房地产抵押典当业务；限额内绝当物品的变卖；鉴定评估及咨询服务。

主要经营业务包括：房产、汽车、贵金属（黄金、铂金、k 金、钯金等）、钻石、彩色宝石（红宝石、蓝宝石、金绿猫眼、祖母绿、坦桑石、碧玺、尖晶石等）、高端翡翠、世界名表、名包、高端数码产品等典当服务。

公司秉承“典押其事诚为本，当务之急信为先；缺钱来换钱，有点来淘宝”的经营理念，奉行“琴台故径典来身外之物度困，及时雨里当去心中疾苦救人”的服务宗旨，公司坚持“典之有理，当之无愧”的企业文化。全体员工恭迎社会各界朋友到店交流合作。



测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 <http://www.scjsydd.com/> 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	

Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址? 并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	P R 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
P R 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 湖南湖南旺德府家居建材投资首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 湖南旺德府家居建材投资首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		

3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时,展现在网民面前的推广内容,包括标题、描述,以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符,每行描述最长不能超过 80 个字符,且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后,进行了推广效果的分析;数据统计报表如下,请根据报表统计的数据,按表格中的要求进行回答。

表 8 湖南旺德府家居建材投资推广数据分析表

统计时间	浏览量 (pv)	独立访客 (uv)	人均停留 时间	注册用户 数量	网站收藏 人数	用户注册 转换率
周 1	230	41	330	37	32	16%
周 2	220	40	300	32	30	14%
周 3	204	38	208	29	37	14%
周 4	198	30	210	23	20	11%
周 5	201	28	201	21	18	10%
周 6	331	50	330	40	37	12%
周 7	342	56	335	42	39	12%

表 8 数据分析和优化改进措施表

① 请解释转化率的含义	
② 找出上表中转化率低排名前 2 的时间,转化率高的排前 3 的时间	
跳出率低:	跳出率高:
③ 分析转化率低的可能原因?	
④ 针对湖南旺德府家居和上表数据,提出改进建议意见?	

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-17)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-17)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工 作 任 务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分,提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况（5 分）	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	P R 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化(14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword（关键词）。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description（描述）。能把相应关键串成一句 通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			

	关键词的设计（16分）	8分	网页用户体验整体评价，2-2分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析和推广优化（18 分）	3分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3分	排名选择正确			
		6分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

18.试题编号：2-18 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

“小哈佛幼儿园”是“小哈佛”幼教品牌的实体幼儿园。1996 年小哈佛教育集团（http://www.xiaohafo.com/）创立了“小哈佛”幼儿教育品牌，小哈佛幼儿园、小哈佛双语幼儿园、小哈佛国际幼儿园均归属于“小哈佛”旗下的幼教品牌。小哈佛幼儿园长期致力于 0-6 婴幼儿教育事业的研究开发与实施，在国内最早实践 0—6 岁保教一体化并取得成功，是中国确保开端儿童发展计划的倡导者和执行者。作为未来教育研究中心核心成员，也是中国确保开端儿童发展研究中心的召集人，拥有优势的教育专业资源、中国教育产业市场的成功操作经验和国际化的专业团队。



图 1 小哈佛幼儿园教育集团首页

请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。

测试任务：

1) 将公司网址提交到搜索引擎。为了利用搜索引擎进行推广，必须首先将公司网址 http://www.xiaohafo.com/ 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到 Baidu & Sogou 的反馈页面截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 的反馈页面截图	
Sogou 提交入口网址	
提交到 Sogou 的反馈页面截图	

2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况, 便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图, 填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

公司网站被 baidu 的收录情况截图	
PR 值截图	
Alexa 排名截图	

4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前, 公司打算进行 SEO。请了解该网站首页的搜索引擎优化情况, 并对不妥的地方加以改进, 请填写表 5。

表 5 小哈佛幼儿园教育集团首页情况评价

编号	项目名称	公司网页情况	是否需改进	改进后
1	Title (标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况。请选择公司名, 或者公司主营产品作为关键词, 在“公司网页情况”中描述关键词密度情况, 评价是否需要改进, 给出改进意见			
5	网页用户体验整体评价 (从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等)			

5) 关键词的设计。为了打开湖南市场, 请根据湖南地区方言特点、产品特点、用户搜索习惯设计 4 个关键词, 并说明理由。完成表 6。

表 6 小哈佛幼儿园教育集团网站关键词设计表

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

6) 撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时, 展现在网民面前的推广内容, 包括标题、描述, 以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符, 每行描述最长不能超过 80 个字符, 且总字数控制在 200 字以内。

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

7) 数据分析与推广优化

公司经过一段时间的搜索引擎推广后,进行了推广效果的分析;数据统计报表如下,请根据报表统计的数据,按表格中的要求进行回答。

表 8 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率
1	某关键词	是	3045	34.54%
2	某关键词	是	2341	56.34%
3	某关键词	是	2098	23.31%
4	某关键词	是	1987	45.21%
5	某关键词	是	2021	67.21%
6	某关键词	是	1876	56.12%
7	某关键词	是	2001	21.23%
8	某关键词	是	1789	12.23%
9	某关键词	是	1987	18.12%
10	某关键词	是	1733	34.21%
11	某关键词	是	1799	56.34%
12	某关键词	是	1900	67.56%
13	某关键词	是	2034	78.32%
14	某关键词	是	2109	78.21%
15	某关键词	是	2200	45.67%
16	某关键词	是	2100	87.12%

表 9 数据分析和优化改进措施表

① 请解释转化率的含义	
② 找出上表中转化率低排名前 2 的时间,转化率高的排前 3 的时间	
跳出率低:	跳出率高:
③ 分析跳出率高的搜索词项,有何改进建议?	
④ 分析跳出率低的搜索词项,有何改进建议?	

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H2-18)

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-18)

评价内容		配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分			
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分，提交截图正确。2 分/个，共 6 分			
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确			
		1 分	收录结果结果			
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合			
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分			
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	PR 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称			
	SEO 搜索引擎优化(14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。			
		3 分	Keyword(关键词)。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌 and 产品的关键词 5-10 个			
		3 分	Description(描述)。能把相应关键串成一句通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。			
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分			
	关键词的设计(16 分)	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；			

	分)		如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分			
		8分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。			
	创意设计（16 分）	5分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		11分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析和推广优化 (18 分)	3分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3分	排名选择正确			
		6分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
	合计	100 分				

19.试题编号：2-19 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

株洲千金药业股份有限公司（<http://www.qjyy.com/>）（以下简称：千金药业）创建于1966 年，1993 年进行股份制改造，2004 年在上海证券交易所上市（股票代码 600479），2005 年“千金”商标被评为中国驰名商标。公司系湖南省制药行业的龙头企业，中国制药百强企业，中国主板上市公司价值百强企业，国家技术创新示范企业，农业产业化国家重点龙头企业。

母公司千金药业现有片剂、颗粒剂、胶囊剂等八个剂型，十三条生产线，产能达 15 亿元。主要产品有妇科千金片（胶囊）、补血益母丸（颗粒）、椿乳凝胶等 14 个独家品种，拥有 200 多项专利，50 多个生产批文。其中：妇科千金片（胶囊）是“国家秘密技术项目”、中药保护品种、《国家基本药物》、《国家医保目录甲类品种》、《中国药典》收载品种；连续十余年保持妇科口服类中成药强势品牌的地位。
请帮助其完成搜索引擎推广过程中相关任务的实施。



测试任务：

(1) 将公司网址提交到搜索引擎。 为了利用搜索引擎进行推广， 必须首先将公司网址 <http://www.qjyy.com> 提交给各大搜索引擎。请写出 Baidu 和 Sogou 提交网站的入口地址，并将公司地址提交到百度、搜狗中，并将提交后的结果截图填写在下表（注意：只需截取输入网址后的输入框、以及输入验证码的界面。不需真正提交）

表 1 目标地址提交到搜索引擎的成功结果截图

Baidu 提交入口网址	
提交到 Baidu 成功界面截图	
sogou 提交入口网址	
提交到 sogou 成功界面截图	

(2) 检查收录情况。检查 baidu 是否成功收录了公司的网站地址？并将检查结果通过截图的方式填写到表 2

表 2 baidu 收录公司网址检查结果表

检查方式	
检查结果	
检查结果截图	

(3) 公司网站目前被搜索引擎收录基本情况调查。为了了解公司网站目前在各大搜索引擎中的收录情况，便于今后进行的网站优化推广。请完成表 3。并根据表 3 将操作的步骤进行截图，填写到表 4 中。

表 3 网站的收录情况、反向链接数、PR 值、Alexa 排名结果

网站名称	Google (收录情况)	baidu (收录情况)	baidu (反向链接数)	PR 值	Alexa 排名

表 4 查询结果过程记录表

(4) SEO 搜索引擎优化。为了让公司网站在搜索引擎中的排名靠前，公司打算进行 SEO。请

公司网站被 google、baidu、和的收录情况截图	
PR 值截图	
Alexa 排名截图	

了解该网站首页的搜索引擎优化情况，并对不妥的地方加以改进，请填写表 5。

表 5 株洲千金药业网站首页搜索引擎优化情况评价

编号	项目名称			
1	Title(标题)			
2	Keyword (关键词)			
3	Description (描述)			
4	关键词密度基本情况			
5	网页用户体验整体评价（从网页打开速度、导航栏是否清晰、是否有网站地图、内容更新是否及时等）			

（5）关键词的设计。为了打开湖南市场，请根据公司产品特点、产品功能、用户搜索习惯设计 4 个关键词，并说明理由，请将结果填入下表 6 中。

表 6 多喜爱网站首页搜索引擎优化情况评价

序号	设计的关键词	设计的理由
1		
2		
3		
4		

（6）撰写 baidu 创意。Baidu 创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则 baidu 创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内

表 7 公司百度推广的创意设计

标题:
描述:

(7) 数据分析与推广优化

公司优化经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 6000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 600,000, 点击次数是 60,000 次，广告后转化购买次数是 1,200。

表 8 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 4%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-19)

评价内容	配 分	考核点	得分 1	得分 2	平均
------	--------	-----	---------	---------	----

					分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。		
工作任务 (9 5 分)	将公司网址提交到搜索引擎(10 分)	4 分	入口地址正确，输入的地址与截图地址一致，2 分/个，共 4 分		
		6 分	网站提交页面信息填写正确，1 分，提交截图正确。2 分/个，共 6 分		
	检查收录情况(5 分)	1 分	检查方式正确		
		1 分	收录结果结果		
		3 分	结果截图清晰、与结果吻合		
	搜索引擎收录基本情况调查(16 分)	10 分	网站在各个搜索引擎的具体收录情况的值，填写正确，与操作截图的结果吻合每空 2 分，共 10 分		
		2 分	公司网站被 google、baidu、和 sogou 的收录情况截图正确、清晰；截图时，体现公司网址或者公司名称		
		2 分	PR 值截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称		
		2 分	Alexa 排名截图清晰，正确；截图时，体现公司网址或者公司名称		
	SEO 搜索引擎优化(14 分)	3 分	Title(标题)。标题优化结果，要能体现公司网站的定位或特点等。		
		3 分	Keyword(关键词)。关键词 5-10 个。能列出企业名称、企业品牌和产品关键词 5-10 个		
		3 分	Description(描述)。能把相关关键串成一句通顺的话，1 分；将企业核心内容描述清楚。2 分。		
		2 分	关键词密度基本情况，所有关键词基本情况概述正确，1 分；“调整后”的关键词密度调整和思路理由清晰，正确；2 分		
	关键词的设计(16 分)	8 分	网页用户体验整体评价，2-2 分；如需更改，网站改进思路清晰，能解决相应的问题，1 分		
		8 分	设置的关键词，按 0/1/2 标准评分，每个最多 2 分，共 8 分，体现湖南地区推广特点设置关键词。		
	创意设计(16 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。		
		11	文字创意主题鲜明、简明扼要、新		

		分	颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/11 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数 据 分 析 和 推 广 优 化 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键点解释得当			
		3 分	排名选择正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计	100 分					

20.试题编号：2-20 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湖南科力远新能源股份有限公司（www.corun.com）创建于 1998 年，以专利技术进入储能行业并迅速崛起，2003 年在上海证券交易所上市，股票代码 600478。公司专注混合动力 20 年，缔造了一条从先进储能材料、先进电池、汽车动力电池能量包到油电混合动力汽车总成系统、电池回收系统、混合动力汽车运营的完整产业链，服务于各大整车企业。公司全面推行精益管理与智能化制造，融合工业 4.0，拥有强大的自主创新平台和油电混合动力汽车总成系统平台。目前已与吉利集团、长安汽车、云内动力等单位合资成立科力远混合动力技术有限公司，共同开发 CHS 深度混合动力总成项目。公司致力于混合动力汽车技术的推广和普及，开放 CHS 技术平台，与整车企业共享技术成果，共同推动中国汽车产业的发展，保卫蓝天，共筑绿色未来。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20，000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率

3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (95 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。				

		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

21.试题编号：2-21 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

加加食品集团股份有限公司（<http://www.jiajiagroup.com/>）创建于 1996 年，是一家集研发、生产、营销于一体的大型调味食品上市企业(股票代码：002650)。拥有 6 家全资子公司，企业总资产 27 亿元，2019 年实现营收 20.39 亿元，为国家纳税 1.28 亿元，综合实力位居国内调味品行业前列。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 6 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率(%)
1	某关键词	是	345	34.54
2	某关键词	是	2341	56.34
3	某关键词	是	2098	23.31
4	某关键词	是	1987	45.21
5	某关键词	是	2021	67.21
6	某关键词	是	1876	56.12
7	某关键词	是	2001	21.23
8	某关键词	是	1789	12.23
9	某关键词	是	1987	18.21
10	某关键词	是	1733	34.21
11	某关键词	是	1766	56.34
12	某关键词	是	1900	67.56
13	某关键词	是	2034	78.32
14	某关键词	是	2109	78.21
15	某关键词	是	2200	45.67
16	某关键词	是	2100	87.12

表 7 数据分析和优化改进措施表

① 解释跳出率的含义	
②找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	
④分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
3 分		计算结果正确				
6 分		转化率原因分析正确，有理有据				
	6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。				
合计		100 分				

22.试题编号：2-22 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

威胜控股有限公司（http://www.wasion.cn/）成立于 2000 年，2005 年在香港主板成功上市，是国内领先、国际先进的能源计量与能效管理服务商。威胜以高效、专业的综合能源解决方案广泛服务于以电力运营商、水气热公用事业运营商、智慧城市运营，大型公建、石油石化、交通运输等国家重点工程 and 项目，服务于工商业及居民用户，以不断创新的产品与技术支持能源计量行业与智能家居领域的发展。业务范围已覆盖全国所有省份及地区，并出口至全球近 40 个国家和地区，与 70 多个国家和地区建立业务联系，产品品质得到用户的广泛认可。自上市以来在湖南累计投资 37 亿元，累计产值 400 亿元，累计纳税 28 亿元。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
数据分析与计算（18	3 分	术语解释正确，定义关键要点解				

	分)		释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰， 阐述得当。			
合计		100 分				

23.试题编号：2-23：SEO 搜索引擎优化

（1）任务描述

金杯电工股份有限公司（<http://www.gold-cup.cn/>）前身成立于 1999 年 9 月，2004 年 5 月改制为股份有限公司，2010 年 12 月 31 日在深交所成功上市。

公司注册资金 7.33 亿元，总资产 58 亿元，2019 年实现营业收入近 60 亿元，利税近 4 亿元。现下辖 13 家子公司，员工 3500 余人，拥有长沙环科园、长沙麓谷、衡阳、湘潭、成都、武汉六大产业基地，总占地面积过千亩。作为中西部地区电线电缆行业领军企业，金杯电工拥有丰富的电线电缆行业管理、生产、研发经营经验，现有专利授权 322 项，参与起草、编制国家及行业标准 19 项，主导产品为电力电缆、架空裸导线及架空绝缘电缆、电气装备用电线电缆、绕组线、特种电缆，为国家智慧能源系统、特高压电网、高铁和城市轨道交通、“北煤南运”战略大通道、风力发电、核电建设、汽车产业和工程机械、清洁能源工程和政府重大工程项目提供了大量稳定、可靠的优质产品和服务。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 6 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率(%)
1	某关键词	是	345	34.54
2	某关键词	是	2341	56.34
3	某关键词	是	2098	23.31
4	某关键词	是	1987	45.21
5	某关键词	是	2021	67.21
6	某关键词	是	1876	56.12
7	某关键词	是	2001	21.23
8	某关键词	是	1789	12.23
9	某关键词	是	1987	18.21
10	某关键词	是	1733	34.21
11	某关键词	是	1766	56.34
12	某关键词	是	1900	67.56
13	某关键词	是	2034	78.32
14	某关键词	是	2109	78.21
15	某关键词	是	2200	45.67
16	某关键词	是	2100	87.12

表 7 数据分析和优化改进措施表

① 解释跳出率的含义	
②找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	
④分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
3 分		计算结果正确				
6 分		转化率原因分析正确，有理有据				
	6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。				
合计		100 分				

24.试题编号：2-24 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

绝味食品股份有限公司（<https://www.juewei.cn>）生产的“绝味”系列产品自上市以来，以其口味独特、品种多样、贴近时尚而倍受广大消费者的青睐。公司依照现代化企业运营模式，开拓进取，打造“创造行业标准，引领行业发展”的连锁商业航母。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

--	--

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂,如果没有做好合理的关键词拓展工作,很多关键词即便拥有很好的排名,也很难获得很好的流量,所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注:搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况,我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价,面对得第一个难题就是搭建竞价账户,要想成为一个优秀的竞价师,就必须掌握快速搭建优质账户的方法,搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰， 阐述得当。			
合计		100 分				

25.试题编号：2-25：SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湘江涂料集团（<http://www.xjtlgroup.cn/>）始建于 1950 年，当时几名意气风发的青年学子，满怀拳拳爱国心、悠悠报国梦，在人文荟萃的长沙发起成立油漆生产厂，从而开启了湖南涂料工业的生产史。1953 年“湘江”因成功试制用于国防建设喷漆而被《人民日报》报道，1975 年“湘江”成为全国军工油漆定点生产单位，1982 年成为全国 21 家重点油漆厂之一，1990 年成为国务院核准的“国家二级企业”。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 6 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率(%)
1	某关键词	是	345	34.54
2	某关键词	是	2341	56.34
3	某关键词	是	2098	23.31
4	某关键词	是	1987	45.21
5	某关键词	是	2021	67.21
6	某关键词	是	1876	56.12
7	某关键词	是	2001	21.23
8	某关键词	是	1789	12.23
9	某关键词	是	1987	18.21
10	某关键词	是	1733	34.21
11	某关键词	是	1766	56.34
12	某关键词	是	1900	67.56
13	某关键词	是	2034	78.32
14	某关键词	是	2109	78.21
15	某关键词	是	2200	45.67
16	某关键词	是	2100	87.12

表 7 数据分析和优化改进措施表

① 解释跳出率的含义	
②找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	
④分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
3 分		计算结果正确				
6 分		转化率原因分析正确，有理有据				
	6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。				
合计		100 分				

26.试题编号：2-26 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湖南宇腾有色金属股份有限公司（<http://www.hnytjt.com/>）始建于 2001 年，是一家集矿山开发、有色金属冶炼、综合回收、国际贸易、技术研发、生产经营为一体的股份制高新技术企业；是国家工信部、环保部、安监总局联合批准的铅锌行业准入企业。现拥有 1 家全资公司和 2 家参股公司。拥有自主经营进出口权，属海关 AA 类企业。注册资金 2.16 亿元，总资产 36 亿元。目前占地面积 600 余亩，员工 1100 余人。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

--

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (95 分)	关键词分类(12 分)	6 分	类型名正确(品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展(15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式(10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建(20 分)	10 分	5 个层级(账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计(20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、			

			新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO, 定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字, 或者低于 100 字扣 1 分;			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确, 定义关键点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确, 有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰, 阐述得当。			
合计	100 分					

27.试题编号：2-27 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

茅台镇，是中国酱香白酒的发源地，有着“中国第一酒镇”的美誉。天造茅台镇独特的气候环境和微生物群落，为茅台镇酱香酒的酿造和储存提供了有利条件。公司享有茅台镇得天独厚的自然资源，秉承茅台镇传统纯粮酱香型白酒酿造工艺，采用本地优质红糯高粱、小麦、水为原料，精心酿造、窖藏出为消费者所称赞的美酒。

贵州韬天下酒业有限公司（<http://www.9ttx.com/>）是为了适应茅台镇酱香酒市场新需求和战略发展要求孕育而生。

贵州韬天下酒业有限公司是集酒的生产、研发、营销于一体的企业。公司本着“诚信为本，品质为魂”的经营理念。经过多年的潜心研发与尝试，于 2018 年推出《韬天下》酒品牌系列，受到社会大众消费者的普遍好评和赞誉。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 6 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率(%)
1	某关键词	是	345	34.54
2	某关键词	是	2341	56.34
3	某关键词	是	2098	23.31
4	某关键词	是	1987	45.21
5	某关键词	是	2021	67.21
6	某关键词	是	1876	56.12
7	某关键词	是	2001	21.23
8	某关键词	是	1789	12.23
9	某关键词	是	1987	18.21
10	某关键词	是	1733	34.21
11	某关键词	是	1766	56.34
12	某关键词	是	1900	67.56
13	某关键词	是	2034	78.32
14	某关键词	是	2109	78.21
15	某关键词	是	2200	45.67
16	某关键词	是	2100	87.12

表 7 数据分析和优化改进措施表

① 解释跳出率的含义	
②找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	
④分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
3 分		计算结果正确				
6 分		转化率原因分析正确，有理有据				
	6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。				
合计		100 分				

28.试题编号：2-28 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

金健米业股份有限公司（<http://www.jjmy.cn/>）于 1998 年 4 月在上海证券交易所上市，是湖南粮食集团控股的首批农业产业化国家重点龙头企业、“十五”第一批国家级科技创新型星火龙头企业、全国优秀食品工业企业、中国主食加工示范企业、中国粮油领军品牌。

公司坚持农、工、科、贸一体化的现代农业产业化经营模式，开发、生产、销售优质粮油、健康食品，经营农产品国际、国内贸易。主要产品有大米、面粉面条、植物油、牛奶、休闲食品、米制食品、速冻食品等。金健产品拥有较高的市场知名度和美誉度，以大米产品为龙头，构筑了面向全国的复合式、多渠道营销网络平台。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

29.试题编号：2-29：SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

福建恒安集团有限公司（<http://www.hengan.com/>）司创立于 1985 年，是目前国内知名的生活用纸和妇幼卫生用品制造商。

恒安国际于 1998 年 12 月 8 日在香港联交所上市。2011 年 6 月 7 日，恒安国际入编香港恒生指数成分股。上市 21 周年以来，企业保持持续健康发展。

妇女卫生巾、婴儿纸尿裤、生活用纸三大主导产品市场占有率在国内市场名列前茅。现有员工 2.5 万名，在全国设立 35 家生产公司和 535 个销售分支机构，在海外设有生产基地和销售机构，产品远销全球 63 个国家与地区。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

数据分析与推广优化公司经过一段时间的搜索引擎推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。

表 6 推广数据分析报告

序号	关键词	推广状态	浏览量 (PV)	跳出率(%)
1	某关键词	是	345	34.54
2	某关键词	是	2341	56.34
3	某关键词	是	2098	23.31
4	某关键词	是	1987	45.21
5	某关键词	是	2021	67.21
6	某关键词	是	1876	56.12
7	某关键词	是	2001	21.23
8	某关键词	是	1789	12.23
9	某关键词	是	1987	18.21
10	某关键词	是	1733	34.21
11	某关键词	是	1766	56.34
12	某关键词	是	1900	67.56
13	某关键词	是	2034	78.32
14	某关键词	是	2109	78.21
15	某关键词	是	2200	45.67
16	某关键词	是	2100	87.12

表 7 数据分析和优化改进措施表

① 解释跳出率的含义	
②找出上表中跳出率低排名前 5 的搜索词项，跳出率高的排前 3 的搜索词项	
跳出率低：	跳出率高：
③分析跳出率低的搜索词项，有何改进建议？	
④分析跳出率高的搜索词项，有何改进建议？	

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类(12 分)	6 分	类型名正确(品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词), 1 分/个, 共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个, 共 6 分			
	关键词拓展(15 分)	6 分	关键词拓展包括: 下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个, 共 6 分			
		9 分	截图清晰, 包含拓展方法名。3 分/个, 共 9 分			
	竞价计费公式(10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个, 共 10 分			
	竞价账户搭建(20 分)	10 分	5 个层级(账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个, 共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置, 正确无偏差可以加分, 错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个, 共 10 分			
	创意设计(20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度, 按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO, 定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字, 或者低于 100 字扣 1 分;			
	数据分析与计算(18 分)	3 分	术语解释正确, 定义关键要点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确, 有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰, 阐述得当。			
合计		100 分				

30.试题编号：2-30 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

蓝思科技（<https://www.hnlens.com>）是一家以研发、生产、销售高端视窗触控防护玻璃面板、触控模组及视窗触控防护新材料为主营业务的上市公司。

公司以科技创新为先导、以先进制造为基础，坚持走外向型和技术先进型集团化发展的道路，在全球高端电子消费产品主机配套零部件制造领域，依靠特有的技术创新和产品国际化经营的管理模式创新，凭借持续领先的研发投入，具备了从专用模具开发设计、专用生产设备研制开发、专用产品快速研发和规模生产的能力，工艺、技术、规模一直稳居国际领先地位。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20，000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率

3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无			

			偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计	100 分					

31.试题编号：2-31 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

湖南博长控股集团有限公司（<http://www.hnbckg.com/>）现有员工 8013 人。旗下拥有七家子公司：冷水江钢铁有限责任公司、湖南博长房地产开发有限公司、湖南博长担保有限公司、华南物资集团有限公司、湖南博长新材料科技有限公司、湖南博长金富不锈钢有限公司、上海宝合实业股份公司。各子公司向多个行业辐射，涵盖了冶金、电力、物流、房地产、经贸、融资担保、建筑安装、机械修造、矿渣微粉、钢铁制品等领域。集团公司完美地实现了多品种、多领域、跨行业、跨地域的转型升级。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。请用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类(12 分)	6 分	类型名正确(品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展(15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式(10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建(20 分)	10 分	5 个层级(账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计(20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算(18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰， 阐述得当。			
合计		100 分				

32.试题编号：2-32 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

步步高集团（<http://www.bbg.com.cn/>）于 1995 年 3 月创立于伟人故里湖南湘潭，2008 年集团控股子公司步步高商业连锁股份有限公司在深交所上市（股票代码 002251），致力于成为中国领先的商业及服务业运营。商步步高线下发展实行大西南战略，692 家多业态实体门店已遍布湘、赣、川、渝、桂等省市，是湖南、广西零售冠军。2019 年步步高营业收入 415 亿元，员工 70000 余名是中国连锁百强 20 强、中国企业 500 强。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

--	--

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂,如果没有做好合理的关键词拓展工作,很多关键词即便拥有很好的排名,也很难获得很好的流量,所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注:搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况,我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价,面对得第一个难题就是搭建竞价账户,要想成为一个优秀的竞价师,就必须掌握快速搭建优质账户的方法,搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰， 阐述得当。			
合计		100 分				

33.试题编号：2-33 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

金龙精密铜管集团股份有限公司（<http://www.gdcopper.com/>）是由河南省人民政府于 2000 年 7 月 24 日批准设立的股份有限公司。2018 年 3 月，万州经济技术开发区对公司实施战略重组，公司成为国有控股混合所有制企业。公司总部现注册于重庆市万州区机场路 588 号。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均 分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰， 阐述得当。			
合计		100 分				

34.试题编号：2-34 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

兰天集团（<http://www.hnlantian.com.cn/>）专业致力于汽车领域的发展，以整车销售服务为主业，向服务的两端延伸，重点发展三大辅业。

以车主需求为核心，前端结合驾培服务为准车主提供专业保障，后端以企业平台为车主打造互联互通的车友俱乐部，同时不断创新变革，与车主一同构建互动有趣的新汽车文化产业。努力成为湖南地区最具影响力，服务网络便捷，采用集团化管理模式的汽车流通领域优秀民营企业。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰， 阐述得当。			
合计		100 分				

35.试题编号：2-35 ： SEO 搜索引擎优化

(1)任务描述

中国第一家沪市主板上市连锁药房—益丰大药房（<http://www.yfdyf.cn/>）是全国大型药品零售连锁企业，于 2001 年 6 月创立，先后布局医药零售、医药批发、中药饮片生产销售、保健预防、慢病管理、医疗项目投资和医疗科技开发等大健康业态。截止 2020 年 6 月，半年报显示，营业收入 62.93 亿元，同比增长 24.65%，公司在湖南、湖北、上海、江苏、江西、浙江、广东、河北、北京等九省市拥有连锁药店 5137 家，员工 25000 余人，1000 家精品供应商，4000 多万会员。从 2001 年常德的一家平价自选药房开始起步，到 2015 年登陆上交所，再到如今产业布局遍及医药零售、医药批发、中药饮片生产销售、保健预防、慢病管理、医疗项目投资和医疗科技开发等领域，益丰已经成为中国大健康行业的领军者，市值稳居国内四大上市连锁药店之首。



图 1 公司网站首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			

		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

36.试题编号：2-36 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

江事业部以湘江涂料科技有限公司（<http://www.xjpaint.com/>）为核心，是从集团本部直接发展而来的核心业务板块。湘江涂料科技有限公司由集团全额投资兴建，注册资本 2 亿元，占地约 300 亩。公司位于湖南长沙国家级望城经济技术开发区内，是湖南省工业发展重点扶持和优先发展项目，公司承接集团本部涂料经营业务，是直属于集团的核心业务板块之一。



图 1 新东方在线首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20，000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率

3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无			

			偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

37.试题编号：2-37：SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

快乐购物（www.happigo.com）2005 年底由湖南广播影视集团与湖南卫视联合注资亿元成立，2006 年 3 月由合资公司湖南快乐购物股份有限公司开业运营。快乐购从“电视百货、连锁经营”起步，定位“媒体零售、电子商务”，致力跨行业、跨媒体、跨地区发展，十二年来成长为国内新一代家庭购物行业领军者。

欢迎来到快乐购！ [\[登录\]](#) [\[免费注册\]](#) [合作招商](#) [订单查询](#) [我的快乐购](#) [400-705-1111](#) [下载快乐购app](#) [客服中心](#)



[搜索](#)

[购物车](#)

[月牌](#) [针织衫](#) [口红](#) [口罩](#) [爆品19元起](#) [雅诗兰黛](#) [牛奶](#) [面膜](#)

[所有分类](#)
[TV精选](#)
[商品推荐](#)
[美食健康](#)

TV正在直播 直播下单更优惠

正在直播商品

11:42-12:27



摩登奇遇 时尚特卖
卡沙沐华耀世超重磅缂纺刺



即将播出

12:30-12:45

蟹荣记

I WILL LOVE YOU
AS MY OWN HUSBAND
PRODUCTS
APPRECIATION



首次下载快乐购
领388元购物券

美味健康
蟹荣记大闸蟹998型礼卡提货

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。（注：搜索词使用公司产品词）

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况，我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，

广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类(12 分)	6 分	类型名正确(品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展(15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。			

)			2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
6 分		改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。				
合计	100 分					

38.试题编号：2-38 ： SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

伟大集团（<http://www.wdjt.com.cn/>），中国驰名商标企业，是一家以城乡一体化特色小镇开发建设为主营，集金融、投资、基金管理、地产开发、节能建筑、工程建设、住宅产业化、现代农业、文化体育、旅游养老、商贸管理、社区服务连锁于一体产融结合的大型现代企业集团。集团总资产超 100 亿元，曾投资开发建设伟大国际广场、明珠花园、山水国际、青龙湾田园国际小镇等诸多高品质楼盘。具有国家一级开发资质、甲级设计资质、国家房屋建筑工程施工总承包一级资质。是湖南省人民政府拟上市培育企业。

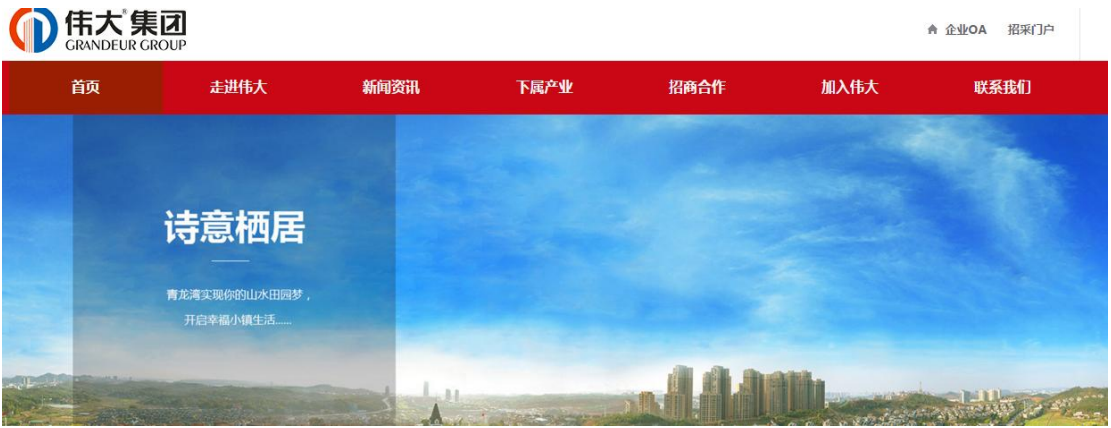


图 1 伟大集团首页

1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价, 面对得第一个难题就是搭建竞价账户, 要想成为一个优秀的竞价师, 就必须掌握快速搭建优质账户的方法, 搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20，000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

--

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (95 分)	关键词分类 (12 分)	6 分	类型名正确 (品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展 (15 分)	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式 (10 分)	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建 (20 分)	10 分	5 个层级 (账号、计划、单元、关键词、创意)。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计 (20 分)	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、			

			新颖、吸引人、契合网络文化与SEO, 定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字, 或者低于 100 字扣 1 分;			
	数据分析与计算 (18 分)	3 分	术语解释正确, 定义关键点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确, 有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰, 阐述得当。			
合计		100 分				

39.试题编号：2-39：SEO 搜索引擎优化

(1) 任务描述

永清环保股份有限公司（<http://www.yonker.com.cn/>）成立于 2004 年，是一家环保全产业链的综合服务企业，是“中国最佳创新企业 50 强”公司，也是湖南省首家 A 股上市环保企业。公司现有员工 1500 多人，已在美国亚特兰大、北京、上海、南京、雄安新区等多个重点城市成立了分公司。近年来，永清环保荣获“全国环境综合服务竞争力领先企业”、“全国大气污染减排突出贡献企业”，“最佳环境贡献上市公司”、“最具社会责任感企业”等荣誉。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎么样，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。(注: 搜索词使用公司产品词)

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况, 我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20，000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率

3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ） 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ） 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ） 评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理。			
工作任务 (9 5 分)	关键词分类（12 分）	6 分	类型名正确（品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词），1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			
	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无			

			偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

40.试题编号：2-40：SEO 搜索引擎优化

（1）任务描述

中南出版传媒集团股份有限公司（<http://www.znmcjt.com/>）由湖南出版投资控股集团有限公司主营业务和资产重组改制而来，成立于 2008 年 12 月 25 日，现有注册资本 17.96 亿元人民币。2010 年 10 月 28 日，中南传媒在上海证券交易所挂牌上市(股票代码:601098)，募集资金 42.43 亿元，超募 130%，成为我国第一支全产业链整体上市的出版传媒股。

中南传媒经营业务涵盖图书、报纸、期刊、音像、电子、网络、动漫、电视、手机媒体、框架媒体等多种媒介，集编辑、印刷、发行各环节于一体，是典型的多介质、全流程、综合性出版传媒集团，形成了出版、印刷、发行、报刊、新媒体、金融六大产业格局。



1) 关键词分类。

任何搜索营销形式的基础就是做好关键词策略，对于关键词分类来说也是如此。先分析用户搜索行为，再了解自身产品特点，就可以进行关键词分类及账户搭建工作了。为公司网站选择搜索引擎营销使用的关键词中，关键词的分类是怎麼样的，在下表中写出关键词的分类和关键词类型的简介。

表 1 搜索引擎营销关键词类型

搜索引擎营销关键词类型	关键词类型的简介

2) 关键词拓展。

关键词是一个网站的灵魂, 如果没有做好合理的关键词拓展工作, 很多关键词即便拥有很好的排名, 也很难获得很好的流量, 所以拓展关键词对于百度搜索推广意义重大。说用三种拓展关键词的方法并截图填入下表。（注：搜索词使用公司产品词）

表 2 关键词拓展及截图

关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	
关键词拓展方法截图	
关键词拓展方法	

关键词拓展方法截图	
-----------	--

3) 竞价计费公式。

为了更新清晰的了解公司网站推广的真实推广情况，我们需要知道竞价的计费公式。将竞价计费公式填写到表 3 中。

表 3 竞价计费公式

--

4) 竞价账户搭建。

新手做竞价，面对得第一个难题就是搭建竞价账户，要想成为一个优秀的竞价师，就必须掌握快速搭建优质账户的方法，搭建竞价账户的步骤有哪些。将竞价账户搭建步骤填写到表 4 中。

表 4 竞价账户搭建步骤

--

5) 撰写创意。

创意是指网民搜索触发百度竞价排名推广结果时，展现在网民面前的推广内容，包括标题、描述，以及访问 URL 和显示 URL 等。请为公司撰写一则百度创意。创意标题最长不能超过 50 个字符，每行描述最长不能超过 80 个字符，且总字数控制在 200 字以内。

表 5 公司百度推广的创意设计

标题：
描述：

6) 数据分析与计算。

公司经过一段时间的网络广告推广后，进行了推广效果的分析；数据统计报表如下，请根据

报表统计的数据，按表格中的要求进行回答。一个月内该企业在某网站上投入广告，总费用是 20,000 元。经过统计，这则广告的曝光次数是 1,500,000, 点击次数是 100,000 次，广告后转换行动次数是 2,000。

表 6 数据分析和优化改进措施表

1. 请解释转化率的含义
2. 请计算 CPM、CPC、CPA、转化率
3. 该行业的平均转化率大约是 3%。请分析该网站的转化率是偏高或偏低，并提出改进建议？

（ 2 ）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（ 3 ）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（ 4 ）评分细则

搜索引擎推广试题评分卡(试题 H2-20)

评价内容		配分	考核点	得分 1	得分 2	平均分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。试卷格式排版合理.			
工作任务 (9	关键词分类(12 分)	6 分	类型名正确(品牌词、产品词、通用词、人群词、活动词、竞品词)，1 分/个，共 6 分			
		6 分	简介描述贴合类型名。1 分/个，共 6 分			

5分)	关键词拓展（15 分）	6 分	关键词拓展包括：下拉列表、相关搜索、站长工具、竞争对手。2 分/个，共 6 分			
		9 分	截图清晰，包含拓展方法名。3 分/个，共 9 分			
	竞价计费公式（10 分）	10 分	竞价计费公式。【】10 分/个，共 10 分			
	竞价账户搭建（20 分）	10 分	5 个层级（账号、计划、单元、关键词、创意）。2 分/个，共 10 分			
		10 分	简要的描述层级的设置，正确无偏差可以加分，错误放置不属于层级内容不加分。2 分/个，共 10 分			
	创意设计（20 分）	5 分	创意标题设计与百度创意标题要求的符合度，按 0/3/5 标准评分。			
		15 分	文字创意主题鲜明、简明扼要、新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO，定位明确。按 0/4/8/15 标准评分。字数超过 200 字，或者低于 100 字扣 1 分；			
	数据分析与计算（18 分）	3 分	术语解释正确，定义关键要点解释得当			
		3 分	计算结果正确			
		6 分	转化率原因分析正确，有理有据			
		6 分	改进建议和优化措施思路清晰，阐述得当。			
合计		100 分				

三、电商运营

1.试题编号：3-1 ：电商平台运营

（1）任务描述

“恋上衣辈子”是淘宝平台上的一家专营女装的钻石店铺，现公司决定新上一款连衣裙，连衣裙相关参数如下：



产品参数：
材质成分：聚酯纤维 100%
面料：雪纺
货号：00032
风格：通勤
通勤：韩版
裙长：中长裙
组合形式：假两件
袖长：短袖
领型：圆领
袖型：泡泡袖
腰型：中腰
衣门襟：套头
裙型：A 字裙
图案：碎花
流行元素/工艺：荷叶边 破洞 镂空 抽褶
品牌：XEV
适用年龄：25-29 周岁
年份季节：2016 年夏季
颜色分类：无袖深红 无袖灰色 无袖土豪

为了使新上的宝贝尽快的让顾客搜索到，请利用网店运营的相关知识，帮助其完成相关任务的实施。

1）分析影响宝贝搜索排名的因素

淘宝 SEO 的关键是提高卖家宝贝的排名，让消费者一眼就能看到你的宝贝，影响宝贝排名靠前的因素有哪些，请列出 8 项填入表 1 中

表 1 影响宝贝排名的因素

2) 关键词选择与标题制作

宝贝标题相当于宝贝的“门户”，制作和优化宝贝的标题，可以采用下列方法进行，请按照提示步骤完成相关操作。

①确定宝贝的中心词（指与发布宝贝信息相关的核心词），并从宝贝参数中选择属性词，将选择结果填入表 2 中。

表 2 关键词选择一

中心词（1 个）					
属性词（5 个）					

②通过在淘宝首页搜索框中输入“连衣裙”，或者从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中可以找到淘宝平台的相关推荐词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择二

将搜索框中输入“连衣裙”后包含下拉框界面截图插入下行单元格中
将从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词界面截图插入下行单元格
在上述两种方法中各找 2 个词填入下行单元格中

③通过“生意参谋--市场行情--行业热词榜”找相应的热门搜索词作为关键词，现通过操作已将行业热词榜下载到试题文件夹下的“连衣裙搜索热词.xls”文件，请对本文件中的热词利用 Excel 的分列（根据空格分列）、去重，以及筛选词中包含“夏”字的热词，将操作结果的前 6 个词填入表 4

表 4 关键词选择三

通过以上方法找到标题关键词后，再结合促销方式、品牌、时尚流行、以及同行卖家的使用情况等，进行关键词的组合、排列，制作两个适合推广的宝贝标题。组合标题过程中要注意：标题关键词排列顺序符合客户阅读习惯；标题中包含关键词种类越多，被搜索到几率越大；标题字数要充分利用，但词语尽量不要重复；标题中禁用违规词。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 5 推广标题

标题 1	
标题 2	

3) 确定合适宝贝上下架时间

宝贝上下架时间是影响淘宝搜索排名的重要因素。淘宝卖家都知道，宝贝离下架时间越近，排名会越靠前。如图 1 和图 2 是根据“生 e 经”等数据分析软件查询到的连衣裙按周段

和按时段的上架时间分布与成交量的关系图。对图 1 和图 2 中数据进行分析，回答表 6 中所提问题。

表 6 选择宝贝上下架时间

问题 1：从图 1 和图 2 数据分析，宝贝上架应该选择一周中的哪天，什么时间段？说明选择理由。

问题 2：如果店铺有多款宝贝需要上架，应该怎么操作？

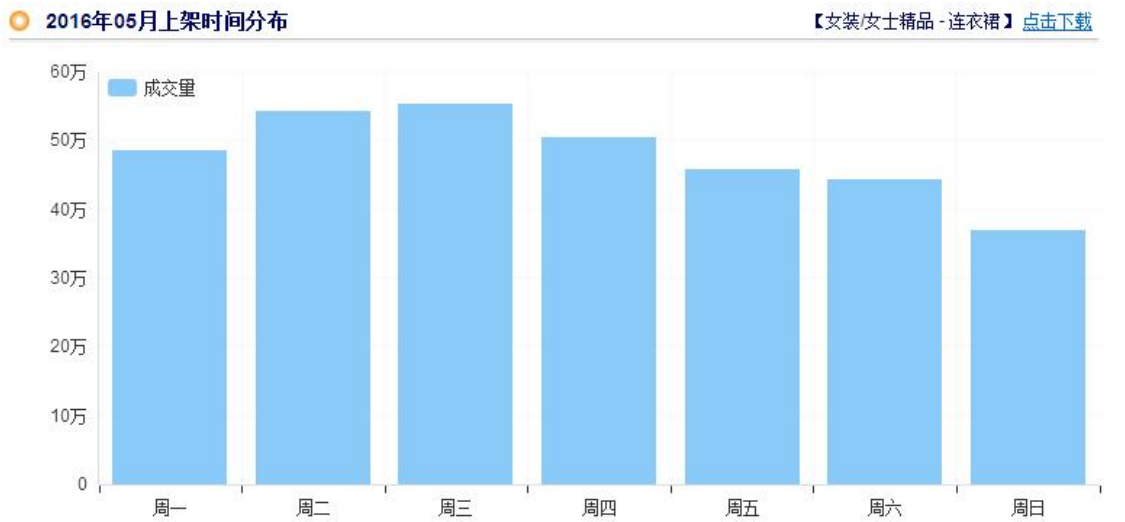


图 1 按周段的在不同时间的销量

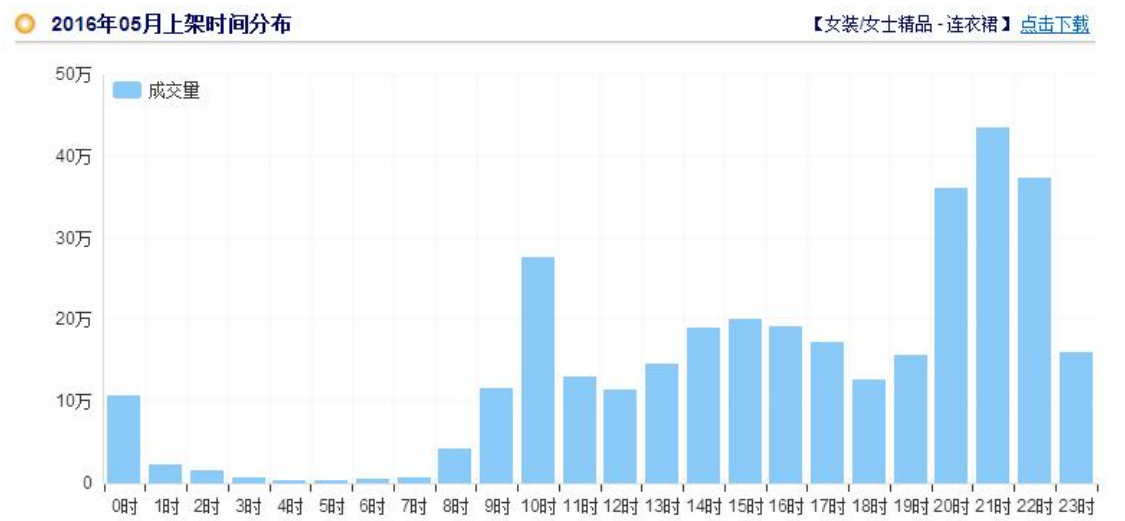


图 2 按时段的不同时间段的销量

4) 借助软文推广提升流量

进行了标题、上下架时间等优化后，可以借助平台内更多的免费社区资源为店铺商品带来更多流量，而社区免费资源推广中，软文的写作是非常关键的一部分。请为“恋上衣辈子”店铺中的连衣裙等系列女装撰写一篇推广软文。

要求：字数不少于 300，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台中的版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此平台与板块发布的原因	

5) 数据分析与优化

①商品发布后，试运营一段时间，可以通过生意参谋、超级店长等工具对标题和标题中的关键词进行跟踪。表 8 为在用的 8 个关键词某个时段跟踪的相关数据指标，分析表 8 中数据，可以选择哪两个关键词作为核心关键词，哪两个关键词可以作为二级关键词，最需要更换的关键词是哪个？说明理由。请将回答填入表 9 中。

②店铺运营一段时间以来，最近发现店铺的 DSR 评分中的服务态度得分在降低，已经快接近于行业平均值了，请问分析服务态度得分与那些因素相关？需要如何来进行提升？请将回答填入表 9 中。

表 8 不同关键词的数据指标

序号	关键词	搜索人气	商城点击占比	点击率	点击人气	支付转化率
1	关键词 1	192,757	36.09%	45.30%	132,332	2.42%
2	关键词 2	190,549	26.09%	57.17%	127,231	3.60%
3	关键词 3	89,210	8.73%	19.29%	72,024	0.69%
4	关键词 4	65,460	6.09%	31.77%	43,720	1.86%
5	关键词 5	40,130	4.43%	21.36%	33,790	0.45%
6	关键词 6	36,790	2.93%	9.46%	26870	0.31%
7	关键词 7	16,890	1.65%	36.41%	15410	1.78%
8	关键词 8	10,890	0.89%	8.37%	9120	0.22%

表 9 数据分析与推广优化

①答：

②答：

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-1)

电商平台运营评分卡（试题 H3-1）

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	分析影响宝贝搜索排名的因素（8 分）		8 分	每列出 1 个影响排名的因素计 1 分，排名影响因素属重复或包含关系的不计分。8*1 分=8 分	
	关键词选择与标题制作 (30)	主关键词和属性词选择	6 分	主关键词要求与所卖商品信息高度一致，属性词选择合理、且尽量不重复，每个 1 分，6*1 分=6 分	
		通过站内搜索找关键词	4 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 2 分 关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过搜索热词筛选关键词	6 分	要求与验证结果相符且排列顺序一致，每个 1 分	
		推广宝贝标题设计	10 分	标题包含关键词种类数、标题字数是否充分利用、有无禁用词，词语重复度，是否契合卖点等按 0/2/3/4/5 计分标题一 5 分，标题二 5 分。	
	确定合适宝贝上下架时间（10 分）		10 分	时间选择正确 2 分，选择理由说明正确 3 分 多款宝贝上架问题的回答 5 分	
	站内社区软文推广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	
			5 分	构思新颖，能吸引网民	
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
		软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。 选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。	
	数据分析和推广优化 (22)	数据分析 1	10 分	按关键词的选择正确性给分，5*1 分=5 分 理由说明正确充分 5 分；	
		数据分析 2	12 分	按优化分析的全面性、正确性评分 问题回答 4 分，优化措施 6 分	
合计					

2.试题编号：3-2 ： 电商平台运营

(1) 任务描述

小王大学毕业工作了一段时间后，由于工资待遇不高准备自己创业，他看到了这几年电子商务的迅速发展，于是决定拉起一个团队利用淘宝天猫平台，进行网络创业。依托于株洲服装大市场巨大的资源优势，小王准备选择“女装”这个类目进行创业，并给网店取名为“南山南思如依”时尚女装店，请利用网店运营的相关知识，帮助其完成相关任务的实施。

1) 市场选品

①淘宝卖家在选择店铺的主营商品之前，需要了解市场整体趋势，以及所在行业采购市场的行情和动态，熟悉消费者市场的走势和特性。请利用阿里指数数据分析平台，查询“女式打底裤”淘宝采购指数，并分析最近 3 个月的淘宝采购变化趋势，接着查询最近 30 天与“女式打底裤”相关的热门行业、潜力行业，列出热门行业、潜力行业的前 3 名，将上述操作截图并将查询结果填入表 1 中。

表 1 市场选品分析

淘宝采购指数截图：			
采购趋势变化分析说明：			
最近 30 天相关热门行业截图			
热门行业前 3 名：			
最近 30 天相关潜力行业截图			
潜力行业前 3 名：			

2) 商品定价

通过市场分析选品后，小王选定了“连衣裙”为主营商品，但商品如何来定价呢？对于新手淘宝卖家来说，单品定价法是常用的一种定价方法，它是指对于单款商品的定价，直接参考别的淘宝店铺制定的价格，再分别列出高、中、低 3 个价位，高，表示最高的价位；低，表示最低的价位；中，表示最中间的那两个价位的平均值，最后利用这三个价位的平均值制定自己店铺商品的价格。实际定价中，还会从消费者心理出发，采用弧形数字定价法（即使用带有弧形线条的数字，9、8、6、5、3、2、0，而少使用数字 1、4、7），表 2 是某款连衣裙在各家淘宝店铺的价格数据，根据表 2 中提供的数据和提示的定价方法，填写表中缺失的数据。

表 2 商品定价

淘宝店铺	定价/元
------	------

A	168
B	148
C	109
D	176
E	156
F	128
最高价	
中间价	
最低价	
可以制定的价格	
最终定价（考虑弧形数字定价法）	

3) 推广引流

新开的店铺，推广引流也是一个很重要环节。

①对于店铺初期的引流，通过对宝贝标题、宝贝上下架时间、橱窗推荐来进行 SEO 优化，来尽可能多地获取免费自然流量，请针对表 3 中的问题进行回答。

表 3 推广引流—SEO 优化

问题 1：简述店铺宝贝的标题优化的基本思路？
问题 2：假设店铺前期准备上架 10 件宝贝，对宝贝上下架时间有何建议？

②借助软文推广提升流量

在初期引流过程中，可以借助更多的免费社区资源为店铺商品带来更多流量，而社区免费资源推广中，软文的写作是非常关键的一部分。请为“南山南 思如依”店铺中的连衣裙等系列女装撰写一篇推广软文。

要求：字数不少于 300，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台中的版块，与产品特点吻合。

表 4 推广引流—软文引流

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此平台与板块	

发布的理由	
-------	--

③在店铺经营的初期,利用淘宝官方低门槛的活动报名方式参加各种活动,进而也可为店铺带来巨大的流量。请针对表中的问题进行回答

表 5 推广引流--活动引流

问题 1: 淘宝官方平常免费的活动主要有哪些(填写 3 个活动名)		
问题 2: 现本店铺准备申报官方的“天天特价”活动,请问报名天天特价,店铺需要符合哪些条件?		

4) 数据分析与优化

店铺试运营一段时间,可以通过生意参谋、超级店长等工具对店铺相关数据进行跟踪分析,278 从而在后期进行优化和改进。表 6 中是通过数据分析工具获取到的店铺某一个月数据,对表 6 中数据进行分析,回答表 7 中相关问题。

表 6 流量来源分析表

PC 流量来源 top10			无线流量来源 top10		
流量来源	访客数	下单转化率	流量来源	访客数	下单转化率
天天特价	603	0.33%	手淘搜索	2073	0.68%
淘宝搜索	477	0.42%	手淘天天特价	1724	0.17%
淘宝客	61	4.92%	淘内免费其它	507	0.99%
直接访问	38	0%	手淘其它店铺	254	0.39%
淘宝站内其它	31	0%	购物车	107	8.41%
宝贝收藏	20	0%	淘宝客	83	1.2%
购物车	17	5.88%	我的淘宝	70	2.86%
淘外流量其它	8	0%	直接访问	33	3.03%
搜狗	7	0%	手淘消息中心	24	0%
已买到商品	4	25	手淘旺信	16	0%

表 7 数据分析与推广优化

①从表 6 中可以分析出 店铺的主要流量是来自无线端还是 PC 端? 说明了什么?
②流量来源表中哪些流量来源最可能是反映的是老客户?
③上述流量来源中哪一项是需要付费来源?
④观察下单转化率较高数据的流量来源,你发现了什么?

⑤针对上述流量来源情况，下一步有何改进措施？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（4）评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-2)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
市 场 选 品 (16)	淘宝采购指数截图	2 分	截图正确、清晰		
	采购趋势变化分析说明	4 分	趋势变化分析正确，文字简明扼要		
	最近 30 天热门行业截图及回答	5 分	截图 2 分，回答 3*1 分=3 分		
	最近 30 天潜力行业截图及回答	5 分	截图 2 分，回答 3*1 分=3 分		
商品宝贝定价（7 分）			7 分	前 3 空，每个 1 分；后 2 空，每个 2 分	
推广引流-SEO 优化（10 分）			14 分	问题 1 回答切中关键点，简明扼要 7 分 问题 2 回答切中关键点，简明扼要 7 分	
推 广 引 流- 软 文 推 广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分		
	软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标		
		5 分	结构严谨、文笔通顺		
		5 分	构思新颖，能吸引网民		
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
	软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。 选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。		
推广引流-活动引流			13 分	活动名，每个 1 分，共 3 分 天天特价申报店铺要求，每个要求 2 分，共 10 分	
数据分析与优化			20 分	按数据分析优化的全面性、正确性评分	

		① 4 分②4 分③2 分④4 分⑤6 分	
合计	100 分		

3.试题编号：3-3 ：电商平台运营

（1）任务描述

“南山南 思如依”时尚女装店，在通过店铺初期的 SEO 优化、软文引流和活动引流后，店铺的流量仍然受到一定局限，后公司通过调查分析，淘宝直通车推广带去的流量是非常大的，其成交量也是比较可观的。现公司决定采用直通车来帮助进行运营推广，请利用网店直通车运营的相关知识，帮助其完成相关任务的实施。

①加入直通车的条件

直通车的推广效果自不必说，但是开通直通车是有条件限制，想利用直通车来引入精准流量，首先要明确店铺利用直通车推广的条件。

表 1 直通车加入条件

淘宝卖家加入直通车的必要条件

②直通车推广位置的确定

在开通直通车之前，卖家必须清楚直通车的展示位置有哪些。了解了广告的投放位置，才能确定哪些区域是最可能被买家浏览到的，从而提高推广效果。在淘宝网上找到 3 种不同类型的直通车位置，将具体位置进行截图，并在截图中进行标注，填入表 2 中

表 2 直通车推广位置

直通车位置 1 截图：
直通车位置 2 截图：
直通车位置 3 截图：

③直通车推广计划制定

直通车推广计划是直通车运营的前提，而直通车操作的重点就是对直通车推广计划进行优化，直通车推广计划的制定主要包括哪些方面内容，将直通车推广计划所包含内容方面填入表 3 中。

表 3 直通车推广计划

简述直通车推广计划制定包含内容

选取匹配关键词

直通车中选取的关键词与发布宝贝的关键词一样，先要找准类目，然后在相应类目下确定关键词。关键词的选取可以根据淘宝搜索导航栏、你是不是想找等方式选词，还可以通过数据工具、直通车后台进行查找。

通过在淘宝首页搜索框中输入“女衬衫”，或者从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中可以找到淘宝平台的相关推荐词，操作并填写表 4

表 4 平台选择关键词

将搜索框中输入“女衬衫”后包含下拉框界面截图插入下行单元格中

将从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词界面截图插入下行单元格			
在上述两种方法中各找 2 个词填入下行单元格中			

通过“生意参谋—市场行情—行业热词榜”找相应的热门搜索词作为关键词，表 5 是通过生意参谋搜索“女装/女士精品/衬衫”查询到的部分关键词，根据表中数据综合考虑，选择 5 个关键词，填入表 5 对应单元格中，并说明选择理由。

表 5 数据工具选择关键词

排名	搜索词	搜索人气	商城点击占比	点击率	点击人气	支付转化率
1	衬衫	64,322	53.69%	70.36%	39,246	4.48%
2	衬衫女	52,001	43.17%	39.52%	33,673	4.04%
3	白衬衫	31,518	52.38%	45.97%	17,247	3.94%
4	无印良品	27,613	66.08%	50.29%	18,857	0.99%
5	衬衣女	25,533	44.93%	54.59%	17,861	4.44%
6	欢乐颂刘涛同款	24,472	1.64%	55.13%	17,270	0.93%
7	安迪同款	24,372	2.16%	52.96%	17,422	0.81%
8	衬衫女 韩范	24,023	33.77%	45.29%	15,698	2.83%
9	钱夫人	24,008	0.04%	50.82%	18,895	0.75%
10	雪纺衬衫	22,251	48.62%	49.55%	15,639	3.51%
11	白衬衫女	20,684	47.60%	56.88%	14,854	6.02%
12	娃娃衫	19,470	13.30%	59.53%	14,920	2.10%
13	棉麻衬衫女	19,265	28.54%	62.01%	13,650	2.63%
14	衬衣	19,100	39.90%	52.97%	12,010	4.64%
15	格子衬衫女	17,557	28.49%	52.55%	12,322	4.51%
16	白色衬衫女	15,256	45.16%	53.19%	10,164	4.74%
17	条纹衬衫女	14,821	29.46%	56.56%	11,177	3.49%
18	女装 衬衫	14,107	58.85%	49.60%	9,368	2.94%
19	亚麻衬衫女	13,565	33.98%	56.15%	9,535	2.44%
20	衬衫女 中长款	13,405	38.19%	52.80%	8,947	2.98%

分析以上数据，选择的 5 个关键词如下

选择理由：				

⑤直通车标题制作

买家能否看到商品，标题尤为重要。标题要简洁明了（不超过 20 字），突出宝贝的最大卖点（功效、品质、信誉、出价优势等），好的标题需要包含很多热搜关键词，而且商品标题匹配程度也要高。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

⑥直通车关键词竞价

直通车操作的精髓就是对直通车扣费方式的理解，从而合理地对关键词出价。表 7 是甲、乙、丙、丁四个卖家对同一关键词进行竞价的数据，根据表中的数据计算计算甲、乙、

丙、丁的综合排名，并计算综合排名前 3 位的实际扣费，将计算结果填入表 7 对应单元格中。

表 7 关键词竞价的排名和扣费

淘宝卖家	出价/元	质量得分	综合排名	实际扣费/元
甲	1.58	10	1 (15.8)	1.326
丙	1.88	7	2 (13.16)	1.844
乙	2.14	6	3 (12.84)	1.776
丁	1.06	10	4 (10.6)	1.845

A、如果上述数据中的综合排名第 2 名的卖家质量得分提升到 8 分，那么他的实际扣费是多少？这说明了什么？这时候原综合排名第 1 名和综合排名第 3 名的实际扣费又是多少？（将结果填入下行中）

--

B、如果上述数据中的综合排名第 2 名的卖家质量得分不变，但出价提高到 2 元，那么他的实际扣费是多少？这时候原综合排名第 1 名的实际扣费又是多少？这说明了什么？（将结果填入下行中）

--

⑦数据分析与优化

店铺运营一段时间，可以通过生意参谋、超级店长、直通车报表等工具对店铺相关数据进行跟踪分析，从而在后期进行优化和改进。表 8 中是通过数据分析工具获取到的店铺 7 天直通车数据，对表 8 中数据进行分析，回答表中相关优化策略。

表 8 直通车数据分析与优化表

序号	关键词	展现量	点击率	综合排名	质量得分	优化策略
1	关键词 1	7026	15.68%	2	10	
2	关键词 2	5879	16.26%	1	8	
3	关键词 3	6135	12.46%	16	10	
4	关键词 4	7826	14.25%	17	6	
5	关键词 5	7633	1.2%	3	9	
6	关键词 6	6268	0.8%	2	6	
7	关键词 7	5988	1.05%	20	9	
8	关键词 8	6988	2%	18	5	
竞价调价思路 (概述)						

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（3）考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（4）评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-3)

电商平台运营评分卡（试题 H3-3）

评价内容		配分	考核点	考核得分	
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。		
	直通车加入条件		6 分	回答正确，每个 3 分，共 6 分	
	直通车推广位置确定		9 分	回答正确、截图清晰、图片上有标注，每个 3 分，共 9 分	
	直通车推广计划制定		6 分	回答正确，每个要点 1 分，共 6 分	
	选取匹配关键词	平台选择关键词	8 分	截图 1（2 分）截图 2（2 分），关键词每个 1 分，共 4 分	
		数据工具选择关键词	8 分	关键词每个 1 分，共 5 分；选择理由充分 3 分，	
	直通车标题制作		10 分	每个标题 5 分，共 10 分	
	直通车关键词竞价	填空	10 分	综合排名，每个 1 分，共 4 分；实际扣费，每个 2 分，共 6 分；	
		A 问题回答	10 分	综合排名第 2 的实际扣费计算，3 分 理由说明，3 分 综合排名第 1 和第 3 实际扣费计算，每个 2 分，共 4 分	
		B 问题回答	8 分	综合排名第 2 的实际扣费计算，2 分 综合排名第 1 的实际扣费计算，3 分 理由说明，3 分	
	数据分析与优化		20 分	按数据分析优化的全面性、正确性评分 优化策略每空 2 分，8*2=16 分，调价思路概述 4 分	
合计		100 分			

4.试题编号：3-4 ：电商平台运营

（1）任务描述

对于 B2C/C2C 店铺来说，它们的销售业绩主要可以从流量、转化率、客单价三个要素来考量，行业中衡量 B2C/C2C 的业绩公式：销售额=流量×转化率×客单价。“宾之郎湖南专卖店”是一家以销售槟榔为主的天猫店铺，店铺在采用 SEO 优化、直通车推广、淘宝客推广后，流量已经相当可观；但是转化率不是太高，加上由于槟榔价格不高，客单价较低，公司的整体销售规模上不来，请利用运营推广的相关知识，帮助其完成销售额的提升。

1) 分析店铺现有的转化率和客单价

表 1 是店铺 4 月份的经营情况数据, 请计算本月的客单价和全店转化率

表 1 客单价和转化率计算

2016-4 店铺经营情况					
访客数	1112651	成交用户数	14401	平均访问深度	4.15
支付宝成交金额(元)	502512.73	客单价	=支付宝成交金额/ 成交用户数 =502512.73/14401= 34.89	全店转化率	=成交用户数/ 访客数 *100%=1.29%

2) 分析影响店铺转化率和客单价的因素

在流量不变的情况下, 店铺的转化率和客单价的高低直接决定了店铺的销售额, 转化率和客单价影响因素都较多, 请列出 5 项影响转化率、5 项影响客单价的因素填入表 2 中

表 2 影响店铺客单价的因素

影响转化率的因素有哪些?	
①	
②	
③	
④	
⑤	
影响客单价的因素有哪些?	
①	
②	
③	
④	
⑤	

3) 转化率的提升

请根据转化率的影响因素, 谈谈转化率提升的基本思路, 将基本思路填入表 3 中

表 3 转化率提升基本思路

--

4) 客单价的提升

①在开店之初, 商家就已经决定了自己店铺的主营类目和价格定位, 当随着店铺的逐步发展, 卖家应该进行更深层次的思考, 应该利用宝贝类目的广度和深度来提升客单价。“宾之郎湖南专卖店”店铺以槟榔为特色, 宝贝类目的广度已经受到了限制, 那么如何从宝贝类目的深度来提升客单价呢? 将回答填入表 4 中

表 4 利用宝贝类目深度提升客单价

--

②同类宝贝客单价的提升

对于店铺的宝贝, 单价由于同行价格的比较, 已经固定下来不能再提升了, 那么客单价又如何提升呢, 分析表 5 中数据回答相应问题

表 5 同类宝贝客单价提升

商品名称	笔单价/元	人均购买笔数	客单价/元	商品成本/元	商品利润/元
老湘潭 30g*10 袋	78	1	78	50	28
老湘潭 30g*10 袋	78	2	156	100	56
老湘潭 30g*10 袋	78	3	234	150	84

① 分析表中的数据可以得出客单价跟什么因素有关系？

②对于这种同类宝贝客单价的提升，具体在运营中如何来实施？

③请访问“宾之郎湖南专卖店”，找到对应使用此方法的地方，截图插入下面单元格中

③不同类宝贝客单价的提升

不同宝贝客单价的提升，一般采用关联营销方式进行；请查询“宾之郎湖南专卖店”，分析他是如何来实施关联营销的。将店铺中体现关联营销的地方截图插入表 6 中

表 6 不同类宝贝客单价的提升

答：

④挖掘客户的购买能力提升客单价

一般而言商家还需从客服角度，实施对客户进行精细化分析管理、进行客户关系维护来挖掘客户的购买能力，实现客单价的提升。请回答为了提升客单价从客服上应该怎样挖掘客户购买能力。

表 7 购买能力挖掘提升客单价

答：

4) 数据分析与优化

①进行店铺流量分析

通过数据分析工具调出店铺的某个时间段的不同页面的流量分布表，数据如表 8，请对表 8 数据进行分析，回答后面问题。

表 8 店铺流量分布表

访问页面	浏览量	流量占比	访客数	页面 平均停留时间/	出 店人次	出店率
首页	5988	27.3%	1112	119	2966	49.5%
分类页	3002	13.7%	720	62	1588	52.9%
宝贝页	6566	29.9%	1656	140	2018	30.7%
自定义页	2028	9.2%	768	8	1920	94.7%
搜索页	3366	15.3%	1066	72	1218	36.2%
其他	1008	4.6%	98	28	420	41.7%
合计	22417		5433			

①从整个店铺页面的流量占比来分析，有何问题？应怎么优化？

②从页面的平均停留时间来分析，有何问题？应怎么优化？
③从店铺的出店率来分析，有何问题？应该怎么优化？

②根据访客来源对订单支付率进行分析

表 9 访客来源及订单支付率分析

访客来源	浏览量	访客数	订单金额/元	成交金额、元	订单支付率
淘宝宝贝搜索	2678	1302	6498.66	4116.24	63.33%
买家中心	819	728	3188.56	3066.15	96.16%
淘宝活动	4689	2388	7914.50	5880.63	74.30%
淘宝付费推广	3188	1048	2366.16	1458.16	61.6%
淘宝其它页面	1544	518	177.47	60.36	34.01%
站外访问	789	299	79.16	30.12	38.05%

①分析店铺访客来源，该店铺访客占比较高的前 4 名依次是？说说店铺流量结构如何？
②店铺订单支付率最高的访客类型分别是？（依次写出前 4 名）说说买家中心的访客主要包括哪些？为什么支付率最高？
③分析表中数据，计算淘宝宝贝搜索流量占比和访客数占比各是多少？有何优化措施？
④分析表中数据，计算淘宝的付费推广流量占比和访客数占比各是多少？有何优化措施？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

电商平台运营评分卡(试题 H3-4)

评价内容		配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
·	计算客单价与转化率	6 分	回答正确，每个 3 分，共 6 分	
	影响店铺转化率和客单价的因素	10 分	回答正确、要求各条之间内容不重复，每个 1 分，共 10 分	
	转化率提升基本思路	10 分	回答正确，每个要点 2 分，共 10 分	
	客单价提升	5 分	按回答是否正确、全面给分，共 5 分	
	类目深度提升客单价 同类宝贝客	15 分	①、②、③ 每小题 5 分，共 15 分，按回答	

		单价提升		是否正确、全面给分	
		不同类宝贝客单价提升	4 分	截图正确、清晰	
		挖掘客户购买潜力	10 分	按回答是否正确、全面给分，共 10 分	
	数据分析与优化	店铺流量分布表分析	15 分	①、②、③ 每小题 5 分，共 15 分 按分析是否正确、全面给分	
		访客来源于订单支付率分析	20 分	①、②、③、④ 每小题 5 分，共 20 分， 按分析计算是否正确、全面给分	
合计			100 分		

5.试题编号：3-5 ：电商平台运营

（1）任务描述

多喜爱家纺股份有限公司（www.hnzyhd.com）以专业设计生产和销售床上用品为主，产品涉及被套、床笠、床单、床裙、枕套、被芯、枕芯、婚庆产品、垫类产品、床具等。现为了扩大公司产品的市场占有率，加大产品的销售，公司积极进军电子商务领域，开展网络销售。现公司入驻淘宝商城，请帮助公司完成平台运营中相关任务的实施。

1) 淘宝直通车推广

公司决定采用淘宝直通车推广，而直通车推广的关键是商品关键词的设置。直通车搜索的原则是当卖家设置的词和买家搜索的词完全一样的时候，才会展示宝贝的广告。所以说，宝贝设置竞价词是至关重要的。产品直通车推广可以使用 200 个关键词，关键词的选择可以选择直通车系统推荐的词或淘宝 top5w 中的词，还可以采用以下方法，请使用以下方法为产品的直通车推广进行关键词选择和优化设置。拟采用直通车推广的产品宝贝资料如下：

	产品名称：多喜爱（喜玫瑰）婚庆套件 工艺：印花工艺： 款式：床单式 类型：婚庆六件套 货号：090152 商品规格：1.8 米床，1.5 米床
---	---

①通过在淘宝首页搜索框中输入“多喜爱”，可以从搜索下拉框的衍生关键词中进行选择。操作并填写表 1

表 1 关键词选择一

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

②从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中进行关键词选择。操作并填写表 2

表 2 关键词选择二

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

③从淘宝搜索框下或者淘宝排行榜页面中相应的热门搜索词中选择关键词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择三

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

④从产品的维度去选择和组合关键词，根据表 4 提示填写

表 4 关键词选择四

产品维度	分类	关键词
品牌 (各设 1 个关键词)	品牌名称	
	货号	
产品名称 (各设 1 个关键词)	产品种类	
	产品特色	
产品细节解剖 (各设 1 个关键词)	材质	
	颜色	
	图案	
目标人群 (各设 2 个关键词)	精准定位	
	搜索习惯	
产品用途与保障 (各设 2 个关键词)	基本功效	
	品质保证	
市场活动 (流行元素设 1 个，其它设 2 个)	节日功用	
	促销	
	流行元素	

⑤为直通车推广的宝贝进行类目选择（类目选择至少包括两级类目，从淘宝网首页查找到本商品最应归属的类目），将选择的类目名填入表 5 中。

表 5 类目选择

一级类目	
二级类目	

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

2) 站内社区软文推广

社区网络推广中软文的写作是非常关键的一部分，广告性太强不但容易被版主删除，而且也受到网民的抵制。请为多喜爱时尚系列的床上用品撰写一篇推广软文。

要求：字数在 300 左右，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台与版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	

选择此板块发布的原因	
------------	--

3)数据分析与推广优化

通过一段时间的推广后,可以通过淘宝的直通车报表、生意参谋等工具对数据进行分析,优化和改进推广效果。相关的数据见图 3-图 3 和表 8。

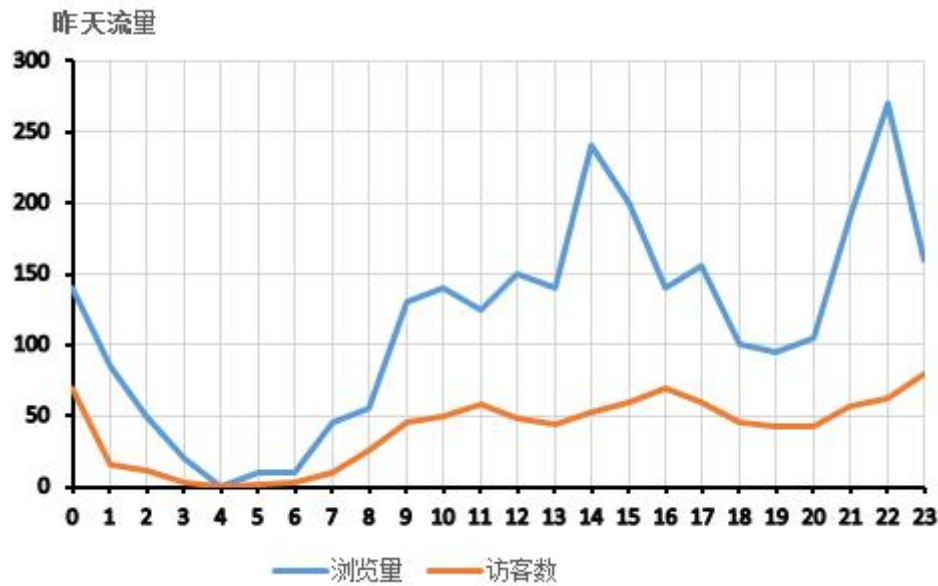


图 1 一天中按小时流量分析图。

表 8 （2010-10-12 至 2010-10-18）关键词点击量前 50 报表

序号	关键词	宝贝	推广计划	展现量	点击量	点击率	花费	平均点击花费	平均展现排名
1	关键词 1	宝贝 1	活动产品	19	2	10.53%	1.0	0.5	27
2	关键词 2	宝贝 2	活动产品	14	1	7.14%	0.5	0.5	26
3	关键词 3	宝贝 3	活动产品	96	2	2.08%	0.74	0.37	31
4	关键词 4	宝贝 4	活动产品	102	2	1.96%	1.37	0.69	41
5	关键词 5	宝贝 5	活动产品	63	1	1.59%	0.5	0.50	34

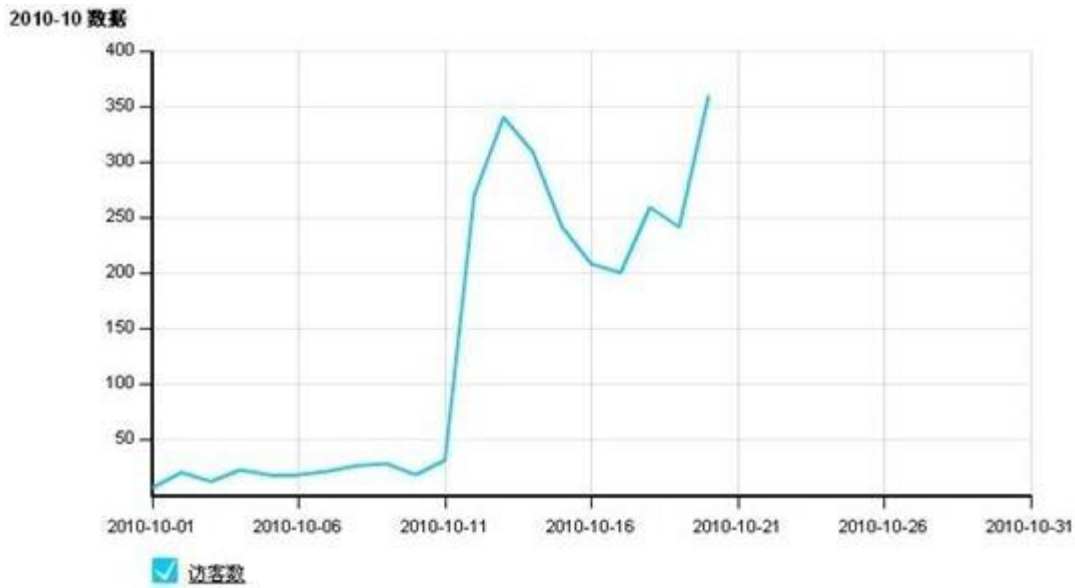
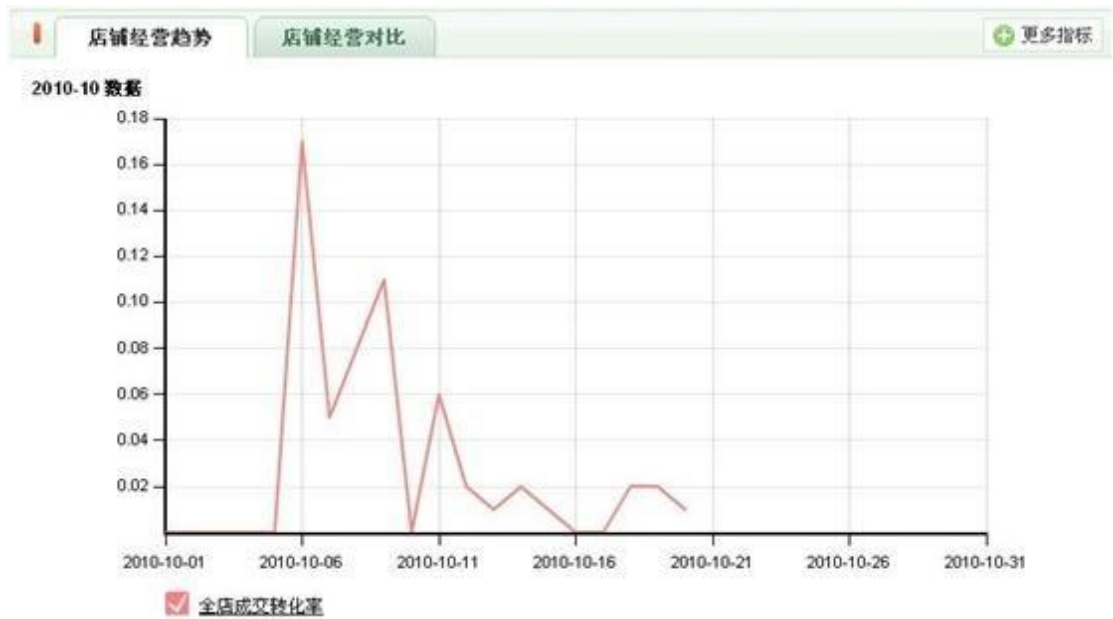


图 2 访客数趋势图



3 店铺经营转化率图

根据图 3-图 3 和表 8，联系表 9 中所列问题进行分析，并将分析结果填入表 9。

表 9 数据分析与推广优化

问题 1：分析图 1 数据，可以给我们网店运营提供哪些指导？
问题 2：比较分析表 8 数据中展现量和点击率，你发现序号为 4 的数据有什么问题，需要如何来进行推广优化
问题 3：分析图 2 和图 3，从中可以发现什么问题，如何解决？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-5)。

电商平台运营评分卡(试题 H3-5)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工 作 任 务	直通车 推 广 (40)	通过站内搜索找关键词	3 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 1 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	

务 (95 分)			3 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 1 分关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	从搜索框下热门搜索词中选择关键词；操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
	通过产品维度分析选择关键词(每个关键词 1 分,考核关键词合理性)	2 分	按品牌维度选择的关键词 2 个		
		2 分	按产品名称选择的关键词 2 个		
		3 分	按产品细节解剖选择的关键词 3 个		
		4 分	按目标人群选择的关键词 4 个		
		4 分	按产品用途与保障选择关键词 4 个		
		5 分	按市场活动选择的关键词 5 个		
	推广类目选择	4 分	推广类目选择，一级类目 2 分，二级类目 2 分（主要考核商品与类目的相符合度）		
	推广宝贝标题设计	6 分	突出宝贝功效,品质,信誉,出价优势等卖点,推广标题中包含 4 个以上特点,且标题字数不超过 20 字,则记 3 分;每减少 1 个特点减 1 分,直至 0 分.标题一 3 分,标题二 3 分。		
	社区软文推广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	
			5 分	构思新颖，能吸引网民	
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
	软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。 选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。		
	数据分析和推广优化(30)	数据分析 1	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 说出至少 3 个方面的指导，且理由充分；	
		数据分析 2	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答 4 分，优化措施 6 分	
		数据分析 3	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答正确且具体 5 分，措施 5 分	
合计			100 分		

6.试题编号：3-6 ：电商平台运营

(1)任务描述

陶润实业发展有限公司是一家具有多年实战经验的日用陶瓷国际贸易公司。公司主要产品为色釉炻瓷（包括餐具、茶具、杯、杯碟、卫浴等日用系列），同时从事花瓶、花盆工艺陶瓷和艺术陶瓷，以及高温瓷、骨瓷等产品的设计研发、生产和销售，以丰富的产品线来满足

足客户需求。出口产品主要销售到美国、加拿大及部分欧洲国家，以新颖的设计、优良的服务和满意的品质赢得了客户的好评，2008 年获得“湖南省出口名牌企业”称号。公司在稳健发展出口贸易的同时，正式启动国内市场，在南京成立了第一家营销分公司，同时正在积极筹建网络营销与直播电商平台、产区销售平台国内重点城市形象专卖店等众多商业模式的营销渠道。2011 年获得“湖南省国际知名品牌”称号。

现公司入驻淘宝商城，为提升公司品牌影响、带动店铺销量，公司拟进行平台中的“钻石展位”推广。“钻石展位”是淘宝图片类广告位自动竞价平台。专为有更高推广需求的卖家量身定制的产品。精选了淘宝最优良的展现位置，经过竞价排序，按照展现计费。钻石展位的投放的操作流程是：【选择广告位】→【创意制作与审核】→【设置投放信息】→【投放数据跟踪与效果评估】。请完成以下测试任务。

1) 选择广告位

表 1 选择广告位

问题 1：钻石展的主要投放位置有淘宝网站内展位、淘宝联盟和 Google 联盟的网站等。位置的选择一般以淘宝网站内为主，淘宝网站内钻石广告资源位有哪些？	
问题 2：请为陶润实业发展有限公司选择一个合适的钻石展位的位置，位置要求截图图示（注意所截图要能体现在整体版面的位置，并在图片中标注）；并根据公司的推广目标以及钻石展位选择的原则用文字说明你选择的理由。	
展位位置截图	
选择的理由	

2) 创意制作与审核

①创意制作关键是在有限的展示位中提炼产品的卖点，然后再在制作过程中注意制作的要：产品突出、文案与产品相结合、素材整体简洁干净、图片颜色的搭配、文案创新等。下图是陶润实业发展有限公司茶具的图片，若展示位大小 300×250px，你该从哪几方面提炼产品的卖点，做好商品的创意制作，提高点击量。请将回答内容填入表 2。



表 2 产品的卖点提炼

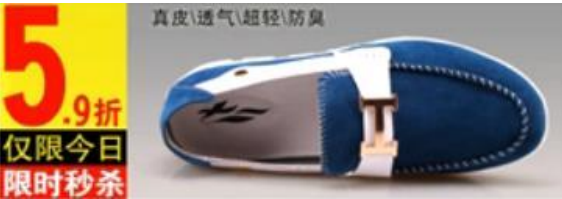
产品的卖点提炼

②同时创意制作还要遵守淘宝钻石展位的规则约定，钻石展位创意制作要经过严格审核才可以通过。具体详细审核规则约定请参见钻石展位广告服务使用规范

<https://rule.alimama.com/?spm=a3b01.11816869.20181016.10.3ffe5ab2c6ZMnw#!/produ>

ct/index?type=detail&id=402&knowledgeId=7825 请根据表 3 中呈现的案例说出审核未通过的原因。

表 3 创意审核

创意案例	审核未通过原因
	
	
	
	
	

3) 设置投放信息

①设置出价及预算

钻石展位是按照每千次展现价格来计算的。

表 4 设置出价及预算

现假设公司以每千次 5 元的价格竞得的某个钻石展位，而查询该展位页面的平常一天的 PV 数据为 200000 个。则公司一天的预算应该设置为多少合适？列式计算

②设置人群定向

钻石展位的投放可以实现人群定向。关于人群的选择，这主要取决于店铺所售商品的类型，对于自己的产品，我们要去了解其所对应的目标人群，选择人群需要考虑的维度：价格、外

观、类目、与产品的相似度、销量等等。（注意这里的人群不是直接输入男、女，或者年龄段，而是要求选择购买这个商品的人还有可能经常光顾哪些类目的商品，实际是指的某类目产品的人群）请你为上述茶具产品拟定 2 类目标人群，并说明理由。将内容填入表 5。表 5 设置投放人群

人群 1	
人群 2	
选择理由	

③设置地域定向

钻石展位的投放也可以实现地域定向。关于地域的选择一般要了解产品特点、地域的生活习惯、地域的网络发达情况、消费水平、消费观念等。请你为上述茶具产品拟定 2 个重点定向的地域，并说明理由。将内容填入表 6。

表 6 设置地域定向

定向地域 1	
定向地域 2	
选择理由	

④设置投放时间

钻石展位投放时段的选取也很有讲究。我们要排除转化率很低的那几个时段来让我们的广告产生最大的效果。同时还要考虑这个投放时间段能够有充足的客服安排。根据网络消费经验，请你从表 7 几个时间段中按优先级别从高到低选择 3 个时间段来进行投放。

表 7 设置投放时间

备选时间段如下		
10: 00	11: 00 6: 00	8: 00 11: 00
8: 00	9: 00 14: 00	17: 00 19: 00
合理的投放时间顺序如下:		
选择理由:		

4) 投放数据跟踪与效果评估

在进行钻石展位的推广过程中，可以通过钻石展位每天报表数据进行跟踪分析，及时优化和改进推广效果。表 8 是公司 8 月茶具月度某计划的报表数据，且这个计划的每日预算是 400 元。请对表 5 中数据进行分析，然后完成表 9 中所提问题。

表 8 茶具 8 月 search8 图五计划数据表

日期	PV (展现量)	点击数	平均点击率	每千次展现 出价 (元)	每次点击价 格 (元)	消耗 (元)
----	----------	-----	-------	-----------------	----------------	--------

*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
2011-8-28	9172	26	0.28%	1.36		
2011-8-27	154435	189	0.12%	2.19	1.79	338.58
2011-8-26	160081	230	0.14%	2.29	1.6	366.94
2011-8-25	172426	262	0.15%	2.29	1.5	394.01
2011-8-24	25129	37	0.15%	0.74	0.5	18.65
2011-8-23	64449	105	0.16%	0.74	0.45	47.74
2011-8-22	59957	95	0.16%	0.75	0.48	45.14
*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****

表 9 投放数据跟踪与效果评估分析表

①请计算 2013-8-28 日该钻石展位推广消耗的成本，以及每次点击成本，列式计算出结果
②分析表 5 中标识 1 区域中的数据，可以得出什么结论，有何改进措施？
③分析表 5 中表示 2 区域中的数据，可以得出什么结论，有何改进措施？
措施：

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-6)

电商平台运营评分卡(试题 H3-6)

评价内容			配分	考核点	得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。文档规范、工整	
	选择广告位(15)	站内展位说明	5 分	站内展位说明正确、完整	
		展位截图	5 分	截图清晰、有标识，能判断所指位置	
		选择理由	5 分	选择理由说明了推广目标 2 分，联系了展现量、流量价格等因素来说明 3 分	
	创意制作与审核(20)	卖点提炼	10 分	产品卖点提炼说明，紧扣了有限广告位，又抓住了核心卖点；从产品特点、品质、功效、信誉、出价优势等方面提炼产品卖点；从 4 个以上方面考虑且合理，得 8-10 分；3 个方面考虑 5-7	

				分；2 个方面考虑 3-4 分；1 个方面 0-1 分；	
		创意审核	10 分	审核理由正确，每个 2 分，2 分*5=10 分	
	设置投放信息 (30)	设置出价及预算	5 分	出价或预算选择或计算正确	
		设置投放人群	8 分	人群选择正确，每个 2 分，2 分*2=4 分；理由说明合理正确 4 分。	
		设置投放区域	8 分	区域选择正确，每个 2 分，2 分*2=4 分；理由说明合理正确 4 分	
		设置投放时间段	9 分	时间段选择，每个 1 分，1 分*3=3 分；优先顺序正确 2 分；理由说明合理正确 4 分	
	数据分析和推广优化(30)	数据计算	10 分	消耗成本（2 分），PV 计算（5 分），点击率 3 分	
		优化分析 1	10 分	结论 5 分，措施 5 分	
		优化分析 2	10 分	结论 5 分，措施 5 分	
合计			100 分		

7.试题编号：3-7 ：电商平台运营

(1)任务描述

“艾上淘电器专营店”是一家专营生活小家电的天猫店铺，为了促进网上业务的更大发展，现决定实施“淘宝客推广”，以帮助店铺带来更多流量，从而提升店铺的销售额。请根据所学的淘宝客相关运营技能，帮助其进行相关任务的实施。

1) 淘宝客推广的准备要实施淘宝客推广首先必须熟悉淘宝客推广的相关内容和规则，请回答表 1 中相关问题

表 1 淘宝客推广的准备

问题 1、淘宝客业务中的三个角色？		
问题 2、请分步骤简述业务逻辑流程？		
步骤 1		
步骤 2		
步骤 3		
步骤 4		
步骤 5		
步骤 6		
问题 3、淘宝客的收费方式是怎样的？英文简称是什么？		

2) 制定淘宝客推广计划

淘宝客推广计划是指卖家针对商品、活动或淘宝客等特别设置的推广方案，它包括选择合适的主推商品、设置合适的佣金比率、充分利用佣金计划和推广资源等。请按照表 2 中提示回答相关问题。

表 2 淘宝客推广计划制定

问题 1：淘宝客推广计划一般可以设置哪几种推广计划？每种计划各可以设置几个？		
问题 2、淘宝客选择推广你的产品主要关注哪几个方面？		
问题 3、请为“艾上淘电器专营店”网店设置推广计划，要求分层次设置计划，要求最少设置 5 个计划		
计划针对淘客群体	计划类型	平均佣金比率

3) 淘宝客的招募

淘宝客的招募主要分两种，淘宝卖家主动寻找或者是淘宝客主动上门。但当淘宝店铺的规模和品牌没有很明显的优势的时候，卖家就必须主动寻找优质的淘宝客，找到后将店铺的核心优势告诉对方，而这种告诉的方式主要就是通过发布招募书的方式进行。招募贴的写作要点：①诱人标题（简洁 明了 夸张）；②内容一般包括 3 个方面内容：店铺基本情况（包括店铺属性、主营业务、佣金比率、联系方式和推广地址）；推广激励（收入方式，奖励方式，奖金结算时间，发奖形式等）；店铺的优势或产品的卖点（提炼店铺的优势或产品的卖点，给淘客以信心）③招募贴的形式有寻人启事型、中规中矩型、比赛型等。请回答表 3 中各问题。

表 3 淘宝客招募书

问题 1：寻找淘宝客的方法有站内寻找和站外寻找，请写出 3 种站内寻找的方法，5 种站外寻找方法			
站内寻找：			
站外寻找：			
问题 2：通过编写和发布招募贴的方式，也可以招募到淘宝客，请为“艾上淘电器专营店”拟定一淘客招募贴（可采用图文结合方式），将内容填入下面空格中。			

4) 淘宝客数据分析与优化

在进行淘宝客推广活动后，数据分析很重要，要派专人监控淘宝客推广效果，制作日报表；并针对不同推广产品的推广后销量，对佣金、产品页面、产品折扣等进行调整。淘宝客的推广情况，可以通过工具软件进行相应数据的统计分析，从而优化和改进推广效果。根据表 4 中的数据回答对应表中的问题。

表 4 数据分析与优化

产品名	店铺该宝贝 总成交额	淘宝客推广 成交额	淘宝客 成交占比	佣金比 例	佣金金额	成交 笔数	ROI	淘客昵称
-----	---------------	--------------	-------------	----------	------	----------	-----	------

产品 1	¥171,324.47	¥5,932.21	3.46%	2.50%	¥148.31	60	40	taobaoss137
产品 2	¥36,330.25	¥2,150.75	5.92%	3.00%	¥64.52	22	33.3	最后的淘客 1
产品 3	¥34,622.14	¥1,073.29	3.10%	1.50%	¥16.10	11	66.7	taobaoss137
产品 4	¥37,325.22	¥1,821.47	4.88%	1.50%	¥27.32	18	66.7	浩岩
产品 5	¥10,361.73	¥642.43	6.20%	5.00%	¥32.12	6	20	taobaoss137
产品 6	¥11,300.51	¥826.07	7.31%	2.00%	¥16.52	8	50	taobaoss137
产品 7	¥9,314.36	¥580.28	6.23%	3.00%	¥17.41	6	33.3	taobaoss137
产品 8	¥1,263.58	¥60.53	4.79%	1.50%	¥0.91	1	66.7	taobaoss137
问题 1：分析表中的数据，说明淘宝客推广的效果								
问题 2：怎样进行优化？								

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-7)

电商平台运营评分卡（试题 H3-7）

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。卷面整洁、排版整齐美观。	
工作任务 (95 分)	淘客推广准备 (13)	业务 3 个角色	3 分	每个 1 分，共 3 分	
		业务逻辑流程	6 分	每条 1 分，要求按逻辑顺序回答，清晰且正确	
		淘宝客计费方式	4 分	计费方式描述正确 2 分，计费方式的通用简写 2 分	
	推广计划制定 (32)	计划的类型和可设数量	9 分	计划类型，每个 2 分，3*2 分=6 分各类型可设数量是否正确，每 1 分，3*1 分=3 分	
		推广商品选择关注要点	8 分	4 个要点回答是否正确，每个 2 分，4*2 分=8 分	
		设置计划	15 分	计划的设置，主要考核各计划类型、针对的淘宝客群体、佣金比率是否合理，定向推广计划要注意梯度和等级设置 5*3 分=15 分	
	寻找和招募淘客 (31)	站内寻找	6 分	站内寻找方法描述是否正确，3*2 分=6 分	
		站外寻找	5 分	站外寻找方法描述是否准确；5*1 分=5 分	
		淘客招募贴	15 分	招募贴标题 3 分，招募贴内容编写 12 分：考察是否符合写作要点、创意、整体效果等。	
		招募贴发布	5 分	能正确说明所选的平台和版块，并能准确、清晰	

				地阐述其理由，记 5 分	
	数据分析和优化（19 分）	数据分析	7 分	按数据分析正确，全面评分	
		优化措施	12 分	描述淘客关系维护，正确、具体、有条理；4*3 分=12 分	
合计			100 分		

8.试题编号：3-8 ：电商平台运营

(1)任务描述

澳优乳业股份有限公司（<http://www.ausnutria.com/>）是在香港上市的一家专业高端乳业食品公司，成立以来，整合全球最优资源，服务于全球和快速增长的中国市场，以优质乳制品服务下一代的健康成长。在全球范围内从事生产、研究及销售婴幼儿食品、成人食品、奶酪、黄油等，拥有澳优（ausnutria）、能力多（allnutria）、佳贝艾特（Kabrita）等著名的婴幼儿食品及乳品品牌。现为了扩大公司产品的市场占有率，加大产品的销售，公司积极进军电子商务领域，开展网络销售。现公司入驻淘宝商城，请帮助公司完成平台运营中相关任务的实施。

1) 淘宝直通车推广

公司决定采用淘宝直通车推广，而直通车推广的关键是商品关键词的设置。直通车搜索的原则是当卖家设置的词和买家搜索的词完全一样的时候，才会展示宝贝的广告。所以说，给宝贝设置竞价词是至关重要的。产品直通车推广可以使用 200 个关键词，关键词的选择可以选择直通车系统推荐的词或淘宝 top5w 中的词，还可以采用以下方法，请使用以下方法为产品的直通车推广进行关键词选择和优化设置。拟采用直通车推广的产品宝贝资料如下：

	产品名称：能力多婴幼儿有机奶粉 2 段 货号：430005020101 商品规格：800g 产品功能：有机营养系列 适用年龄：6~12 个月 源产地：法国
---	---

①通过在淘宝首页搜索框中输入“奶粉”，可以从搜索下拉框的衍生关键词中进行选择。操作并填写表 1

表 1 关键词选择一

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

②从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中进行关键词选择。操作并填写表 2

表 2 关键词选择二

将界面截图插入下行单元格中

选择 1 个与产品最接近的关键词	
------------------	--

③从淘宝搜索框下 或者 淘宝排行榜页面中相应的热门搜索词中选择关键词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择三

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

④从产品的维度去选择和组合关键词，根据表 4 提示填写

表 4 关键词选择四

产品维度	分类	关键词
品牌（各设 1 个关键词）	品牌名称	澳优能力多
	货号	430005020101
产品名称（各设 1 个关键词）	产品种类	婴幼儿奶粉
	产品特点	婴幼儿有机奶粉
产品细节解剖 （各设 1 个关键词）	材质	有机营养奶粉
	颜色	奶色
	图案	牧场
目标人群 （各设 2 个关键词）	精准定位	6-12 个月婴幼儿的母亲、家人，送朋友的人
	搜索习惯	澳优能力多、澳优有机奶粉、婴幼儿奶粉
产品用途与保障 （各设 2 个关键词）	基本功效	营养
	品质保证	知名品牌、厂家直销
市场活动 （流行元素设 1 个，其它设 2 个）	节日功用	儿童节、春节
	促销	满就送、优惠券、包邮
	流行元素	法国原产、进口奶粉

⑤为直通车推广的宝贝进行类目选择（类目选择至少包括两级类目，从淘宝网首页查找到本商品最应归属的类目），将选择的类目名填入表 5 中。

表 5 类目选择

一级类目	
二级类目	

⑥买家能否看到商品，标题尤为重要。标题要简洁明了（不超过 20 字），突出宝贝的最大卖点（功效、品质、信誉、出价优势等），好的标题需要包含很多热搜关键词，而且商品标题匹配程度也要高。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

2) 站内社区软文推广

社区网络推广中软文的写作是非常关键的一部分，广告性太强不但容易被版主删除，而且也受到网民的抵制。请为能力多婴幼儿有机奶粉撰写一篇推广软文。要求：字数在 300 左

右，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台与版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此板块发布的理由	

3) 数据分析与推广优化

通过一段时间的推广后,可以通过淘宝的直通车报表、生意参谋等工具对数据进行分析,优化和改进推广效果。相关的数据见表 8。

表 8 流量来源分析表

来源	详细	到达页浏览量	百分比
淘宝站内	商城专题	137	34.16%
	淘宝站内其它	60	14.96%
	商城搜索	40	9.98%
	阿里旺旺非广告	23	5.74%
	淘宝搜索	19	4.74%
	淘宝管理后台	18	4.49%
	淘宝类目	7	1.75%
	淘宝收藏	5	1.25%
	淘宝其他店铺	5	1.25%
	淘宝帮派	1	0.25%
	合计	315	78.55%
直接访问	直接访问	59	14.71%
	合计	59	14.71%
淘宝推广	淘客	14	3.49%
	直通车	4	1.00%
	合计	18	4.49%
其他	Tiny.yaolan.com	7	1.75%
	www.kabnta.com	1	0.25%
	e.weibo.com	1	0.25%
	合计	9	2.24%

中国 访客地区比例 图例：低 高



访客地区比例

根据表 8 和上图，联系表 9 中所列问题进行分析，并将分析结果填入表 9。

表 9 数据分析与推广优化

问题 1：表 8 中列出了一天中店铺中客户的来源。图中店铺的直接访问为 14.71%，一般直接访问量是怎么产生的。
问题 2：表 8 使用的付费推广方式有哪些？免费推广方式有哪些？
问题 3：分析图中数据，店铺的重点客户应该在哪里，对应不同重点客户有什么推广策略？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-8)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	直通车推广 (40)	通过站内搜索找关键词	3 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 1 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			3 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 1 分 关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	从搜索框下热门搜索词中选择关键词；操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过产品维度分析选择关键词（每个关键词 1 分，考核关键词合理性）	2 分	按品牌维度选择的关键词 2 个	
			2 分	按产品名称选择的关键词 2 个	
			3 分	按产品细节解剖选择的关键词 3 个	
			4 分	按目标人群选择的关键词 4 个	
			4 分	按产品用途与保障选择关键词 4 个	
			5 分	按市场活动选择的关键词 5 个	
		推广类目选择	4 分	推广类目选择，一级类目 2 分，二级类目 2 分（主要考核商品与类目的相符合度）	
		推广宝贝标题设计	6 分	突出宝贝功效、品质、信誉、出价优势等卖点，推广标题中包含 4 个以上特点，且标题字数不超过 20 字，则记 3 分；每减少 1 个特点减 1 分，直至 0 分。标题一 3 分，标题二 3 分。	
	社区软文推广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	
			5 分	构思新颖，能吸引网民	
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
		软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。 选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。	
	数据分析和推广优化 (30)	数据分析 1	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分说出至少 5 个方面的来源且正确，得 10 分；每少 1 个-2 分	
		数据分析 2	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分付费推广 5 分，每少 1 个或错 1 个扣 1 分；分免费推广 5 分，每少或错 1 个扣 2 分；，	

		数据分析 3	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分问题 回答正确且具体 4 分，策略 6 分	
合计			100 分		

9.试题编号：3-9：电商平台运营

(1)任务描述

湖南省明园蜂业有限公司（<http://www.my1918.com.cn/>）是一家集科研、开发、生产于一体的专业蜂产品公司。主要产品有蜂蜜、蜂王浆、蜂胶、蜂花粉、日化品、礼盒、蜂产品制品、休闲食品等八大系列，近百个品种。现为了扩大公司产品的市场占有率，加大产品的销售，公司积极进军电子商务领域，开展网络销售。现公司入驻淘宝商城，请帮助公司完成平台运营中相关任务的实施。

1) 淘宝直通车推广

公司决定采用淘宝直通车推广，而直通车推广的关键是商品关键词的设置。直通车搜索的原则是当卖家设置的词和买家搜索的词完全一样的时候，才会展示宝贝的广告。所以说，给宝贝设置竞价词是至关重要的。产品直通车推广可以使用 200 个关键词，关键词的选择可以选择直通车系统推荐的词或淘宝 top5w 中的词，还可以采用以下方法，请使用以下方法为产品的直通车推广进行关键词选择和优化设置。拟采用直通车推广的产品宝贝资料如下：

	产品名称：明园蜂蜜胡柚茶
	规格：600g
	配料表：胡柚全果、白砂糖、果葡
	种类：冲饮
	包装：玻璃罐装
	功效：美容养颜，调节血压，促进消化，舒缓情绪

①通过在淘宝首页搜索框中输入“明园”，可以从搜索下拉框的衍生关键词中进行选择。

操作并填写表 1

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

②从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中进行关键词选择。操作并填写表 2

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

③从淘宝搜索框下 或者 淘宝排行榜页面中相应的热门搜索词中选择关键词，操作并填写表 3

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

④从产品的维度去选择和组合关键词，根据表 4 提示填写

表 4 关键词选择四

产品维度	分类	关键词
品牌	品牌	明园
(各设 1 个关键词)	名称	明园蜂蜜胡柚茶
产品名称 (各设 1 个关键词)	产品种类	冲饮、蜂蜜胡柚茶
	产品特点	美容养颜蜂蜜胡柚茶
产品细节解剖 (各设 2 个关键词)	包装	玻璃罐装
	规格	600g
	口味	甜
目标人群 (各设 2 个关键词)	精准定位	爱美的女性、工作压力大的白领、三高人群
	搜索习惯	明园蜂蜜、蜂蜜柚子茶、美容茶
产品用途与保障 (各设 2 个关键词)	基本功效	美容养颜、调节血压、促进消化、缓解情绪
	品质保证	厂家直销、品牌保障
市场活动 (流星元素设 1 个, 其他设 2 个)	节日功用	重阳节、38 妇女节、元旦节
	促销	满就送、优惠券、买一送一
	流行元素	美容保健

⑤为直通车推广的宝贝进行类目选择 (类目选择至少包括两级类目, 从淘宝网首页查找到本商品最应归属的类目), 将选择的类目名填入表 5 中。

表 5 类目选择

一级类目	
二级类目	

⑥买家能否看到商品, 标题尤为重要。标题要简洁明了 (不超过 20 字), 突出宝贝的最大卖点 (功效、品质、信誉、出价优势等), 好的标题需要包含很多热搜关键词, 而且商品标题匹配程度也要高。请根据优化的原则, 为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

2) 站内社区软文推广

社区网络推广中软文的写作是非常关键的一部分, 广告性太强不但容易被版主删除, 而且也受到网民的抵制。请为能力多婴幼儿有机奶粉撰写一篇推广软文。要求: 字数在 300 左右, 软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点, 能很好地把推广信息传递给潜在消费者, 形式不限, 但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标; 文章内容很能吸引网民, 结构严谨、文笔通顺; 选择合适的平台与版块, 与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此板块发	

布的理由	
------	--

3) 数据分析与推广优化

通过一段时间的推广后，可以通过淘宝的直通车报表、生意参谋等工具对数据进行分析，优化和改进推广效果。相关的数据图表见图 1 和图 2。



图 1 销售总揽-行业经营对比



图 2 量子恒道统计-销售总揽

根据图 1 和图 2，联系表 8 中所列问题进行分析，并将分析结果填入表 8。

表 8 数据分析与推广优化

问题 1：分析图 1 数据，绿色折线是本行业 3 皇冠全店成交转化率均值，橙色折线是本店全店成交转化率。本店的成交情况较之本行业如何？橙色折线波动较大的原因可能是什么？

问题 2：分析图 2 数据“客单价均值”为 166.59，请解释客单价是什么？在销售过程中，如何提高旺旺咨询转化率对成交率有着极大的影响，请给出 3 条提高旺旺咨询转化率的方法。

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

电商平台运营评分卡(试题 H3-9)

电商平台运营评分卡(试题 H3-9)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	直通车推广 (40)	通过站内搜索找关键词	3 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 1 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			3 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 1 分 关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	从搜索框下热门搜索词中选择关键词；操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过产品维度分析选择关键词(每个关键词 1 分，考核关键词合理性)	2 分	按品牌维度选择的关键词 2 个	
			2 分	按产品名称选择的关键词 2 个	
			3 分	按产品细节解剖选择的关键词 3 个	
			4 分	按目标人群选择的关键词 4 个	
			4 分	按产品用途与保障选择关键词 4 个	
			5 分	按市场活动选择的关键词 5 个	
		推广类目选择	4 分	推广类目选择，一级类目 2 分，二级类目 2 分 (主要考核商品与类目的相符合度)	
		推广宝贝标题	6 分	突出宝贝功效、品质、信誉、出价优势等卖点，	

		设计		推广标题中包含 4 个以上特点，且标题字数不超过 20 字，则记 3 分；每减少 1 个特点减 1 分，直至 0 分。标题一 3 分，标题二 3 分。	
	社区软文推广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	
			5 分	构思新颖，能吸引网民	
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
		软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝网内的，不是淘宝网内的不能得分。选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。	
	数据分析和推广优化 (30)	数据分析 1	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答 5 分，原因分析 5 分	
		数据分析 2	20 分	客单价解释 5 分；旺旺提高转化率的方法 3 条；要求详细具体，有可操作性或举例，每个方法 5 分，共 15 分。	
合计			100 分		

10.试题编号：3-10：电商平台运营

(1)任务描述

麦包包 (<http://www.mbaobao.com/>) 诞生于 2007 年 9 月，由意大利近百年历史的箱包家族集团 VISCONTI DIFFUSIONE SNC 提供天使基金设立而成。致力于打造箱包快速时尚新模式，为中国的消费者提供高性价比的多品牌时尚箱包产品。公司选择军电子商务领域经营，入驻各大时尚电子商务生态圈，开展网络销售。现公司入驻淘宝商城，请帮助公司完成平台运营中相关任务的实施。

1) 淘宝直通车推广

公司决定采用淘宝直通车推广，而直通车推广的关键是商品关键词的设置。直通车搜索的原则是当卖家设置的词和买家搜索的词完全一样的时候，才会展示宝贝的广告。所以说，给宝贝设置竞价词是至关重要的。产品直通车推广可以使用 200 个关键词，关键词的选择可以选择直通车系统推荐的词或淘宝 top5w 中的词，还可以采用以下方法，请使用以下方法为产品的直通车推广进行关键词选择和优化设置。拟采用直通车推广的产品宝贝资料如下：

	产品名称：麦包包 电脑双肩包
	货号：10902301
	规格：10-15 寸
	材料：牛津布
	颜色：深蓝
	内部结构：2 个外袋，2 个内袋，2 个笔位，2 个内拉链袋，1 个电脑夹层
	重量：0.58KG
	箱包风格：时尚运动

①通过在淘宝首页搜索框中输入“背包”，可以从搜索下拉框的衍生关键词中进行选择。

操作并填写表 1
表 1 关键词选择一

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

②从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中进行关键词选择。操作并填写表 2

表 2 关键词选择二

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

③从淘宝搜索框下 或者 淘宝排行榜页面中相应的热门搜索词中选择关键词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择三

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

④从产品的维度去选择和组合关键词，根据表 4 提示填写

表 4 关键词选择四

产品维度	分类	关键词
品牌 (各设 1 个关键词)	品牌名称	
	货号	
产品名称 (各设 1 个关键词)	产品种类	
	产品符号	
产品细节解剖 (各设 1 个关键词)	材质	
	颜色	
	图案	
目标人群 (各设 2 个关键词)	精准定位	
	搜索习惯	
产品用途与保障 (各设 2 个关键词)	基本功效	
	品质保证	
市场活动 (流行元素设 1 个，其它设 2 个)	节日功用	
	促销	
	流行元素	

⑤为直通车推广的宝贝进行类目选择（类目选择至少包括两级类目，从淘宝网首页查找到本商品最应归属的类目），将选择的类目名填入表 5 中。

表 5 类目选择

一级类目	
二级类目	

⑥买家能否看到商品，标题尤为重要。标题要简洁明了（不超过 20 字），突出宝贝的最大卖点（功效、品质、信誉、出价优势等），好的标题需要包含很多热搜关键词，而且商品标题匹配程度也要高。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

2）站内社区软文推广

社区网络推广中软文的写作是非常关键的一部分，广告性太强不但容易被版主删除，而且也受到网民的抵制。请为能力多婴幼儿有机奶粉撰写一篇推广软文。要求：字数在 300 左右，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台与版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此板块发布的理由	

3）数据分析与推广优化

通过一段时间的推广后，可以通过淘宝的直通车报表、生意参谋等工具对数据进行分析，优化和改进推广效果。相关的数据图表如下。

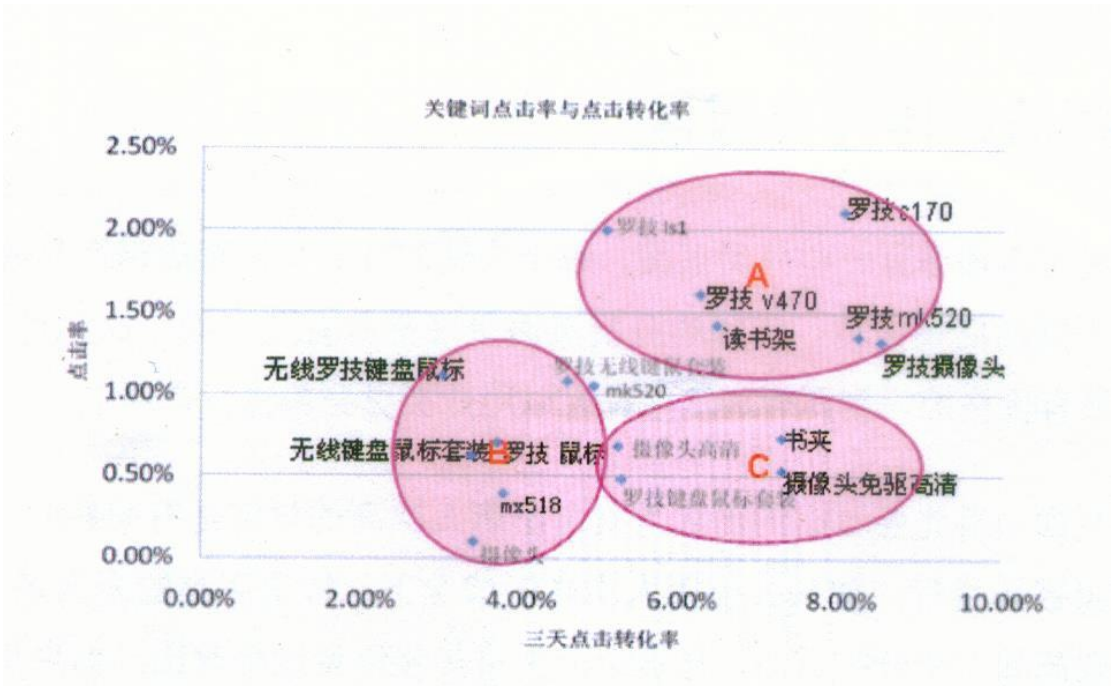


图 1 关键词点击率与点击转化率

一周访客来源数据		
访客来源	访客占比	访客订单转化率
直接访问	30%	17%
店铺收藏	1%	35.7%
我的淘宝	30%	12.60%
店铺搜索	5%	3%
阿里旺旺	3%	45%
淘宝搜索	1%	2.34%
一淘	3%	3.75%
直通车	3%	0.35%
类目导航	10%	2.35%
淘宝站外搜索	20%	0.03%

表 9 商品关联购买分析

商品名称	关联商品名称	关联次数	买家数	买家占比
纽比士红酒抗氧化补湿面膜 150ML	大米调理水爽肤水 150ml 补水收毛孔代购	1410	1856	2.58%
	火烈鸟纤维睫毛膏 7ml 神奇拉长	1001	1038	1.44%
	三重功效修颜防晒 BB 霜 SPF25 红桶 40g	2120	2329	3.24%
包邮 New The Best 纽比士玫瑰精油美白冰冻膜 150ml	水嫩防晒乳 SPF50 敏感肌肤代购 30ml	3721	4272	5.95%
	超酷冰镇防晒止汗喷雾 SPF40PA+120ml	814	828	1.15%
	纽比士玫瑰防晒 BB 霜 SPF30+50g	1114	1602	2.23%
	矿物底部打底乳 4.5g 代购	796	828	1.15%
	丝瓜大王的巨型丝瓜水 120ml	3687	4315	6.01%

	日本 SUZURAN LilyBell 优质化妆棉 222 片	2012	2517	3.5%
	资生堂水分洗发两件套 代购	658	828	1.15%
	H69605 2011 新包装 曼秀雷顿男士冰爽活碳洁面乳 150ml	647	828	1.15%
	鲜碧橄榄+芦荟精华爽肤面膜	1654	1717	2.39%
	玛姬儿带 R 标志糖果型压缩纸膜 100 颗	2876	3286	4.57%

根据以上图 1、表 8、表 9 数据，联系表 10 中所列问题进行分析，并将分析结果填入表 10。

表 10 数据分析与推广优化

问题 1：图 1 某店铺的关键词点击率与点击转化率，分析图中数据，A 组，B 组，C 组关键词各表现如何，在关键词管理和投放上策略上应该怎么做？
问题 2：分析表 8 中序号为某店铺一周访客来源的数据分析图。请分析访客来源结构，哪些是比较优质的来源？原因是什么？哪些来源转化不太好，可以尝试如何优化？
问题 3：某店铺希望提升店铺商品的关联推荐效果，分析表 9 中的数据，请为其提供关键建议。

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，
软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-10)

电商平台运营评分卡(试题 H3-10)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	直通车推广 (40)	通过站内搜索找关键词	3 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 1 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			3 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 1 分 关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	从搜索框下热门搜索词中选择关键词；操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过产品维度分析选择关键词(每个关键词 1 分，考核关键词合理性)	2 分	按品牌维度选择的关键词 2 个	
			2 分	按产品名称选择的关键词 2 个	
			3 分	按产品细节解剖选择的关键词 3 个	
			4 分	按目标人群选择的关键词 4 个	
			4 分	按产品用途与保障选择关键词 4 个	
			5 分	按市场活动选择的关键词 5 个	
		推广类目选择	4 分	推广类目选择，一级类目 2 分，二级类目 2 分 (主要考核商品与类目的相符合度)	
		推广宝贝标题设计	6 分	突出宝贝功效、品质、信誉、出价优势等卖点，推广标题中包含 4 个以上特点，且标题字数不超过 20 字，则记 3 分；每减少 1 个特点减 1 分，直至 0 分。标题一 3 分，标题二 3 分。	
	社区软文推广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	
			5 分	构思新颖，能吸引网民	

			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
		软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。	
	数据分析和推广优化（30）	数据分析 1	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分说出至少 5 个方面的来源且正确，得 10 分；每少 1 个-2 分	
		数据分析 2	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分付费推广 5 分，每少 1 个或错 1 个扣 1 分；分免费推广 5 分，每少或错 1 个扣 2 分；，	
		数据分析 3	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分问题回答正确且具体 4 分，策略 6 分	
合计			100 分		

11.试题编号：3-11：电商平台运营

(1)任务描述

顾家家居股份有限公司自创立以来，专业从事客厅及卧室家具产品的研究、开发、生产与销售，致力于为全球家庭提供舒适、安全、环保、人性化的客厅及卧室家居产品。目前，顾家家居旗下产品已远销世界 186 个国家及地区，在全球拥有超过 2000 家品牌专卖店，为全球数千万家庭提供高品质的产品服务，是全球最大的软体家居运营商之一。现为了扩大公司产品的市场占有率，加大产品的销售，公司积极进军电子商务领域，入驻各大时尚电子商务生态圈，开展网络销售。现公司入驻淘宝商城，请帮助公司完成平台运营中相关任务的实施。

1) 淘宝直通车推广

公司决定采用淘宝直通车推广，而直通车推广的关键是商品关键词的设置。直通车搜索的原则是当卖家设置的词和买家搜索的词完全一样的时候，才会展示宝贝的广告。所以说，给宝贝设置竞价词是至关重要的。产品直通车推广可以使用 200 个关键词，关键词的选择可以选择直通车系统推荐的词或淘宝 top5w 中的词，还可以采用以下方法，请使用以下方法为产品的直通车推广进行关键词选择和优化设置。拟采用直通车推广的产品宝贝资料如下：

	产品名称：顾家家居 2+躺组合沙发
	工艺：木质工艺 皮革：接触面真皮 沙发组合形式：L 形 风格：简约现代 颜色：白色 货号：1261+2

①通过在淘宝首页搜索框中输入“顾家”，可以从搜索下拉框的衍生关键词中进行选择。操作并填写表 1

表 1 关键词选择一

将界面截图插入下行单元格中

选择 1 个与产品最接近的关键词	

②从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中进行关键词选择。操作并填写表 2

表 2 关键词选择二

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

③从淘宝搜索框下 或者 淘宝排行榜页面中相应的热门搜索词中选择关键词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择三

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

④从产品的维度去选择和组合关键词，根据表 4 提示填写

表 4 关键词选择四

产品维度	分类	关键词
品牌（各设 1 个关键词）	品牌名称	
	货号	
产品名称（各设 1 个关键词）	产品种类	
	产品特点	
产品细节解剖 （各设 1 个关键词）	材质	
	颜色	
	图案	
目标人群 （各设 2 个关键词）	精准定位	
	搜索习惯	
产品用途与保障 （各设 2 个关键词）	基本功效	
	品质保证	
市场活动 （流行元素设 1 个，其它设 2 个）	节日功用	
	促销	
	流行元素	

⑤为直通车推广的宝贝进行类目选择（类目选择至少包括两级类目，从淘宝网首页查找到本商品最应归属的类目），将选择的类目名填入表 5 中。

表 5 类目选择

一级类目	
二级类目	

⑥买家能否看到商品，标题尤为重要。标题要简洁明了（不超过 20 字），突出宝贝的最大卖点（功效、品质、信誉、出价优势等），好的标题需要包含很多热搜关键词，而且商品标题匹配程度也要高。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
------	--

标题 2	
------	--

2) 站内社区软文推广

社区网络推广中软文的写作是非常关键的一部分，广告性太强不但容易被版主删除，而且也受到网民的抵制。请为能力多婴幼儿有机奶粉撰写一篇推广软文。要求：字数在 300 左右，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台与版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此板块发布的理由	

3) 数据分析与推广优化

通过一段时间的推广后，可以通过淘宝的直通车报表、生意参谋等工具对数据进行分析，优化和改进推广效果。相关的数据图表如下。

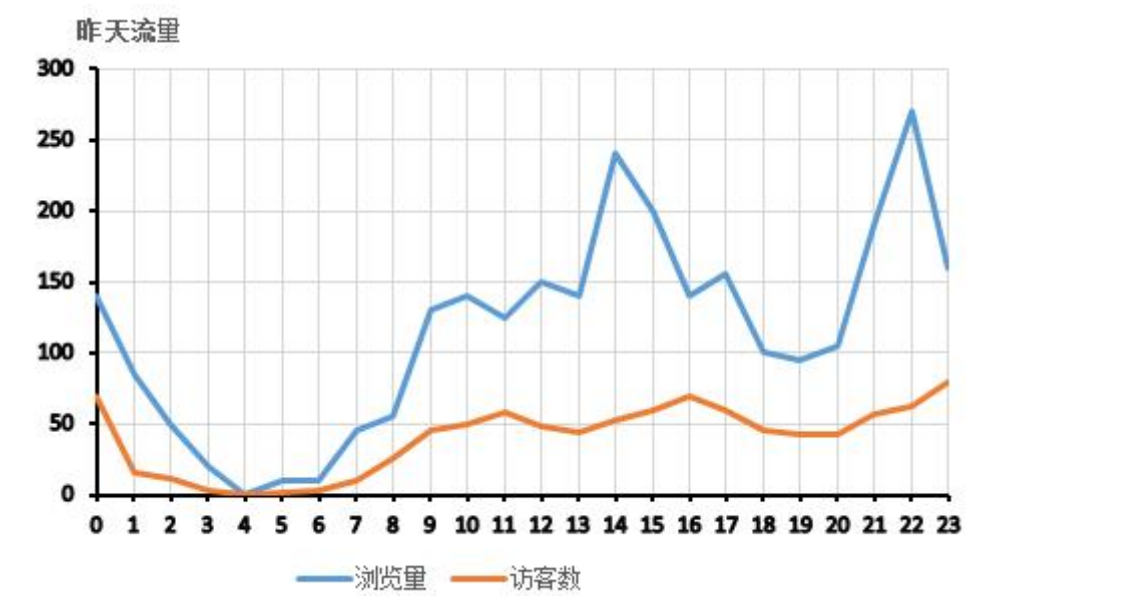


图 1 一天中按小时流量分析图

表 8 某卖家各地区成交转化率分布统计表

序号	省份	浏览量	访客数	回 访 客 率	人均店内停留时间(秒)	用户平均访问深度	入店次数	跳失率	成交转化率
总计		9738360	2426783						
1	上海	427622	83654	43.45%	93.63	4.27	50933	49.12%	1.18%
2	北京	368864	73001	40.95%	97.78	4.12	45057	49.49%	0.97%
3	天津	155506	31684	40.5%	93.38	4.01	19184	50.46%	0.66%
4	河北	276213	65850	40.99%	86.86	3.46	38097	52.16%	0.51%
5	山西	161189	38293	41.93%	88.40	3.50	21914	52.34%	0.54%
6	内蒙古	119091	28110	44.28%	90.32	3.59	16176	51.16%	0.84%
7	辽宁	308876	67019	42.31%	89.98	3.80	39667	51.00%	0.75%
8	吉林	118533	27787	41.11%	86.19	3.55	15824	52.55%	0.72%
9	黑龙江	173088	39908	42.10%	86.86	3.59	22875	52.34%	0.56%
10	山东	469355	110135	41.83%	91.75	3.50	64620	51.77%	0.63%
11	江苏	890536	190967	44.40%	88.39	3.85	113919	50.66%	0.98%
12	安徽	305456	63695	47.88%	84.86	3.94	39662	48.72%	0.98%
13	浙江	1068485	218343	46.30%	89.63	4.08	132988	49.09%	1.14%
14	福建	371468	70921	45.34%	83.17	4.25	43752	49.64%	0.86%
15	江西	220934	44295	47.44%	86.94	4.13	27499	48.34%	1.02%

根据以上图表，联系表 9 中所列问题进行分析，并将分析结果填入表 9。

表 9 数据分析与推广优化

问题 1：分析图 1 数据，可以给我们网店运营提供哪些指导？
问题 2：分析表 8 的数据，识别有效入店人次超过 10 万次且成交转化率排名也靠前的地区。对这些地区，卖家在策略上应该怎么做？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-11)

电商平台运营评分卡(试题 H3-11)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	直通车推广 (40)	通过站内搜索找关键词	3 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 1 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			3 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 1 分	

				关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	从搜索框下热门搜索词中选择关键词；操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过产品维度分析选择关键词（每个关键词 1 分，考核关键词合理性）	2 分	按品牌维度选择的关键词 2 个	
			2 分	按产品名称选择的关键词 2 个	
			3 分	按产品细节解剖选择的关键词 3 个	
			4 分	按目标人群选择的关键词 4 个	
			4 分	按产品用途与保障选择关键词 4 个	
			5 分	按市场活动选择的关键词 5 个	
		推广类目选择	4 分	推广类目选择，一级类目 2 分，二级类目 2 分（主要考核商品与类目的相符合度）	
		推广宝贝标题设计	6 分	突出宝贝功效、品质、信誉、出价优势等卖点，推广标题中包含 4 个以上特点，且标题字数不超过 20 字，则记 3 分；每减少 1 个特点减 1 分，直至 0 分。标题一 3 分，标题二 3 分。	
社区软文推广（25）	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分		
	软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标		
		5 分	结构严谨、文笔通顺		
		5 分	构思新颖，能吸引网民		
		字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分			
	软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。		
数据分析和推广优化（30）	数据分析 1	15 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分说出至少 3 个方面的指导，且理由充分；5*3=15 分		
	数据分析 2	15 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答 4 分，策略 11 分，3 点以上且具体详细 9-11 分，2 点具体且详细 6-8 分，只回答一点视回答情况记 3-5 分		
合计			100 分		

12.试题编号：3-12：电商平台运营

(1) 任务描述

贝亲(Pigeon)是来自日本的婴儿用品品牌。贝亲公司(<http://www.pigeon.com/>)是生产、

销售奶瓶及奶嘴以外还出售安抚奶嘴、三层奶粉器、纸尿布、儿童便器、热水袋等各种婴儿抚育用品的专业厂家。现为了扩大公司产品市场占有率，加大产品的销售，公司积极进军电子商务领域，开展网络销售。现公司入驻淘宝商城，为提升公司商城人气、带动店铺销量，公司拟在淘宝平台实施一些运营推广措施，请帮助公司完成平台运营中相关任务的实施。

1) 淘宝直通车推广

公司决定采用淘宝直通车推广，而直通车推广的关键是商品关键词的设置。直通车搜索的原则是当卖家设置的词和买家搜索的词完全一样的时候，才会展示宝贝的广告。所以说，给宝贝设置竞价词是至关重要的。产品直通车推广可以使用 200 个关键词，关键词的选择可以选择直通车系统推荐的词或淘宝 top5w 中的词，还可以采用以下方法，请使用以下方法为产品的直通车推广进行关键词选择和优化设置。拟采用直通车推广的产品宝贝资料如下：

	产品名称：贝亲母乳实感成长哺乳 6 件套礼盒 货号：0A04 商品规格： 1. 贝亲母乳实感宽口径奶瓶（160ml 和 240ml）共二个； 2. 贝亲安抚奶嘴（第一阶段）； 3. 贝亲奶瓶保温袋 4. 贝亲彩色三层奶粉盒 5. 贝亲海绵奶瓶刷
---	---

①通过在淘宝首页搜索框中输入“贝亲”，可以从搜索下拉框的衍生关键词中进行选择。操作并填写表 1

表 1 关键词选择一

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

②从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中进行关键词选择。操作并填写表 2

表 2 关键词选择二

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

③从淘宝搜索框下 或者 淘宝排行榜页面中相应的热门搜索词中选择关键词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择三

将界面截图插入下行单元格中	
选择 1 个与产品最接近的关键词	

④从产品的维度去选择和组合关键词，根据表 4 提示填写

表 4 关键词选择四

产品维度	分类	关键词
品牌（各设 1 个关键词）	品牌名称	
	货号	

产品名称（各设 1 个关键词）	产品种类	
	产品特色	
产品细节解剖 （各设 1 个关键词）	材质	
	颜色	
	图案	
目标人群 （各设 2 个关键词）	精准定位	
	搜索习惯	
产品用途与保障 （各设 2 个关键词）	基本功效	
	品质保证	
市场活动 （流行元素设 1 个，其它设 2 个）	节日功用	
	促销	
	流行元素	

⑤为直通车推广的宝贝进行类目选择（类目选择至少包括两级类目，从淘宝网首页查找到本商品最应归属的类目），将选择的类目名填入表 5 中。

表 5 类目选择

一级类目	
二级类目	

⑥买家能否看到商品，标题尤为重要。标题要简洁明了（不超过 20 字），突出宝贝的最大卖点（功效、品质、信誉、出价优势等），好的标题需要包含很多热搜关键词，而且商品标题匹配程度也要高。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

2) 站内社区软文推广

社区网络推广中软文的写作是非常关键的一部分，广告性太强不但容易被版主删除，而且也受到网民的抵制。请为能力多婴幼儿有机奶粉撰写一篇推广软文。要求：字数在 300 左右，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台与版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此板块发布的理由	

3) 数据分析与推广优化

通过一段时间的推广后，可以通过淘宝的直通车报表、生意参谋等工具对数据进行分析，优化和改进推广效果。相关的数据见表 8 和表 9。

表 8 流量来源分析表

来源	访客数 (UV)	新访客数	新访客占比	入店访问深度	入店跳失率
淘宝付费数量	36996	33033	89.29%	2.55	67.39%
钻石展位	24152	21597	89.24%	2.86	45.45%
淘宝客	8713	8019	92.03%	1.30	91.35%
直通车	4299	3533	82.18%	3.51	49.21%
品牌广告	2	2	100%	2.00	50.00%
自主访问	33164	22551	68%	2.20	74.73%
直接访问	17348	11160	64.33%	2.33	72.06%
我是卖家	10063	7089	70.45%	2.36	69.97%
店铺收藏	7165	5268	73.52%	1.09	97.91%
购物车	2404	1395	58.03%	2.50	72.84%
宝贝收藏	2219	1343	60.52%	2.49	69.78%
我是买家	1020	534	52.35%	1.75	83.99%
淘宝免费流量	23339	19220	82.35%	2.69	67.33%
淘宝站内其它	12236	9870	80.66%	2.87	66.00%
淘宝类目	3123	2974	95.23%	2.14	73.54%

表 9 某卖家关键词的数据报表

序号	关键词	搜索次数	访客数	出店人数	出店率	到宝贝页点击数
1	连衣裙	9998	4144	1705	17.05%	3532
2	针织衫	7651	3812	1559	20.38%	2509
3	衬衫	4793	2618	785	16.38%	2075
4	外套	4747	3682	1525	32.13%	1056
5	开衫	4674	2937	930	19.9%	1838
6	牛仔	3646	2284	773	21.20%	1252
7	打底	2888	2705	606	20.98%	1119

据表 8 和表 9，联系表 10 中所列问题进行分析，并将分析结果填入表 10。

表 10 数据分析与推广优化

问题 1：表 8 中列出了店铺中客户的来源以及客户的访问深度，客户的流失情况。图中店铺的直接访问入店跳失率和店铺收藏跳失率分别为 72.6%和 97.91%，是好还是不好？这说明什么问题？作为店家应该怎么应对？
问题 2：表 8 中直通车的访问深度为 3.51，店铺收藏的访问深度是 1.09，这代表店铺推广出了什么问题，作为店家应该从哪里着手改善
问题 3：分析表 9 中序号为 4 的关键词的数据，数据说明了什么问题，如何应对？

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3)考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4)评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-12)

电商平台运营评分卡(试题 H3-12)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
工作任务 (95 分)	直通车推广 (40)	通过站内搜索找关键词	3 分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图 2 分，关键词 1 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			3 分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图 2 分，关键词 1 分 关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4 分	从搜索框下热门搜索词中选择关键词；操作截图 2 分，关键词 2 分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过产品维度分析选择关键词(每个关键词 1 分，考核关键词合理性)	2 分	按品牌维度选择的关键词 2 个	
			2 分	按产品名称选择的关键词 2 个	
			3 分	按产品细节解剖选择的关键词 3 个	
			4 分	按目标人群选择的关键词 4 个	
			4 分	按产品用途与保障选择关键词 4 个	
			5 分	按市场活动选择的关键词 5 个	
		推广类目选择	4 分	推广类目选择，一级类目 2 分，二级类目 2 分 (主要考核商品与类目的相符合度)	
		推广宝贝标题设计	6 分	突出宝贝功效、品质、信誉、出价优势等卖点，推广标题中包含 4 个以上特点，且标题字数不超过 20 字，则记 3 分；每减少 1 个特点减 1 分，直至 0 分.标题一 3 分，标题二 3 分。	
	社区软文推广 (25)	软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	
			5 分	构思新颖，能吸引网民	
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
		软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是	

				淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。 选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。	
	数据分析和推广优化（30）	数据分析 1	10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答 5 分，措施 5 分	
数据分析 2		10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答 2 分，原因分析 2 分，优化措施 6 分		
数据分析 3		10 分	按各个数据要点分析的全面性、正确性评分 问题回答正确且具体 5 分，措施 5 分		
合计			100 分		

13.试题编号：3-13：电商平台运营

(1)任务描述

芊雅服装贸易有限公司集产品自主设计，销售为一体的公司，公司旗下拥有女装批发业务品牌，以专卖特许经营路线，强调女性特色、讲究产品风格、国际时尚流行度。主要经营 T 恤、裤子、裙子、运动休闲、针织衫、内衣、童装、套装、衬衫、羽绒服、牛仔系列及其他服饰类四季商品。主要出口日本, 韩国, 欧美等地。公司本着“客户第一，诚信至上”的原则，与多家企业建立了长期的合作关系，并在行业内取得了良好的口碑，随着公司的不断发展扩大，公司通过网络平台以求覆盖更广阔的服装市场。现公司入驻淘宝商城，为提高商城销量、公司拟选定一款女裙，进行平台中的“钻石展位”推广，以带动店铺整体销量。“钻石展位”是淘宝图片类广告位自动竞价平台。专为有更高推广需求的卖家量身定制的产品。精选了淘宝最优良的展现位置，经过竞价排序，按照展现计费。钻石展位的投放的操作流程是：【选择广告位】→【创意制作与审核】→【设置投放信息】→【投放数据跟踪与效果评估】。请完成以下测试任务。

2) 选择广告位

表 1 选择广告位

问题 1：钻石展的主要投放位置有淘宝网站内展位、淘宝联盟和 Google 联盟的网站等。位置的选择一般以淘宝网站内为主，淘宝网站内钻石广告资源位有哪些？	
问题 2：请为芊雅服装贸易有限公司某款女裙选择一个合适的钻石展位的位置，位置要求截图图示（注意所截图要能体现在整体版面的位置，并在图片中标注）；并根据公司的推广目标以及钻石展位选择的原则用文字说明你选择的理由。	
展位位置截图	
选择的理由	

2) 创意制作与审核

①创意制作关键是在有限的展示位中提炼产品的卖点，然后再在制作过程中注意要点：产品突出、文案与产品相结合、素材整体简洁干净、图片颜色的搭配、文案创新等。下图是芊雅服装贸易有限公司女裙的图片，若展示位大小 300×250px，你该从哪几方面提炼产品的卖点做好商品的创意制作，提高点击量。请将回答内容填入表 2。



表 2 产品的卖点提炼

产品的卖点提炼

②同时创意制作还要遵守淘宝钻石展位的规则约定，钻石展位创意制作要经过严格审核才可以通过。具体详细审核规则约定请参见钻石展位广告服务使用规范
<https://rule.alimama.com/?spm=a3b01.11816869.20181016.10.3ffe5ab2c6zMnw#!/product/index?type=detail&id=402&knowledgeId=7825> 请根据表 3 中呈现的案例说出审核未通过的原因。

表 3 创意审核

商城正品 铂金骑士V9健康电子 烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价	



3) 设置投放信息

①设置出价及预算

钻石展位是按照每千次展现价格来计算的。表 4 显示是芊雅服装贸易有限公司 5 月 11 日在淘宝的钻石展位竞价时的数据情况，根据表 4 中的数据，完成表 5 中的问题。

表 4 钻石展位竞价数据报表

5 月 11 日，当前竞价情况（出价排名/占用流量比）		
序号	出价（元）	占用流量比
1	24.0	0.26%
2	24.0	0.79%
3	23.4	1.35%
4	21.6	2.92%
5	21.6	0.29%
6	21.5	11.74%
7	20.0	1.26%
8	19.9	1.59%
9	19.7	1.60%

表 5 设置出价及预算

根据表 4 所示的情况，出价多少比较合理？请简要说明

②设置人群定向

钻石展位的投放可以实现人群定向。关于人群的选择，这主要取决于店铺所售商品的类型，对于自己的产品，我们要去了解其所对应的目标人群，选择人群需要考虑的维度：价格、外观、类目、与产品的相似度、销量等等。（注意这里的人群不是直接输入男、女，或者年龄段，而是要求选择购买这个商品的人还有可能经常光顾哪些类目的商品，实际是指的某类目产品的人群）请你为上述茶具产品拟定 2 类目标人群，并说明理由。将内容填入表 5。表 5 设置投放人群

人群 1	
人群 2	
选择理由	

③设置地域定向

钻石展位的投放也可以实现地域定向。关于地域的选择一般要了解产品特点、地域的生活习惯、地域的网络发达情况、消费水平、消费观念等。请你为上述茶具产品拟定 2 个重点定向的地域，并说明理由。将内容填入表 6。

表 6 设置地域定向

定向地域 1	
定向地域 2	
选择理由	

④设置投放时间

钻石展位投放时段的选取也很有讲究。我们要排除转化率很低的那几个时段来让我们的广告产生最大的效果。同时还要考虑这个投放时间段能够有充足的客服安排。根据网络消费经验，请你从表 7 几个时间段中按优先级从高到低选择 3 个时间段来进行投放。

表 7 设置投放时间

备选时间段如下		
10: 00	11: 00 6: 00	8: 00 11: 00
8: 00	9: 00 14: 00	17: 00 19: 00
合理的投放时间顺序如下:		
选择理由:		

4) 投放数据跟踪与效果评估

在进行钻石展位的推广过程中，可以通过钻石展位每天报表数据进行跟踪分析，及时优化和改进推广效果。表 9 是芊雅服装贸易有限公司女裙 5 月份进行钻石展位推广的部分数据根据表 9 数据，完成表 9 中的相关问题。

表 9 女裙钻石展位 5 月份推广数据表

日期	PV (展现量)	点击数	平均点击率	每千次展现出价 (元)	每次点击价格 (元)	消耗 (元)
.....						
2013-5-18	499270	3092	0.62%	3.74		
.....						
2013-5-3	12277	307	2.5%	9.03	0.36	110.92
2013-5-2	78672	260	0.33%	2.5	0.76	196.59
2013-5-1	57	7	12.28%	13.86	0.11	0.79

表 10 投放数据跟踪与效果评估分析表

①根据表 9 中对应数据，计算 2013 年 5 月 18 日该钻石展位消耗的成本，以及每次点击的成本，列式计算出结果
②观察表 9 中 5 月 1 日到 5 月 3 日数据中的平均点击率、每千次展现的出价以及每次点击价格，可以发现什么现象？根据报表中的此现象应采取什么策略？
现象:
措施:
③观察表中 5 月 2 日和 5 月 3 日数据中的展现量和平均点击率，可以得出什么结论，有何解决措施？
结论:
措施:

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-6)

电商平台运营评分卡(试题 H3-13)

评价内容			配分	考核点	得分
职业素养(5 分)			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。文档规范、工整	
	选择广告位(15)	站内展位说明	5 分	站内展位说明正确、完整	
		展位截图	5 分	截图清晰、有标识，能判断所指位置	
		选择理由	5 分	选择理由说明了推广目标 2 分，联系了展现量、流量价格等因素来说明 3 分	
	创意制作与审核（20）	卖点提炼	10 分	产品卖点提炼说明，紧扣了有限广告位，又抓住了核心卖点；从产品特点、品质、功效、信誉、出价优势等方面提炼产品卖点；从 4 个以上方面考虑且合理，得 8-10 分；3 个方面考虑 5-7 分；2 个方面考虑 3-4 分；1 个方面 0-1 分；	
		创意审核	10 分	审核理由正确，每个 2 分，2 分*5=10 分	
	设置投放信息（30）	设置出价及预算	5 分	出价或预算选择或计算正确	
		设置投放人群	8 分	人群选择正确，每个 2 分，2 分*2=4 分；理由说明合理正确 4 分。	
		设置投放区域	8 分	区域选择正确，每个 2 分，2 分*2=4 分；理由说明合理正确 4 分	
		设置投放时间段	9 分	时间段选择，每个 1 分，1 分*3=3 分；优先顺序正确 2 分；理由说明合理正确 4 分	
	数据分析和推广优化（30）	数据计算	10 分	消耗成本（2 分），PV 计算（5 分），点击率 3 分	
		优化分析 1	10 分	结论 5 分，措施 5 分	
		优化分析 2	10 分	结论 5 分，措施 5 分	
合计			100 分		

14. 试题编号：3-14：电商平台运营

(1) 任务描述

发明家直销店(<https://shop137329780.taobao.com/>)是一家以销售发明家牌纸尿裤为主的淘宝店铺，由于竞争激烈，加上母婴产品的销售口碑尤其重要，现为拓展业务，拟进行淘

宝客推广，请根据所学的淘宝客相关运营技能，帮助其进行相关任务的实施。

1) 淘宝客推广的准备要实施淘宝客推广首先必须熟悉淘宝客推广的相关内容和规则，请回答表 1 中相关问题

表 1 淘宝客推广的准备

问题 1、使用淘宝客推广卖家店铺需要什么样条件？	
问题 2、淘宝客是帮助淘宝卖家推广商品，推广的商品成交后，获得一定佣金的人。这里的“人”一般分为两类，是指：	
第一类：	
第二类：	
问题 3、某商品标价 200 元，佣金比例 5%，买家支付宝实际付款 180 元，其中运费 20 元。则淘宝客可以获得的佣金是多少？（要求列出式子，并计算答案）。	

2) 制定淘宝客推广计划

淘宝客推广计划是指卖家针对商品、活动或淘宝客等特别设置的推广方案，它包括选择合适的主推商品、设置合适的佣金比率、充分利用佣金计划和推广资源等。请按照表 2 中提示回答相关问题。

表 2 淘宝客推广计划制定

问题 1：淘宝客推广计划一般可以设置哪几种推广计划？每种计划各可以设置几个？		
问题 2、淘宝客选择推广你的产品主要关注哪几个方面？		
问题 3、请为“发明家直销店”网店设置推广计划，要求分层次设置计划，要求最少设置 5 个计划		
计划针对淘客群体	计划类型	平均佣金比率

3) 淘宝客的招募

淘宝客的招募主要分两种，淘宝卖家主动寻找或者是淘宝客主动上门。但当淘宝店铺的规模和品牌没有很明显的优势的时候，卖家就必须主动寻找优质的淘宝客，找到后将店铺的核心优势告诉对方，而这种告诉的方式主要就是通过发布招募书的方式进行。招募贴的写作要点：①诱人标题（简洁 明了 夸张）；②内容一般包括 3 个方面内容：店铺基本情况（包括店铺属性、主营业务、佣金比率、联系方式和推广地址）；推广激励（收入方式，奖励方式，奖金结算时间，发奖形式等）；店铺的优势或产品的卖点（提炼店铺的优势或产品的卖点，给淘客以信心）③招募贴的形式有寻人启事型、中规中矩型、比赛型等。请回答表 3 中各问题。

表 3 淘宝客招募书

问题 1：寻找淘宝客的方法有站内寻找和站外寻找，请写出 3 种站内寻找的方法，5 种站

外寻找方法			
站内寻找：			
站外寻找：			
问题 2：通过编写和发布招募贴的方式，也可以招募到淘宝客，请为“艾上淘电器专营店”拟定一淘客招募贴（可采用图文结合方式），将内容填入下面空格中。			

4) 淘宝客数据分析与优化

在进行淘宝客推广活动后，一方面数据分析很重要，要派专人监控淘宝客推广效果，制作日报表；并针对不同推广产品的推广后销量，对佣金、产品页面、产品折扣等进行调整。淘宝客的推广情况，可以通过工具软件进行相应数据的统计分析，从而优化和改进推广效果。另一方面淘宝客关系的维护也很重要。根据表 4 中的数据回答对应表中的问题。

表 4 数据分析与优化

产品名	店铺该宝贝 总成交额	淘宝客推广 成交额	淘宝客 成交占 比	佣金比 例	佣金金额	成交 笔数	ROI	淘客昵称
产品 1	¥171,324.47	¥5,932.21	3.46%	2.50%	¥148.31	60	40	taobaoss137
产品 2	¥36,330.25	¥2,150.75	5.92%	3.00%	¥64.52	22	33.3	最后的淘客 1
产品 3	¥34,622.14	¥1,073.29	3.10%	1.50%	¥16.10	11	66.7	taobaoss137
产品 4	¥37,325.22	¥1,821.47	4.88%	1.50%	¥27.32	18	66.7	浩岩
产品 5	¥10,361.73	¥642.43	6.20%	5.00%	¥32.12	6	20	taobaoss137
产品 6	¥11,300.51	¥826.07	7.31%	2.00%	¥16.52	8	50	taobaoss137
产品 7	¥9,314.36	¥580.28	6.23%	3.00%	¥17.41	6	33.3	taobaoss137
产品 8	¥1,263.58	¥60.53	4.79%	1.50%	¥0.91	1	66.7	taobaoss137
问题 1：分析表中的数据，说明淘宝客推广的效果								
问题 2：怎样进行								

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-14)

电商平台运营评分卡（试题 H3-14）

评价内容	配分	考核点	考核得分
职业素养	5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作	

				纪律。卷面整洁、排版整齐美观。	
工作任务 (95分)	淘客推广准备 (13)	业务 3 个角色	3 分	每个 1 分，共 3 分	
		业务逻辑流程	6 分	每条 1 分，要求按逻辑顺序回答，清晰且正确	
		淘宝客计费方式	4 分	计费方式描述正确 2 分，计费方式的通用简写 2 分	
	推广计划制定 (32)	计划的类型和可设数量	9 分	计划类型，每个 2 分，3*2 分=6 分各类型可设数量是否正确，每 1 分，3*1 分=3 分	
		推广商品选择关注要点	8 分	4 个要点回答是否正确，每个 2 分，4*2 分=8 分	
		设置计划	15 分	计划的设置，主要考核各计划类型、针对的淘宝客群体、佣金比率是否合理，定向推广计划要注意梯度和等级设置 5*3 分=15 分	
	寻找和招募淘宝客（31）	站内寻找	6 分	站内寻找方法描述是否正确，3*2 分=6 分	
		站外寻找	5 分	站外寻找方法描述是否准确；5*1 分=5 分	
		淘客招募贴	15 分	招募贴标题 3 分，招募贴内容编写 12 分：考察是否符合写作要点、创意、整体效果等。	
		招募贴发布	5 分	能正确说明所选的平台和版块，并能准确、清晰地阐述其理由，记 5 分	
数据分析和优化（19分）	数据分析	7 分	按数据分析正确，全面评分		
	优化措施	12 分	描述淘客关系维护，正确、具体、有条理；4*3 分=12 分		
合计			100 分		

15.试题编号：3-15 ：电商平台运营

(1)任务描述

“七十二变时尚屋休闲街”是淘宝网上的一家老牌女装店, 现为拓展业务, 拟进行淘宝客推广, 请根据所学的淘宝客相关运营技能, 帮助其进行相关任务的实施。

1) 淘宝客推广的准备

要实施淘宝客推广首先必须熟悉淘宝客推广的相关内容和规则, 请回答表 1 中相关问题

表 1 淘宝客推广的准备

问题 1、使用淘宝客推广卖家店铺需要什么样条件?	
问题 2、淘宝客是帮助淘宝卖家推广商品, 推广的商品成交后, 获得一定佣金的人。这里的“人”一般分为两类, 是指:	
第一类:	
第二类:	
问题 3、某商品标价 200 元, 佣金比例 5%, 买家支付宝实际付款 180 元, 其中运费 20 元。则淘宝客可以获得的佣金是多少? (要求列出式子, 并计算答案)。	

2) 制定淘宝客推广计划

淘宝客推广计划是指卖家针对商品、活动或淘宝客等特别设置的推广方案，它包括选择合适的主推商品、设置合适的佣金比率、充分利用佣金计划和推广资源等。请按照表 2 中提示回答相关问题。

表 2 淘宝客推广计划制定

问题 1：淘宝客推广计划一般可以设置哪几种推广计划？每种计划各可以设置几个？		
问题 2、淘宝客选择推广你的产品主要关注哪几个方面？		
问题 3、请为“发明家直销店”网店设置推广计划，要求分层次设置计划，要求最少设置 5 个计划		
计划针对淘客群体	计划类型	平均佣金比率

3) 淘宝客的招募

淘宝客的招募主要分两种，淘宝卖家主动寻找或者是淘宝客主动上门。但当淘宝店铺的规模和品牌没有很明显的优势的时候，卖家就必须主动寻找优质的淘宝客，找到后将店铺的核心优势告诉对方，而这种告诉的方式主要就是通过发布招募书的方式进行。招募贴的写作要点：①诱人标题（简洁 明了 夸张）；②内容一般包括 3 个方面内容：店铺基本情况（包括店铺属性、主营业务、佣金比率、联系方式和推广地址）；推广激励（收入方式，奖励方式，奖金结算时间，发奖形式等）；店铺的优势或产品的卖点（提炼店铺的优势或产品的卖点，给淘客以信心）③招募贴的形式有寻人启事型、中规中矩型、比赛型等。请回答表 3 中各问题。

表 3 淘宝客招募书

问题 1：寻找淘宝客的方法有站内寻找和站外寻找，请写出 3 种站内寻找的方法，5 种站外寻找方法			
站内寻找：			
站外寻找：			
问题 2：通过编写和发布招募贴的方式，也可以招募到淘宝客，请为“艾上淘电器专营店”拟定一淘客招募贴（可采用图文结合方式），将内容填入下面空格中。			

4) 淘宝客数据分析与优化

在进行淘宝客推广活动后，一方面数据分析很重要，要派专人监控淘宝客推广效果，制作日报表；并针对不同推广产品的推广后销量，对佣金、产品页面、产品折扣等进行调整。淘宝客的推广情况，可以通过工具软件进行相应数据的统计分析，从而优化和改进推广效果。另一方面淘宝客关系的维护也很重要，谈谈怎样进行淘宝客关系维护。根据表 4 中的数据回答对应表中的问题。

表 4 数据分析与优化

产品名	店铺该宝贝 总成交额	淘宝客推 广成交额	淘宝客成 交占比	佣金比例	佣金金额	成交笔数	ROI
产品 1	¥171,324.47	¥5,932.21		2.50%	¥148.31	60	
产品 2	¥36,330.25	¥2,150.75		3.00%	¥64.52	22	
产品 3	¥34,622.14	¥1,073.29		1.50%	¥16.10	11	
问题 1: 计算上表中的 3 个产品的淘宝客成交占比, 以及 ROI 的值, 将计算结果填入表中。							
问题 2: 如果想进一步提高淘宝客的成交占比, 上述 3 个产品最应该选择哪个产品? 如何进一步优化?							

(2) 实施条件

硬件: 计算机、互联网,

软件: winxp\win7\win8 操作系统, Office2010 版本, HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-15)

电商 平台运营评分卡 (试题 H3-14)

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理, 遵守操作规程、操作纪律。卷面整洁、排版整齐美观。	
工作任务 (95 分)	淘客推广准备 (13)	佣金结算时间	3 分	回答正确 3 分	
		申请淘宝客推广账号两种方法	6 分	每个 3 分, 要求回答清晰且正确	
		淘宝客计费方式	4 分	计算公式 2 分, 计算结果正确 2 分	
	推广计划制定 (32)	计划的类型和可设数量	9 分	计划类型, 每个 2 分, 3*2 分=6 分各类型可设数量是否正确, 每 1 分, 3*1 分=3 分	
		推广商品选择关注要点	8 分	4 个要点回答是否正确, 每个 2 分, 4*2 分=8 分	
		设置计划	15 分	计划的设置, 主要考核各计划类型、针对的淘宝客群体、佣金比率是否合理, 定向推广计划要注意梯度和等级设置 5*3 分=15 分	
	寻找和招募淘	站内寻找	6 分	站内寻找方法描述是否正确, 3*2 分=6 分	

	宝客（31）	站外寻找	5 分	站外寻找方法描述是否准确；5*1 分=5 分	
		淘客招募贴	15 分	招募贴标题 3 分，招募贴内容编写 12 分：考察是否符合写作要点、创意、整体效果等。	
		招募贴发布	5 分	能正确说明所选的平台和版块，并能准确、清晰地阐述其理由，记 5 分	
	数据分析和优化（19 分）	数据计算	6 分	数据计算正确，每空 1 分	
		优化措施	13 分	选择产品 3 分，优化措施 10 分，描述正确、具体、有条理；	
合计			100 分		

16.试题编号：3-16：电商平台运营

(1)任务描述

“红人女裤精品坊”是淘宝平台上的一家专营女裤的钻石店铺，现公司决定新上一款女裤，女裤相关参数如下：



产品参数：

女裤裤型：阔腿裤

材质成分：聚酯纤维 80% 其他 20%

面料：其他

货号：ML15F587

风格：通勤

通勤：韩版

裤长：九分裤

女裤腰高：高腰

流行元素：不对称

服装款式细节：拉链

品牌：漫流

适用年龄：30-34 周岁

年份季节：2016 年夏季

颜色分类：黑色

尺寸：27/M 28/L 29/XL 30/2XL 31/3X

为了使新上的宝贝尽快的让顾客搜索到，请利用网店运营的相关知识，帮助其完成相关任务的实施。

1) 分析影响宝贝搜索排名的因素

淘宝 SEO 的关键是提高卖家宝贝的排名，让消费者一眼就能看到你的宝贝，影响宝贝排名靠前的因素有哪些，请列出 8 项填入表 1 中

表 1 影响宝贝排名的因素

2) 关键词选择与标题制作

宝贝标题相当于宝贝的“门户”，制作和优化宝贝的标题，可以采用下列方法进行，请按照提示步骤完成相关操作。

①确定宝贝的中心词（指与发布宝贝信息相关的核心词），并从宝贝参数中选择属性词，将选择结果填入表 2 中。

表 2 关键词选择一

中心词（1 个）	
属性词（5 个）	

②通过在淘宝首页搜索框中输入“连衣裙”，或者从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中可以找到淘宝平台的相关推荐词，操作并填写表 3

表 3 关键词选择二

将搜索框中输入“女裤”后包含下拉框界面截图插入下行单元格中
将从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词界面截图插入下行单元格
在上述两种方法中各找 2 个词填入下行单元格中

③通过“生意参谋--市场行情--行业热词榜”找相应的热门搜索词作为关键词，现通过操作已将行业热词榜下载到试题文件夹下的“连衣裙搜索热词.xls”文件，请对本文件中的热词利用 Excel 的分列（根据空格分列）、去重，以及筛选词中包含“夏”字的热词，将操作结果的前 6 个词填入表 4

表 4 关键词选择三

通过以上方法找到标题关键词后，再结合促销方式、品牌、时尚流行、以及同行卖家的使用情况等，进行关键词的组合、排列，制作两个适合推广的宝贝标题。组合标题过程中要注意：标题关键词排列顺序符合客户阅读习惯；标题中包含关键词种类越多，被搜索到几率越大；标题字数要充分利用，但词语尽量不要重复；标题中禁用违规词。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 5 推广标题

标题 1	
标题 2	

3) 确定合适宝贝上下架时间

宝贝上下架时间是影响淘宝搜索排名的重要因素。淘宝卖家都知道，宝贝离下架时间越近，排名会越靠前。如图 1 和图 2 是根据“生 e 经”等数据分析软件查询到的连衣裙按周段和按时段的上架时间分布与成交量的关系图。对图 1 和图 2 中数据进行分析，回答表 6 中所提问题。

表 6 选择宝贝上下架时间

问题 1：从图 1 和图 2 数据分析，宝贝上架应该选择一周中的哪天，什么时间段？说明选择

问题 2：对于即将下架的宝贝，为了使其获取更多的优质流量，应该怎么操作？

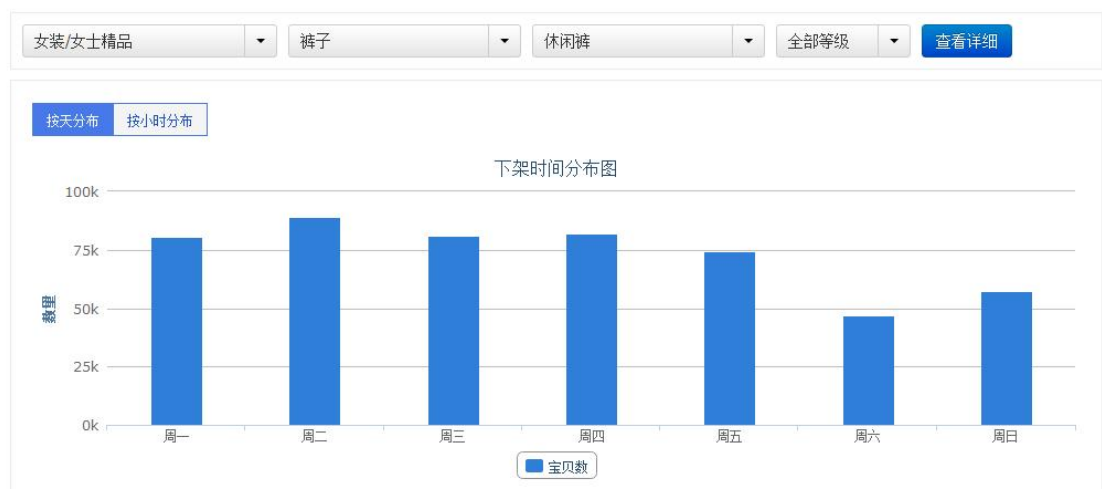


图 1 按周段的在不同时间的销量

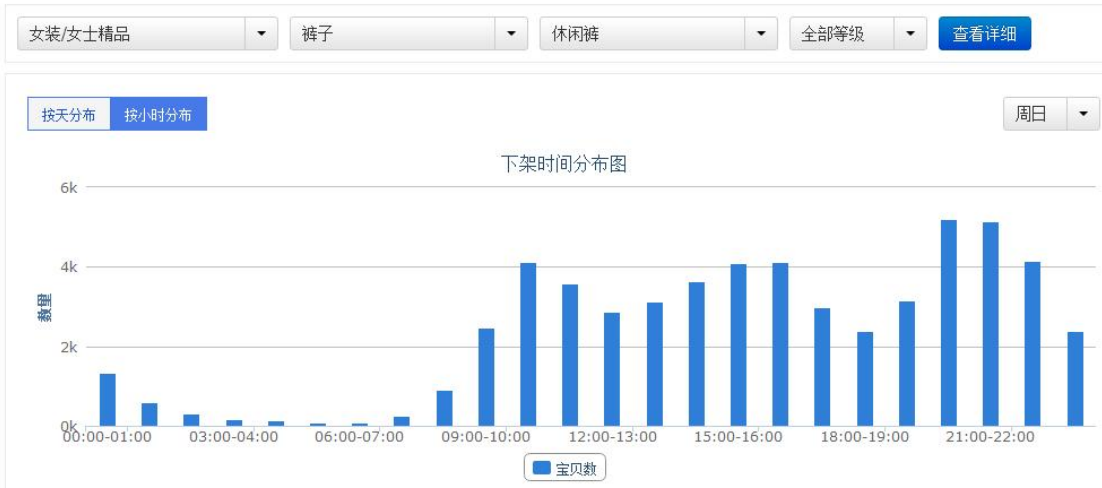


图 2 按时段的不同时间段的销量

4) 借助软文推广提升流量

进行了标题、上下架时间等优化后，可以借助平台内更多的免费社区资源为店铺商品带来更多流量，而社区免费资源推广中，软文的写作是非常关键的一部分。请为“恋上衣辈子”店铺中的连衣裙等系列女装撰写一篇推广软文。

要求：字数不少于 300，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台中的版块，与产品特点吻合。

表 7 推广软文

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	

选择此平台与 板块发布的理 由	
-----------------------	--

5) 数据分析与优化

①商品发布后，试运营一段时间，可以通过生意参谋、超级店长等工具对标题和标题中的关键词进行跟踪。表 8 为在用的 8 个关键词某个时段跟踪的相关数据指标，分析表 8 中数据，可以选择哪两个关键词作为核心关键词，哪两个关键词可以作为二级关键词，最需要更换的关键词是哪个？说明理由。请将回答填入表 9 中。

②店铺运营一段时间以来，最近发现店铺的 DSR 评分中的服务态度得分在降低，已经快接近于行业平均值了，请问分析服务态度得分与那些因素相关？需要如何来进行提升？请将回答填入表 9 中。

表 8 不同关键词的数据指标

序号	关键词	搜索人气	商城点击占比	点击率	点击人气	支付转化率
1	关键词 1	89,210	8.73%	19.29%	72,024	0.69%
2	关键词 2	65,460	6.09%	31.77%	43,720	1.86%
3	关键词 3	190,549	26.09%	57.17%	127,231	3.60%
4	关键词 4	16,890	1.65%	36.41%	15410	1.78%
5	关键词 5	192,757	36.09%	45.30%	132,332	2.42%
6	关键词 6	36,790	2.93%	9.46%	26870	0.31%
7	关键词 7	40,130	4.43%	21.36%	33,790	0.45%
8	关键词 8	10,890	0.89%	8.37%	9120	0.22%

表 9 数据分析与推广优化

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-16)

电商平台运营评分卡（试题 H3-16）

评价内容	配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)	5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。 操作过程规范、文档规范、工整。	

工作任务 (95分)	分析影响宝贝搜索排名的因素（8分）		8分	每列出1个影响排名的因素计1分，排名影响因素属重复或包含关系的不计分。8*1分=8分	
	关键词选择与标题制作 (30)	主关键词和属性词选择	6分	主关键词要求与所卖商品信息高度一致，属性词选择合理、且尽量不重复，每个1分，6*1分=6分	
		通过站内搜索找关键词	4分	搜索下拉框的衍生关键词的选择 操作截图2分，关键词2分；关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
			4分	搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中关键词选择。操作截图2分，关键词2分 关键词选择与题中商品相符合，且合理；截图清晰，从截图中能找到关键词	
		通过搜索热词筛选关键词	6分	要求与验证结果相符且排列顺序一致，每个1分	
		推广宝贝标题设计	10分	标题包含关键词种类数、标题字数是否充分利用、有无禁用词，词语重复度，是否契合卖点等按0/2/3/4/5计分标题一5分，标题二5分。	
	确定合适宝贝上下架时间（10分）		10分	时间选择正确2分，选择理由说明正确3分 多款宝贝上架问题的回答5分	
	站内社区软文推广 (25)	软文标题	5分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度2分，新颖、吸引人、契合网络文化与SEO3分	
		软文内容	5分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5分	结构严谨、文笔通顺	
			5分	构思新颖，能吸引网民	
			字数300字，每少于50字扣3分		
		软文发布	5分	软文发布版块选择共3分，要求说出平台名称1分，还要说出具体版块名称2分，且要求是淘宝站内的，不是淘宝站内的不能得分。 选择理由充分2分，理由描述的合理性。	
	数据分析和推广优化 (22)	数据分析1	10分	按关键词的选择正确性给分，5*1分=5分 理由说明正确充分5分；	
数据分析2		12分	按优化分析的全面性、正确性评分 问题回答4分，优化措施6分		
合计					

17.试题编号：3-17：电商平台运营

(1)任务描述

小李大学毕业工作了一段时间后，由于工资待遇不高准备自己创业，他看到了这几年电子商务的迅速发展，于是决定拉起一个团队利用淘宝天猫平台，进行网络创业。依托于家乡特色环保茶叶、木耳、香菇等农产品的资源优势，小王准备选择“食品”这个类目进行创业，并给网店取名为“大自然特产直销店”，请利用网店运营的相关知识，帮助其完成相关任务的实施。

1) 市场选品

①淘宝卖家在选择店铺的主营商品之前，需要了解市场整体趋势，以及所在行业采购市场的行情和动态，熟悉消费者市场的走势和特性。请利用阿里指数数据分析平台，查询“保健食品”淘宝采购指数，并分析最近 3 个月的淘宝采购变化趋势，接着查询最近 30 天与“保健食品”相关的热门行业、潜力行业，列出热门行业、潜力行业的前 3 名，将上述操作截图并将查询结果填入表 1 中。

表 1 市场选品分析

淘宝采购指数截图:			
采购趋势变化分析说明:			
最近 30 天相关热门行业截图			
热门行业前 3 名:			
最近 30 天相关潜力行业截图			
潜力行业前 3 名:	代理	数码、电脑	童装
淘宝采购指数截图:			

2) 商品定价

通过市场分析选品后，小王选定了家乡的茶叶的黑茶为主营商品，但商品选择哪个价位段来销售？对于新手淘宝卖家来说，最好的方法是先分析淘宝网中客户对黑茶价位区间喜欢的百分比，再决定自己选择的价位段。请在淘宝搜索框中输入“黑茶”查询客户喜欢百分比最高的价位区间，将查询结果和查询截图保存于表 2 中。

表 2 商品定价

问题 1：“黑茶”客户最喜欢的价位区间是多少，占比是多少
问题 2：将上述查询结果截图保存于下列单元格中

3) 推广引流

新开的店铺，推广引流也是一个很重要环节。

①对于店铺初期的引流，通过对宝贝标题、宝贝上下架时间、橱窗推荐来进行 SEO 优化，来尽可能多地获取免费自然流量，请针对表 3 中的问题进行回答。

表 3 推广引流--SEO 优化

问题 1：宝贝标题字数限制在多少个汉字？宝贝标题中是否可以同时出现“黑茶 红茶 普洱茶 茶杯”，为什么
问题 2：当买家使用某关键词在淘宝搜索框搜索的时候，同款的宝贝只展示几个？同一卖家的宝贝只展示几个？这给宝贝发布带来什么启示？

②借助软文推广提升流量

在初期引流过程中，可以借助更多的免费社区资源为店铺商品带来更多流量，而社区免费资源推广中，软文的写作是非常关键的一部分。请为“大自然特产直销店”店铺中的黑茶推广撰写一篇推广软文。

要求：字数不少于 300，软文能够让潜在客户了解产品的特点和卖点，能很好地把推广信息传递给潜在消费者，形式不限，但不能直接以广告形式发布。文章主题紧扣推广目标；文章内容很能吸引网民，结构严谨、文笔通顺；选择合适的平台中的版块，与产品特点吻合。

表 4 推广引流--软文引流

软文标题	
软文内容	
软文拟发布的平台与版块	
选择此平台与板块发布的理由	

③在店铺经营的初期，利用淘宝官方低门槛的活动报名方式参加各种活动，进而也可为店铺带来巨大的流量。请针对表中的问题进行回答。

表 5 推广引流--活动引流

问题 1：淘宝官方平常免费的活动主要有哪些（填写 3 个活动名）		
问题 2：现本店铺准备申报官方的“聚划算”活动，请问报名聚划算，对于 C 店店铺信誉有何要求？		
问题 3：对于“聚划算”活动，同一店铺每次可以申报几件宝贝，且每件宝贝不少于多少数量？		

4) 数据分析与优化

店铺试运营一段时间，可以通过生意参谋、超级店长等工具对店铺相关数据进行跟踪分析，从而在后期进行优化和改进。表 6 中是通过数据分析工具获取到的店铺某一个月数据，对表 6 中数据进行分析，回答表 7 中相关问题。

表 6 流量来源分析表

PC 流量来源 top10			无线流量来源 top10		
流量来源	访客数	下单转化率	流量来源	访客数	下单转化率
天天特价	603	0.33%	手淘搜索	2073	0.68%
淘宝搜索	477	0.42%	手淘天天特价	1724	0.17%
淘宝客	61	4.92%	淘内免费其它	507	0.99%
直接访问	38	0%	手淘其它店铺	254	0.39%
淘宝站内其它	31	0%	购物车	107	8.41%
宝贝收藏	20	0%	淘宝客	83	1.2%
购物车	17	5.88%	我的淘宝	70	2.86%
淘外流量其它	8	0%	直接访问	33	3.03%
搜狗	7	0%	手淘消息中心	24	0%
已买到商品	4	25	手淘旺信	16	0%

表 7 数据分析与推广优化

①从表 6 中可以分析出 店铺的主要流量是来自无线端还是 PC 端？说明了什么？
②流量来源表中哪些流量来源最可能是反映的是老客户？
③上述流量来源中哪一项是需要付费来源？
④观察下单转化率较高数据的流量来源，你发现了什么？
⑤针对上述流量来源情况，下一步有何改进措施？

（2）实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

（3）考核 时量

本试题测试要求 90 分钟完成

（4）评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-16)

电商 平台运营评分卡 （试题 H3-17）

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。卷面整洁、排版整齐美观。	
		淘宝采购指数截图	2 分	截图正确、清晰	
		采购趋势变化分析说明	3 分	趋势变化分析正确，文字简明扼要	
		最近 30 天热门行业截图及回答	4 分	截图 2 分，回答 3*1 分=3 分	
		最近 30 天潜力行业截图及回答	5 分	截图 2 分，回答 3*1 分=3 分	
	商品宝贝定价（7 分）		7 分	前 2 问，每个 2 分，共 4 分；后 1 空截图，3 分	
	推广引流-SEO 优化（10 分）		14 分	问题 1 第 1 问 2 分，第 2 问 5 分 问题 2 第 1 问 2 分，第 2 问 2 分，第 3 问 3 分	
		软文标题	5 分	软文标题主题鲜明、简明扼要、与内容符合度 2 分，新颖、吸引人、契合网络文化与 SEO 3 分	
		软文内容	5 分	软文内容充实，主题紧扣推广目标	
			5 分	结构严谨、文笔通顺	

			5 分	构思新颖，能吸引网民	
			字数 300 字，每少于 50 字扣 3 分		
		软文发布	5 分	软文发布版块选择共 3 分，要求说出平台名称 1 分，还要说出具体版块名称 2 分，且要求是淘宝网内的，不是淘宝网内的不能得分。 选择理由充分 2 分，理由描述的合理性。	
	推广引流-活动引流		13 分	活动名，每个 1 分，共 3 分 聚划算店铺要求，每个要求 3 分，共 6 分 宝贝件数和数量，各 2 分，共 4 分	
	数据分析与优化		20 分	按数据分析优化的全面性、正确性评分 ① 4 分②4 分③2 分④4 分⑤6 分	
合计			100 分		

18.试题编号：3-18 ：电商平台运营

(1)任务描述

以安化黑茶为主营商品的“大自然特产直销店”，在通过店铺初期的 SEO 优化、软文引流和活动引流后，店铺的流量仍然受到一定局限，后公司通过调查分析，淘宝直通车推广带去的流量是非常大的，其成交量也是比较可观的。现公司决定采用直通车来帮助进行运营推广，请利用网店直通车运营的相关知识，帮助其完成相关任务的实施。

①加入直通车的条件

直通车的推广效果自不必说，但是开通直通车是有条件限制，想利用直通车来引入精准流量，首先要明确店铺利用直通车推广的条件。

表 1 直通车加入条件

淘宝卖家加入直通车的必要条件

②直通车推广位置的确定

在开通直通车之前，卖家必须清楚直通车的展示位置有哪些。了解了广告的投放位置，才能确定哪些区域是最可能被买家浏览到的，从而提高推广效果。在淘宝网上找到 3 种不同类型的直通车位置，将具体位置进行截图，并在截图中进行标注，填入表 2 中

表 2 直通车推广位置

直通车位置 1 截图：
直通车位置 2 截图：
直通车位置 3 截图：

③直通车推广计划制定

直通车推广计划是直通车运营的前提，而直通车操作的重点就是对直通车推广计划进行优化，直通车推广计划的制定主要包括哪些方面内容，将直通车推广计划所包含内容方面填入表 3 中。

表 3 直通车推广计划

简述直通车推广计划制定包含内容

选取匹配关键词

直通车中选取的关键词与发布宝贝的关键词一样，先要找准类目，然后在相应类目下确定关键词。关键词的选取可以根据淘宝搜索导航栏、你是不是想找等方式选词，还可以通过数据工具、直通车后台进行查找。

通过在淘宝首页搜索框中输入“黑茶”，或者从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词中可以找到淘宝平台的相关推荐词，操作并填写表 4

表 4 平台选择关键词

将搜索框中输入“黑茶”后包含下拉框界面截图插入下行单元格中
将从搜索结果页的“你是不是想找”相关的搜索词界面截图插入下行单元格
在上述两种方法中各找 2 个词填入下行单元格中

通过“生意参谋—市场行情—行业热词榜”找相应的热门搜索词作为关键词，假设表 5 是通过生意参谋搜索“茶叶/黑茶”查询到的部分关键词，根据表中数据综合考虑，选择 5 个关键词，填入表 5 对应单元格中，并说明选择理由。

表 5 数据工具选择关键词

排名	搜索词	搜索人气	商城点击占比	点击率	点击人气	支付转化率
1	黑茶	64,322	53.69%	70.36%	39,246	4.48%
2	安化黑茶	52,001	43.17%	39.52%	33,673	4.04%
3	黑茶特级	31,518	52.38%	45.97%	17,247	3.94%
4	保健茶	27,613	66.08%	50.29%	18,857	0.99%
5	黑茶安化	25,533	44.93%	54.59%	17,861	4.44%
6	清火保健茶	24,472	1.64%	55.13%	17,270	0.93%
7	安化 茯砖茶	20,684	47.60%	56.88%	14,854	6.02%
8	黑茶天尖	19,470	13.30%	59.53%	14,920	2.10%
9	清热解毒茶	19,265	28.54%	62.01%	13,650	2.63%
10	野生安华黑茶	19,100	39.90%	52.97%	12,010	4.64%
11	白沙溪金花茯茶砖	17,557	28.49%	52.55%	12,322	4.51%
12	黑茶茯砖茶	15,256	45.16%	53.19%	10,164	4.74%

分析以上数据，选择的 5 个关键词如下

选择理由：				

⑤直通车标题制作

买家能否看到商品，标题尤为重要。标题要简洁明了（不超过 20 字），突出宝贝的最大卖点（功效、品质、信誉、出价优势等），好的标题需要包含很多热搜关键词，而且商品标题

匹配程度也要高。请根据优化的原则，为此商品设定两个适合推广的标题

表 6 推广标题

标题 1	
标题 2	

⑥直通车关键词竞价

直通车操作的精髓就是对直通车扣费方式的理解，从而合理地对关键词出价。表 7 是甲、乙、丙、丁四个卖家对同一关键词进行竞价的数据，根据表中的数据计算计算甲、乙、丙、丁的综合排名，并计算综合排名前 3 位的实际扣费，将计算结果填入表 7 对应单元格中。

表 7 关键词竞价的排名和扣费

淘宝卖家	出价/元	质量得分	综合排名	实际扣费/元
甲	1.56	10	1 (15.6)	1.23
乙	2.04	6	2 (12.24)	1.97
丙	1.68	7	3 (11.76)	1.52
丁	1.06	10	4 (10.6)	

A、如果上述数据中的综合排名第 2 名的卖家质量得分提升到 8 分，那么他的实际扣费是多少？这说明了什么？这时候原综合排名第 1 名和综合排名第 3 名的实际扣费又是多少？（将结果填入下行中）

--

B、如果上述数据中的综合排名第 2 名的卖家质量得分不变，但出价提高到 2 元，那么他的实际扣费是多少？这时候原综合排名第 1 名的实际扣费又是多少？这说明了什么？（将结果填入下行中）

--

⑦数据分析与优化

店铺运营一段时间，可以通过生意参谋、超级店长、直通车报表等工具对店铺相关数据进行跟踪分析，从而在后期进行优化和改进。表 8 中是通过数据分析工具获取到的店铺 7 天直通车数据，对表 8 中数据进行分析，回答表中相关优化策略。

表 8 直通车数据分析与优化表

序号	关键词	展现量	点击率	综合排名	质量得分	优化策略
1	关键词 5	7635	1.2%	3	9	
2	关键词 2	5880	16.26%	1	8	
3	关键词 6	6268	0.8%	2	6	
4	关键词 7	5998	1.05%	20	9	
5	关键词 3	6166	12.46%	16	10	
6	关键词 4	7826	14.25%	17	6	
7	关键词 8	6988	2%	18	5	
8	关键词 1	7026	15.68%	2	10	

竞价调价思路 (概述)	
----------------	--

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-18)

电商平台运营评分卡（试题 H3-18）

评价内容		配分	考核点	考核得分	
职业素养(5 分)		5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。		
	直通车加入条件		6 分	回答正确，每个 3 分，共 6 分	
	直通车推广位置确定		9 分	回答正确、截图清晰、图片上有标注，每个 3 分，共 9 分	
	直通车推广计划制定		6 分	回答正确，每个要点 1 分，共 6 分	
	选取匹配关键词	平台选择关键词	8 分	截图 1(2 分)截图 2(2 分)，关键词每个 1 分，共 4 分	
		数据工具选择关键词	8 分	关键词每个 1 分，共 5 分；选择理由充分 3 分，	
	直通车标题制作		10 分	每个标题 5 分，共 10 分	
	直通车关键词竞价	填空	10 分	综合排名，每个 1 分，共 4 分；实际扣费，每个 2 分，共 6 分；	
		A 问题回答	10 分	综合排名第 2 的实际扣费计算，3 分 理由说明，3 分 综合排名第 1 和第 3 实际扣费计算，每个 2 分，共 4 分	
		B 问题回答	8 分	综合排名第 2 的实际扣费计算，2 分 综合排名第 1 的实际扣费计算，3 分 理由说明，3 分	
	数据分析与优化		20 分	按数据分析优化的全面性、正确性评分 优化策略每空 2 分，8*2=16 分，调价思路概述 4 分	
合计		100 分			

19.试题编号：3-19 ：电商平台运营

(1)任务描述

对于 B2C/C2C 店铺来说，它们的销售业绩主要可以从流量、转化率、客单价三个要素来考量，行业中衡量 B2C/C2C 的业绩公式：销售额=流量×转化率×客单价。发明家直销店（<https://shop137329780.taobao.com/>）是一家以销售发明家牌纸尿裤为主的淘宝店铺，店铺在采用 SEO 优化、直通车推广、淘宝客推广后，流量已经不错；但是转化率不是太高，加上由于纸尿裤价格不高，客单价较低，公司的整体销售规模还有待提高，请利用运营推广的相关知识，帮助其完成销售额的提升。

1) 分析店铺现有的转化率和客单价

假设店铺在某天有 100 个访客访问，共有 10 个访客在店铺产生交易行为，支付宝的成交总额为 1200 元，其中这 10 个访客中有 9 个买家都只成交一笔订单，有 1 个新手买家不懂怎么加入购物车，共拍下 3 件宝贝，分别付了 3 次款，最后完成交易。请计算店铺当天的客单价是多少？，请计算本日的客单价和全店转化率

表 1 客单价和转化率计算

店铺当天转化率	
店铺当天的客单价	

2) 分析影响店铺转化率和客单价的因素

在流量不变的情况下，店铺的转化率和客单价的高低直接决定了店铺的销售额，转化率和客单价影响因素都较多，请列出 5 项影响转化率、5 项影响客单价的因素填入表 2 中

表 2 影响店铺客单价的因素

影响转化率的因素有哪些？	
①	
②	
③	
④	
⑤	
影响客单价的因素有哪些？	
①	
②	
③	
④	
⑤	

3) 转化率的提升

请根据转化率的影响因素，谈谈转化率提升的基本思路，将基本思路填入表 3 中

表 3 转化率提升基本思路

--

4) 客单价的提升

①在开店之初，商家就已经决定了自己店铺的主营类目和价格定位，当随着店铺的逐步发展，卖家应该进行更深层次的思考，应该利用宝贝类目的广度和深度来提升客单价。“宾之郎湖南专卖店”店铺以槟榔为特色，宝贝类目的广度已经受到了限制，那么如何从宝贝类目的深度来提升客单价呢？将回答填入表 4 中

表 4 利用宝贝类目深度提升客单价

--

②同类宝贝客单价的提升

对于店铺的宝贝，单价由于同行价格的比较，已经固定下来不能再提升了，那么客单价又如何提升呢，分析表 5 中数据回答相应问题

表 5 同类宝贝客单价提升

商品名称	笔单价/元	人均购买笔数	客单价/元	商品成本/元	商品利润/元
超薄透气纸尿裤 S80	50.4	1	50.4	40	10.4
超薄透气纸尿裤 S80	50.4	2	100.8	80	20.8
超薄透气纸尿裤 S80	50.4	3	151.2	120	31.2

① 分析表中的数据可以得出客单价跟什么因素有关系？
②对于这种同类宝贝客单价的提升，具体在运营中如何来实施？
③请访问“宾之郎湖南专卖店”，找到对应使用此方法的地方，截图插入下面单元格中

③不同类宝贝客单价的提升

不同宝贝客单价的提升，一般采用关联营销方式进行；请查询“宾之郎湖南专卖店”，分析他是如何来实施关联营销的。将店铺中体现关联营销的地方截图插入表 6 中

表 6 不同类宝贝客单价的提升

--

④挖掘客户的购买能力提升客单价

一般而言商家还需从客服角度，实施对客户进行精细化分析管理、进行客户关系维护来挖掘客户的购买能力，实现客单价的提升。请回答为了提升客单价从客服上应该怎样挖掘客户购买能力。

表 7 购买能力挖掘提升客单价

--

4) 数据分析与优化

①进行店铺流量分析

通过数据分析工具调出店铺的某个时间段的不同页面的流量分布表，数据如表 8，请对表 8 数据进行分析，回答后面问题。

表 8 店铺流量分布表

访问页面	浏览量	流量占比	访客数	页面 平均 停留时间/	出 店人次	出店率
首页	599	27.3%	111	119	297	49.5%
分类页	300	13.7%	72	62	159	52.9%
自定义页	203	9.2%	77	8	192	94.7%
搜索页	337	15.3%	107	72	122	36.2%

其他	101	4.6%	10	28	42	41.7%
自定义页	203	9.2%	77	8	192	94.7%
合计	2242		5433			
①从整个店铺页面的流量占比来分析，有何问题？应怎么优化？						
②从页面的平均停留时间来分析，有何问题？应怎么优化？						
③从店铺的出店率来分析，有何问题？应该怎么优化？						

②根据访客来源对订单支付率进行分析

表 9 访客来源及订单支付率分析

访客来源	浏览量	访客数	订单金额/元	成交金额、元	订单支付率
淘宝宝贝搜索	1678	800	6498.66	4116.24	63.33%
买家中心	819	728	3188.56	3066.15	96.16%
淘宝活动	4689	2388	7914.50	5880.63	74.30%
淘宝付费推广	600	420	2366.16	1458.16	61.6%
淘宝其它页面	320	118	177.47	60.36	34.01%
站外访问	789	299	79.16	30.12	38.05%
①分析店铺访客来源，该店铺访客占比较高的前 4 名依次是？说说店铺流量结构如何？					
②店铺订单支付率最高的访客类型分别是？（依次写出前 4 名）说说买家中心的访客主要包括哪些？为什么支付率最高？					
③分析表中数据，计算淘宝宝贝搜索流量占比和访客数占比各是多少？有何优化措施？					
④分析表中数据，计算淘宝的付费推广流量占比和访客数占比各是多少？有何优化措施？					

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-19)

电商平台运营 评分卡(试题 H3-19)

评价内容	配分	考核点	考核得分
职业素养(5 分)	5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作纪律、举止文明。操作过程规范、文档规范、工整。	
· 计算客单价与转化率	6 分	回答正确，每个 3 分，共 6 分	

影响店铺转化率和客单价的因素		10 分	回答正确、要求各条之间内容不重复，每个 1 分，共 10 分	
转化率提升基本思路		10 分	回答正确，每个要点 2 分，共 10 分	
客单价提升	类目深度提升客单价	5 分	按回答是否正确、全面给分，共 5 分	
	同类宝贝客单价提升	15 分	①、②、③ 每小题 5 分，共 15 分，按回答是否正确、全面给分	
	不同类宝贝客单价提升	4 分	截图正确、清晰	
	挖掘客户购买潜力	10 分	按回答是否正确、全面给分，共 10 分	
数据分析与优化	店铺流量分布表分析	15 分	①、②、③ 每小题 5 分，共 15 分 按分析是否正确、全面给分	
	访客来源于订单支付率分析	20 分	①、②、③、④ 每小题 5 分，共 20 分， 按分析计算是否正确、全面给分	
合计		100 分		

20.试题编号：3-20 ：电商平台运营

(1)任务描述

发明家直销店（<https://shop137329780.taobao.com/>）是一家刚刚起步的 4 心级的小店。主营湖南长沙知名企业发明家牌纸尿裤，纸尿片，啦啦裤，训练裤，湿纸巾，儿童类益智类玩具等产品，店铺是“发明家”品牌授权直销店。店铺为了扩大销量，提升公司信誉级别，打算申报淘宝天天特价活动。请按要求完成以下测试任务。

1) 活动申报要求

天天特价针对小卖家而开展的营销活动，是小卖家促进销量必须参加的一个活动，也是买家享受到优惠的地方。一般来说，申报活动，并不是每一次都能申报成功。为了提高申报成功率。我们必须了解活动申报规则。

①店铺要求

表 1 天天特价活动店铺要求表

序号	条件	要求	序号	条件	要求
1	信誉级别		5	好评率	
2	开店时间		6	描述相符度等	
3	是否加入消保		7	因炒信被处罚的卖家	
4	实物宝贝交易		8	违规商家	

②宝贝要求

表 2 天天特价活动宝贝要求表

序号	条件	要求	序号	条件	要求
1	宝贝价格		5	宝贝图片要求	

2	宝贝数量		6	宝贝标题	
3	报名宝贝 30 天内交易情况		7	宝贝季节要求	
4	宝贝物流情况		8	宝贝标题	

2) 活动选款

公司目前有 3 款有特点的产品。A 款产品，公司线下销售最好，是大众销售的产品，也是各门店首推的款。利润不高，只有 15%的毛利润。B 款产品，是公司的新款产品，有一定的功能上的优势，能防止宝宝红屁股，门店销售在试销阶段，但是，用户普遍反映相对老产品而言，此款新品价格有点偏高，这块产品利润也比较高，有 45%的毛利润。C 款产品，是公司的特色产品，在材料和设计上都有一定的特色，毛利润在 20%左右。这 3 款宝贝都在公司网店上有售。请完成下表 3。

表 3 活动选款

本次活动选择的款是	
选择的理由	
选款的策略	
选款还需要参考那些数据以及理由 (至少写出 2 条)	

3) 活动推广

为了让本次活动更加有效果，打算将本次活动的具体信息做一次预热推广，并将活动策划过程简要描述填入下表。

表 4 站内活动推广内容

活动名称	
活动主题	
活动时间	
选择的载体/平台 (至少 2 个)	
活动内容	

4) 数据分析与优化

经过一段时间的观察，公司选中一款宝贝上天天特价，具体运行数据如图所示

分析图中数据，回答表 5 中问题

问题 1: 分析上表中数据，你从以上数据中发现了什么?
问题 2: 以上数据对宝贝打算上天天特价活动有什么营销建议?

(2) 实施条件

硬件：计算机、互联网，

软件：winxp\win7\win8 操作系统，Office2010 版本，HyperSnap6.0 截图工具软件

(3) 考核时量

本试题测试要求 90 分钟完成

(4) 评分细则

见电商平台运营评分卡(试题 H3-20)

电 商 平 台 运 营 评 分 卡 （ 试 题 H3-20 ）

评价内容			配分	考核点	考核得分
职业素养			5 分	注重工作场所的 6S 管理，遵守操作规程、操作纪律。卷面整洁、排版整齐美观。	
	活动申报（24）	店铺要求	12 分	按回答是否正确给分，每个 1.5 分，共 12 分	
		商品要求	12 分	按回答是否正确给分，每个 1.5 分，共 12 分	
	活动选款（23）	最终选款	3 分	按回答是否正确给分。	
		选款理由	5 分	按回答是否正确，全面性给分。理由充分，选款策略和相关理由符合市场整体判断。分段给分 0-3-1-5	
		选款策略	7 分	按回答是否正确，全面性给分。理由充分，选款策略和相关理由符合市场整体判断。分段给分 0-1-5-7	
		还需参考数据	8 分	按回答是否正确，全面性给分。理由充分，选款策略和相关理由符合市场整体判断。分段给分 0-3-1-6-8	
	活动推广（28）	活动名称	3 分	按活动名称，活动名称符合活动命名规则。分段给分 0-3-3	
		主题	5 分	按活动主题是否突出。标题是否有吸引力给分。分段给分 0-1-5	
		时间	2 分	按是否设置活动时间给分。	
		选择载体	8 分	按选择载体名称正确且相关度高（4 分）。2*4 分=8 分	
		活动内容	10 分	按活动创意(3 分)、内容表述简练、清晰(4 分)。方案可行性，具有较强的操作性（3 分）	
	数据分析与优化（20）	数据分析	10 分	按分析是否正确、全面给分，包括数据分析正确，图标解读清晰，表达清晰。共 10 分。分段给分 0-1-6-8-10	
		营销建议	10 分	按分析计算是否正确、全面给分，共 10 分，营销建议思路清晰，可操作性性，能达到基本行销目的。分段给分 0-1-6-8-10	
合计			100 分		