

乐清市 2022 年电子商务教师招考面试规程

一、面试时间和地点

面试时间、地点见乐清教育人才招聘网 (<http://rczp.yqer.cn:82/>) 公告通知。

二、面试内容

1. 试课：具体详见《乐清市 2022 年中小学幼儿园教师招考面试（试课）规程》，以满分 40 分计入总成绩。

2. 技能测试：以满分 60 分计入总成绩。具体考核内容如下：

（1）网店客户服务

包含智能客服问答配置、客户接待与沟通、客户交易促成、客户问题回复、客户异议处理等能力。

（2）网店推广

在给定的推广资金内，为网店进行一个周期的推广活动。需根据系统给定的资源分析，如地域分析、时间分析、产品分析等指标，分析店铺内的商品、买家搜索需求与搜索习惯、买家特征，根据分析与掌握的专业知识制定直通车推广策略、钻石展位营销策略、标题优化策略，通过直通车推广获得竞价排名，获得更多的展现量、点击量、成交量，在推广过程中能够采用合理的推广策略提高关键词质量分，降低关键词点击花费。

通过钻石展位营销定位精准人群，锁定优质资源位，为店铺带来精准流量，增加商品的展现量、点击量、成交量。直通车推广与钻石展位营销的目的是通过有限的花费获得更多的点击量与成交量。直通车推广与钻石展位营销结束后，需要进行标题优化，通过标题优化提高商品的自然排名，获得更多的展现机会，提高标题优化得分。

三、技能测试评分标准

1. 网店客户服务（36 分）

评分标准：在规定时间内 30 分钟内完成答题。答题采用人机模式，客服回答内容均可在背景资料中查询到。小题不设答题时限，但需要在开考后 30 分钟内完成。每题 0.9 分，共 40 题，小计 36 分。客服答题得分由系统自动研判。

2. 网店推广（24 分）

评分标准：网店推广包括直通车推广、钻石展位营销和标题优化。在技能测试时间内，使用直通车、钻展两者中的单项策略或组合策略完成网店推广，运用标题优化来提升网店运营效果，形成点击量、成交量、标题优化值作为成效的三项考核指标。点击量、成交量、宝贝标题优化分别占技能测试分值为 6 分、6 分、12 分。每项效果最好的考生获得该项成绩的满分，其余考生以与该

项第一名的比值作为权重进行加权计算，总分为三项成绩之和。具体计算为：点击量的第一名选手点击得分6分，成交的第一名选手点击得分6分，宝贝标题优化SEO值的第一名选手搜索排名优化得分12分，其余名次参赛选手的点击量成绩=6分*本参赛选手点击量/点击量第一名选手的点击量，成交量成绩=6分*本参赛选手成交量/点击量第一名选手的成交量，宝贝标题优化成绩=12分*本参赛选手宝贝标题优化SEO值/宝贝标题优化SEO值第一名的SEO值。各参赛选手最终成绩=点击量成绩+成交量成绩+宝贝标题优化成绩。

四、技能测试流程：

面试号为一号考生从系统中10套题纸质抽取客服题目，二号考生抽取网店推广题目。题目抽取后，首先作答客服项目（客服开题后给予10分钟准备时间用于客服相关内容设置），最后作答网店推广。两项技能测试在同一机房依次进行，其余流程参照试课流程。

乐清市教育局
乐清市人力资源和社会保障局
2022年7月22日