

第十题：

适用专业名称：电子商务（运营管理方向）、电子商务（直播方向）

考生姓名：_____ 准考证号：_____

1. 实操考试题目：宠物用品店「毛孩子研究所」新手养宠用户拉新活动推文设计

2. 实操考试内容：

场景：毛孩儿研究所是一家专注“科学养宠”的宠物用品店（主营猫粮/狗粮、智能猫砂盆、宠物保健品，客单价150-500元），目标人群为“养宠新手”（首次养猫/狗的22-30岁年轻人，对“如何选粮”“训练技巧”“健康护理”有强信息需求）。计划通过微信公众号推文发起“新手养宠礼包”活动（含：免费养宠手册+50元无门槛券+1对1咨询服务），吸引新用户关注公众号并参与活动。

任务：请使用word文档撰写戳中养宠新手痛点（如“第一次买猫粮，分不清‘鲜肉粮’和‘冻干粮’，突出“新手礼包”的核心价值，引导用户完成“关注公众号→回复关键词领礼包→添加客服”的转化路径。

3. 实操考试要求

（1）用户痛点共鸣（25分）

导语是否用场景化提问击中新手焦虑（如“刚接猫咪回家，它躲沙发底3天不出来？”“看了10篇攻略，还是不知道选‘成猫粮’还是‘幼猫粮’？”），引发“这就是在说我”的

（2）礼包价值呈现（25分）

是否将“抽象福利”转化为“具体利益”（如“养宠手册：30页图文详解‘新手必学50个知识点’，从选粮到训练全覆盖”“1对1咨询：宠物医生在线解答‘软便/掉毛/应激’问题”），避免泛泛而谈“福利丰厚”

（3）信任建立细节（20分）

文案中是否植入“专业背书”（如“手册由5年临床经验宠物医生编写”“客服团队均通过‘CFA猫行为学认证’”），或用户证言（如“@铲屎官小A：领了手册后，终于教会狗狗定点上厕所了！”）

（4）公众号内容适配（15分）

正文结构是否清晰（痛点→礼包内容→活动规则→用户案例），语言风格亲切（如“毛孩子家长你好~”“咱们新手养宠，最怕的就是‘踩坑’”），排版有重点（如“核心福利标红”“规则用序号分点”）

（5）转化路径流畅度（15分）

引导步骤是否简单（如“①点击关注公众号→②回复关键词‘新手礼包’→③添加客服领取”），是否降低行动门槛（如“无需转发，关注即领”），结尾是否强化“长期价值”（如“关注后每周推送‘养宠干货’，新手不迷路~”）

4. 实操仪器：装有office办公软件电脑

5. 实操考试注意事项：

- (1) 满分为 100 分；
- (2) 安全规范操作仪器；
- (3) 考试时长50分钟。