

第二题：

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：**商品卖点提炼

2. **实操考试内容：**

场景：一款“运动型大容量水杯”需在快手推广，核心参数：1000ml容量、防漏设计、可显示水温，售价39元。目标人群为健身爱好者和户外运动者。

任务：请使用word文档撰写从用户痛点出发，提炼3个口语化卖点（每条不超过15字）。

3. **实操考试要求：**

（1）痛点相关性（40分）：每个卖点必须精准针对健身/户外人群的痛点（如缺水、漏水、水温不适）。未基于痛点或偏离目标人群，每卖点扣10-15分；全部无关最高扣40分。

（2）语化表达（30分）：卖点需自然、通俗（如用“不缺水”“不湿身”等日常话术），避免专业术语。表达生硬或书面化，每卖点扣5-10分；全部不符扣30分。

（3）简洁性（20分）：每条卖点不超过15字（中文）。超字数每条扣5分；全部超字最高扣20分。

（4）完整性（10分）：必须提炼3个卖点，每点对应一个核心参数（容量、防漏、水温）。缺或多余卖点扣5分/个；参数遗漏扣5分/个。

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。