

团 体 标 准

T/GXCECDPA XXXX—2025
T/NNAS XXXX—2025

直播营销人员职业能力要求

Requirements for occupational competence of live-streaming marketer

（征求意见稿）

2025 – XX – XX 发布

2025 – XX – XX 实施

广西县域电商发展促进会
南宁市标准化协会 发布

前 言

本文件按照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由广西县域电商发展促进会提出并归口。

本文件起草单位：广西县域电商发展促进会、广西浙里桂学教育咨询有限公司、广西中科创联数字传媒科技有限公司、广西壮族自治区农业科学院、南宁市标准化协会。

本文件主要起草人：张吉骏、潘尚钊、王泽平、林佳、张国益、覃婷、方丹。

直播营销人员职业能力要求

1 范围

本文件规定了直播营销人员的涉及的术语和定义，规定了基本条件、工作能力要求。
本文件适用于商贸流通企业中的直播营销人员的能力建设与管理。

2 规范性引用文件

本文件没有规范性引用文件。

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3.1

直播 live-streaming

将广播、电视、网络等形式的节目跟随现场事件的发生、发展进程，利用数字化场景进行实时音讯或视讯的传播方式。

3.2

直播营销 live-streaming marketing

通过直播（3.1）的形式进行产品或服务相关信息的发布、营销推广，达成品牌推广、产品销售等主要目的的活动。

3.3

直播营销人员 live-streaming marketer

采用直播的方式，从事商品或服务的策划、推广、销售、客户管理等工作的专业人员。

注：营销人员在《中华人民共和国职业分类大典》里的职业名称包括营销员（职业编码：4-01-02-01），互联网营销师（职业编码：4-01-02-07）和市场营销专业人街（职业编码：2-06-07-02）。

3.4

粉丝 fans

在直播营销（3.2）活动中关注活动、购买服务或产品的组织或个人。

3.5

促单 contribute to order

在直播营销（3.2）活动中促使粉丝（3.4）形成直接购买行为的有关动作、语言等一系列活动和过程。

4 基本条件

4.1 职业道德基本知识

直播营销人员的职业道德基本知识包括但不限于以下内容：

- 严格遵守国家法律法规，遵从行业行为规范；
- 坚持信息传播正确导向，弘扬优秀传统文化；
- 引导正确的社会责任观，爱岗敬业诚实守信。

4.2 职业守则

直播营销人员的职业守则包括但不限于以下内容：

- 熟悉业务，优质服务；
- 信息真实，诚信无欺；

- 规范引导消费，保护消费者权益；
- 遵从商业伦理，保守商业秘密；
- 履行节约，注重环保。

4.3 职业环境

本职业的工作环境为室内、室外。

5 工作能力要求

5.1 职业功能

选品、直播营销策划、直播营销运营、直播数据分析、粉丝管理和直播演绎等。

5.2 工作内容

5.2.1 选品

选品的工作内容包括但不限于以下内容：

- 产品趋势分析；
- 产品转化率分析；
- 产品质量分析；
- 产品价格分析；
- 竞品分析。

5.2.2 直播营销策划

直播营销策划的工作内容包括但不限于以下内容：

- 产品卖点提炼；
- 直播脚本策划撰写；
- 直播场景策划；
- 直播现场制作策划。

5.2.3 直播营销运营

直播营销运营的工作内容包括但不限于以下内容：

- 直播平台选择和使用；
- 直播流量运营；
- 直播商品运营；
- 直播活动运营。

5.2.4 直播数据分析

直播数据分析的工作内容包括但不限于以下内容：

- 产品数据分析；
- 粉丝数据分析。

5.2.5 粉丝管理

粉丝管理的工作内容包括但不限于以下内容：

- 建立粉丝体系；
- 粉丝维护。

5.2.6 直播演绎

直播演绎的工作内容包括但不限于以下内容：

- 主持或协助直播营销活动；

- 控场；
- 促单。

5.3 工作类型划分与依据

5.3.1 工作类型

可分为策划制作类、运营类和直播类三种。

5.3.2 依据

直播营销人员工作类型划分以实际工作场景和工作内容为依据。

5.4 直播营销人员（策划制作类）工作要求

5.4.1 学历及工作经验要求

直播营销人员（策划制作类）的学历与工作经验应满足以下条件之一：

- 累计从事直播营销或相关职业（互联网营销师、销售员、电子商务师等职业）策划制作工作1年（含1）以上；
- 本职业或相关职业实习期或助理期满。

注：相关职业为互联网营销师、销售员、电子商务师等职业。

5.4.2 工作能力要求

直播营销人员（策划制作类）的工作能力要求包括但不限于以下各项：

- 能够进行直播营销活动产品选择（简称“选品”）；
- 能够进行直播营销活动（或直播节活动）策划；
- 能够进行直播营销活动现场音频或视频资料处理。

5.5 直播营销人员（运营类）工作要求

5.5.1 学历及工作经验要求

直播营销人员（运营类）的学历与工作经验应满足以下条件之一：

- 累计从事直播营销或相关职业（互联网营销师、销售员、电子商务师等职业）运营类工作1年（含）以上；
- 本职业或相关职业实习期或助理期满。

5.5.2 工作能力要求

直播营销人员（运营类）的工作能力要求包括但不限于以下内容：

- 能够进行直播营销运营；
- 能够进行直播营销活动场景搭建,包括道具使用、灯光和设备布置等；
- 能够进行直播数据分析；
- 能够进行粉丝管理。

5.6 直播营销人员（主播类）工作要求

5.6.1 学历及工作经验要求

直播营销人员（主播类）的学历与工作经验应满足以下条件之一：

- 累计从事主持、播音或相关职业类（互联网营销师、销售员、电子商务师等职业）工作1年（含）以上；
- 本职业或相关职业实习期或助理期满。

5.6.2 工作能力要求

直播营销人员（主播类）的工作能力要求包括但不限于以下各项：

T/GXCDCEPA XXXX-2025

T/NNAS XXXX-2025

- 形象气质佳，直播状态积极，播音速度与节奏适中；
- 具备一定的沟通协调能力；
- 能够操作直播相关设备；
- 能够全程主持或协助主持直播营销活动；
- 能够对直播营销活动产品进行卖点展示；
- 能够进行直播营销活动促单；
- 具有一定人设风格。

附 录 A
(资料性)
直播营销人员职业能力类别与等级对照表

直播营销人员职业能力类别与等级对照表见表A.1。

表A.1 直播营销人员职业能力类别与等级对照表

划分 职业	职业 功能	工作 内容	初级		中级		高级	
			职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求
一、直播营销人员（策划制作类）	1. 选品	1.1 产品趋势与转化率分析	1.1.1 能够开展市场调研 1.1.2 能够对产品进行分类 1.1.3 收集产品数据 1.1.4 能够分析产品和数据 1.1.5 能够计算产品转化率 1.1.6 能够分析产品转化率	1.1.1 市场调研方法 1.1.2 市场调研的程序 1.1.3 产品品类划分依据 1.1.4 产品分析的方法 1.1.5 获取产品数据的途径 1.1.6 产品转化率计算公式 1.1.7 产品转化率的分析工具	1.1.1 能够跟踪产品发展趋势 1.1.2 能够预测产品变化趋势 1.1.3 能够初步预判产品趋势 1.1.4 能够总结产品转化率变化的原因 1.1.5 能够提升产品转化率	1.1.1 产品趋势变化规律 1.1.2 预测产品趋势的依据 1.1.3 预测产品变化趋势的方法 1.1.4 产品转化率的影响因素 1.1.5 提升产品转换率的方法	1.1.1 能够预判热销产品 1.1.2 能够打造热销产品 1.1.3 能够进行热销产品战略规划能预测产品转化率	1.1.1 热销产品的特征 1.1.2 热销产品的打造方法 1.1.3 热销产品的组合优化程序 1.1.4 产品转化率预测方法 1.1.5 产品转化率预测模型
		1.2 产品质量和价格分析	1.2.1 能够初步分析产品特点 1.2.2 能够了解各品类产品相关标准 1.2.3 能够初步分析产品成本 1.2.4 能够收集影响定价因素	1.2.1 产品质量分析的内容 1.2.2 产品质量分析的方法 1.2.3 产品标准的类别 1.2.4 产品标准的内容 1.2.5 产品成本分析内容 1.2.6 定价影响因素	1.2.1 能够掌握产品相关参数要求 1.2.2 能够分析产品质量 1.2.3 能够进行产品定价	1.2.1 产品的技术参数 1.2.2 产品的质量参数 1.2.3 产品质量分析程序 1.2.4 产品质量分析工具 1.2.5 产品定价方法 1.2.6 产品定价策略	1.2.1 能够制定产品质量控制要求 1.2.2 能够进行系列产品定价	1.2.1 产品质量控制要求的制定依据 1.2.2 产品质量控制要求的制定程序 1.2.3 系列产品定价方法

划分职业	职业功能	工作内容	初级		中级		高级	
			职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求
一、直播营销人员（策划制作类）	1. 选品	1.3 竞品分析	1.3.1 了解竞品的种类 1.3.2 能够选择合适的竞品 1.3.3 能够收集竞品的详细信息	1.3.1 竞品概念 1.3.2 竞品分类 1.3.3 竞品选择方法 1.3.4 竞品信息收集方法	1.3.1 能够分析竞品信息 1.3.2 能够监控竞品信息 1.3.3 能够将竞品与自选产品进行对比分析 1.3.4 能够撰写竞品分析报告	1.3.1 竞品信息分析方法 1.3.2 竞品监控渠道 1.3.3 竞品对比分析方法 1.3.4 竞品分析报告内容要求	1.3.1 制定产品销售策略 1.3.2 能够优化竞品分析报告	1.3.1 销售策略 1.3.2 竞品分析报告优化方法
	2. 直播销售策划	2.1 产品卖点提炼	2.1.1 能够收集产品卖点信息 2.1.2 能够整理产品卖点信息 2.1.3 能够初步提炼产品卖点 2.1.4 能够初步依据产品卖点撰写销售方案	2.1.1 产品卖点的收集渠道与方法 2.1.2 产品的卖点信息 2.1.3 产品卖点提炼的方法和卖点内容 2.1.4 卖点广告文案撰写方法	2.1.1 能够确定产品的卖点 2.1.2 能够优化产品卖点销售文案 2.1.3 能够依据产品卖点提出产品优化建议	2.1.1 产品的核心卖点 2.1.2 产品优化内容 2.1.3 产品卖点销售文案的优化内容	2.1.1 能够对突出卖点的创意展现形式提出建议 2.1.2 能够依据产品卖点提出新产品开发建议 2.1.3 能够对产品销售策略提出建议	2.1.1 卖点创意展现形式的建议内容 2.1.2 新品开发的建议内容 2.1.3 选品方向的建设内容 2.1.4 产品销售策略优化建议内容
	2.2 脚本策划	2.2.1 能够根据直播主题收集脚本素材 2.2.2 能够根据直播营销主题提纲初步撰写脚本	2.2.1 脚本素材的构成及收集的方法 2.2.2 脚本撰写的基本内容及写作要求	2.2.1 能够提出直播营销主题 2.2.2 能够根据直播营销主题拟定脚本大纲 2.2.3 能根据直播营销主题创作直播脚本文案 2.2.4 能够做出直播活动成本核算及费用	2.2.1 直播营销的逻辑和玩法、时事热点及动态 2.2.2 脚本大纲的编制方法 2.2.3 直播营销脚本撰写内容及方法 2.2.4 直播营销的时间规划相关知识 2.2.5 成本核算等相关财务管理知识	2.2.1 能够优创新直播营销主题 2.2.2 能够优化直播营销流程 2.2.3 能够编制直播突发事件应急预案	2.2.1 直播营销主题创意方法与技巧 2.2.2 直播营销的氛围设计、节奏把控等相关知识 2.2.3 直播突发事件	

划分职业	职业功能	工作内容	初级		中级		高级	
			职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求
		2.3 场景策划	2.3.1 能够根据直播营销主题营造与之相关的直播氛围 2.3.2 能够根据产品特点合理使用道具	2.3.1 直播氛围的营造方法与技巧 2.3.2 直播道具的使用方法与技巧	2.3.1 能够策划互动直播营销场景 2.3.2 能够根据产品卖点构建销售场景 2.3.3 能够根据产品特点合理选择道具 2.3.4 能够将产品嵌入直播营销场景	2.3.1 营销场景与产品关联的方法与技巧 2.3.2 直播营销场景的构建方法与技巧 2.3.3 直播道具的选择方法与技巧 2.3.4 产品嵌入直播营销场景的方法与技巧	2.3.1 能够发现直播营销场景存在的问题 2.3.2 能够提出直播营销场景优化文案	2.3.1 直播营销场景效果盘查方法和技巧 2.3.2 直播营销场景的优化方法
二、直播营销人员（运营类）	3.直播销售运营	3.1 直播平台各项功能选择和使用	3.1.1 能够熟悉常见直播平台各项功能 3.1.2 能够使用常见直播平台各项功能 3.1.3 能够发起直播活动	3.1.1 常用直播平台主要运营规则 3.1.2 常见直播平台主要功能操作方法	3.1.1 能够熟练使用常见直播平台各项功能，包括引流功能 3.1.2 能够选择合适的直播平台 3.1.3 了解常见的直播平台辅助软件 3.1.4 能够使用直播早台辅助软件	3.1.1 直播平台常用辅助软件的分类型 3.1.2 直播平台引流功能使用方法 3.1.3 直播辅助软件功能介绍 3.1.4 直播平台辅助软件的使用方法	3.1.1 能够对常见直播平台功能提出优化建议 3.1.2 能够熟练使用直播平台辅助软件	3.1.1 直播平台软件功能的组合使用方法 3.1.2 直播平台辅助软件设计与使用
		3.2 直播营销流量运营	3.1.1 直播平台软件功能的组合使用方法 3.1.2 直播平台辅助软件设计与使用	3.2.1直播发布规则 3.2.2直播信息呈现方式	3.2.1 能够根据直播情况选择合适引流方式 3.2.2 能够进行直播营销预热宣传 3.2.3 能够引导直播间粉丝推广	3.2.1 直播传播形式的分类 3.2.2 直播媒体平台的分类 3.2.3 直播传播形式的组合使用方法 3.2.4 直播媒体平台的使用方法	3.2.1 能综合运用不同的引流方法 3.2.2 能够创新引流方法	3.2.1 直播流量投放渠道分类 3.2.2 流量投放规则及操作方法

划分职业	职业功能	工作内容	初级		中级		高级	
			职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求
二、直播营销人员（运营类）	3. 直播销售运营	3.3 直播商品运营	3.3.1 建立直播商品基本信息库 3.3.2 按照拍摄规范跟进商品的拍摄 3.3.3 对直播商品进行上下架	3.3.1 商品信息库建立知识 3.3.2 商品拍摄知识 3.3.3 直播商品上下架知识	3.3.1 跟进商品详情页的描述制作, 保证价格、类目属性等信息准确 3.3.2 收集粉丝对商品的反馈及需求	3.3.1 商品详情页要求相关知识排 3.3.2 商品反馈收集方式	3.3.1 提出商品改善和提高建议 3.3.2 预测商品销售趋势 3.3.3 定期安排相关人员进行商品知识培训	3.3.1 商品销售趋势预测知识 3.3.2 商品知识培训内容
		3.4 直播活动运营	3.4.1 直播活动海报等宣传物料设计 3.4.2 直播活动前后期的传播工作, 包括线上活动文案推广、H5传播等 3.4.3 能够执行直播活动运营方案	3.4.1 宣传设计知识 3.4.2 活动传播渠道 3.4.3 直播活动运营方案内容	3.4.1 能独立完成直播活动策划和组织工作 3.4.2 建立直播活动运营体系, 包括主题、话题 3.4.3 根据直播平台内容特点, 针对不同目标运用不同手段进行推广 3.4.4 能够撰写直播活动运营方案	3.4.1 策划和组织工作们流程 3.4.2 直播活动运营系建立方法 3.4.3 精准营销知识 3.4.4 直播活动运营力案撰写要求	3.4.1 能够设计年度直播活动或直播节等大型活动 3.4.2 能够不断输出直播活动运营方法及经典活动案例 3.4.3 能够根据市场动态及时调整优化活动运营方案及策略	3.4.1 直播节策划相关知识 3.4.2 直播活动运营方案策略制定相关知识
	4. 直播数据分析	4.1 产品数据分析	4.1.1 收集产品直播浏览数据 4.1.2 收集产品退换货数据 4.1.3 收集产品库存数据	4.1.1 收集产品直播浏览数据的方法 4.1.2 收集产品退换货数据统计方法 4.1.3 产品库存数据类型	4.1.1 能够分析产品成交转化率 4.1.2 能够分析退换货原因 4.1.3 能够分析产品退换货影响因素	4.1.1 产品成交转化率计算方法 4.1.2 产品成交转化率分析方法 4.1.3 产品退换货处理方法 4.1.4 产品退换货影响因素	4.1.1 能够撰写产品数据分析报告 4.1.2 能够根据产品数据分析报告对直播提出优化建议	4.1.1 数据分析报告的写作原则 4.1.2 数据报告的基本结构

划分职业	职业功能	工作内容	初级		中级		高级	
			职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求
二、直播营销人员（运营类）	4. 直播数据分析	4.2 粉丝数据分析	4.2.1 收集粉丝直播观看行为指标数据 4.2.2 收集粉丝直播交易数据	4.2.1 数据收集相关知识 4.2.2 粉丝直播观看行为指标的种类 4.2.3 直播交易类型	4.2.1 能够分析粉丝直播观看行为指标数据 4.2.2 能够分析粉丝直播交易数据	4.2.1 数据分析方法 4.2.2 数据分析框架内容 4.2.3 数据分析软件类别 4.2.4 数据分析软件功能	4.2.1 能够撰写粉丝数据分析报告 4.2.2 能够根据粉丝数据分析报告对直播提出优化建议	4.2.1 提升粉丝买率方法 4.2.2 客单价相关知识
	5. 粉丝管理	5.1 建立粉丝体系	5.1.1 能够将粉丝进行分类社群转化 5.1.2 能够与粉丝有效沟通	5.1.1 粉丝细分的方法 5.1.2 粉丝分类建群技巧 5.1.3 粉丝互动技巧	5.1.1 能够对粉丝进行分类管理 5.1.2 能够统计粉丝活跃度	5.1.1 粉丝分类管理知识 5.1.2 粉丝分析的方法 5.1.3 粉丝活跃度统计方法	5.1.1 能够制定粉丝分类管理策略 5.1.2 能够优化粉丝体系	5.1.1 粉丝分类管理策略知识 5.1.2 粉丝体系优化
		5.2 粉丝维护	5.2.1 能够组织实施粉丝维护活动 5.2.2 能够进行粉丝维护效果评估 5.2.3 能够执行粉丝开发计划	5.2.1 有效进行粉丝维护的方法 5.2.2 粉丝维护效果评估	5.2.1 根据粉丝实际情况编制粉丝维护方法 5.2.2 能够制定粉丝满意度和忠诚度评价指标 5.2.3 能够制定粉丝开发计划	5.2.1 粉丝维护方案撰写要求 5.2.2 粉丝满意度和忠诚度评价指标 5.2.3 优化粉丝关系相关知识 5.2.4 粉丝开发计划	5.2.1 制定粉丝满意度和忠诚度管理方案 5.2.2 能够制定粉丝深度开发方案	5.2.1 粉丝满意度和粉丝忠诚度管理知识 5.2.2 粉丝深度开发知识
三、直播营销人员（主播类）	6. 直播演绎	6.1 主持营销活动	6.1.1 嗓音良好，语言规范，语调正确 6.1.2 能按要求完成主持任务	6.1.1 规范语言的表达方式 6.1.2 语音语调基本知识	6.1.1 具有良好的语言和思维表达能力 6.1.2 能够独立承担主持任务 6.1.3 具有临场应变和即兴发挥能力	6.1.1 主持心理素质相关知识 6.1.2 语言应用知识	6.1.1 主持具有个性魅力 6.1.2 熟练地完成各类主持任务 6.1.3 能够评审并解决主持中的重大疑难问题	6.1.1 即兴口语表达基本技巧和方法 6.1.2 主持创新知识

划分职业	职业功能	工作内容	初级		中级		高级	
			职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求	职业技能要求	相关知识要求
三、直播营销人员（主播类）	6. 直播演绎	6.2 控场	6.2.1 能够配合完成直播营销过程 6.2.2 能够与直播间观众进行互动	6.2.1 直播活动的实施流程 6.2.2 直播互动基础技巧	6.2.1 能够独立完成直播营销过程 6.2.2 能够选择合适的方式与直播间观众进行互动 6.2.3 能够进行直播间常规管理 6.2.4 能够处理直播突发情况	6.2.1 直播互动综合技巧 6.2.2 直播营销行为规范 6.2.3 直播的注意事项 6.2.4 直播突发情况处理方法	6.2.1 能够根据直播营销实际情况灵活组织话术 6.2.2 具备独特的直播控场风格 6.2.3 具备独特的人设风格	6.2.1 销售话术组合技巧 6.2.2 艺术语言技巧 6.2.3 妆容服饰穿搭技巧
		6.3 促单	6.3.1 能够准确介绍产品基本信息 6.3.2 能够引导粉丝在直播间下单	6.3.1 产品基础知识 6.3.2 基础销售话术	6.3.1 能够正确展示产品 6.3.2 能够传递产品核心卖点 6.3.3 能够根据产品特点进行组合推荐 6.3.4 能够使用销售话术促使粉丝下单	6.3.1 产品卖点分析 6.3.2 消费心理学 6.3.3 主动营销 6.3.4 产品销售策略	6.3.1 能够熟练使用促单技巧 6.3.2 能够创新促单方法	6.3.1 销售心理学知识 6.3.2 创新促单方法相关知识