

表 2 跨境电商 B2C 数据运营职业技能等级要求（中级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 店铺数据采集与分析	1.1 行业数据采集与分析	<p>1.1.1 能够根据店铺运营方案，运用数据采集工具，通过站内渠道采集行业信息，整理平台上不同行业的访客数、搜索指数、供需指数等数据，分析行业结构及行业容量。</p> <p>1.1.2 能够根据店铺需求，采集同一行业下不同子类目访客数、搜索指数、供需指数、客单价、父类目金额占比等数据，分析子行业容量、需求、占比等，为店铺选品提供数据支撑。</p> <p>1.1.3 能够通过谷歌趋势、卖家精灵等工具，合法采集不同跨境电商平台行业访客数、浏览量、订单数量、支付金额、供需指数等数据，并对数据进行整理。</p> <p>1.1.4 能够分析不同跨境电商平台行业发展现状及趋势，为店铺精准选择行业及行业产品提供数据支撑，不断优化和丰富店铺选品。</p>
	1.2 竞品数据采集与分析	<p>1.2.1 能够根据店铺运营方案，运用数据采集工具，合法采集竞争对手上架产品数、客单价、热销产品、成交数量和消费者评价等数据。</p> <p>1.2.2 能够运用 excel 等工具，分析竞争对手产品优势、热销国家和地区、销售数据，不断优化店铺产品，提升店铺产品的市场竞争力。</p> <p>1.2.3 能够根据竞品及竞店数据分析，找出自身产品与竞品之间的差异，取长补短，及时对产品及店铺做出优化。</p> <p>1.2.4 能够根据店铺运营目标，制作竞品及竞店数据追踪动态表格，定期追踪竞品各项重要数据，发现客户需求，根据竞品数据变化及时优化店铺产品。</p>
	1.3 运营数据采集	<p>1.3.1 能够根据店铺运营方案，采集店铺内产品访客数、点击率、浏览量、平均停留时长、加购加收藏人数、转</p>

工作领域	工作任务	职业技能要求
	与分析	<p>化率等重要指标数据。</p> <p>1.3.2 能够根据店铺运营方案,利用 excel 等工具处理产品访客数、点击率、加购加收藏人数、支付转化率等数据,制定增加产品加购加收藏人数、提升产品支付转化率的方案。</p> <p>1.3.3 能够根据店铺运营要求,完成店铺内访客数、点击率、加购加收藏人数、支付转化率等指标的分析,通过折线图、饼状图等将分析结果可视化。</p> <p>1.3.4 能够根据店铺运营要求,制作数据追踪表格,定期追踪店铺内各项重要指标数据,对店铺运营方向及时做出调整。</p>
2.店铺数据化运营	2.1 店铺数据化布局	<p>2.1.1 能够分析店铺目标客户产品价格偏好,根据数据了解消费者消费心理。</p> <p>2.1.2 通过产品价格及运费模板的调整优化,对店铺产品价格进行布局。</p> <p>2.1.3 能够根据店铺运营方案、客户产品偏好数据分析,掌握消费者偏好,对产品品类进行布局,提升店铺产品曝光和成交。</p> <p>2.1.4 能够分析平台产品热销属性等指标,根据分析结果,找出产品热销属性,对产品款式进行布局并作出优化。</p>
	2.2 商品数据化呈现	<p>2.2.1 能够根据产品定位和规划,确定产品销售目标国和目标群体,制作店铺视觉设计方案。</p> <p>2.2.2 能够根据产品定价公式,结合影响产品价格因素及定价方法,有效完成产品合理定价。</p> <p>2.2.3 能够分析海外目标市场消费者搜索习惯、产品热销属性等数据,完成标题关键词采集,制作产品标题,精准描述产品信息,高质量完成产品发布。</p>

工作领域	工作任务	职业技能要求
	2.3 产品数据化优化	<p>2.3.1 能够根据店铺运营目标和海外市场变化，不断调整和优化店铺产品布局，及时更新和维护产品信息，完成产品升级，制定店铺整体优化方案。</p> <p>2.3.2 能够根据产品数据分析结果，结合标题拟定要求及技巧，完成产品标题的优化。</p> <p>2.3.3 能够掌握不同行业对产品图片的要求，根据店铺及产品数据分析结果，完成产品主图及营销图的优化。</p> <p>2.3.4 能够根据店铺及产品数据分析结果，完成产品详情页优化，有效降低产品跳失率，提高产品转化率及订单客单价。</p>
	2.4 站内营销活动优化	<p>2.4.1 能够根据店铺数据分析结果，合理设置店铺活动，增强活动效果。</p> <p>2.4.2 能够根据店铺发展目标，结合平台活动特点及产品优势，报名平台活动，追踪活动效果。</p> <p>2.4.3 能够根据平台活动特点，结合店铺发展阶段及产品推广目标，实现平台活动及店铺活动合理搭配，实现活动效果最大化。</p>
	2.5 站内流量数据化分析	<p>2.5.1 能够根据店铺发展目标，正确采集店铺站内流量数据，分析店铺流量来源、各来源流量占比等数据。</p> <p>2.5.2 能够对采集到的站内流量数据进行整理，利用折线图及饼状图分析各来源流量占比、以及上升下降趋势，更加直观展示店铺流量变化。</p> <p>2.5.3 能够根据站内流量来源，确定影响店铺流量的主要因素，制定提升店铺站内流量方案并有效实施。</p> <p>2.5.4 能够根据站内流量来源占比，监控各个渠道店铺流量变化情况，针对流量下降情况及时做出优化。</p>
3. 海外流量数据化	3.1 海外流量推广	3.1.1 能够根据店铺发展目标，结合 SEO 优化工具、SEM 营销方式等，制定海外运营推广方案。

工作领域	工作任务	职业技能要求
推广	方案制定	<p>3.1.2 能够根据店铺发展目标, 结合自身产品特点制定海外社交媒体数据化推广计划。</p> <p>3.1.3 能够根据店铺营销目标及产品特点, 制定海外视频数据化营销推广方案。</p>
	3.2 海外社媒数据化推广	<p>3.2.1 能够针对第三方跨境电商平台特点及产品推广要求, 精准选择海外社交媒体, 制定营销策略, 提升推广效果。</p> <p>3.2.2 能够根据海外社媒推广方案, 注册海外社交媒体账号, 根据产品特点, 持续创造适合不同社交平台的推广内容, 吸引粉丝, 扩大海外营销影响力。</p> <p>3.2.3 能够根据海外社媒账号表现, 分析推广内容的触达人数、点赞数、留言和转发等海外消费者行为数据, 调整运营策略, 引入社媒广告和海外网红等优质流量, 提升店铺转化。</p>
	3.3 海外视频数据化推广	<p>3.3.1 能够根据视频推广方案, 把握海外消费者心理, 提炼产品卖点, 选择合适的视频平台进行产品推广。</p> <p>3.3.2 能够根据视频营销的目标, 运用 YouTube 等平台进行视频营销, 提升运营效果。</p> <p>3.3.3 能够根据海外视频推广方案, 通过海外社交达人进行推广, 增加店铺粉丝数, 提高品牌知名度, 提升店铺的运营效果。</p> <p>3.3.4 能够采集和分析视频推广产生的曝光量、互动率、转发量、点赞数、转化率等数据, 根据推广效果, 及时优化产品及视频推广文案。</p>