

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

《渝北区电商直播人才培养指南》编制说明

（征求意见稿）

一、工作简况

1、任务来源

根据中国民族贸易促进会发布的《2024 年度团体标准项目计划（第六批共 3 项团体标准）的通知》，由一乡一品（重庆）数字经济技术有限公司组成标准起草工作组，负责《渝北区电商直播人才培养指南》标准的制定工作，项目编号为 T/OTOP-202421。

2、目的、意义

近年来，随着移动互联网技术的发展，新一代信息技术与经济社会各领域深度融合，电子商务成为发展最快、创新最活跃、带动最广泛的新兴业态。直播电商作为电商发展的新形态，展现出强大的生命力和广阔的发展空间。据统计，2020 年我国网络直播用户规模将达到 5.80 亿人，直播电商市场规模将达到万亿级。在直播销售人员出现井喷式增长的同时，职业技能要求不规范、培训质量不高、服务质量参差不齐等问题也逐渐暴露出来。

在“互联网+”的推动下，直播行业迅速发展，社会对直播人才的需求不断增加，对直播人才的职业技能要求也在不断提高。但由于行业标准不够统一，直播人才的技能水平参差不齐，因此，制定《渝北区电商直播人才培养指南》团体标准对渝北区直播销售员进行明确定义并对其职业技能要求作出明确规定是必要的。其有利于直播行业健康发展，使直播行业具备了更加系统的职业标准。同时，也为直播销售员提供了较好的职业发展路径和成长空间。加强职业培训，促进直播行业高质量发展。

制定《渝北区电商直播人才培养指南》团体标准，对于落实国家职业技能标准体系建设规划，构建与国家职业技能标准体系相衔接的直播销售员人才职业技能标准体系具有重要意义。这一标准的实施将有助于规范直播行业，提供专业知识和经验，并通过多种途径提高直播销售员的人员素质与技能水平，从而使直播行业具备了更加系统的职业标准，并为直播销售员提供了良好的职业发展路径和成长空间。此外，加强职业培训也将有助于推动直播行业的高质量发展。

3、主要工作过程

起草阶段：2024 年 07 月-08 月 在渝北区开展调研工作；

2024 年 07 月-08 月 市场需求情况调研；

2024 年 07 月-08 月 开展对标工作并制定电商人才培养指南标准制定计划；

2024 年 08 月-09 月 制定标准框架，研究之技能等级、考评管理等要求；

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

2024 年 9 月-10 月 标准起草组确定了《渝北区电商直播人才培养指南》标准基本框架，收集并参考了大量相关法律法规及标准资料，经专家初步研讨，编制形成了标准的征求意见稿。

征求意见阶段：2024 年 9 月，起草小组组织在行业内广泛征求意见，并在全中国团体标准信息化工平台公示，广泛征求各单位意见。

4、编制单位的工作

本标准由一乡一品（重庆）数字经济技术有限公司单位负责牵头起草，所做的主要工作协调组织标准制定。联合 XXXX 等机构共同参与标准制定工作。

5、解决的主要问题

（1）电商直播培训规范的制定，首先要考虑的是保护消费者的权益。在电商直播中，消费者通过观看直播节目来了解产品信息，并进行购买。然而，一些不规范的行为可能会误导消费者，导致消费者权益受损。比如，一些主播可能会夸大产品的功效或者使用虚假宣传手段来吸引消费者购买。制定行业标准及规范可以规范主播的行为，要求其提供真实、准确的产品信息，保护消费者的知情权和选择权。。

（2）商直播行业培训标准及规范的制定，可以促进渝北区电商直播行业的健康发展。在竞争激烈的市场环境下，一些企业可能会采取不正当竞争手段来获取竞争优势。比如，一些企业可能会通过低价销售、虚假宣传等手段来吸引消费者，从而损害其他企业的利益。制定行业标准及规范可以规范企业的行为，要求其遵守公平竞争原则，促进行业的健康发展。

（3） 电商直播人才培养标准及规范的制定，可以提升渝北区电商行业的形象。在电商直播行业中，一些不规范的行为可能会给行业带来负面影响，损害行业的声誉。比如，一些主播可能会在直播中出现低俗、暴力等不良内容，给观众带来不良影响。制定行业标准及规范可以规范主播的行为，要求其提供正能量的内容，提升行业的形象。

三、主要试验（或验证）情况

组织专家团队综合分析了地方标准，从标准梳理情况可知，现有的关于电商直播规范方面的标准，主要包含了基本要求、职业技能等级培训、考评管理等。培训主要围绕直播电商平台解析、快手、抖音直播电商平台运营技巧、直播带货、案例分析、直播实战等进行详细讲解，并开展直播技能实操考核练习，旨在通过理论实践相结合的方式，激励学员深入探索、更好更快地掌握相关技能，用好电商直播新模式拓宽产品销售渠道。该标准在一乡一品（重庆）数字经济技术有限公司进行试验和验证，按照标准要求对电商直播进行规范，取得良好效果。

四、标准中涉及专利的情况

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

本标准不涉及专利问题。

五、预期达到的社会效益、对产业发展的作用等情况

(一) 经济效益

1. 增加商品销售收入

提升销售额：经过系统培训的电商直播人才可以更有效地吸引观众，提升转化率，从而增加商品销售额。尤其是当地特色产品，可以通过电商直播扩大市场覆盖面，增加销售收入，打破地域限制：电商直播使得当地产品能够突破地域限制，面向全国甚至全球市场，从而大大提高产品销售的规模和效益。

2. 增加地方税收

税收增长：随着电商直播的兴起，相关企业和个人的收入增加，这将直接带动当地的税收增长。尤其是通过电商直播所带动的中小企业发展，可以显著增加地方的增值税和所得税收入。优化税收结构：通过支持和发展电商直播，地方经济结构得以优化，从而形成更加多元化和稳定的税收来源。

3. 增加劳动收入

为年轻人和女性提供更多灵活就业的选择。提高收入水平，电商直播岗位相对较高的收入水平将直接提高当地居民的收入水平，进一步推动消费增长，形成良性经济循环。

4. 推动消费增长

带动消费升级：电商直播通过有效的营销和推广手段，能够激发消费者的购买欲望，带动消费升级，从而促进当地消费市场的繁荣。

促进二次消费：通过培训，主播能够更好地推荐相关产品或服务，促使消费者形成二次甚至多次消费，增加整体消费效益。

5. 推动本地企业和产业发展

促进企业效益提升：当地企业通过培训合格的电商直播人才，可以更好地开展线上业务，增加企业收益。特别是中小企业，通过直播渠道能够快速扩大品牌知名度，提升市场份额。加速产业链发展：电商直播需要的配套产业如物流、仓储、包装等也将因需求增加而获得发展机会，整体提高当地产业链的经济效益。

6. 吸引投资和合作机会

吸引外来投资：培训指南的制定和实施展示了当地政府和企业对电商直播的重视，能够吸引外来投资者的关注，推动更多资金和资源的流入，带动当地经济发展。促进跨区域合作：电商直播具有广泛的市场影响力，通过培训提升人才水平后，可以吸引更多外地企业和平台

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

与当地合作，创造更多的经济机会。

7. 推动旅游和相关服务业

带动旅游业：通过电商直播推介当地的文化和景点，可以吸引更多游客，推动旅游经济发展。培训合格的主播可以利用直播平台向外界展示当地的独特风貌，提升旅游效益。发展服务业：旅游业的增长会带动餐饮、住宿等服务业的繁荣，从而进一步提高地方经济的综合效益。

(二) 社会效益

1. 促进社会就业和创业

增加就业机会：电商直播产业链广泛，包括主播、策划、技术支持、物流等多个岗位。通过系统培训，可以为当地居民提供更多就业机会，特别是为年轻人和女性创造灵活的就业渠道。鼓励创业：电商直播门槛较低，通过培训，个人和小团队可以自主创业，从而推动地方创业氛围的形成，促进社会经济活力。

2. 缩小数字鸿沟

提升数字素养：系统的培训有助于提升当地居民的数字技能，帮助他们更好地适应和参与数字经济的发展，减少因数字技术差距带来的社会不平等现象。促进社会公平：通过培训，更多不同年龄、性别和背景的群体能够参与到电商直播中，缩小城乡、性别以及社会阶层之间的差距，推动社会公平。

3. 推动地方文化传播与保护

文化推广：电商直播可以成为推广地方文化的重要渠道，通过培训主播，能够更好地展示当地的传统文化、工艺和风土人情，促进文化传播和认同感的提升。文化保护：在电商直播过程中，地方特色文化和手工艺品等可以得到更广泛的关注和保护，通过市场化手段支持传统文化的传承与发展。

4. 增强社区凝聚力

社区参与度提高：通过电商直播活动，当地居民的参与感和归属感增强，社区凝聚力得到提升。培训合格的主播也能成为社区的意见领袖，带动更多人参与到社区活动中。促进社会互动：电商直播中的互动性和即时性特点，有助于促进社会各阶层之间的沟通与交流，营造更加和谐的社会氛围。

5. 提高居民生活质量

提升消费能力：通过电商直播带来的收入增长，居民的消费能力和生活质量得到提高，更多人能够享受到现代消费和服务的便利。丰富娱乐和文化生活：电商直播不仅是经济活动，

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

也是文化和娱乐形式。通过培训，直播内容可以更加多样化和有趣，丰富居民的日常生活。

6. 促进社会和谐与稳定

降低社会矛盾：通过提供更多的就业和创业机会，减少了因失业和贫困带来的社会矛盾，促进社会稳定。提升社会认同感：电商直播中所展示的地方特色和成功案例，有助于提升当地居民的自豪感和社会认同感，推动社会和谐。

7. 吸引青年人才回流

减少人才流失：电商直播行业的兴起和培训机会的增加，可以吸引外出务工的青年人才回流，参与到本地经济和社会建设中，减缓因人才流失带来的社会问题。鼓励本地人才发展：为本地青年提供更广阔的职业发展平台，有助于他们留在家乡发展，为地方经济注入新的活力。

8. 提升地方品牌形象

增强地方知名度：通过电商直播推广地方特色产品和文化，能有效提升地方的知名度和美誉度，塑造良好的地方品牌形象，增强当地居民的自豪感和社会凝聚力。吸引外界关注：电商直播的成功可以吸引外界媒体和公众的关注，为地方带来更多的社会资源和机会，促进社会全面发展。

(三) 生态效益

1. 促进绿色消费

推广环保产品：通过电商直播，特别是培训合格的主播，可以更好地推广和宣传环保、可持续的产品，影响消费者的购买决策，从而推动绿色消费的普及。

减少浪费：电商直播可以精准定位目标受众，减少因不当营销导致的过度消费和浪费现象，有助于资源的合理利用。

2. 支持绿色产业

推动可持续产业发展：培训有助于直播人才更好地推介本地的绿色农业、手工艺品和生态旅游等绿色产业，增加这些产业的市场竞争力，从而促进可持续产业的发展。

鼓励环保创业：通过培训，更多的创业者可能选择环保领域的创业项目，推动环保技术和绿色服务的发展，形成更加可持续的经济模式。

3. 减少碳足迹

降低传统营销碳排放：传统线下营销活动（如展会、广告）通常伴随着较高的碳排放。电商直播作为一种线上营销方式，能够减少这种不必要的碳排放，有助于降低整体碳足迹。

减少运输和库存浪费：电商直播能够精准对接市场需求，减少产品滞销和库存积压，进

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

而减少因重复运输和库存处理所带来的碳排放。

4. 推广生态农业

宣传生态农业产品：通过电商直播，生态农业产品可以得到更广泛的推广。培训主播能够更有效地讲解这些产品的生态优势，吸引更多消费者购买，从而推动生态农业的发展。

鼓励有机和本地消费：直播可以让消费者更了解有机产品的生产过程，提升对有机和本地消费的兴趣，减少对环境有害的农业实践，促进农业可持续发展。

5. 支持生态旅游

推动低碳旅游：电商直播可以展示当地的自然景观和生态资源，吸引更多游客关注生态旅游。培训后的主播能够更好地传达低碳旅游的理念，促进生态友好的旅游方式发展。

宣传环境保护：通过培训，主播可以在直播中宣传环保意识，推动游客在旅游过程中遵循环保行为，如减少垃圾、保护自然环境等。

6. 减少环境污染

降低传统广告对环境的影响：相比传统的广告方式（如印刷广告牌、传单），电商直播对环境的影响更小，能够减少纸张浪费、化学品使用及随之产生的环境污染。

鼓励循环经济：通过电商直播平台，可以宣传和推广二手商品交易、物品租赁等循环模式，减少资源消耗和废弃物产生。

7. 提高公众环保意识

推动环保教育：通过培训，主播可以在直播中普及环保知识，提升观众的环保意识，促进更多人参与到环保行动中来。

倡导可持续生活方式：主播可以通过自身的影响力，倡导观众采用更加可持续的生活方式，如减少一次性用品的使用、推广节能产品等。

8. 减少人流集中对生态的影响

分散游客流量：通过电商直播，可以向观众介绍更多未被过度开发的自然景区和生态资源，减少某些热门景点的人流集中对环境的压力，有助于生态平衡的维护。

鼓励非高峰期旅游：直播中介绍淡季旅游的优势，能够吸引游客在非高峰期出行，降低对环境的冲击，促进生态可持续性。

六、与国际、国外标准对比情况

经过详细的对标、整理、查新工作，目前为止，经查询，未发现有技术专家组织对于渝北区电商直播规范类标准。

七、与现行相关法律、法规、规章及标准，特别是强制性标准的协调性

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

本标准与现行相关法律、法规、规章和相关标准协调一致，符合国家标准化管理的有关规定。

八、重大分歧意见的处理经过和依据

本标准在起草过程中尚未出现重大分歧意见，有关单位、专家提出的意见已经得到妥善处理，合理的意见已被采纳，无法采纳的意见给予了相应解释和说明。

九、贯彻标准的要求和措施建议

标准向试点实施单位、采购单位、渝北区舒畅主管部门、行业专家等相关方征求意见，尤其关注市场方的建议后，根据收集的意见，项目组进行讨论，确定需要完善的内容，并征求标准专家意见。

明确培训目标和标准，制定统一标准，制定涵盖电商直播各个环节的培训标准，包括内容策划、直播技巧、营销策略、法律法规、职业道德等，确保培训内容的系统性和全面性量化培训目标，明确培训人数、合格率、就业率等具体目标，确保培训效果可以量化和评估。建立完善的培训体系，根据电商直播的实际需求，设计基础课程、中级课程和高级课程，涵盖不同层次的学习内容，以适应不同受众的需求。邀请电商行业专家、成功主播、平台运营人员等担任讲师，确保培训质量。还可以设立讲师培训机制，保证培训师资的专业性和教学水平。制定严格的考核机制，通过考试、模拟直播、项目实践等方式检验学员的学习成果。对于合格者，颁发相应的证书，以便其在市场上获得认可。

利用社交媒体、线上线下广告、社区活动等多种方式宣传培训计划，让更多人了解和参与到培训中。通过宣传成功的电商直播案例，展示培训的效果和电商直播的潜力，吸引更多人参与。为学员提供必要的直播设备支持，如高质量的摄像设备、灯光、网络等，确保他们能够在培训中获得实战经验。建立模拟电商直播平台或与现有直播平台合作，提供实战机会，让学员在真实的环境中锻炼和提升技能。在学员完成培训后，进行定期回访和效果评估，了解他们在实际工作中的表现，提供必要的后续支持和指导。建立终身学习机制，为学员提供持续更新的课程内容和行业动态，帮助他们紧跟行业发展，持续提升技能。

制定并执行行业监管标准，确保电商直播活动的合法性和规范性，防止不良行为的发生。监管机构应对培训机构进行资质审核和定期评估，保证培训质量。推动电商直播行业标准化建设，包括服务标准、运营标准、营销标准等，确保行业健康发展。

针对不同地区的特色产业和文化特点，制定相应的培训内容，帮助学员将电商直播与本地资源相结合，打造有竞争力的直播内容。采用线上线下相结合的培训形式，提供灵活的学

中国民族贸易促进会	文件编号 CCPNT-OTOP-P03-RD02
版本号: 1	修订次数: 1

习时间和方式，满足不同学员的需求。同时，可以通过案例教学、实战演练、团队合作等多样化的教学方式，提高培训的效果。建立科学的评估机制，通过学员反馈、就业数据、直播效果等多维度评估培训效果，并及时调整和优化培训方案。收集学员、讲师和合作企业的反馈意见，不断改进培训内容和方法，确保培训体系的持续改进和完善。

十、废止现行相关标准的建议

本标准为首次制定，无废止现行相关标准的建议。

十一、其它应予说明的事项

无。

标准起草组
2024 年 9 月 6 日