#### www.shfzb.com.c

# 互联网营销师四大工种相继迎来职业技能等级认定—

# 直播间里"刮"起了考证旋风

今年"双十一"期间,一批获得职业技能等级认定的互联网营销师已经在直播间"持证上岗"。作为新职业,互联网营销师并不完全等同于"带货主播",而是已分化出包括选品员、直播销售员、视频创推员与平台管理员在内的四大工种。目前,各工种已相继迎来职业技能等级认定,不仅增强了新业态从业者的职业认同感,也为企业提供了用人参考。

"互联网营销师'转正'时我就很激动,国家职业技能标准出台后,一直想检验一下自己的专业水平,现在终于如愿了!"今年"双十一"期间,刚刚获得视频创推员四级证书的福建小伙李茂荣,终于成为服务于直播间的"持证上岗"专业人才。

据了解,视频创推员正是互联网营销师的四大工种之一。今年9月,福建省首次开展互联网营销师职业技能等级认定工作,目前已有289人次参加直播销售员和视频创推员认定,同时积极探索"一试双证"模式,以满足新业态就业群体的评级需求。



### 直播不是"独角戏"

"宝宝们准备好了吗? 3、2、1, 上链接!"晚上9点, 一场主打晋江鞋服的直播渐入高潮, 主播不断抛出诱人优惠, 成交金额飞速上涨。从观众的视角看, 出现在手机屏幕上的只有主播一人。但若把镜头对准直播间, 这其实是一场紧密配合的团队战。

据了解,作为新职业,互联网营销师并不完全等同于公众熟知的"带货主播",而是已分化出包括选品员、直播销售员、视频创推员与平台管理员在内的四大工种。一场直播的成功,则需要各类工种之间的密切配合。

人均观看时长、成交转化率、粉丝复购率…… 运营人员目不转睛地盯着数据,根据流量和交易趋势提醒主播调整策略和话术。另一台电脑前,平台管理员手指上下翻飞,按照主播的指令操作产品的上下架、修改价格、发放优惠券。一旁的场控则穿梭忙碌,一边帮主播传递样品和道具,一边在评论区和粉丝互动,并向主播实时反馈。

"直播就像拍电影,直播间里至少要有三到四个人,涉及两个工种。"这场直播的策划者黄哲龙告诉记者,运营人员相当于导演,负责制定脚本和现场统筹;主播就像演员,负责出镜推介商品;而场控如同场记,机动性较强,这三个岗位属于直播销售员工种。平台管理员则居于幕后,负责网店后台和发货管理。

直播间之外,除了需要选品员根据电商销售逻辑选出不同产品,还需要李茂荣这样的视频创推员把控账号的定位、日常输出优质短视频、为直播预热宣传、发布直播切片和花絮视频,为直播带去更多自然流量。黄哲龙说:"直播的观看人数取决于账号的吸粉能力,而账号的良性发展,要靠视频创排员来维系。"

2020 年 5 月,互联网营销师成为国家认证的"新职业"。2021 年 12 月,人社部发布选品员、直播销售员、视频创推员与平台管理员四大工种的职业技能标准。目前,北京、广东、福建等地已陆续开展各个工种的职业技能等级认定工作。

记者从福建省人社厅了解到,直播销售员和视频创推员于9月初在该省迎来首考,选品员和平台管理员的考试也将陆续启动。同时,该厅积极培育社会培训评价组织,已核准福建字节跳动科技有限公司、腾讯云计算(福州)有限责任公司等开展认定工作。截至目前,直播销售员共有141人参考,112人合格,通过率79%;视频创推员148人参考,125人合

"以前顾客下单没有可靠的判断标准,现在只要把证书亮出来,就可以证明自己的水平,前来咨询的顾客也越来越多。"拿证后的李茂荣对记者说,职业技能等级认定的有序开展,让自己对职业有了更多认同感,对行业发展充满了信心。

另一方面,李茂荣也透露,身边不少 人想人行,却因为鱼龙混杂的培训市场走 了不少弯路,学到的内容跟不上市场的需 求。他说:"职业技能标准的确立以及认 定考试的体系化,会倒逼培训市场规范化 发展,也为我们甄选课程提供参照。"

对用工企业而言,找人难、用人难的

#### 四大工种"持证上岗"

格,通过率 84%。

来自福建三明的李茂荣经常接触直播 和短视频,还和朋友组建团队,有两年的 专职短视频策划经验。然而行业初启,空 间广阔却无标准可循,他们只能边摸索边 做。今年9月,得知福建启动互联网营销 师职业技能等级认定,李茂荣立刻报了 名。

"题目含金量十足!例如,把零散的素材剪辑成连贯流畅的视频,如果没有经验很难完成。"李茂荣告诉记者,考试内容让他深刻感受到掌握扎实职业技能的重要性。对此,参加了直播销售员考试的黄哲龙也深有体会,他说:"理论考试问得很细,实操考核不仅要为产品量身定制推

介词,还要分析直播存在的问题及优化方 法,非常考验应变能力和综合素养。"

值得关注的是,为帮助从业者获得企业和政府的双向认可,福建字节跳动科技有限公司探索采用"一试双证"认定模式。李茂荣说,自己不仅收获了互联网营销师视频创推员(四级)证书,还拿到一张企业标准下的短视频运营营销师(初级)证书。

中国政法大学商学院人力资源开发与管理研究中心主任王霆认为,企业尤其是头部企业的标准,往往高于行业标准和国家标准。"一试双证"模式既能发挥企业在人才标准建设过程中的积极性和重要价值,又能使企业标准和国家标准相接轨,增强企业标准的权威性,更好地引领行业人才发展。

# 助推行业健康规范发展

情况也将在证书的支持下得到缓解。"只通过面试表现实际上无法准确评判候选人的能力,可能在员工人职后才发现人岗不匹配,而职业技能等级认定则提供了人才识别和管理的一个重要维度。"黄哲龙认为,目前互联网营销师行业缺口仍然很大,欢迎有兴趣的新业态从业者"持证上

中国政法大学商学院人力资源开发与管理研究中心主任王霆认为,职业技能等级证书的推广,将有力推动行业健康规范发展,有志于此的广大外来务工青年也应抓住职业技能等级认定开展的机遇,对标

职业技能标准,提升理论和实操能力,在电 商经济的洪流中大展身手。

"人才评价权放归市场后,政府监管和公共服务不能缺位。"王霆进一步建议,除了用人单位要鼓励并帮助劳动者通过职业技能等级认定,相关部门也应加强监管,从严遴选符合条件的互联网营销师评价机构,实行备案及黑名单制度。同时,打造职业技能等级评价服务平台,发布互联网营销师技能标准、报考信息、学习资料,以及获批开展培训、考试的企业和社会机构的名单,做到信息公开透明,推动职业技能等级认定更加便利规范。 (未源:中工网-工人日报)

# 切实规范直播带货 为消费者保驾护航

随着数字经济迅猛发展,线上线下融合等新消费模式日益发展。从"田间地头"到"写字楼宇"、从"草根"到明星,只需"一个支架、一部手机、一台美颜灯"任何场景都能瞬间变为直播间,而随着直播带货的井喷发展,也给消费者带来了全新的消费体验。

接受采访的业内人士表示,直播带货实现了商品和消费者的直接对接,价格往往能做到相对更低。但在现实中,有关直播带货领域各种虚假宣传、货不对板等问题时有发生,直播间的"家人们"在提升自我保护意识的同时,切实增强监管的实效性和震慑力,打造良好的市场环境很有必要。

#### 直播带货仍须规范

跟传统线上消费相比,直播带货虽然在销售形式和途径上发生了一些变化,但本质仍然是一种电子商务经营活动。整体而言,直播带货为许多质量有保证、服务有保障的供货商开拓了销路,但值得注意的是,部分平台企业对人驻商家资质审核不严、管理不

到位,有的直播带货主播存在套路营销、刷流量、货不对板等行为,既伤了消费者的心,也不利于网络电商平台的发展。

深圳市思其晟公司 CEO 伍岱麒在接受本报记者采访时表示,直播带货从 2020 年开始迅速发展,随即各行各业都开始重视直播带货且不少大企业也都开设了自己的直播间。"通过直播渠道进行带货销售,再加上不少流量企业加入头部主播阵营,直播流量迅速升温,发展迅猛。但直播带货存在的问题也比较多,需要进一步规范。"

互联网博主史洁对本报记者表示,无论是直播带货还是短视频带货,其本质上还是一种为了促进销售的手段和方式,直播带货也承担了像传统媒介与渠道一样的宣传与销售的作用。但在现实中,有关直播带货领域各种虚假宣传、货不对版、不退不换、不明链接、引导线下交易等问题仍然时有发生。

业内人士指出,直播带货行业当前仍处 于高速发展期,已经成为企业常态化的营销 方式与销售渠道,参与的用户数量和商家数 量保持高速增长,成为经济发展的一股重要 力量。未来,随着行业监管环境的逐步规范,直播带货行业应逐渐从"野蛮生长"阶段走向精细化、合规化的发展阶段。

#### 加快打造良好市场环境

随着直播带货热度持续走升,相关部门也高度重视直播带货的规范发展,并先后出台了一系列管理规章和规范举措,包括《关于加强网络直播带货活动监管的指导意见》《互联网直播带货信息内容服务管理规定》征求意见稿、《进一步提高产品、工程和服务质量行动方案(2022—2025 年)》等。

"互联网再大,也大不过法网。"中国人民大学法学院教授刘俊海对本报记者表示,从客观说来,直播带货对疫情期间的市场活跃与经济发展起到了一定的积极作用,但也有个别平台或主播利通过虚假广告、误导宣传,甚至兜售"三无"产品。如此行为严重侵害了消费者的知情权、选择权、公平交易权与安全保障权等一系列权利,消费了用户的信任,破坏了公平交易秩序、自由竞争秩序和电子商务市场

生态环境。

"市场会失灵,监管者不应失灵。在市场失灵、平台及主播不能慎独自律时,监管者必须用足用好法律服务的市场准人、行政指导、行政监管与行政处罚等法定权限,放管结合捍卫公平公正的市场秩序。监管部门必须提高监管效能,铸造监管合力,消除监管盲区,保护消费者合法权益。监管者要在打造信用监管、协同监管、精准监管、靶向监管、勤勉监管与民本监管等方面积极作为。"刘俊海说。

而对于消费者应如何保护自身权益,伍岱 麒则表示,第一,消费者应尽量在正规直播平 台的直播间购买商品,这样消费者便于通过平 台申诉或其他途径进行维权。第二,消费者购 物前,应对链接进行仔细观看,尽量选购正规 企业生产的产品,且应当查看是否有检验报 告。第三,理性消费,避免因为直播间的氛围 购买自己不需要的产品,以免被主播刷单氛围 套路。第四,需要保留所有购买产品的证据, 如链接、转账支付记录、客服对话、产品到货 外观图片等,以便有产品质量问题时可以进行 维权。 (未源:中国经济时报)