

与
人 养 业 (2023 公 业)

企业 : 公
作 : 业
2024 1

目 录

| | |
|---------------------------------------|----|
| 一、企业 况..... | 1 |
| 二、企业 与 况..... | 2 |
| 三、企业 入..... | 3 |
| () | 3 |
| (二) 放 | 3 |
| 四、企业 与 | 5 |
| () 定 程 核标 | 5 |
| (二) 导 | 6 |
| () | 6 |
| () 地 | 8 |
| () 参 《第 茶博 彩 茶 播比 》 得 合第二 成 | 8 |
| () 导 参 村 播大 ” | 9 |
| () 出 对 茶 电 播 | 10 |
| (八) 导 创 创 | 11 |
| () 毕 | 12 |
| 五、下一 划..... | 12 |
| () 成 电 播产 | 12 |
| (二) 定合 | 13 |
| () 合 | 13 |
| () 出 | 13 |
| () 队 | 13 |

零售业的数字化转型

随着移动互联网的普及，消费者购物习惯发生了深刻变化。传统零售企业纷纷拥抱数字化，通过线上线下融合、大数据营销、供应链优化等手段，提升运营效率和客户体验。数字化转型已成为零售企业生存和发展的关键。

数字化转型不仅改变了消费者的购物方式，也重塑了零售企业的商业模式。企业通过构建数字化供应链、精准营销和个性化服务，实现了降本增效和差异化竞争。同时，数字化转型也带来了新的挑战，如数据安全、人才短缺和系统兼容性等问题。

(TMALL CAMPUS) 阿 巴巴

购

二、企业情况

发 当
的。 费 对便 和个
成 的 潮。d 而，
备 关 的 才的 大。
厚的电、 场
分 的 才， 场变 和创。
而，的 s， 关 的 才
d传 对 的 对后， 此
高 合， 共 补 才 的 白。‘ † † ” »
个非 电
的 合 成 对
才 的 关 措。 过 高 合，” 更
地参 的， 的， 共 得

⑩ 9

三、企业 入

， 电 公 的 合 成果丰 。2023 ，公 的 50 （ 表 1）， 地 、 队 、 程 补 。 过成 电 公 代 班，公 共 供 方 的 。 公 的 不 层 ，更 的 供、 成长 的 定等方 。 不 创 操 的 ， 规 个 的 发 。 ， 过 的 动 ， 电 动 合 的 ，不断 供 的 持。 的合 不 丰富 电 的 层 ，更促 电 才的高 发 。公 合 共 ，共 动 电 的 勃发 。

表 资金投放情况

| 项目名称 投入资金 | 实训基地建设 | 学生实训补贴 | 师资投入 | 团队文化建设 |
|--------------|--------|--------|------|--------|
| 投入数量 | 35 万元 | 6 万元 | 6 万元 | 3 万元 |
| 合计 | 50 万元 | | | |

出8，供程和
 导，保得的电。对电
 动，，动，
 分和案（表2）。

的合的电
 地，供更丰富的和度的。
 ，的合动电的不断
 ，共促电才的高发。

表 天猫新零售实训基地实训学员及教师名录

| 天猫新零售实训基地实训学员及教师名录 | | | | | |
|--------------------|--------------------|----------|-------|-----------|------|
| 直播基地 | 指导老师 | 实训学员 | 年级 | 学员所属学院/专业 | |
| 天猫校园店 | 易泽龙、胡琴、肖成香、刘文兰、文彬娥 | 欧阳永洁 | 2023级 | 会计学院 | |
| | | 杨珍惜 | 2022级 | 会计学院 | |
| | | 龚倩 | 2022级 | 会计学院 | |
| | | 黄婉婷 | 2022级 | 会计学院 | |
| | | 李琪 | 2022级 | 电子商务学院 | |
| | | 陈佳丽 | 2022级 | 会计学院 | |
| | | 张金 | 2022级 | 电商学院 | |
| 古阳河茶叶直播间 | | 吴佳轩 | 2021级 | 茶学院 | |
| | | 周世珍 | 2022级 | 茶学院 | |
| | | 向宇萱 | 2022级 | 茶学院 | |
| | | 彭芳怡 | 2022级 | 电子商务学院 | |
| 天鹅美田到家直播间 | | 黄芊 | 2022级 | 连锁经营与管理 | |
| | | 贺亿 | 2023级 | 电子商务学院 | |
| 茶学院的茶直播间 | 丁建辉 杨柳 | 刘奥鑫 | 2021级 | 茶学院 | |
| | | 李靖 | 2022级 | 茶学院 | |
| 2022级 | 茶学院 | | | 余馨 | 陈怡萱 |
| 2023级 | 电子商务学院 | 来一口橘子直播间 | | | 文红 |
| 2022级 | 电子商务学院 | | | | 王媛 |
| 2022级 | 电子商务学院 | | | | 廖嘉颖 |
| 2022级 | 连锁经营与管理 | 乡村土特产直播间 | | | 罗灵灵 |
| 2023级 | 电子商务学院 | | | | 欧阳晨曦 |

、企业与

地定的程（表
3)和核标， 供更、的

得更 的成。

表 天猫新零售实训基地实训课程计划

| 教学内容(章节) | 学时 | 类型 | 参考资料 | 备注 |
|--|----|----|------|----|
| 第1章 直播电商概述与认知 1.1 直播电商概述 1.1.1 网络直播的发展历程 1.1.2 直播电商的内涵 1.1.3 直播电商的发展现状 1.1.4 直播电商的商业模式 | 2 | 讲授 | | |
| 第1章 直播电商概述与认知 1.2 直播电商的产业现状 1.2.1 品牌商 1.2.2 MCN机构 1.2.3 主播 1.2.4 消费者 1.2.5 直播电商平台 | 2 | 讲授 | | |
| 第1章 直播电商概述与认知 1.3 直播电商平台的分析 1.3.1 公域流量和私域流量 1.3.2 直播电商平台的差异分析 1.3.3 常见的直播电商平台 | 2 | 讲授 | | |
| 第2章 直播电商的策划与准备 2.1 直播电商的定位 2.2 直播电商的前期准备 2.2.1 人物要素 2.2.2 场景要素 2.2.3 其他准备工作 | 2 | 讲授 | | |
| 第2章 直播电商的策划与准备 2.3 直播电商的流程策划 2.3.1 活动策划分析 2.3.2 主播人设及直播账号的选择 2.3.3 直播活动策划 2.3.4 直播脚本 2.3.5 直播运营 | 2 | 讲授 | | |
| 第3章 直播电商的推广与运营 3.1 直播电商运营的实施 3.1.1 直播电商赋能 3.1.1.1 直播电商的运营目标 3.1.1.2 直播电商的运营策略 3.1.1.3 直播电商的运营策略 3.1.1.4 直播电商的运营策略 | 2 | 讲授 | | |
| 第3章 直播电商的推广与运营 3.2 直播电商的运营策略 3.2.1 转化策略 3.2.2 流量策略 3.2.3 互动策略 3.2.4 品牌策略 3.2.5 数据策略 3.3 直播电商运营的数据分析 3.3.1 直播电商运营的数据分析 3.3.2 直播电商运营的数据分析 | 2 | 讲授 | | |

| | | | | |
|---|---|-------|--|--|
| 第4章 直播电商的实施与执行 4.1 开播直播 4.1.1 规则说明 4.1.2 开播操作 4.1.3 直播带货操作细则 4.2 视频直播 4.2.1 规则说明 4.2.2 开播操作 4.2.3 直播带货操作细则 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第4章 直播电商的实施与执行 4.3 快手直播 4.3.1 规则说明 4.3.2 开播操作 4.3.3 直播带货操作细则 4.4 淘宝直播 4.4.1 规则说明 4.4.2 开播操作 4.4.3 直播带货操作细则 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第5章 直播电商的效果评估与改进 5.1 直播电商的效果评估指标 5.1.1 流量指标：在线人数 5.1.2 人气指标：互动数量 5.1.3 转化指标：成交单量 5.2 直播电商的效果判断标准 5.2.1 品牌曝光 5.2.2 用户感受 5.2.3 转化成交 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第5章 直播电商的效果评估与改进 5.3 直播电商的数据分析 5.3.1 直播电商的数据分析 5.3.2 直播电商的数据分析 5.3.3 直播电商的数据分析 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第6章 直播电商相关岗位概述 6.1 直播电商人才特征与岗位设置 6.1.1 直播电商人才特征 6.1.2 直播电商岗位设置 6.2 直播电商运营岗位设置 6.2.1 直播电商运营岗位设置 6.2.2 直播电商运营岗位设置 6.2.3 直播电商运营岗位设置 6.2.4 直播电商运营岗位设置 6.2.5 直播电商运营岗位设置 | 2 | 讲授+实操 | | |

| 工作任务 | 操作规范 | 相关知识 | 考核要求 |
|--------|--|--|------|
| 直播环境搭建 | 1.根据平台属性进行直播环境搭建 2.直播环境选择、安装及调试 3.直播设备选择、布置及安装 4.直播设备调试、检查及连接 5.直播设备调试、检查及连接 | 1.直播环境搭建的必要性 2.直播平台的选择与搭建 3.直播设备的选择与搭建 4.直播设备的调试与连接 | 5% |
| 直播内容策划 | 1.根据直播内容需求、市场数据等进行直播内容策划 2.直播内容选择、审核及发布 3.直播内容发布、审核及发布 4.直播内容发布、审核及发布 | 1.客户分析、渠道分析、销售心理分析 2.产品定位、直播策略等直播内容策划 3.直播内容选择、审核及发布 4.直播内容发布、审核及发布 | 20% |
| 直播推广 | 1.直播推广策略制定 2.直播推广渠道选择 3.直播推广效果评估 4.直播推广效果评估 | 1.直播推广策略制定 2.直播推广渠道选择 3.直播推广效果评估 4.直播推广效果评估 | 40% |
| 直播运营 | 1.直播运营策略制定 2.直播运营渠道选择 3.直播运营效果评估 4.直播运营效果评估 | 1.直播运营策略制定 2.直播运营渠道选择 3.直播运营效果评估 4.直播运营效果评估 | 35% |

| | | | | |
|---|----|-------|--|--|
| 第6章 直播电商相关岗位概述 6.3 直播电商岗位设置与技能 6.3.1 直播电商岗位设置 6.3.2 直播电商岗位设置 6.3.3 直播电商岗位设置 6.3.4 直播电商岗位设置 6.3.5 直播电商岗位设置 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第7章 直播电商的风险与防范 7.1 直播电商风险概述 7.1.1 直播电商风险的概念 7.1.2 直播电商风险的特征 7.1.3 直播电商风险的类型 7.2 直播电商的风险管理 7.2.1 直播电商风险管理的内涵 7.2.2 直播电商风险管理的流程 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第7章 直播电商的风险与防范 7.3 直播电商的风险防范措施 7.3.1 直播电商中消费者的风险防范措施 7.3.2 直播电商中主播的风险防范措施 7.3.3 直播电商中其他主体的风险防范措施 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 第8章 直播电商典型案例分析 8.1 直播电商案例分析 8.1.1 基于快手直播电商的案例分析 8.1.2 基于淘宝直播电商的案例分析 8.1.3 基于腾讯直播电商的案例分析 8.2 直播电商+广告模式的案例分析 8.2.1 直播电商+广告模式的案例分析 8.2.2 直播电商+广告模式的案例分析 | 2 | 讲授+实操 | | |
| 合计 | 32 | | | |

地不断 导 ，
供 的 导，帮 更好地
程， ， 成 。

2023 ， 地 工
。30 参 店 ， 、 管 、
陈 等多个岗 （ 1）。此 ， 电 播
， 100 参 ，共 10个 播
，覆盖茶 、 果、 产、 、 电、 服 等多
个 。 供 广泛而 的
， 的多方 。



图 组织学生开展实习实训

地 2023 地

(2), 供 宝贵的 。

过 的分 , 度 、 场变

, 对电 播 的 。 不

的 储备, 高 操 ,

的 发 奠定 础。 措

合 的 度, 地

合 的 。

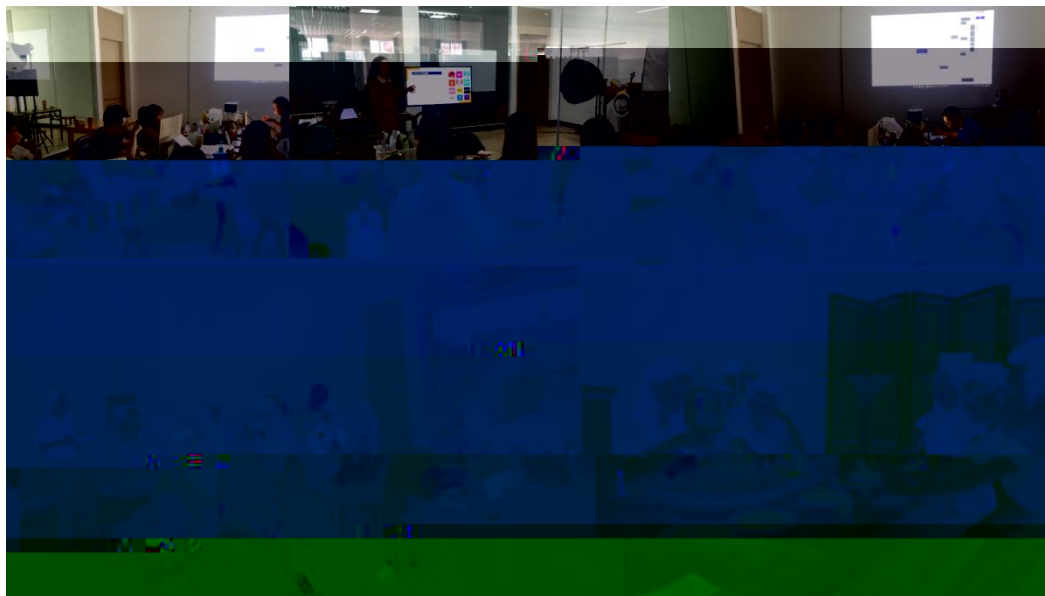



图 特邀企业专家来基地为学生进行专业培训

第 茶博 彩 茶 播比 , 公 带 

播 队 ,

合第二 的 (3)。 成 不 公

播和方的，短
 得的步。
 队比 10多单、单，
 包但不、等多个，的
 和队得的高度。的
 得不对公的，更对参
 付出和的充分定。



图 “湖南省第十五届茶博会” 电商直播比赛现场

2023 11，办的，
 村播大动，地导 队4个
 队参，“队”成功过（4），成

更 对 电 的 。 过 的
 ， 茶 得 更 地 电 播的操 、
 策 等方 的 ， 电 的 奠定
 础。



图 企业协助学校为湘西茶企开展电商直播培训

地的 合 ， 公 不 传
 电 ， 更关 的创 创 。 过 大
 供创 导， 别 茶 工 的 操 ， 公
 鼓 尝 、 敢 创 。 方 供 锻
 创 的 ， 方 操 的
 合。

过 地的 导 ， 得 创 创 的氛
 步成长， 操 的 和 队 的 。
 操 创 创 的 合， 得 合 更
 场 ， 的 道 打 的 础。
 公 待 创 创 导 够 更多 供更

广 的 发 展 ， 更 多 备 用 和 创 新 的 电 力 人 才。

地 过 去 ， 公 司 动 员 合 力 ， 不 论 在 哪 方 面 得 到 成 果 ， 更 多 的 是 毕 业 生 的 供 应 的 。

公 司 过 去 的 电 力 的 合 作 ， 地 方 的 毕 业 生 、 奥 运 会 的 工 作 ， 不 丰 富 的 工 作 ， 更 多 地 充 满 和 创 新 的 。

过 对 于 的 和 ， 不 够 供 更 多 的 发 展 ， 地 方 更 多 的 人 才 。 ， 公 司 合 方 不 断 ， 更 多 的 供 更 多 ， 共 促 产 和 的 合 发 展 。

、 下 一 步 计 划

合 场 地 到 ， 公 司 够 合 作 ， 并 且 基 础 共 同 电 力 播 产 的 发 展 。 此 外 ， 公 司 出 发 和 。

合 的 基 础 ， 成 功 的 产 业 ， 更 多 电 力 播 产 人 才 的 ，

合，供更的程、
和，供更的。

共定合，的合方、
标和。过的，够更好地合，保
的步发。

电播产的，合
，涵盖更多关和产。合更
多电关，大范，供更多。

合公对场地、备和的
，保合的。何更好地
合，供更好的和。

合，共队，
和从队，供更的
和。

过，公的持，够并
合，供更好的和，共促
电播产的繁发。