公
与　　业　　业
人　养　（2023　）

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

、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

、下一　　划 12

（　）　　成　　电　　播产　 12

（二）　定合　 13

（　）　　合　 13

（　）　出　 13

（　）　　队 13

二、企业现状

电 公

动传 超 的

，电 得 可的

公 的 过

的创 ，传 超 供 的 ，促

的 。公 成 的 ，

发 潮 。

公 采 店 过

合， 费 供便 高 的购 。 过

和 ，公 传 基 础 店

管 、 等创 。

（TMALL CAMPUS） 阿 巴巴

店

二、企业与[illegible]况

[illegible]当[illegible]关的[illegible]。[illegible]费对[illegible]和个[illegible]的不[illegible]，[illegible]ú ú ý [illegible]’s» » æ的æ潮[illegible]而，[illegible]帝[illegible]备[illegible]的[illegible]才的[illegible]。[illegible]，[illegible]厚的电[illegible]、[illegible]场[illegible]分[illegible]的才，[illegible]场变和创[illegible]。

而，;sà ‰ 0’的Œ ÿ ÿ [illegible]关的才[illegible]。传[illegible]对[illegible]的[illegible]对后，此[illegible]高[illegible]合，共[illegible]补才[illegible]的白。[illegible]个背[illegible]，[illegible]电[illegible]公[illegible]的合[illegible]成对[illegible]才的关措。过高合，[illegible]得更好地参[illegible]的，[illegible]的，[illegible]带

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	丁建辉 杨柳	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		刘奥鑫	2021级	茶学院
		李靖	2022级	茶学院
院		余馨	陈怡萱	2022级 茶学
			[illegible]	[illegible]
商务学院	**来一口橘子直播间**		文红	2023级 电子
商务学院			媛	2022级 电子
商务学院			廖嘉颖	2022级 电子
经营与管理	**乡村土特产直播间**		罗灵灵	2022级 连锁
商务学院			欧阳晨曦	2023级 电子

、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

天猫新零售—实训课程教学计划安排

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 直播电商的商业价值	2	讲授		
第 1 章 直播电商概述与认知 1.2 直播电商的产业链 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 直播电商的筹划与准备 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 直播电商的筹划与准备 2.3 直播电商的流程策划 2.3.1 活动要点分析 2.3.2 主播人设及直播账号的选择 2.3.3 直播活动预热 2.3.4 直播脚本 2.3.5 直播运营	2	讲授		
第 3 章 直播电商的策略与运作 3.1 直播电商运营的实质 3.1.1 直播电商赋能 3.1.[illegible]电商的运营目标 3.2 直播电商的运营策略 3.2.1 选品策略 3.2.2 产品组合策略	2	讲授		
第 3 章 直播电商的策略与运作 3.2 直播电商的运营策略 3.2.3 转化策略 3.2.4 提高签收率策略 3.2.5 直播间暖场策略 3.3 协[illegible]数据资产和团队资产 3.3.1 数据资产 3.3.2 团队资产	2	讲授		
第 4 章 直播电商的实施与执行 4.1 抖音直播 4.1.1 规则说明 4.1.2 开通操作 4.1.3 直播带货操作细则 4.2 视频号直播 4.2.1 规则说明 4.2.2 开通操作 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 开通操作 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 开通操作 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[illegible] 5.3 直播电商复盘及改进 5.3.1 流量指标的复盘及改进 5.3.2 人气指标的复盘及改进 5.3.3 转化指标的复盘及改进	2	讲授+实操		
第 6 章 直播电商相关岗位概述 6.1 电子合同概述 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[illegible]技能 6.2.1 主播岗位 6.2.2 辅播岗位 6.2.3 运营岗位 6.2.4 经纪人岗位 6.2.5 商务岗位 6.2.6 客服岗位	2	讲授+实操		
第 6 章 直播电商相关岗位概述 6.3 短视频岗位职责与技能 6.3.1 短视频策划岗位 6.3.2 短视频制作岗位 6.3.3 短视频运营岗位 6.4 直播电商人员胜任力及培养 6.4.1 胜任力与胜任力模型 6.4.2 直播电商人员胜任力模型 6.4.3 直播电商人才培养与考核	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 类别 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 融媒体下的直播电商案例分析 8.2.1 直播电商+广告媒介的案例分析 8.2.2 直播电商+渠道赋能的案例分析	2	讲授+实操		
合计	32			

天猫新零售—电商直播实训考核标准

工作任务		操作规范	相关知识	考[illegible]
[illegible]播准备	直播环境搭建	1.根据平台规则开通直播账号和权限，了解平台算法，熟知直播[illegible] 2.直播软件选择，安装及操作3.直播设备采购，布置和安装4.根据选品要求搭建直播间，确定直播道具，设置直播角度和画面构图	1.直播间场景搭建技巧 2.直播平台对比与选择、平台规则、短视频应用等视频媒体知识	5%
	选品和文案编写	1.根据直播流程要求、市场调研产品消费群体分析，供应链日安货源深度、供应链物流实效性、供应链售后等情况进行选品，熟悉产品卖点 2.根据产品卖点与性价比拟定直播计划，确定直播优惠活动、直播频率和直播时段 3.提炼产品卖点并且打造吸引人的直播标题，设置直播间封面4.直播[illegible]定直播流程、产品顺序，打造直播主播形象，确定直播话术，编写直播脚本，确定现场执行分[illegible]	1.客户分析、渠道分析，销售心理分析、产品定位、营销策略等市场营销知识 2.供应商选择、市场需求、供应链条定价、产品竞争力、售后服务等供应链管理及物流知识 3.直播[illegible]播人设、直播脚本、直播间分工等直播运营知识	20%
（二）直播开展		1.运用软件、镜头及设备进行直播操作及产品上下架操作 2.运用引流软件进行账号推济 根据选品进行分享讲解，把握产3.品特点和用户痛点 4.与消存客户[illegible]惠活动节奏，提高人均有效观看时长和转粉率5.流畅的开展直播，使用直播话术强调直播重点，体现良好的职业素 6.将公域流量引流至私域	1.主播镜头、产品拍摄镜头切换等摄影摄像知识 2.引流目的意义，引流平台及操作等账号引流知识 [illegible]接操作等电商运营知识 4.直播话术与演讲知识5.弹幕互动、产品组合推介、限时营销等沟通与促销知识 6.主播直播综合素质直播要点	[illegible]
（三）直播跟进		1.熟悉并能处理后台订单发货、售后等操作工作 2.响应及答复粉丝售后问题3.管理并开展粉丝互动营销，提升账号粉丝量	1.订单处理(发货、退款、售后)等流程 2.售后话术、处理方式等售后服务基础知识3.涨粉、固粉、私域转化、粉丝分析等粉丝营销基础知识	10%
（四）直播复盘		规范、数据、互动、支出和销售复盘，	复盘要点及问题处理技	10%
合计				100%

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

的队 。

成 的 得不 对 合 方 的 ，更 对公 电 播 导和 操 的 充分 。 过 的 度合 ，公 不 供 的 播 和 ，更 比 搭 才 的 ， 、 供 。

图 湖南商务职业技术学院学生在湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛中获得好成绩

地 度合 ，

地 共 ， 对 茶 电 播的 （ 5）。

措不 对 电 的 的充分 ，

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 ， 更多 备 和创 的电
才。

地 过 ，公 动 合 ，不
方 得 阿 成果，更 的 毕
供 的 。
公 过 电 的
度合 ， 地 的 毕 、 奥
供 的工 ， 不 丰富 的 工 ，
更 地 充 和创 的 。
过对 的 和 ，不 够 供更
广 的 发 ， 地 更多 的
才。 ，公 合 方 不断 ， 更
多 供更多 ，共 促 产 和 的
合发 。

、下一 划

合 场地到 ，公 够 合 ，并
础 共 电 播产 的发 。 此，
公 出 和 。

合 的 础 ， 成 的
产 ， 更多电 播 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 。