

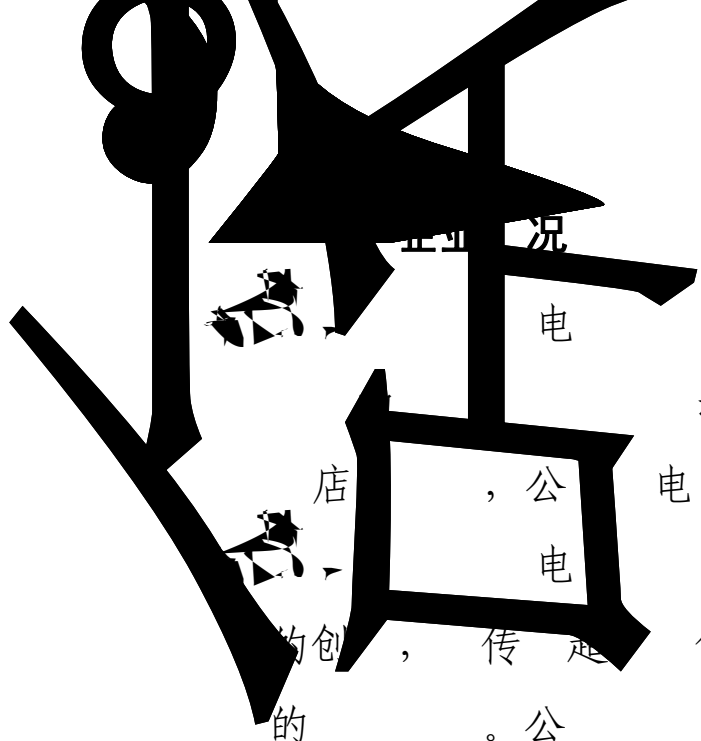


与 人 养 业 (2023 公 业)

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
、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  村 播大 ”	
	9
() 出 对 茶 电 播	10
(八) 导 创 创	11
() 毕	12
、下一 戈	12
() 成 电 播产	12
(二) 定合	13
() 合	13
() 出	13
() 队	13



况
 电 公
 动传 超 的
 店 ，公 电 得 的成 。
 电 公 的
 的创 ， 传 超 供 的 ，促
 的 。公 成 的 ，
 发 潮 。

公 采 店 的 ， 过
 合， 费 供便 、高 的购 。 过
 和 ，公 传 超 础
 管 、 等创 。

(TMALL CAMPUS) 阿 巴巴

二、企业 与 况

的 发 当 扮
的 。 费 对便 和个 的不断
成 的 潮 。
备 关 的 才的 大 。
厚的电
分 的 才， 场变 和创 。
而， 关 的 才
。传 对 的 对后， 此
高 合 ， 共 补 才 的 白。
个背 电 公
的 合 成 对
才 的 关 措。 过 高 合 ， 得 更好
地参 的 ，

三、企业 入

的 合 成果丰 。2023 ，公 的
50 （ 表 1）， 地 、 队
、 程 补 。 过
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 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	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	杨柳	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	杨柳	刘奥鑫	2021级	茶学院
		李靖	2022级	茶学院
陈怡萱	2022级	茶学院	余	
文红	2023级	电子商务学院	来一口橘子直播间	
王媛	2022级	电子商务学院		
廖嘉颖	2022级	电子商务学院		
罗灵灵	2022级	连锁经营与管理	乡村土特产直播间	
欧阳晨曦	2023级	电子商务学院		

、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 直播电商的产业环境 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 直播电商的直播与运营 3.1 直播电商运营的实质 3.1.1 直播电商赋能 3.1.2 直播运营的目标	2	讲授		
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				
第3章 直播电商的直播与运营 3.2 直播电商的运营策略 3.2.3 转化策略 3.2.4 流量运营策略 3.2.5 直播间场策略 3.3 直播电商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 直播电商的直播与运营 4.1 直播电商的直播与运营 4.1.1 直播电商的直播与运营 4.1.2 直播电商的直播与运营 4.1.3 直播电商的直播与运营 4.1.4 直播电商的直播与运营 4.1.5 直播电商的直播与运营	2	讲授+实操		
第4章 直播电商的直播与运营 4.2 直播电商的直播与运营 4.2.1 直播电商的直播与运营 4.2.2 直播电商的直播与运营 4.2.3 直播电商的直播与运营 4.2.4 直播电商的直播与运营 4.2.5 直播电商的直播与运营	2	讲授+实操		
第4章 直播电商的直播与运营 4.3 直播电商的直播与运营 4.3.1 直播电商的直播与运营 4.3.2 直播电商的直播与运营 4.3.3 直播电商的直播与运营 4.3.4 直播电商的直播与运营 4.3.5 直播电商的直播与运营	2	讲授+实操		
第4章 直播电商的直播与运营 4.4 直播电商的直播与运营 4.4.1 直播电商的直播与运营 4.4.2 直播电商的直播与运营 4.4.3 直播电商的直播与运营 4.4.4 直播电商的直播与运营 4.4.5 直播电商的直播与运营	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 直播电商的效果评估与改进 5.3.1 直播电商的效果评估与改进 5.3.2 直播电商的效果评估与改进 5.3.3 直播电商的效果评估与改进 5.3.4 直播电商的效果评估与改进 5.3.5 直播电商的效果评估与改进	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 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+短视频的案例分析	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	考核标准
直播开播流程	1. 直播前中后期直播流程掌握和规划。 2. 直播开播前：商品准备 3. 直播开播中：主播与观众互动 4. 直播开播后：直播数据实时监控	1. 直播开播流程技巧 2. 直播开播前中后期直播流程 3. 直播开播后实时监控	75%
直播开播流程	1. 直播开播前：商品准备 2. 直播开播中：主播与观众互动 3. 直播开播后：直播数据实时监控	1. 客户分析、竞品分析、销售心理分析、产品定位、直播策略等直播知识 2. 直播开播前、中、后期准备、观众互动、产品竞争力、售后服务等直播管理及运营知识 3. 直播开播后实时监控	70%

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 。

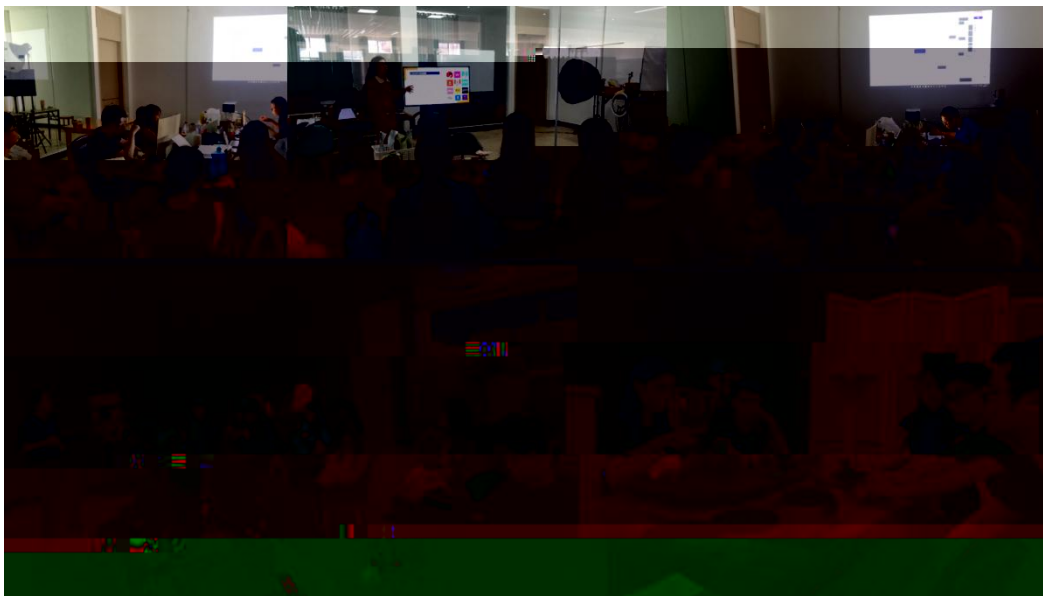



图 特邀企业专家来基地为学生进行专业培训

第 茶博 彩 茶 播比 , 公 

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
 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 。

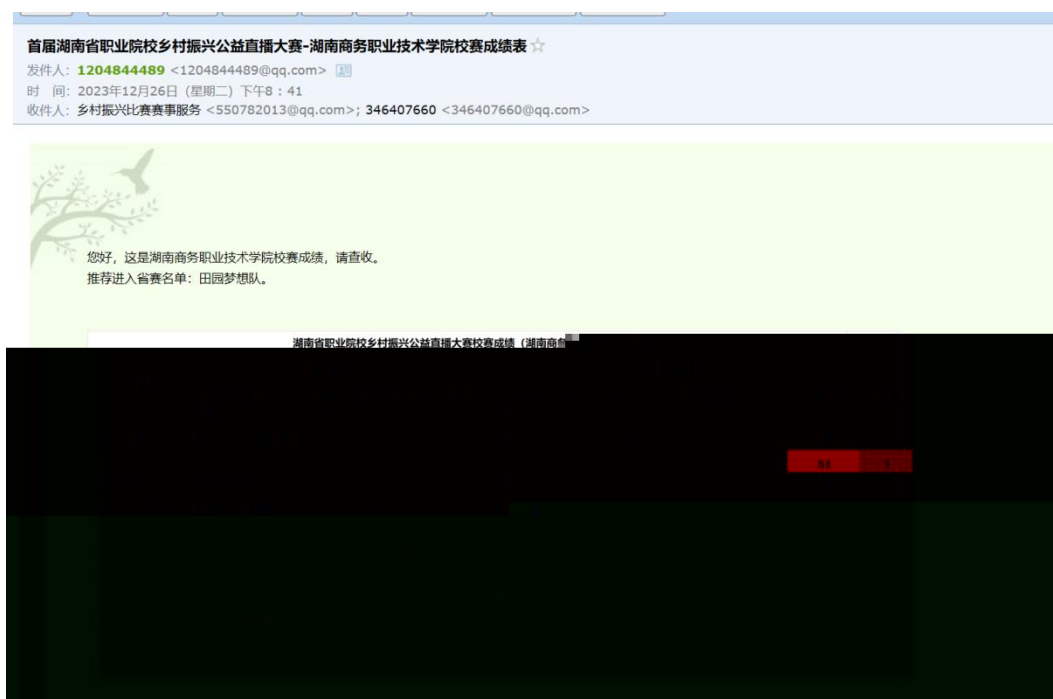


图 湖南商务职业技术学院学生在湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛中获得好成绩

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，的道打的基础。
 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 个 方 面 得 到 成 果 ， 更 多 的 是 毕 业 生 的 供 应 的 缺 口 。

公 司 电 力 的 度 合 理 ， 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 广 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 理 ， 并 且 基 础 共 同 电 力 播 产 的 发 展 。 此 外 ， 公 司 出 现 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。