

**湖南新雷特电子商务有限公司
参与湖南商务职业技术学院高等职业教育
人才培养报告（2023 年度）**

企业名称：湖南新雷特电子商务有限公司

合作院校：湖南商务职业技术学院

2024 年 1 月

目 录

一、企业概况	1
二、企业参与办学情况	2
三、企业资源投入	3
(一) 资源投入	3
(二) 人力资源投放情况	3
四、企业参与教育教学及取得成果	5
(一) 制定新零售实习实训课程体系及考核标准	5
(二) 完善新零售实习实训指导书	6
(三) 积极开展学生实习实训	6
(四) 邀请企业专家来基地进行培训	8
(五) 参加《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》获得综合第二名成绩	8
(六) 指导学生参加“湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛”进入省赛	9
(七) 派出专业老师协助学校对湘西茶企进行电商直播专业培训	10
(八) 指导学生创新创业	11
(九) 接纳优秀应届毕业生就业	12
四、下一阶段规划	12
(一) 建议成立新零售电商直播产业学院	12
(二) 制定合作续约计划	13
(三) 拓展合作领域	13
(四) 提出资源需求	13
(五) 强化师资队伍	13

一、企业概况

湖南新雷特电子商务有限公司是一家专注于新零售电商领域的企业，致力于推动传统超市的新零售转型。以天猫校园店为模型，公司在电商领域取得了显著的成就。

湖南新雷特电子商务有限公司的使命是通过新零售模式的创新，为传统超市提供全新的数字化体验，促进零售行业的转型升级。公司愿景是成为新零售领域的领军企业，引领行业发展潮流。

公司采用以天猫校园店为模型的业务模式，通过线上线下结合，为消费者提供便捷、高效的购物体验。通过数字科技和新零售模式，公司在传统超市基础上实现了商品数字化管理、智能化营销等创新特色。

天猫校园（TMALL CAMPUS）是阿里巴巴集团面向校园数字化服务独立布局的（控股）子公司。公司基于阿里成熟的数字科技和丰富生态，为教育后勤、智慧校园和产教融合提供数字化解决方案。天猫校园致力于以新技术、新模式、新业态助力校园服务转型升级，为师生学习、生活和实践提供全新的数字化体验。

项目已签约超过 870 所高校，覆盖 1300 多个高校校区，服务超过 960 万名高校师生，覆盖 350 多个城市。通过与高校的合作，天猫校园为学生提供实践机会，促进校园服务的数字化升级，推动电商教育的发展。

二、企业参与办学情况

新零售行业的迅速发展在当今经济环境中扮演着至关重要的角色。随着消费者对便利性和个性化体验的不断追求，新零售成为零售业的新潮流。然而，这一发展也带来了对具备相关技能的专业人才的巨大需求。在新零售环境下，企业需要拥有深厚的电商运营经验、数字化市场营销能力以及数据分析技能的人才，以适应市场变化和创新需求。

然而，随着新零售的兴起，相关领域的专业人才缺口逐渐凸显。传统教育体系对新零售领域的培养相对滞后，因此企业需要与高校深入合作，共同努力填补人才缺失的空白。

在这个背景下，湖南新雷特电子商务有限公司与湖南商务职业技术学院的校企合作项目就成为了应对新零售行业人才需求的一项关键举措。通过与高校合作，企业得以更好地参与学生的培养，提升其在新零售领域的就业竞争力，同时也为行业的发展注入新鲜血液。

湖南商务职业技术学院成立于 1978 年，坐落于湖南省长沙市，是一所以培养应用型专业技术人才为目标的高职院校。学校设有多个专业领域，包括商务、电子商务、会计、市场营销、物流管理等。拥有优越的地理位置和便捷的交通条件，学校注重与企业的合作，致力于为学生提供实践机会，促进教育与产业的深度融合。通过现代化的教学设施和实验室，以及丰富的师资力量，学校致力于提高教学水平，为学生提供更全面、实用的职业教育。

三、企业资源投入

(一) 资源投入

近一年来，湖南新雷特电子商务有限公司与湖南商务职业技术学院的紧密校企合作成果丰硕。2023年，公司的投入总计约50万元（见表1），主要用于实训基地建设、团队文化建设、专业课程建设以及学生实习实训补贴。通过成立湖南新雷特电子商务有限公司现代学徒制班，公司与学院共同致力于为学生提供全方位的学习体验。

公司的投入不仅仅体现在资金层面，更体现在学生学习平台的提供、职业成长计划的制定等方面。这不仅是为学生创造了实际操作的机会，还为学生规划了个性化的职业发展路径。同时，通过与学校的互动交流，企业将新零售电商行业最新动态融入合作的主线，不断为学校提供行业前沿的信息支持。

这一系列的合作投入不仅丰富了校园电商教育的实践层面，更促进了湖南省电商行业人才的高质量发展。公司与学校在校企合作中共同努力，共同推动着湖南省电商领域的蓬勃发展。

表1 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			

(二) 人力资源投放情况

企业派出 8 名专职老师，为学生提供专业课程和实训指导，以确保学生获得实际的电商运营经验。针对电商行业最新动态，企业专业人员进行讲座，与学院师生进行互动交流，分享业界经验和案例（见表 2）。

这一系列的资源投入有助于建设校企合作的电商实训基地，为学生提供更丰富的实践机会和深度的学习体验。同时，企业与学校之间的密切合作也推动了电商教育的不断升级，共同促进了湖南省电商行业人才的高质量发展。

表 2 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 余馨	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
		陈怡萱	2022级	茶学院
		易湘慧	2022级	茶学院
来一口橘子直播间		王梦园	2022级	电子商务学院
		文红	2023级	电子商务学院
	王媛	2022级	电子商务学院	
乡村土特产直播间	廖嘉颖	2022级	电子商务学院	
	罗灵儿	2022级	连锁经营与管理	
	欧阳晨曦	2023级	电子商务学院	

四、企业参与教育教学及取得成果

(一) 制定新零售实习实训课程体系及考核标准

天猫新零售实训基地制定了全新的实训课程计划（见表3）和考核标准，致力于为学生提供更全面、深入的培训体验，助力其在新零售领域取得更为卓越的成就。

表3 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 直播电商的直播与运营 3.2 直播电商的运营策略 3.2.1 转化策略 3.2.2 流量运营策略 3.2.3 直播间场策略 3.2.4 协同数据资产和团队资产 3.2.5 数据资产 3.2.6 团队资产	2	讲授	

第4章 直播电商的直播与运营 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 直播电商的直播与运营 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 直播电商复盘及改进 5.3.1 直播指标的复盘及改进 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 直播电商岗位职责与技能 6.2.1 主播岗位 6.2.2 辅助岗位 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	

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	考核比重
一、开播前准备	1.根据平台规则进行直播账号授权设置。 2.检查网络环境，确保直播设备。 3.直播软件选择、安装及账号绑定。 4.直播脚本、直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	1.直播电商运营知识 2.直播平台规则与流程、平台规则、直播电商运营知识	5%
二、开播中	1.根据直播脚本要求，准确讲解产品信息。 2.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 3.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 4.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	1.客户分析、渠道分析、销售心理分析、产品定位、营销策略等基础知识 2.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 3.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	20%
三、直播后期	1.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 2.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 3.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	1.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 2.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 3.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	40%
四、直播复盘	1.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 2.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 3.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	1.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 2.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。 3.直播话术、直播流程、直播道具、直播背景、直播道具、直播背景。	10%
合计			100%

第6章 直播电商相关岗位概述 6.3 直播电商岗位职责与技能 6.3.1 直播电商岗位职责 6.3.2 直播电商技能 6.3.3 直播电商运营岗位 6.4 直播电商人员能力与培养 6.4.1 直播电商人员能力模型 6.4.2 直播电商人员能力模型 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 直播电商典型案例剖析 8.1 直播电商典型案例剖析 8.1.1 基于快手直播电商的案例剖析 8.1.2 基于淘宝直播电商的案例剖析 8.1.3 基于腾讯直播电商的案例剖析 8.2 直播电商+短视频的案例剖析 8.2.1 直播电商+短视频的案例剖析 8.2.2 直播电商+短视频的案例剖析	2	讲授+实操	
合计	32		

(二) 完善新零售实习实训指导书

天猫新零售实训基地不断完善新零售实习实训指导书，为学生提供系统全面的指导，帮助学生更好地理解新零售业务流程，掌握实用技能，助力顺利完成实训任务。

(三) 积极开展学生实习实训

2023年，天猫新零售实训基地全面展开学生实习实训工作。30名学生参与了线下门店实训，涉及收银、数据管理、商品陈列等多个岗位（见图1）。与此同时，在线上电商直播运营领域，近100名学生积极参与，共建设了近10个直播间，覆盖茶叶、水果、土特产、旅游、家电、生活服务等多个行业。这一系列实践机会为学生提供了广泛而深入的实际经验，培养了他们的多方面能力。



图 1 组织学生开展实习实训

(四) 邀请企业专家来基地进行培训

天猫新零售实训基地在 2023 年特邀企业专家来基地进行专业培训（见图 2），为同学们提供了宝贵的学习机会。通过专家们的分享，同学们深度了解了行业前沿趋势、市场变化，提升了对电商直播运营的深刻理解。专业培训不仅加强了同学们的专业知识储备，还提高了实际操作技能，为他们未来的职业发展奠定了坚实基础。这一举措有效强化了校企合作的深度，也展现了天猫新零售实训基地致力于提升学生综合素养的决心。



图 2 特邀企业专家来基地为学生进行专业培训

(五) 参加《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》 获得综合第二名成绩

在第十五届茶博会五彩湘茶直播比赛中，公司带领湖南商务职业技术学院学生与社会直播团队激烈竞争，最终荣获综合第二名的佳绩（见图 3）。这一成绩不仅彰显了公司在直

播运营和实训方面的专业实力，同时也展现了学生在短时间内取得的惊人进步。

实训团队在比赛中斩获了 10 多项单日、单项奖项，其中包括但不限于销售奖、人气奖等多个奖项，为学生的实践能力和团队协作精神赢得了业界的高度认可。这些奖项的取得不仅是对公司整体实力的验证，更是对每位参与学生辛勤付出和专业素养的充分肯定。



图 3 “湖南省第十五届茶博会” 电商直播比赛现场

（六）指导学生参加“湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛”进入省赛

2023 年 11 月，由湖南省教育厅主办的，湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛启动，基地指导实训学生组队 4 个队参加，其中“田园梦想队”成功通过校赛（见图 4），成为

学校唯一进入省赛的队伍。

这一成就的取得不仅是对校企合作方向的有力证明，更是对公司在电商直播领域专业指导和学生实际操作能力的充分验证。通过与学校的深度合作，公司不仅提供了专业的直播培训和实践机会，更在比赛中为学生搭建了施展才华的舞台，为他们展示自我、提升专业水平提供了绝佳机会。



图 4 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

(七) 派出专业老师协助学校对湘西茶企进行电商直播专业培训

天猫新零售实训基地与学校开展了一系列深度合作，其中之一就是实训基地与学校共同派遣专业老师，协助学校对湘西茶企进行电商直播的专业培训（见图 5）。

这一举措不仅是对在电商领域的专业实力的充分展示，

更是对学校电子商务专业实力的认可。通过专业老师的深入培训，湘西茶企得以更深入地了解电商直播的操作技巧、营销策略等方面的知识，为提升其在电商领域的竞争力奠定了坚实基础。



图 5 企业协助学校为湘西茶企开展电商直播培训

（八）指导学生创新创业

在天猫新零售实训基地的校企合作中，公司不仅仅传授电商知识，更关注培养学生的创新创业意识。通过为在校大学生提供创业指导，特别是运营茶肆工作室的实际操作，公司鼓励学生勇于尝试、敢于创新。一方面为学生提供了锻炼创业技能的机会，另一方面也加强了实际操作与理论知识的结合。

通过在实训基地的指导下，学生们得以在创新创业的氛围中逐步成长，提升了实践操作的能力和团队协作的水平。这种实际操作与创新创业的结合，使得校企合作更加贴近市场需求，为学生未来的职业道路打下了坚实的基础。

公司期待着这种创新创业指导能够为更多学生提供更

广阔的发展空间，培养更多具备实际能力和创业精神的电商专业人才。

（九）接纳优秀应届毕业生就业

实训基地在过去一年内，公司为推动校企合作，不仅在培训学生方面取得了显著成果，更为校园内的优秀应届毕业生提供了实习就业的机会。

公司通过与湖南商务职业技术学院电子商务学院的深度合作，实训基地为学校优秀的应届毕业生吴佳轩、刘奥鑫提供了实习的工作机会，这不仅丰富了学生的实际工作体验，更为实训基地引进了一批充满活力和创新精神的新鲜血液。

通过对优秀学生的吸纳和培养，不仅能够为学生提供更广阔的职业发展空间，也为实训基地注入了更多潜在的专业人才。未来，公司将继续在校企合作方向上不断拓展，为更多优秀学生提供更多实习就业机会，共同促进产业和教育的融合发展。

四、下一阶段规划

随着合作场地到期，公司期望能够继续与学校合作，并在原有基础上共同推进新零售电商直播产业的发展。为此，公司提出以下计划和建议。

（一）建议成立新零售电商直播产业学院

在继续校企合作的基础上，可以考虑成立专门的新零售产业学院，致力于培养更多电商直播专业人才。这样的话，

学校可以整合校内外资源，提供更专业的课程设置、实训环境和师资力量，为学生提供更全面的培训。

（二）制定合作续约计划

与学校共同制定合作续约计划，明确未来的合作方向、目标和任务。通过详细的计划，能够更好地推进合作，保障项目的稳步发展。

（三）拓展合作领域

在新零售电商直播产业学院的框架下，可以拓展合作领域，涵盖更多相关专业和产业链条。例如，可以考虑整合更多电商相关专业，扩大培训范围，为学生提供更多选择。

（四）提出资源需求

在合作计划中明确公司对于场地、设备和其他资源的需求，以确保合作的顺利进行。同时，可以探讨如何更好地整合学校资源，为学生提供更好的学习和实训环境。

（五）强化师资队伍

在合作中，可以共同努力拓展师资队伍，邀请行业专业人士和资深从业者加入教学团队，为学生提供更实用的知识和经验。

通过以上建议，公司期望在学校的支持下，能够延续并深化校企合作，为学生提供更好的学习和实践机会，共同促进新零售电商直播产业的繁荣发展。