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

二、企业参与办学情况

三、企业资源投入

2

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
[illegible]	[illegible]	余馨	陈怡萱	2022级 茶学院
[illegible]	[illegible]	[illegible]	易湘慧	2022级 茶学院
[illegible]务学院	[illegible]	[illegible]	[illegible]梦园	2022级 电子商

四、企业参与教育教学及取得成果

3

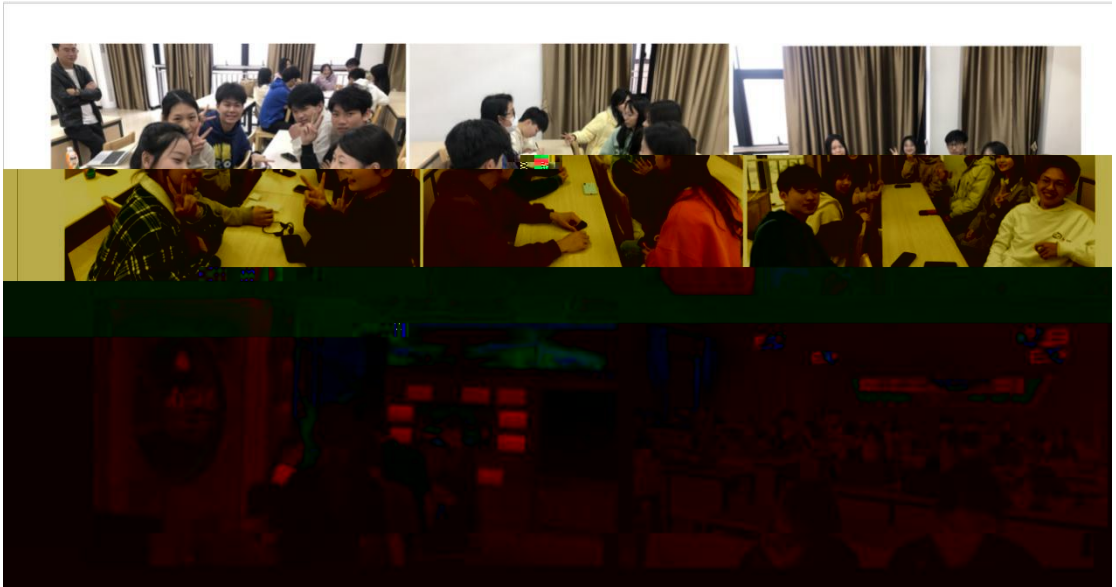
天猫新零售—实训课程教学计划安排

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	[illegible]		
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　3.1.2 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 协调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 直播电商的效果评估与改进 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 直播电商[illegible] 6.2.1 主播岗　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]
一、开播准备	直播环境搭建	1.根据平台规则开通直播账号相关权限，了解平台算法，熟知直播器 2.直播软件选择，安装及操作。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，设置直播角度构画面构图	1.直播间场景搭建技巧 2.直播平台对比与选择，平台规则，熟悉知晓相等规则软件知识	5%
	选品和文案确定	1.根据直播需要求，市场调研产品消费群体分析，供应链日发货能深度，供应链物流实效性，供应链售后等情况进行选品，挖掘产品卖点 2.根据产品卖点与受众比对定直播计划，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]	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、供应链备货期、产品竞争力、售后服务等供应链管理及物流知识 3.产品卖点与[illegible] 4.[illegible]搭人设、直播脚本、直播间分工等直播运营知识	20%
		定直播流程，产品顺序，打造直播主题形象，确定直播话术，编与直播脚本，确定现场执行分工		
	（三）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送根据选品进行分享讲解，把握产品特点和用户痛点 3.与粉丝互动[illegible]	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 [illegible]	
[redacted]				


5
2
6
1
同学们在线下门店实训场景



部份学员实地进行电商直播实训现场

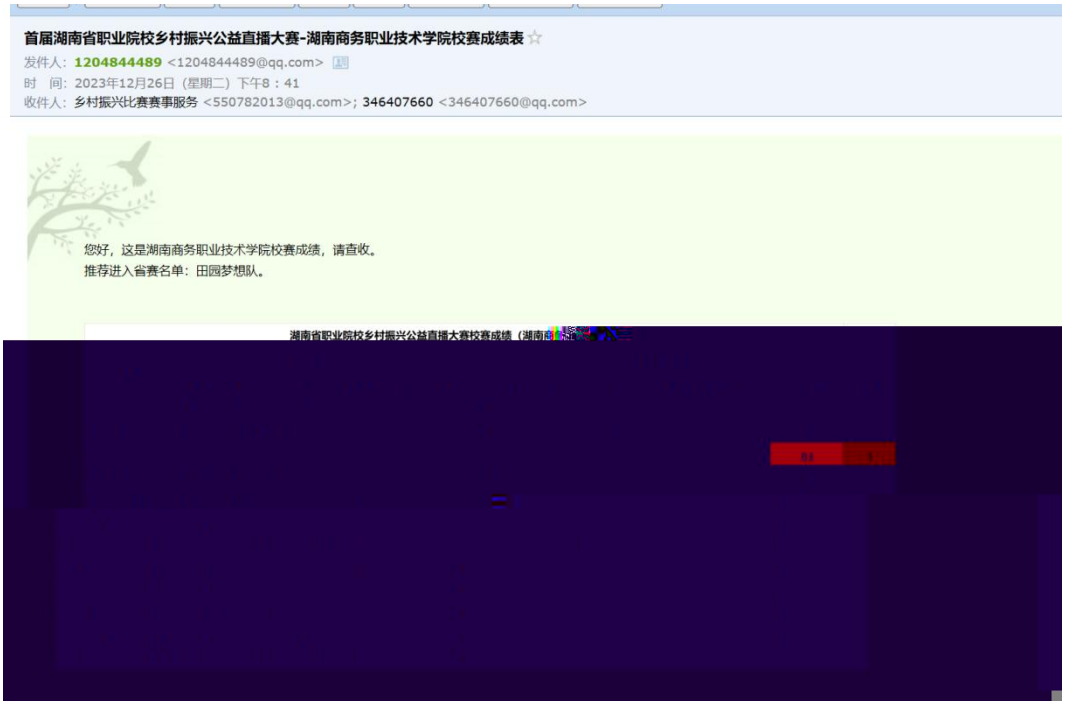
2

“湖南省第十五届茶博会”电商直播比赛现场

3 “ ”

“

”



首届湖南省职业院校乡村振兴公益直播大赛-湖南商务职业技术学院校赛成绩表

发件人：1204844489 <1204844489@qq.com>

时　间：2023年12月26日（星期二）下午8：41

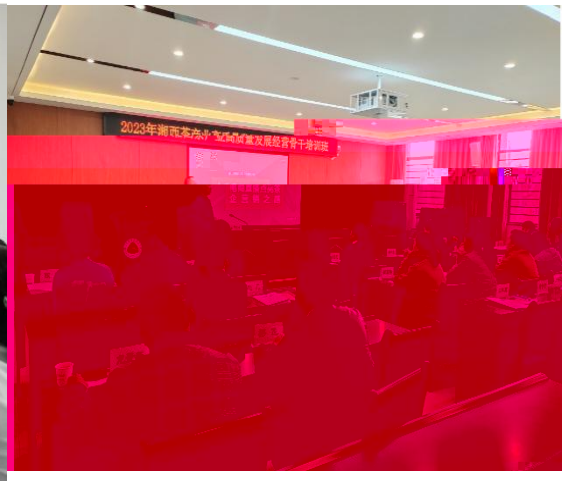
收件人：乡村振兴比赛赛事服务 <550782013@qq.com>；346407660 <346407660@qq.com>

您好，这是湖南商务职业技术学院校赛成绩，请查收。

推荐进入省赛名单：田园梦想队。

湖南省职业院校乡村振兴公益直播大赛校赛成绩（湖南商

4


2023年湘西苏产发展加盟发展经营骨干培训班