

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

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	
来一口橘子直播间		余馨	陈怡萱	2022级	茶学院
			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	
	罗灵灵		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

天猫新零售—实训课程教学计划安排

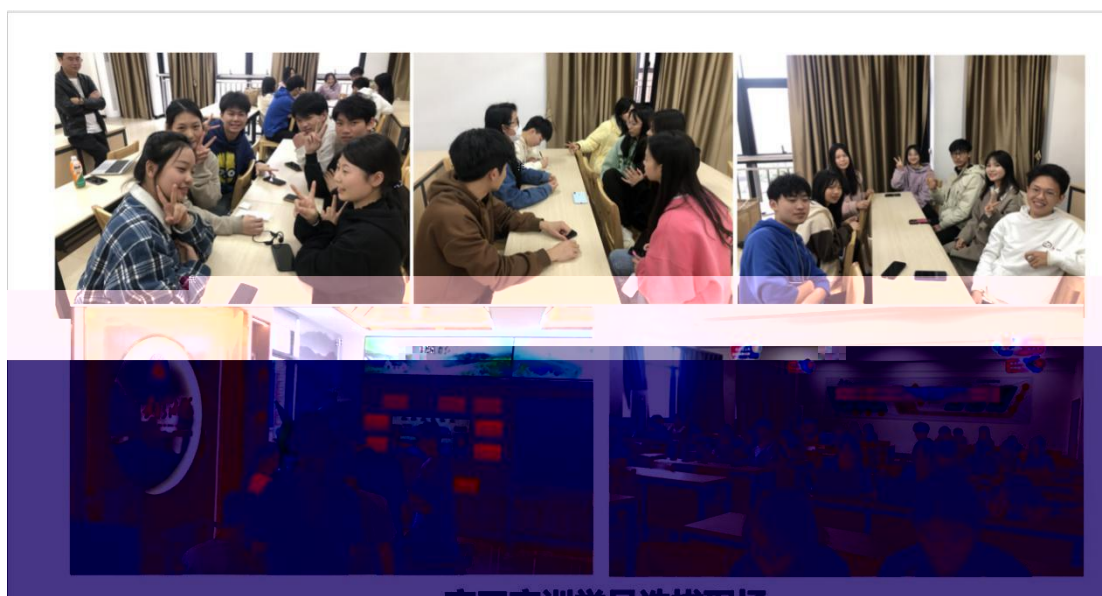
教学内容(章节)	学时	类型	参考资料	备注
第1章 直播电商概述与认知 1.1 直播电商概述 1.1.1 网络直播的发展历史 1.1.2 直播电商的内涵 1.1.3 直播电商的发展现状 1.1.4 直播电商的商业价值	2	讲授		
第1章 直播电商概述与认知 1.2 直播电商的产业链 1.2.1 品牌商 1.2.2 MCN 机构 1.2.3 主播 1.2.4 消费者 1.2.5 直播电商平台	2	讲授		
第1章 直播电商概述与认知 1.3 直播电商平台分析 1.3.1 公域流量和私域流量 1.3.2 直播电商平台的差异分析 1.3.3 常见的直播电商平台	2	讲授		
第2章 直播电商的筹划与准备 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 直播电商的落地与执行 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 直播电商的落地与执行 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 直播电商的效果评估指标 5.3.1 流量指标：在线人数 5.3.2 人气指标：互动数量 5.3.3 转化指标：成交单量	2	讲授+实操		
第5章 直播电商的效果评估与改进 5.4 直播电商的效果判断标准 5.4.1 品牌曝光 5.4.2 用户感受 5.4.3 转化成交	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	考核标准
一、开播准备	直播环境搭建 1. 根据平台规则搭建直播环境。 2. 直播环境选择、安装及操作。 3. 直播设备选择、安装及操作。 4. 直播设备连接及调试。 5. 直播设备连接及调试。 6. 直播设备连接及调试。	1. 直播平台规则及直播环境搭建。 2. 直播环境选择、安装及操作。 3. 直播设备选择、安装及操作。 4. 直播设备连接及调试。 5. 直播设备连接及调试。 6. 直播设备连接及调试。	5%
	选品和文案制作 1. 根据产品特点及市场需求进行选品。 2. 根据产品特点及市场需求进行选品。 3. 根据产品特点及市场需求进行选品。 4. 根据产品特点及市场需求进行选品。 5. 根据产品特点及市场需求进行选品。 6. 根据产品特点及市场需求进行选品。	1. 客户分析、渠道分析、销售心理分析。 2. 产品定位、品牌策略等营销策略。 3. 提供商品选择、价格策略、售后服务等。 4. 根据产品特点及市场需求进行选品。 5. 根据产品特点及市场需求进行选品。 6. 根据产品特点及市场需求进行选品。	20%
二、直播过程	1. 直播前准备：检查直播设备、网络、直播脚本等。 2. 直播中操作：与观众互动、回答问题、展示商品等。 3. 直播后总结：分析直播数据、总结经验、改进不足等。	1. 直播前准备：检查直播设备、网络、直播脚本等。 2. 直播中操作：与观众互动、回答问题、展示商品等。 3. 直播后总结：分析直播数据、总结经验、改进不足等。	75%









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表 (湖南商务职业技术学院)





