

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<br>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       |

#### 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<br>1.1 直播电商概述<br>1.1.1 网络直播的发展历史 1.1.2 直播电商的内涵<br>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<br>1.2 直播电商的产业层<br>1.2.1 品牌商 1.2.2 MCN 机构 1.2.3 主播<br>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<br>1.3 直播电商平台分析<br>1.3.1 公域流量和私域流量<br>1.3.2 直播电商平台的差异分析<br>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<br>2.1 直播电商的定位<br>2.2 直播电商的前期准备<br>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<br>2.3 直播电商的流程策划<br>2.3.1 活动要点分析<br>2.3.2 主播人设及直播账号的选择<br>2.3.3 直播活动预热<br>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<br>3.1 直播电商运营的本质<br>3.1.1 直播电商赋能 3.1.2 直播电商的运营目标<br>3.2 直播电商的运营策略<br>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<br>3.2 直播电商的运营策略<br>3.2.3 转化策略<br>3.2.4 提高签收率策略<br>3.2.5 直播间暖场策略<br>3.3 协调数据资产和团队资产<br>3.3.1 数据资产 3.3.2 团队资产 | 2  | 讲授 |      |    |

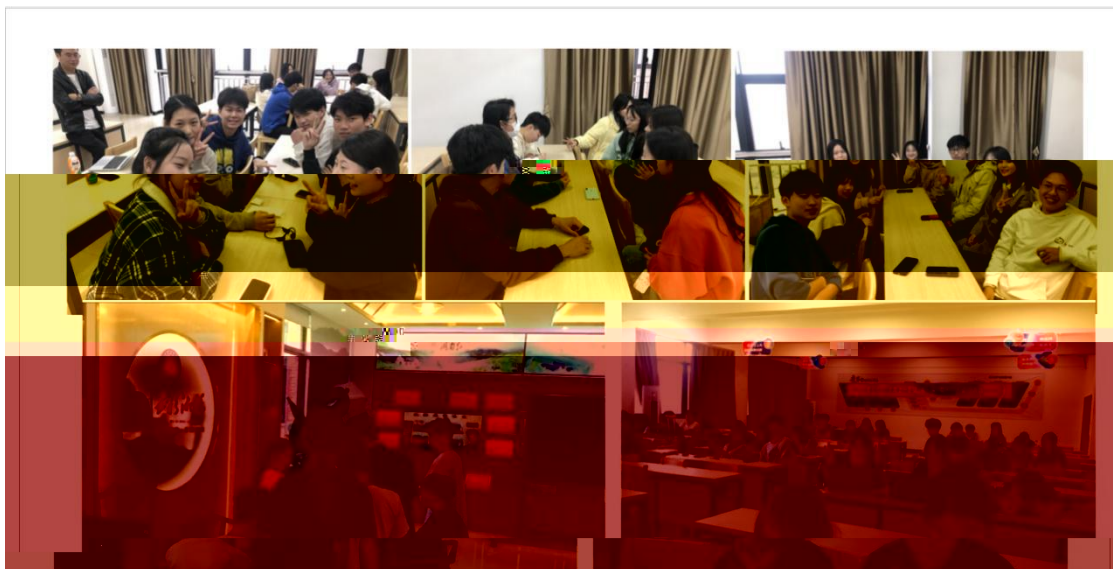
|   |   |       |  |  |
|---|---|-------|--|--|
| 第4章 直播电商的实施与执行<br>4.1 抖音直播<br>4.1.1 规则说明 4.1.2 开通操作 4.1.3 直播带货操作细则<br>4.2 视频号直播<br>4.2.1 规则说明 4.2.2 开通操作 4.2.3 直播带货操作细则                             | 2 | 讲授+实操 |  |  |
| 第4章 直播电商的实施与执行<br>4.3 快手直播<br>4.3.1 规则说明<br>4.3.2 开通操作<br>4.3.3 直播带货操作细则<br>4.4 淘宝直播<br>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<br>5.1 直播电商的效果评估指标<br>5.1.1 流量指标：在线人数<br>5.1.2 人气指标：互动数量<br>5.1.3 转化指标：成交单量<br>5.2 直播电商的效果判断标准<br>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<br>5.2 直播电商的效果判断标准<br>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<br>5.2 直播电商的效果判断标准<br>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<br>5.2 直播电商的效果判断标准<br>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6章 直播电商相关岗位概述<br>6.3 短视频岗位职责与技能<br>6.3.1 短视频策划岗位<br>6.3.2 短视频制作岗位<br>6.3.3 短视频运营岗位<br>6.4 直播电商人员胜任力及培养<br>6.4.1 胜任力与胜任力模型<br>6.4.2 直播电商人员胜任力模型<br>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<br>7.1 直播电商风险概述<br>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<br>7.2 直播电商的风险管理<br>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<br>7.3 直播电商的风险防范措施<br>7.3.1 直播电商中消费者的风险防范措施<br>7.3.2 直播电商中主播的风险防范措施<br>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<br>8.1 直播电商案例分析<br>8.1.1 基于快手直播电商的案例分析<br>8.1.2 基于淘宝直播电商的案例分析<br>8.1.3 基于腾讯直播电商的案例分析<br>8.2 融媒体下的直播电商案例分析<br>8.2.1 直播电商+广告媒介的案例分析<br>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   | 考核点 |
| 直播环境搭建           | 1. 直播间环境布置<br>2. 直播间设备调试<br>3. 直播间背景布置<br>4. 直播间灯光布置<br>5. 直播间音效布置 | 1. 直播环境搭建技巧<br>2. 直播设备选择与使用<br>3. 直播背景设计<br>4. 直播灯光布置<br>5. 直播音效布置 | 70% |
| 直播内容策划           | 1. 直播主题策划<br>2. 直播脚本撰写<br>3. 直播话术设计<br>4. 直播互动设计<br>5. 直播促销设计      | 1. 直播主题策划<br>2. 直播脚本撰写<br>3. 直播话术设计<br>4. 直播互动设计<br>5. 直播促销设计      | 20% |
| 直播运营推广           | 1. 直播预热推广<br>2. 直播流量获取<br>3. 直播互动运营<br>4. 直播转化提升<br>5. 直播复盘总结      | 1. 直播预热推广<br>2. 直播流量获取<br>3. 直播互动运营<br>4. 直播转化提升<br>5. 直播复盘总结      |     |



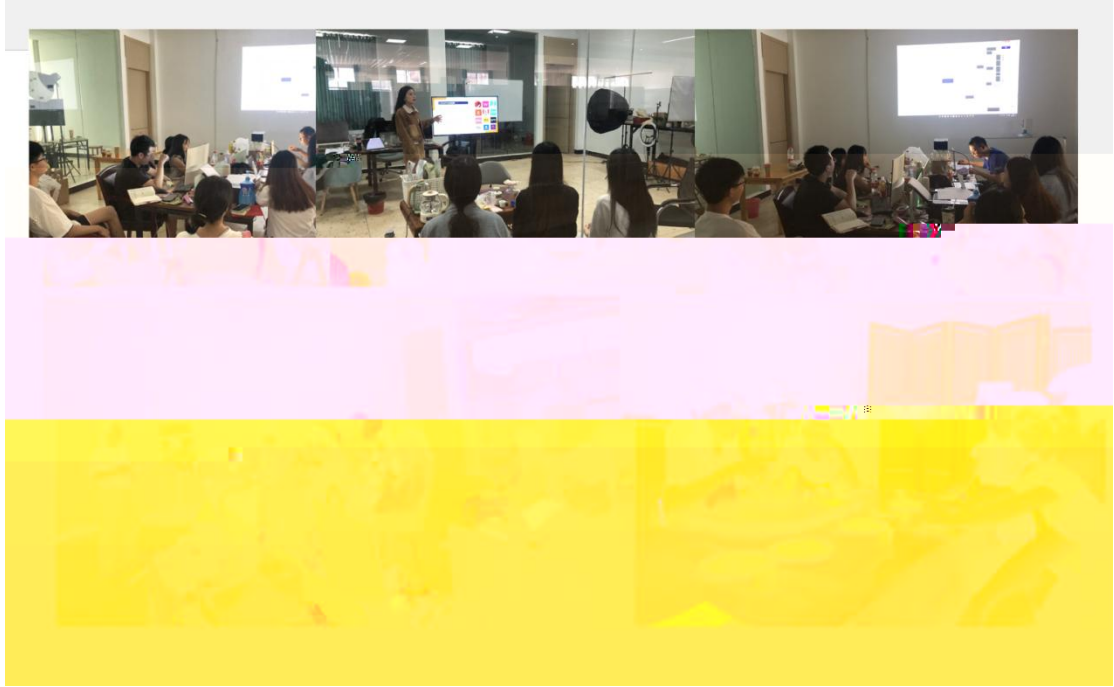
同学们在线下门店实训场景



同学们在实训室进行实训









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 (湖南商务职业技术学院)

04 / 9



