

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

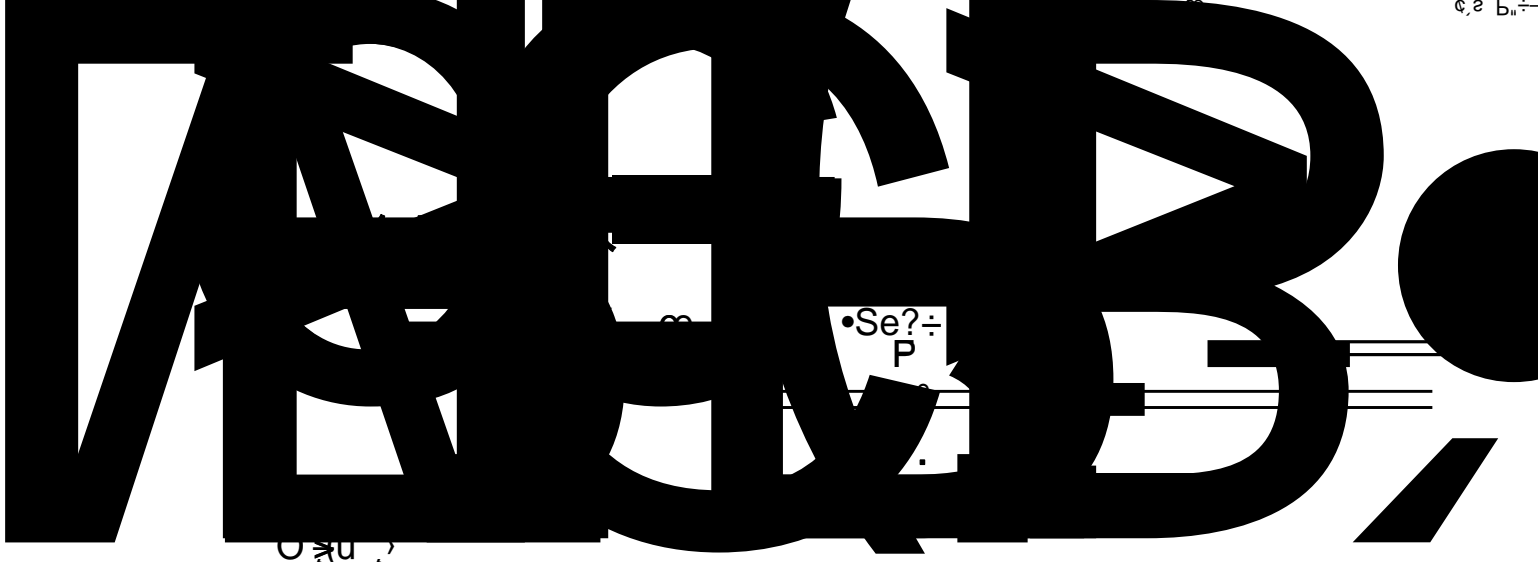
合作院校：湖南商务职业技术学院

2024 年 1 月





## 二、企业参与办学情况



0x0

•Se?  
P

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		易梓慧	2022级	茶学院
		李琪	2022级	电子商务学院
	文红	2023级	电子商务学院	
乡村土特产直播间	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	
	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

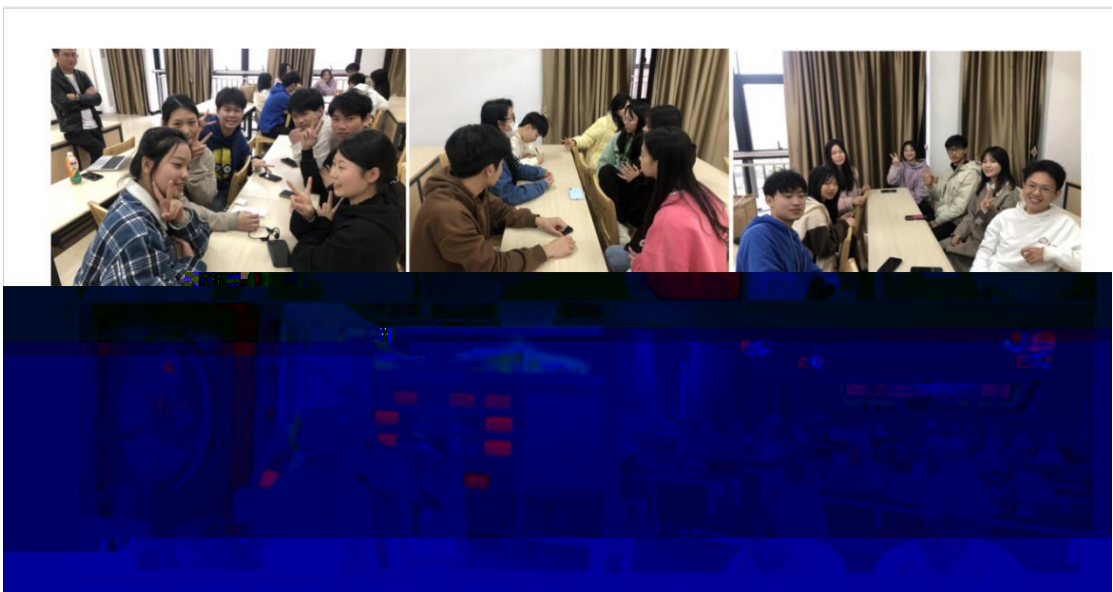
天猫新零售—实训课程教学计划安排

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 直播电商的产业生态 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 主播人选及直播账号的选择 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 直播电商运营的本质 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 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 直播电商中其他主体的风险防范措施 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、开播前准备	直播环境搭建 1. 根据平台规则搭建直播环境。 2. 了解直播平台，熟知直播设备。 3. 直播链接选择、安装及操作。 4. 直播设备连接、调试及操作。 5. 直播设备连接、调试及操作。 6. 直播设备连接、调试及操作。	1. 直播平台规则及操作。 2. 直播平台规则及操作。 3. 直播平台规则及操作。 4. 直播平台规则及操作。 5. 直播平台规则及操作。 6. 直播平台规则及操作。	5%
	选品和文案制作 1. 根据产品特点及市场需求选择商品。 2. 根据产品特点及市场需求选择商品。 3. 根据产品特点及市场需求选择商品。 4. 根据产品特点及市场需求选择商品。 5. 根据产品特点及市场需求选择商品。 6. 根据产品特点及市场需求选择商品。	1. 客户分析、渠道分析、销售心理分析。 2. 产品定位、品牌策略等营销知识。 3. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。 4. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。 5. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。 6. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。	20%
二、直播中	1. 根据产品特点及市场需求选择商品。 2. 根据产品特点及市场需求选择商品。 3. 根据产品特点及市场需求选择商品。 4. 根据产品特点及市场需求选择商品。 5. 根据产品特点及市场需求选择商品。 6. 根据产品特点及市场需求选择商品。	1. 客户分析、渠道分析、销售心理分析。 2. 产品定位、品牌策略等营销知识。 3. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。 4. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。 5. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。 6. 直播产品特点、市场需求、供应链等知识。	







1





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)

序号	参赛单位	作品名称	初赛成绩	复赛成绩	决赛成绩	总成绩	备注
1	湖南商务职业技术学院	田园梦想	95	90	85	90	推荐进入省赛
2	湖南商务职业技术学院	乡村振兴	85	80	75	80	
3	湖南商务职业技术学院	绿色农业	75	70	65	70	
4	湖南商务职业技术学院	智慧农业	65	60	55	60	
5	湖南商务职业技术学院	农村电商	55	50	45	50	
6	湖南商务职业技术学院	乡村振兴	45	40	35	40	
7	湖南商务职业技术学院	绿色农业	35	30	25	30	
8	湖南商务职业技术学院	智慧农业	25	20	15	20	
9	湖南商务职业技术学院	农村电商	15	10	5	10	
10	湖南商务职业技术学院	乡村振兴	5	0	0	5	





