

与 人 养 业 (2023) 公 业

企业 : 公
作 : 业
2024 1

目 录

一、企业 况	1
二、企业 与 况	2
三、企业 入	3
()	3
(二) 放	3
、企业 与	5
() 定 程 核标	5
(二) 导	6
()	6
()	8
() 参 《第 茶博 彩 茶 播比 》 得	
合第二 成	8
() 导 参 “ 村 播大 ”	
	9
() 出 对 茶 电 播	10
(八) 导 创 创	11
() 毕	12
、下一 划	12
() 成 电 播产	12
(二) 定合	13
() 合	13
() 出	13
() 队	13

一、企业情况

的，动传超的。电
店，公电得的成。电
电公的过
的创，传超供的，促
的。公店成动巴的，
发潮。
公采店的，过
合，费、供便、高的购。过
和，~~6~~î_传超c 基础
管、等创。

Y Đf6òScñTMSk(PeU) 阿 巴 & ±• ± P !s#—% d í \$

二、企业 与 况

的 发 当 扮 关
的 。 对便 和个 的不断 ，
成 潮 。 而， 发 带 对
备 的 才的 大 。 ，
厚的电 、 场
分 的 才， 场变 和创 。
而， 的 ， 关 的 才
。传 对 的 对 后， 此
高 合， 共 补 才 的 自。
个背 ， 电 公
的 合 成 对
才 的 关 措。 过 高 合 ， 得 更好
地参 的 ， 的 ，

三、企业 入

， 电 公 的 合 成果丰 。2023 ，公 的 50 （ 表 1）， 地 、 队 、 程 补 。 过成 电 公 代 班，公 共 供 方 的 。 公 的 不 层 ，更 的 供、 成长 的 定等方 。 不 创 操 的 ， 规 个 的 发 。 ， 过 的 动 ， 电 动 合 的 ，不断 供 的 持。

的合 不 丰富 电 的 层 ，更促 电 才的高 发 。公 合 共 ，共 动 电 的 勃发 。

表 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			

出8，供程和
 导，保得的电。对电
 动，动，
 分和案（表2）。

的合的电
 地，供更丰富的和度的。
 ，的合动电的不断
 ，共促电才的高发。

表 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		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	丁建辉 杨柳	刘奥鑫	2021级	茶学院		
		李靖	2022级	茶学院		
		余馨		陈怡萱	2022级	茶学
商务学院	来一口橘子直播间			文红	2023级	电子
商务学院				王媛	2022级	电子
商务学院				廖嘉颖	2022级	电子
经营与管理	乡村土特产直播间			罗灵灵	2022级	连锁
商务学院				欧阳晨曦	2023级	电子

、企业与 地 定 的 程 (表

3) 和 核标 ， 供更 、 的 得更 的成 。

表 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	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 直播电商平台的功能 1.3.1 内容分发和区域流量 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				

第4章 直播电商的实战与执行 4.1 开播直播 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 直播电商的实战与执行 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 用户体验 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 6.1.1 直播电商人才特征与岗位设置 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 场控岗位 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	考核标准
开播准备	1.根据平台规定开播直播设备环境： ①账号权限、实名认证等 2.直播设备选择、安装及调试 3.直播脚本、背景、布景和实时数据监测要求 4.直播间搭建、确定直播道具、设置直播间背景图 5.直播脚本撰写、产品卖点提炼、话术设计	1.直播间场景的搭建技巧 2.直播平台规则与规范、平台规则、短视频推广等直播相关知识	5%
直播中实时监控	1.根据直播脚本要求、实时监控产品直播数据反馈、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发 2.直播脚本撰写、话术设计、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发	1.客户分析、渠道分析、销售心理分析、产品定位、营销推广等直播知识 2.直播间搭建、话术设计、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发	20%
直播后复盘	1.直播复盘： ①直播数据复盘：观看人数、在线人数、点赞数、分享数、转化率、客单价等 ②直播内容复盘：话术设计、产品展示、互动环节等 ③直播设备复盘：网络卡顿、音质、画面等 2.直播复盘报告撰写 3.直播复盘总结与改进措施	1.直播脚本、产品拍摄技巧与剪辑等直播知识 2.直播脚本撰写、话术设计、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发	20%
直播运营	1.直播运营： ①直播活动策划：活动主题、直播时间、直播地点等 ②直播推广：直播预热、直播引流等 ③直播维护：直播互动、直播答疑等 ④直播复盘：直播数据复盘、直播内容复盘、直播设备复盘等	1.直播脚本撰写、话术设计、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发	10%
直播复盘	1.直播复盘： ①直播数据复盘：观看人数、在线人数、点赞数、分享数、转化率、客单价等 ②直播内容复盘：话术设计、产品展示、互动环节等 ③直播设备复盘：网络卡顿、音质、画面等 2.直播复盘报告撰写 3.直播复盘总结与改进措施	1.直播脚本撰写、话术设计、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发	10%
直播复盘	1.直播复盘： ①直播数据复盘：观看人数、在线人数、点赞数、分享数、转化率、客单价等 ②直播内容复盘：话术设计、产品展示、互动环节等 ③直播设备复盘：网络卡顿、音质、画面等 2.直播复盘报告撰写 3.直播复盘总结与改进措施	1.直播脚本撰写、话术设计、实时监控直播间评论、实时监控直播间弹幕、实时监控直播间点赞、实时监控直播间分享、实时监控直播间转发	10%

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+广告融合的案例分 8.2.2 直播电商+短视频的案例分	2	讲授+实操		
合计	32			

地不断 导 ，
供 的 导，帮 更好地
程， ， 成 。

2023 ， 地 工
。30 参 店 ， 、 管 、
陈 等多个岗 （ 1）。此 ， 电 播
， 100 参 ， 共 10个 播
， 覆盖茶 、 果、 产、 、 电、 服 等多
个 。 供 广泛而 的
， 的多方 。



图 组织学生开展实习实训

地 2023 地

(2), 供 宝贵的 。

过 的分 , 度 、 场变

, 对电 播 的 。 不

的 储备, 高 操 ,

的 发 奠定 础。 措

合 的 度, 地

合 的 。



图 特邀企业专家来基地为学生进行专业培训

第 茶博 彩 茶 播比 , 公 带

播 队 ,

合第二 的 (3)。 成 不 公



播和方的，短
 得的步。
 队比 10多单、单，
 包但不、等多个，的
 和队得的高度。的
 得不对公的，更对参
 付出和的充分定。

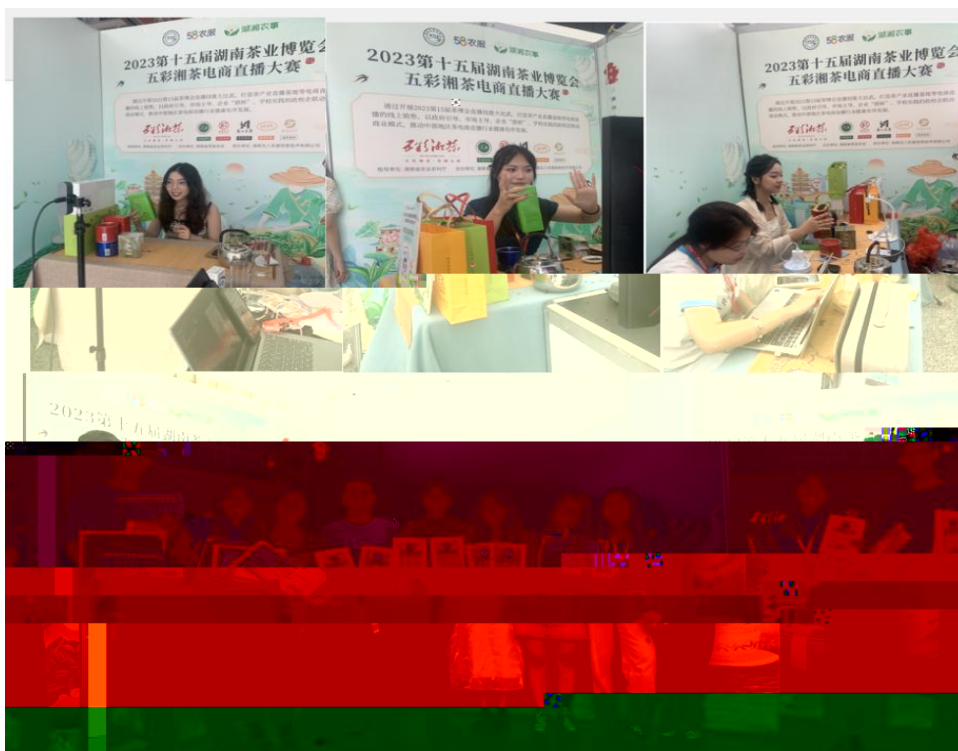




图 “湖南省第十五届茶博会” 电商直播比赛现场

2023 11， 办的，
 村 播大 动， 地 导 队 4个
 队参， “ 队” 成功 过 (4)，成

的队。

成的得不 对 合 方的 ，更

对公 电 播 导和 操 的

充分 。 过 的 度合 ，公 不 供 的

播 和 ，更 比 搭 才 的

， 、 供 。

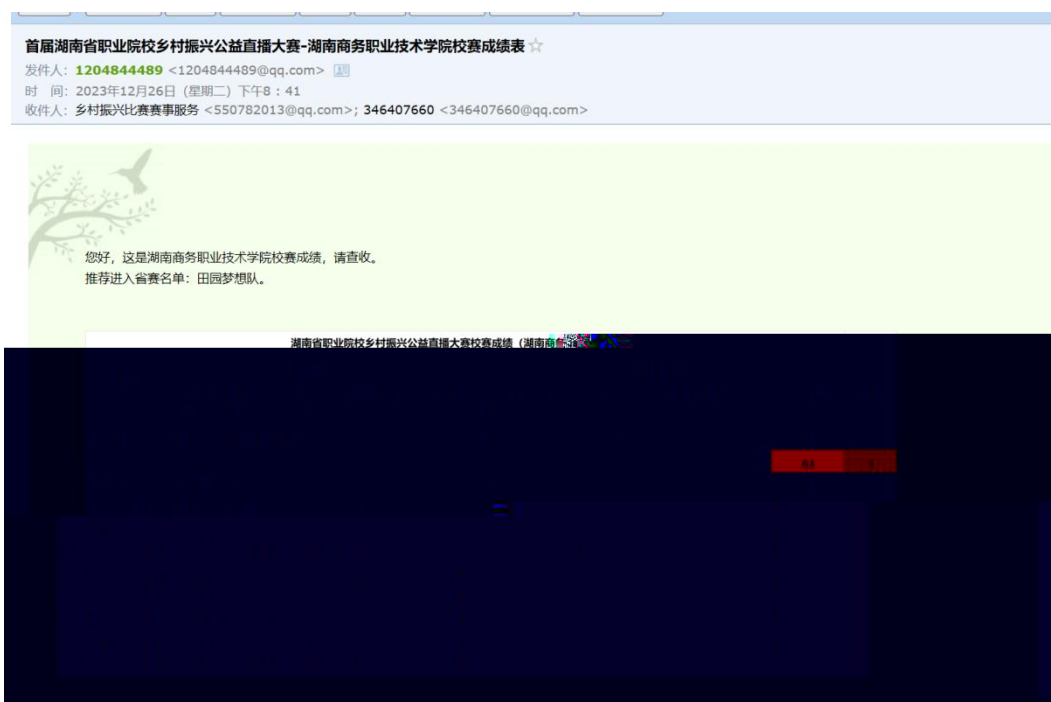


图 湖南商务职业技术学院学生在湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛中获得好成绩

地 度合 ，

地 共 ， 对

茶 电 播的 (5)。

措不 对 电 的 的充分 ，

更 对 电 的 。 过 的
 ， 茶 得 更 地 电 播的操 、
 策 等方 的 ， 电 的 奠定
 础。



图 企业协助学校为湘西茶企开展电商直播培训

地的 合 ， 公 不 传
 电 ， 更关 的创 创 。 过 大
 供创 导， 别 茶 工 的 操 ， 公
 鼓 尝 、 敢 创 。 方 供 锻
 创 的 ， 方 操 的
 合。

过 地的 导 ， 得 创 创 的氛
 步成长， 操 的 和 队 的 。
 操 创 创 的 合， 得 合 更
 场 ， 的 道 打 的 础。
 公 待 创 创 导 够 更多 供更

广 的 发 展 ， 更 多 备 用 和 创 新 的 电 才。

地 过 程 中 ， 公 司 动 员 合 力 ， 不 方 得 成 果 ， 更 多 的 毕 供 应 的 。
公 司 过 程 中 的 电 的 度 合 适 ， 地 方 的 毕 业 、 奥 供 应 的 工 作 ， 不 丰 富 的 工 作 ， 更 多 地 充 满 和 创 新 的 。
过 对 于 的 和 谐 ， 不 够 供 更 广 的 发 展 ， 地 方 更 多 的 才 。 公 司 合 方 不 断 ， 更 多 供 更 多 ， 共 促 产 和 的 合 发 展 。

、 下 一 步 计 划

合 场 地 到 位 ， 公 司 够 合 适 ， 并 基 础 共 建 电 播 产 的 发 展 。 此 外 ， 公 司 出 发 和 谐 。

合 的 基 础 ， 成 功 的 产 品 ， 更 多 电 播 才 的 ，

合，供更的程、
和，供更的。

共定合，的合方、
标和。过的，够更好地合，保
的步发。

电播产的，合
，涵盖更多关和产。合更
多电关，大范，供更多。

合公对场地、备和的
，保合的。何更好地
合，供更好的和。

合，共队，
和从队，供更的
和。

过，公的持，够并
合，供更好的和，共促
电播产的繁发。