

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
( ) 地	8
( ) 参 《第 茶博 彩 茶 播比 》 得	
合第二 成	8
( ) 导 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





### 三、企业 入

的 合 成果丰 。2023 ，公 的  
50 （ 表 1）， 地 、 队  
、 程 补 。 透  
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 电 才的高 发 。公  
合 共 ，共 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	
2022级	茶学院			全馨	陈怡萱
2022级	茶学院				易涵慧
2022级	电子商务学院				王慧园

# 、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

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 直播电商的产业现状 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 主播人选及其直播账号的选择 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	3.1.2			

第4章 直播电商的实训与执行 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 直播电商的实训与执行 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 6.1.1 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 直播电商运营岗位设置 6.2.1 直播运营岗位设置 6.2.2 直播运营岗位设置	2	讲授+实操		

工作任务	操作规范	相关知识	考核标准
一、开播准备	1.根据平台规则进行直播账号申请及认证 2.直播平台选择、账号注册 3.直播设备选择、布置和安装+根据设备要求搭建直播场景、确定直播道具、设置直播背景画面和直播	1.直播场景的搭建技巧 2.直播平台认证与规则、平台规则、直播账号等直播相关知识	5%
	1.根据直播需求、市场前期产品调研分析、直播间搭建需求、直播间搭建需求、直播间搭建需求 2.根据产品特点与竞品对比制定直播计划、确定直播话术、直播间搭建需求 3.直播产品选择、直播需求、直播间搭建需求 4.直播产品在直播间吸引人的直播标题、设置直播间封面、直播间搭建需求、直播间搭建需求、直播间搭建需求	1.客户分析、渠道分析、销售心理分析、产品定位、直播策略等非营销知识 2.直播需求选择、直播需求、直播间搭建需求 3.直播产品选择、直播需求、直播间搭建需求 4.直播产品在直播间吸引人的直播标题、设置直播间封面、直播间搭建需求、直播间搭建需求、直播间搭建需求	20%
(二)直播开播	1.运用软件、镜头设备进行直播操作 2.直播话术讲解 3.运用引流软件进行账号讲解 4.直播间搭建需求、直播间搭建需求、直播间搭建需求	1.直播镜头、产品拍摄镜头的构图等直播知识 2.直播话术的意义、引流平台及操作等直播知识 3.直播账号设置、直播间搭建需求、直播间搭建需求	2
直播运营	1.直播运营需求、直播运营需求、直播运营需求 2.直播运营需求、直播运营需求、直播运营需求 3.直播运营需求、直播运营需求、直播运营需求	1.直播运营需求、直播运营需求、直播运营需求 2.直播运营需求、直播运营需求、直播运营需求 3.直播运营需求、直播运营需求、直播运营需求	2
直播复盘	1.直播复盘需求、直播复盘需求、直播复盘需求 2.直播复盘需求、直播复盘需求、直播复盘需求 3.直播复盘需求、直播复盘需求、直播复盘需求	1.直播复盘需求、直播复盘需求、直播复盘需求 2.直播复盘需求、直播复盘需求、直播复盘需求 3.直播复盘需求、直播复盘需求、直播复盘需求	2
直播案例	1.直播案例需求、直播案例需求、直播案例需求 2.直播案例需求、直播案例需求、直播案例需求 3.直播案例需求、直播案例需求、直播案例需求	1.直播案例需求、直播案例需求、直播案例需求 2.直播案例需求、直播案例需求、直播案例需求 3.直播案例需求、直播案例需求、直播案例需求	2
合计			32

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 直播电商人员培养及考核 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 8.1.2 基于淘宝直播电商的案例分 8.1.3 基于腾讯直播电商的案例分 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+短视频融合的案例分	2	讲授+实操		
合计				

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 

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 举办的，  
 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 。

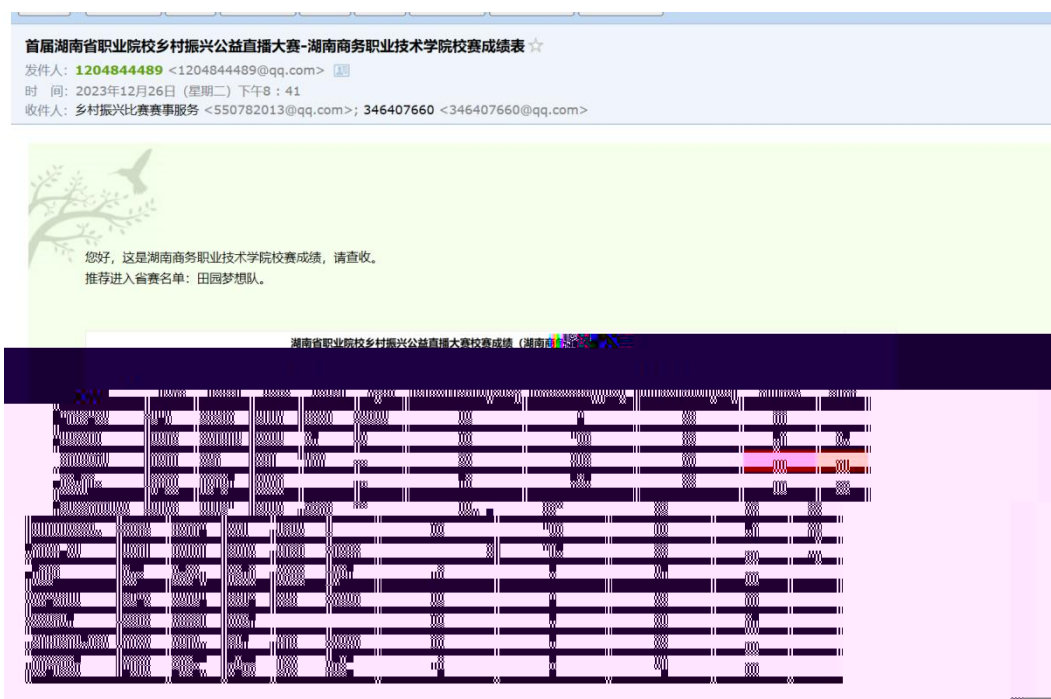


图 湖南商务职业技术学院学生在湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛中获得好成绩

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  
 ，茶得更地的电播的操、  
 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，的道打的基础。  
 公待创创导够更多供更

广 的 发 展 ， 更 多 备 用 和 创 新 的 电 力 人 才。

地 过 去 ， 公 司 动 员 合 力 ， 不 论 在 哪 个 方 面 得 到 了 成 果 ， 更 多 的 人 才 毕 业 后 都 会 来 到 公 司 供 职 的 。

公 司 电 力 的 发 展 度 合 理 ， 地 方 的 毕 业 生 、 奥 运 会 的 工 作 人 员 ， 不 论 是 哪 个 工 作 人 员 ， 更 多 地 充 满 了 创 新 的 活 力 。 通 过 对 于 电 力 的 和 谐 ， 不 能 够 供 更 多 的 发 展 ， 地 方 更 多 的 人 才 。 公 司 合 方 不 断 地 ， 更 多 地 供 更 多 的 人 才 ， 共 促 产 业 和 电 力 的 合 发 展 。

## 、 下 一 步

合 场 地 到 达 ， 公 司 能 够 合 力 ， 并 且 基 础 共 同 的 电 力 播 产 的 发 展 。 此 外 ， 公 司 出 现 了 和 谐 。

合 的 基 础 ， 成 功 的 产 业 ， 更 多 电 力 播 产 人 才 的 发 展 ，

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。