



深圳市龙岗区第二职业技术学校

会议记录

会议议题	开发《电商运营实战校企精准育人》项目		
会议地点	八楼 829 会议室		
会议时间	2021 年 3 月 1 日		
主持人	赵红	记录人	伍玉立
会 议 记 录	1. 项目介绍：“电商运营实战校企精准育人”是通过设计创业实训，落地电商协会应用技术型人才培养输出标准及管理体系，以企业人才标准培养学生，真实实训+真实业务+真实场景，在校实训就业和自主创业的一整套专业教育和创业教育的人才培养解决方案。项目包含：学生专业能力教学、电商行业岗位操作、实习与就业推荐，以及优秀项目孵化等。建立电商产业人才运营基地，把运营团队和管理落户在校，一方面与职业院校的服务地方经济的办学宗旨是吻合的，另一方面也在推行教育部现代学徒制的试点工作，通过企业一线电子商务运营团队，来带领职业院校的电子商务、计算机、财会等相关专业学生，为电子商务产业培养大批优秀应用型人才。 2. 项目意义： 学校：1) 推进校企共建，拓展校企合作的办学模式； 2) 建立真正的工学结合的人才培养模式；		

会 议 记 录	3) 加大对电子商务实践教学的研究，建立基于工作实战过程的精品核心课程； 4) 提高学校知名度和美誉度，建立品牌专业群众基础。 学生：1) 提高学生行业认识、自我认识能力； 2) 提高学生专业技能、职业素养，积累工作经验； 3) 提高学生的就业竞争力以及社会生存能力。 4) 培养学生创业兴趣和能力。 企业：1) 解决企业人才需求瓶颈，建立人才补给渠道； 2) 将实践经验系统化，专业化，并更好的运用推广知识，提高运营管理能力； 3) 提高企业知名度和美誉度； 4) 提高企业市场变化适应能力及竞争力。 3. 项目特色 1) 企业项目入校，建设在校实训基地 电商协会会员企业带真实的项目入校，在学校建立实训基地，以实现在校就可以让学生感受真实电商工作场景氛围、真实电商工作内容。 2) 专业技能教学，学生参与项目实操 项目入校后，学生完全参与到项目的工作执行中，学校专业老师前期进行理论课程讲解，企业相关专业人
--------------------	--

员定期入校进行岗位培训、产品培训，让学生从学会理论知识，到能真实实际操作，最终完全掌握所学技能，并能产生价值。

3) 学生自主选择，分小组分部门培养

学生根基自己的专业、兴趣选择合适的实际岗位，整个项目由专人组织管理，根据学生的日常表现和工作业务能力，给予学生评级。项目管理借鉴与企业部门管理，提拔优秀学生作为每个团队的负责人，给予重点培养。

4) 校企携手培育，人才定向输出。

参与项目的学生，优先推荐给企业，毕业之后入职企业。

4. 项目执行

多专业学生参与：实训项目分为四个实训组，校内多个专业均可参与，电子商务专业、英语外贸专业、设计专业、客户服务专业等专业学生均可参与项目实施。



开发《电商运营实战校企精准育人》项目会议签到表

序号	参会人员	签名	备注
1	汪长军	汪长军	
2	赵红	赵红	
3	黄中文	黄中文	
4	李伟强	李伟强	
5	周华	周华	
6	伍玉立	伍玉立	
7	刘攀	刘攀	
8	龚丽珍	龚丽珍	
9	徐玉	徐玉	
10	金璐秋	金璐秋	
11	钟海松	钟海松	
12	李玲	李玲	
13	范丛丛	范丛丛	
14	郑倩华	郑倩华	
15	张凤桂	张凤桂	
16	王美美	王美美	
17	孙雪	孙雪	
18	唐华萍	唐华萍	



深圳市罗湖区电子商务行业协会
**《电商运营实战校企精准育人》项目
具体方案（修订版）**



目 录

项目背景	第 1 页
项目简介	第 1 页
项目意义	第 2 页
项目特色	第 3 页
服务机构	第 4 页
项目实施	第 5 页
项目 目标	第 10 页
项目费用	第 11 页
联系方式.....	第 11 页



一、项目背景

2010年颁布的《国家中长期教育改革和规划纲要》中明确提出，要建立健全政府主导、行业指导、企业参与的办学机制，制定促进校企合作办学法规，推进校企合作制度化。教育部发布的《关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》中也指出：“坚持产教融合、校企合作。推动教育教学改革与产业转型升级衔接配套，加强行业指导、评价和服务”。

人力资源学需求导向理论认为：根据社会和市场发展的需要，有意识地引导并创造条件使员工紧密结合市场需要而进行学习和技能培养，成为适合社会发展的实用性人才。作为中职学校，必须从满足市场需求、企业需求、学生的就业需求出发，有针对性的培养学生，使学生成为真正能直接为企业所用，受企业欢迎的实用型人才。

二、项目简介

“ 电商运营实战校企精准育人 ” 是通过引入电子商务岗位典型工作任务所需的企业真实项目、企业整体经营管理模式、企业文化等，确保岗位典型工作任务和企业真实项目与电子商务产业完全对接。以企业人才标准培养学生，真实实训+真实业务+真实场景，最终形成一套在校实训就业和自主创业的专业教育和创业教育结合的人才培养模式。

该项目由电商协会在院校中落户，旨在向全国的中等职业、高等职业技术及本科院校推广实施。项目内容涵盖学生专业能力的教学、电商行业岗位的操作实践、实习与就业推荐，以及优秀项目的孵化等。通过建立电商产业人才运营基地，



并将运营团队和管理机构设在校内，既符合职业院校服务地方经济的办学宗旨，又推动了教育部现代学徒制的试点工作。通过与企业一线的电子商务运营团队合作，引领职业院校视觉设计、电子商务、计算机、财会等专业的学生，为电子商务产业培育大量优秀应用型人才。该项目的实施，旨在打造一个紧密的校企合作平台，促进学生在真实工作环境中的学习和成长。学生将有机会接触到最新的电商技术和市场动态，同时，他们将通过实习和项目实践，提高解决实际问题的能力。此外，优秀的学生项目将获得孵化支持，为他们提供从创意到市场的完整创业体验。

电商产业人才运营基地的建立，将成为连接教育与行业的桥梁，不仅为学生提供就业机会，同时也为企业输送具备实际操作能力和行业知识的人才。该模式不仅有助于缩小教育与就业市场之间的差距，而且能够推动电子商务领域的持续创新与发展。

三、项目意义

1. 学校：

- 1) 推动校企合作，拓展合作办学模式，以促进教育与产业的紧密结合；
- 2) 构建切实可行的工学结合人才培养体系，以培养适应市场需求的专业人才；
- 3) 加强电子商务实践教学领域的研究，打造一系列以实际工作流程为核心的精品课程；
- 4) 提升学校的品牌影响力和公众形象，构建具有广泛基础的特色专业品牌。



2. 学生：

- 1) 增强学生对行业的理解 and 自我认知能力；
- 2) 提升学生的专业技能和职业素养，同时积累宝贵的工作经验；
- 3) 强化学生的就业竞争力和社会适应能力；
- 4) 激发并培养学生的创业兴趣和创业能力。

3. 企业：

- 1) 破解企业人才需求的瓶颈问题，构建人才补给的渠道体系；
- 2) 将实践经验转化为系统化、专业化的知识，并有效地推广运用，以提升运营管理的效能；
- 3) 增强企业的知名度与美誉度；
- 4) 提升企业对市场变化的适应力和竞争力。

四、项目特色

1、企业项目入校，建设在校实训基地

电商协会会员企业将真实的项目带入校园，在学校设立实训基地，使学生在在校期间就能体验到真实的电商工作环境和工作内容。这一合作模式不仅让学生们接触到最新的行业实践，而且为他们提供了一个实践操作和理论学习相结合的平台。通过与企业的紧密合作，学生们能够直接学习到电商行业的前沿知识和技能，同时也为未来的职业生涯打下坚实的基础。此外，这种实践教学方式极大地提升了学生的就业竞争力，使他们能够更快地适应职场，实现从学生



到专业电商人才的顺利过渡。

2、专业技能教学，学生参与项目实操

项目启动后，学生们将全面融入项目执行工作。学校的专业教师将负责前期的理论课程教学，而企业中的专业人员则会定期进入校园，提供岗位和产品培训。通过这样的过程，学生不仅学会理论知识，还能通过实际操作来掌握技能，并最终实现技能的完全掌握，进而创造出实际价值。为了确保学生能够顺利地将理论知识转化为实际技能，学校与企业合作设计了一系列的实践环节。学生们将在模拟的工作环境中，通过项目导向的学习，解决实际问题，从而获得宝贵的工作经验。企业专家的定期访问和指导，不仅提供了最新的行业知识，还为学生提供了与未来职业环境接轨的机会。此外，项目成果的展示和评估环节，旨在鼓励学生创新思维和团队协作，同时也为他们未来的职业生涯打下坚实的基础。

3、学生自主选择，分小组分部门培养

学生们根据自己的专业背景和兴趣爱好，选择适合自己的实践岗位。整个项目由专业人员负责组织和管理，依据学生们的日常表现和业务能力进行评级。项目管理采用了与企业部门相似的管理策略，选拔表现优异的学生担任各团队的领导职务，并对他们进行重点培养。

4、校企携手培育，人才定向输出。参与项目的学员将优先得到企业的青睐，并在完成学业后直接进入企业就职。

五、服务机构



1、机构介绍：深圳市罗湖区电子商务行业协会

深圳市罗湖区电子商务行业协会，是由深圳市罗湖区经济促进局直属管理的 社会组织，电商协会聚集深圳电商行业企业，整合各大平台资源，为深圳电子商务行业发展助力。目前协会现有企业近 300 多家，主要为电子商务企业，涉及到的类目领域广泛，男女装、手表、鞋服、运动、美容健康、珠宝首饰、3C 数码 等。协会一直致力于帮助电商企业实现企业价值最大化，整合各大平台资源，帮助企业策划活动，获取平台最大资源支持。长期为企业提供人才培训/管理培训/ 专业培训，帮助企业招人留人用好人。协会也为企业提供扶持政策解读和协助申请服务，帮助企业获得更多政府资源的支持，使得企业快速发展。

2、机构优势：

- **政府监管，信任可靠：**协会是由政府直属管理的社会组织，社会资源广。
- **多平台运作，涉及类目广：**企业涉足国内外多个电商平台，囊括国内的电商平台（天猫、京东、唯品会等），社交平台（抖音、小红书、直播等）、国外跨境电商平台（亚马逊、速卖通、LAZADA）等。
- **专注电商领域，人才针对性强：**协会一直专注于电子商务领域企业的服务，包含但不限于企业管理咨询、人才输出、平台资源对接、活动策划、专业 人才培养等服务，为企业在电子商务的发展提供全方位服务。

六、项目实施

1、项目执行：

（1）多专业学生参与：实训项目被划分为四个实训组，允许校内多个专业的学生参与。电子商务、英语外贸、设计以及客户服务等专业的学生均有机会参与项目的实施。



(2) 实训组划分:

项目组名称	所属岗位	项目组介绍	具体实训内容	专业组人数
视觉设计教学实训组	设计	包含但不限于美工工具使用、视觉营销设计学习、美学搭配、产品链接视觉优化、主图制作、详情页设计、店铺装修等专业技能传授，并且用于店铺实际操作。	视觉营销设计 美学搭配 产品链接视觉优化 主图设计与制作 详情页设计 店铺首页装修 营销图设计与制作 海报图设计与制作 广告图设计与制作	10
客服接待教学实训组	客服	网店售前、售中、售后客户接待技巧学习，店铺客服网店上岗接待。	售前询盘接待 售中客户沟通 售后跟进与纠纷处理 客户管理 客户营销 CRM 系统管理	10
运营推广教学实训组	运营	网络推广技巧、产品营销策略、广告投放、活动报名、店铺运营学习，能够独立负责店铺运营。	产品上下架 网络推广 产品营销 广告投放 活动报名 店铺运营 直通车推广 钻展 数据分析 市场分析 关键词卡位 活动大促操盘	10
内容营销教学实训组	内容	抖音、小红书等社交平台的运营，直播、内容营销、粉丝维护、活动策划多维度学习，落地到店铺社交账号。	内容营销 粉丝运营 Facebook/VK/ins	10



(3) 项目实施周期:

阶段	周期	培育人数	实施内容	目标	费用
第一阶段	第一学年 (2021 年 3 月 -2022 年 1 月)	40 人	1. 电子商务理论知识专业授课, 为学生实践操作做好基础铺垫。 2. 学生专长专修, 根据兴趣与特长进入实训小组。 3. 模块化管理实训小组学生, 分岗位针对性业务培养。 4. 企业实际业务进校, 专业人员提供技能培训。 5. 从管理和技能入手, 重点人才专项培育。 6. 学生专业能力评估, 电商领域职业定位与发展。	1. 掌握电子商务店铺运营基础操作技能。 2. 清晰个人电商职业定位, 规划个人电商专业成长路径。 3. 提前适应社企管理模式, 学会团队协作, 为日后出入社会做好充分准备。	22 万
第二阶段	第二学年 (2022 年 3 月 -2023 年 1 月)	80 人	1. 网店运营操作技能强化训练。 2. 主流电商平台规则与特点知识普及。 3. 主流品类行业知识普及。 4. 网络销售法律法规知识普及。 5. 店铺运营财务管理知识普及。 6. 在校老师专业实践教学培训。	1. 学生具备店铺运营独立操作能力, 为企业创造经济价值 2. 学生具备创业条件与能力。 3. 学生具备老带新, 一带一帮扶能力。 4. 提升双师型教师比例。	22 万
第三阶段	第三学年 (2023 年 3 月 -2024 年 1 月)	160 人	1. 扩大资源导入, 增加企业业务数量, 新增供应链。 2. 带领学生走访企业, 进行专业交流和学习。 3. 推荐优秀学生入驻企业, 深入企业内部进行专业学习。 4. 开展校企项目合作, 加强校企合作深度。	1. 产教结合, 实现校企双创。 2. 学生高薪就业, 人才持续输出。 3. 共建特色职校园区, 培养优秀专业人才。	22 万



3、项目人员匹配：

单位	职务	人数	职责
学校	项目对接人	1 人	1. 负责学生报名的组织和安排； 2. 负责与企业对接人沟通项目开展事宜。
企业	项目专业导师	1 人	1. 负责各大主流平台知识讲解普及； 2. 负责学生的专业课程教学，2 节课/班/周； 3. 负责学生的选拔和专业培养； 4. 负责参与学生的考核与综合能力测评。
	项目对接人	1 人	1. 负责企业业务需求的对接与落地安排； 2. 负责与学校沟通，做好学生的组织与安排，保证项目的顺利进行； 3. 负责学生每日具体实训工作的安排与督导； 4. 负责学生实践操作的指导、学习和问题答疑； 5. 负责企业项目进度的跟进； 6. 负责学生的考核与综合能力测评。
	企业视觉设计辅导员	1-2 人	负责学生的视觉设计辅导，帮助学生提高店铺图片点击率。
	企业客服接待辅导员	1-2 人	1. 负责企业客服业务的专业技能辅导； 2. 负责学生客户接待及客户管理相关技巧的教学，帮助学生学会客户接待，提交成交转化率。
	企业运营推广辅导员	1-2 人	1. 负责企业产品基础知识的培训，包括但不限于产品功能、产品卖点、适用人群等； 2. 负责辅导学生运营操作，指导运营技术难点，帮助学生实现独立运营。



3、学生人员安排：

（1）学生企业双选：学生根据自己的专业与特长，选择店铺岗位，企业对学生 进行面试，根据岗位需求进行筛选。

（2）项目小组划分：项目划分为设计组、客服组、运营组，每个组 5-10 人。

（3）企业重点培养：优选小组中表现优秀的学生，培养为小组组长，负责小组 任务安排。

（4）企业重点培养：优选小组中表现优秀的学生，培养为小组组长，负责小组 任务安排。

4、首批支持企业：

企业名称	品类	店铺
深圳市山水数码科技有限公司	家居	荣事达代家专营店
深圳市山水数码科技有限公司	家居	荣事达九都专营店
深圳市山水数码科技有限公司	厨具	Debo 旗舰店
深圳市山水数码科技有限公司	美容美发	Lena 俊正宣专营店
深圳市山水数码科技有限公司	厨具	优分子旗舰店
深圳市山水数码科技有限公司	家居	HEYSMILE 旗舰店
深圳市旭豪电子科技有限公司	灯具	比格照明旗舰店
深圳市旭豪电子科技有限公司	电子电工	比格照明旗舰店
深圳市旭豪电子科技有限公司	五金工具	比格照明旗舰店
深圳前海全棉时代电子商务有限公司	母婴	全棉时代官方旗舰店
深圳市普莱斯科技有限公司	眼镜	Pulais 眼镜旗舰店
深圳优衣美贸易有限公司	女装	优衣美女装旗舰店



5、校方配合

配合项目名称	实施要求	物料配备 (根据学生团队规模调整数量)
实训场地	用于实训项目参与人员的日常办公	网络、办公卡位
实训设备	包含但不仅限于实训电脑及相关办公的硬件设施	办公电脑、相机、摄影棚、直播设备、手持稳定器、工牌等
导师食宿	用于企业导师在校内的正常活动	食堂就餐、宿舍提供
学生组织	组织学生参与报名选拔	面试办公室

七、项目目标

1、学生：

1. 学生应具备独立操作店铺运营的能力，从而为企业创造经济价值。
2. 明确个人在电商领域的职业定位，并规划出个人电商专业成长的路径。
3. 提前适应社会企业的管理模式，学会团队合作，为将来步入社会做好充分的准备。

4. 具备独立操作店铺运营的能力，为企业创造经济价值。

2、学校：

1. 产教结合，促进学校与企业的双重创新。
2. 提高双师型教师队伍的比例。



3. 共同建设具有特色的职校园区，打造产教融合的示范区域。

4. 为打造国家级优质中等职业学校奠定基础。

3、企业：

1. 为突破企业人才需求的瓶颈，建立稳定的人才补给渠道；
2. 将实践经验系统化、专业化，更有效地运用和推广知识，从而提升运营管理能力；
3. 提升企业的知名度与美誉度，增强对市场变化的适应能力和竞争力。

八、项目费用

1、一阶段费用

总费用约 22 万元（9 个月左右，根据实际课时量计算），

付款方式：2.4 万元/月，次月 15 日前付上月课酬。

2、计算方法

全职导师：200 元/节*6 节*5 天*4 周=24000 元/月；（实施周期：9 个月）

九、联系方式

深圳市罗湖区电子商务行业协会

项目经理：莫小姐

联系电话：13728865921



《电商运营实战校企精准育人》 项目办公室管理文件



《办公室日常管理制度》

第一条 总则

办公场所是员工从事经营管理的劳动场所，公司努力创建一个安全、舒适、健康的办公环境，员工自觉维护良好的办公环境，特制定本规定。

第二条 行为规范

- 1、着装要求得体、大方、整洁。不可着浓妆，勿佩戴过多饰品；领口过低、裙、裤过短的服装禁止穿着；上班时间不可穿背心、拖鞋。
- 2、举止文明，有礼貌。上班期间保持良好精神状态，精力充沛，乐观进取；对待上级要尊重，对待同事要礼貌，对待客户要热情，处理工作保持头脑清醒冷静，提倡微笑待人，微笑服务。
- 3、言谈亲切、诚恳、谦虚。严禁说脏话、忌语，使用文明用语，同事之间沟通，本着“换位思考、解决问题”的原则。

第三条 卫生与清洁

- 1、每位同事应讲卫生，养成良好的卫生习惯，保持办公室清洁美观，创造良好的工作环境。
- 2、负责整理好自己的办公用品，工位桌面、座椅保持整洁，不要在室内堆放杂物，乱贴乱画。
- 3、划分卫生小组轮流值日，每组负责一天，按值日表的顺序循环，值日同事负责办公室当天的保洁工作。



第四条 考勤与休假

- 1、员工需自觉遵守办公室工作时间安排（具体安排见课程表），严格按照制度出勤，不得无故迟到、早退或者旷工。
- 2、公司原则上实行每周五天、每天 8 小时工作制度，每周一至周五为工作日，周六、周日休息，其他时间按国家规定的法定节假日放假休息。
- 3、根据企业业务需求，公司有临时调配工作时间的权利，提前告知员工，并做好相关安排。
- 4、员工每日书面签到，由行政部门做好数据统计，每周定时交由班主任。
- 5、工作时间需要请假，需提前写好书面申请单交由班主任，并通知项目部管理者，做好员工出勤统计留档。
- 6、考勤须知：
 - （1）15 分钟以内为迟到，提前 15 分钟以内下班视为早退。
 - （2）迟到 15 分钟以上按旷工半日论。
 - （3）迟到、早退累计三次按旷工半日论。
 - （4）因偶发事件迟到超过 15 分钟以上经办公室查明属实可准予补办请假。对旷工者，应责成其作出书面检查，并按接受相应处罚。

第五条 其它

未尽事宜，逐步完善。



《绩效管理与考核制度》

为加强项目组对学生的绩效管理和绩效考核工作，特制订本制度。

绩效管理与绩效考核的宗旨在于：

- 1、考察学生的学习效果。
- 2、了解、评估学生的学习态度及工作能力。
- 3、作为学生奖励与惩罚的管理依据。
- 4、有效促进学生不断提供自身技能和工作绩效。

绩效管理与考核办法：

- 1、针对分工及岗位不同，制定相对应的岗位职责、考核标准。
- 2、每一个月为一个考核周期，项目组老师对每个同学做月度考核。
- 3、针对考核结果老师对学生进行考核面谈，并给出改进建议。
- 4、对于连续 2 个月不能达标者，进入淘汰与补位。



《电商运营实战校企精准育人》岗位职责说明书

岗位名称	客服	所在部门	客服部
岗位概要	对部门业绩负责，对部门亏损负责，对跨部门协调的事务负责。		
岗位职责			
岗位职责	1、熟悉掌握商品信息，了解客户的需求，掌握沟通技巧，正确解释并生动描述相关产品的特征与优点。 2、准确、简洁、高效、友好的回复客户购买商品时提出的各种问题，以每次贴心、周到的服务在客户群中建立起专业、负责任、值得信赖的店铺形象。 3、买家付款后确认收货信息无误，对于意向买家要及时跟踪，促成交易。 4、在接待工作中遇到较难沟通的客户无法顺利交流的，必要时可以求助同学或老师。 5、及时正确的做好备注工作并能确保第一时间告知发货人员，避免发错货的情况。 6、没有客户咨询时，应多浏览熟悉店铺商品，学习产品知识。 7、完成上级交代的临时工作任务。		
任职资格			
教育水平	专职及以上学历		
专 业	电子商务		
培训经历	不限		
经 验	电商相关工作经验、销售经验者优先		
知 识	电子商务基础知识、销售技巧、客户心理学		
技能技巧	PowerPoint，Excel，Word，Xmind等		
个人素质	较强的逻辑思维能力，数字敏感度高，分析力强，有大局意识。		
考核指标			
1、店铺客户接待及时响应时间。			
2、店铺账号每月业绩稳定性及对项目整体贡献程度。			
3、平台相关规则变化跟进情况、纠纷处理情况。			
4、团队协作能力、学习能力、沟通技巧、专业技能、大局观、奉献精神、为人处世态度。			
任职人员签字		签 批	



《电商运营实战校企精准育人》岗位职责说明书

岗位名称	美工	所在部门	设计部
岗位概要	对部门业绩负责，对部门亏损负责，对跨部门协调的事务负责。		
岗位职责			
岗位职责	1、对上架的产品进行拍摄，每个产品的主图以及细节图的拍摄。 2、对所拍摄的图片进行美化，商业化处理。 3、完成平台店铺的主页美化，店铺装修、制作促销等。 4、负责网页、网站整体栏目的设计制作、美术策划、网页制作与页面优化等。 5、负责检查首页的广告图是否正常显示，检查商品的图片和文字是否得体，需要改进的地方及时更新。 6、发现店铺内视觉的任何问题及时和相关人员沟通，并记录和追踪改善结果。 7、设计工作保证质量，要做到图片、文字清晰，页面美观。 8、制作产品页文案，对产品进行风格、款式分类，为每个产品详情页配写文案。 9、拍摄产品推广视频，做好美化与剪辑，配合运营推广进行文案编写。 10、负责完成上级交代的临时工作任务。		
任职资格			
教育水平	专职及以上学历		
专 业	电子商务、设计、美术摄影		
培训经历	不限		
经 验	电商相关工作经验优先		
知 识	电子商务基础知识、色彩搭配、美学原理		
技能技巧	Photoshop，Excel，Word，建模等		
个人素质	较强的美学理念，色彩搭配认知清晰，有创新思维。		
考核指标			
1、店铺出图数量及质量完成情况。			
2、店铺图片点击率、转化率稳定性及对项目整体贡献程度。			
3、平台视觉要求规则变化跟进情况、新操作技能掌握程度及落地实施情况。			
4、团队协作能力、学习能力、沟通技巧、专业技能、大局观、奉献精神、为人处世态度。			
任职人员签字		签 批	



《电商运营实战校企精准育人》岗位职责说明书

岗位名称	推广专员	所在部门	运营部
岗位概要	对部门业绩负责，对部门亏损负责，对跨部门协调的事务负责。		
岗位职责			
岗位职责	1、负责企业电商平台运营，包括活动策划、在线宣传推广等日常运营。 2、根据网站营销数据进行分析，对每个产品运营情况进行评估，提炼卖点，指导美工进行页面优化，提升搜索量，促进销量。 3、负责收集市场和行业信息，分析竞争对手，关注对手的变化和选款、定价等营销策略，结合本店优势提供有效应方案。 4、熟悉各电商平台的运营环境、交易规则、淘宝网站广告资源。 5、每日统计分析最新数据，并根据数据变化采取针对性运营措施。 6、负责完成上级交代的临时工作任务。		
任职资格			
教育水平	专职及以上学历		
专 业	电子商务		
培训经历	不限		
经 验	电商相关工作经验优先		
知 识	电子商务基础知识		
技能技巧	Photoshop，PowerPoint，Excel，Word，Xmind等		
个人素质	较强的逻辑思维能力，数字敏感度高，分析力强，有大局意识。		
考核指标			
1、店铺账号年度GMV业绩达标情况。			
2、店铺账号每月业绩稳定性及对项目整体贡献程度。			
3、平台规则变化跟进情况、新操作技能掌握程度及落地实施情况。			
4、团队协作能力、学习能力、沟通技巧、专业技能、大局观、奉献精神、为人处世态度。			
任职人员签字		签 批	



《学生轮岗制度》

一、 轮岗目的

- 1、 多岗锻炼，培养学生专项技术水平，成为能够独当一面的复合型人才。
- 2、 激励学生，创造职业宽度，使学生发现自己真正的兴趣和能力所在，锻造多方面的能力与经验，真正做到把合适的人用在最合适的岗位上，不断满足企业要求。

二、 轮岗办法

- 1、 轮岗周期：每两个月轮岗一次，由学生主动提出意向岗位，经老师和项目组综合评价，给与轮岗建议和调配。
- 2、 轮岗前工作移交与培训：
 - 1) 完整的工作文件移交；
 - 2) 进展中的工作移交，包括进展程度，目标结果，相关人员分配。
 - 3) 工作资源移交，如客户资源资料，技术资源资料；
 - 4) 新岗位业务知识培训，设立岗位导师，引导学生进入角色，保证平稳过渡。
 - 5) 轮岗后按照新岗位绩效标准进行考核。



《学生激励机制》

目的：为了提高学生的工作积极性和主观能动性，真是体现奖优准则。

原则：公平，公正，公开。

奖金激励设定及分配办法：

1、项目奖

组内所有人员参与，针对各阶段导师带入的项目任务，按时按质按量完成，通过企业审核和实践认证，评价等级在 A 级以上。

设定奖金 1000 元，组长占比 20%，其他学生共占比 80%。

2、优秀个人奖

连续 2 个月绩效考核评级 A 级，且为团队冠军，业绩第一名的个人。

设定奖金 500 元。

3、优秀团队奖

团队竞赛中，完成工作任务最优组。

设定奖金 1000 元，组长占比 20%，其他学生共占比 80%。

4、销售提成奖

为企业产生经济效益，完成预定销售目标，按照销售额提成（销售额*0.2%）如团队项目分配比例待定。

《电商运营实战校企精准育人》 项目小班教学照片（部分）



《电商运营实战校企精准育人》项目班开班仪式



《电商运营实战校企精准育人》项目班开班仪式现场



项目班开班仪式企业代表刘攀老师讲话



项目班开班仪式企业代表刘攀老师向学生讲解项目班事项



项目班学生直播实战演练



项目班学生直播实战演练



项目班企业刘攀老师讲课中



项目班企业王帆老师讲课中



项目班企业林江老师讲课中



项目班学生分享中



项目班学生小组汇报中