

# 新业态下应用型本科跨境电商创客人才培养模式研究

王少瑜 冯冬怡 文欢

(广州软件学院, 广东 广州 510900)

摘要: 本文分析了跨境电商行业的发展趋势和对“创客”人才的需求, 探讨了当前应用型本科教育在培养跨境电商“创客”人才方面存在的挑战, 如人才培养方案不够成熟完善, 创客人才培养存在时滞性, 缺乏优质的跨境电商创业导师和实战条件等问题。文章提出优化人才培养方案、加强教学内容与行业对接、构建高素质创客导师团队和分阶段体验创业实战等建议。旨在通过教育创新, 培养具备专业知识、创新能力和国际视野的跨境电商人才, 以支撑行业的持续发展和竞争力提升。

关键词: 跨境电商; 创客教育; 创新人才培养

## 一、“创客”与创客教育

“创客”这一概念源自西方的“Maker”文化, 它代表着一种追求创新、重视实践并倡导自主创业的精神。这一词汇是指不以营利为目的, 将创意转化为实际成果的人。在中国, “创客”被赋予了新的含义, 与国家提倡的“大众创业, 万众创新”理念紧密结合, 特指那些不仅拥有创新思维, 而且积极投身于自主创业实践的人才。他们通过自己的行动, 推动着社会进步和经济发展, 成为创新驱动发展的重要力量。

创客教育是对创新思维的彰显。在“大众创业、万众创新”政策的号召下, 大力发展创客教育是创新人才培养的一剂强心针。创客教育, 作为响应创新驱动发展战略的教育模式, 旨在培养学生的创新意识、实践能力和创业精神; 强调学习过程中的体验和参与, 倡导学生在解决问题的过程中发现问题、提出解决方案, 从而实现知识的内化和能力的提升。这种教育模式鼓励学生主动探索、勇于尝试, 通过实际操作来学习新知识、掌握新技能。

## 二、跨境电商创客人才需求分析

### (一) 跨境电商人才市场需求

当前, 跨境电商行业正处于迅猛发展的阶段, 市场规模的快速扩张对专业人才产生了迫切需求。《2023 跨境电商人才战略白皮书》的数据显示, 2022 年中国跨境电商市场规模已达到 15.7 万亿元, 并预计在 2023 年将进一步增长至 16.8 万亿元。这一上升趋势不仅凸显了人才需求的激增, 也为该领域的专业人才带来了丰富的职业发展机会。据《“十四五”电子商务报告》的预测, 到 2025 年, 电子商务行业的从业人数将达到 7000 万。然而, 中国跨境电商人才的缺口已经接近 450 万, 并且正以每年 30% 的速度增长。面对如此巨大的人才缺口, 跨境电商行业亟需培养和吸引更多具备创新精神、专业技能和国际视野的人才, 以支撑行业的持续发展和竞争力提升。而目前跨境电商从业人员中本科学历占比超过 60%。



数据来源: 《2023 年跨境电商人才战略白皮书》

### (二) 新业态下跨境电商创客人才需求

跨境电商创客人才是跨境电商领域中的关键人才和高潜人才, 对跨境电商的发展起着极其重要的作用。随着中国跨境电商的发展, 新兴平台如 TEMU、SHEIN 的强劲增长, 独立站点的蓬勃发展, 以及 TikTok 等短视频平台的兴起, 对新兴跨境电商市场的深入探索, 市场对具备创新精神和创业能力的创客人才需求变得尤为迫切。其次, 在当前国内就业市场竞争日益激烈的情况下, 越来越多的应届毕业生开始关注跨境电商领域, 视其为一个创业门槛相对较低且具有广阔发展前景的领域。再次, 随着国内短视频营销和直播领域的竞争日趋白热化, 国际短视频营销和直播正逐渐成为新的增长点, 为跨境电商行业带来新的机遇。最后, 在跨境电商领域的新商业模式中, 企业采取了创新人才激励和管理策略。此模式下, 员工被赋予合伙人地位, 拥有自主经营自己账号的权限和责任, 员工与公司之间的关系, 虽然名义上是雇佣, 但实际上更接近于一种合作关系, 公司提供账号资源, 而员工则独立负责账号的运营和管理, 享受经营成果的同时也承担相应的风险。在这些背景下, 跨境电商创客人才的培养显得尤为重要。通过创客人才的培养, 可以为中国跨境电商行业的持续发展注入新的活力和创新动力。

### (三) 新业态下对跨境电商创客人才的知识与职业能力需求

#### 1. 常规的专业理论知识、技能和管理能力

专业理论知识和技能。跨境电商创客人才需要具备扎实的专业知识, 包括电子商务、市场营销等基础课程, 以及熟悉跨境电商平台的运营规则, 还需要具备基础的业务技能, 如选品、上架、回复客户咨询、正确地进行成本核算与报价、合理选择跨境物流方式等。此外具有一定的跨文化沟通能力, 能理解和尊重不同文化背景的客户需求。

管理能力。跨境电商创客人才还需要具备风险评估、资金管理、团队管理、供应链管理等管理能力。跨境电商创客人才需具备风险评估的能力, 精准识别并应对交易过程中可能出现的风险, 如产品质量、资金支付、网络安全等。同时, 他们还需掌握资金管理, 通过合理的预算规划、资金流量分析和储备, 以及投资增值, 确保企业资金的高效运转。团队管理能力也是必不可少的, 这涉及团队的整体协作效率和业务能力。跨境电商人才还需要保证供应质量, 优化库存, 选择海外仓建设模式, 并搭建海外仓库存管理体系, 以提高物流效率并降低成本。

#### 2. 重视数字化能力和新媒体营销能力

数字化能力。随着人工智能和元宇宙技术在跨境电商领域的运用日益广泛, 善于利用数字化能力, 可有效提升经营效率和效果, 如通过 AI 外贸产品助力企业实现商品搜索量增长, AI 技术能够帮助企业解决语言障碍, 提供本土化文化元素的文案生成, 以及通过 AI 生成图片和视频来丰富营销手段。尽管元宇宙技术尚未成

熟,但基于元宇宙概念开发的创新产品,如虚拟客服、虚拟试衣镜和虚拟主播等,不仅提升了客户体验,还有效降低了企业的运营成本,为跨境电商的未来发展开辟了新的可能性。

新媒体营销能力。随着新媒体营销手段的广泛应用,如短视频、直播和社交媒体营销等,营销渠道和方法不断更新。2024年8月,TikTok与亚马逊宣布了关联合作,标志着内容创作营销时代的全面到来。这一合作将促使原本依赖跨境电商平台站内流量的商家,为了在激烈的市场竞争中保持竞争力,开始转向短视频营销、直播营销和社交媒体营销等站外营销策略,以获取更广泛的客户群体和提升品牌影响力。这种转变也对跨境电商创客人才提出了更高的技能要求,尤其是在内容创作和跨平台营销方面。

### 三、应用型本科跨境电商创客人才培养存在的问题

#### (一) 人才培养方案不够成熟完善

跨境电子商务专业开设时间较短,直到2020年,该专业才被正式纳入教育部发布的《普通高等学校本科专业目录(2020年版)》,2024年才迎来了首批本科毕业生。目前,许多高校在制定该专业的人才培养方案时,面临着与行业发展需求不完全匹配的挑战。现有的课程体系往往偏重于理论知识的传授,而在培养学生的跨境电商综合实践能力方面存在不足。特别是在数字化技术的前沿应用方面,学生往往缺乏实践机会和条件,限制了他们对于跨境电商领域关键技能的掌握和创新能力的培养。

#### (二) 跨境电商创客人才培养与社会经济发展存在时滞性

跨境电商发展迅猛的同时也变化快,随着平台规则的更新、新兴平台的涌现、新市场的发展、独立站点的崛起,以及短视频和社交媒体在电商领域的广泛应用,跨境电商的业态每年都在发生着显著变化,甚至每个学期都可能出现新的知识。这种快速的行业演变对教学内容和人才培养方案的更新提出了更高要求,当前的教学体系往往难以及时响应这些变化,导致课程内容和人才培养计划落后于行业发展的最新趋势。

#### (三) 缺乏优质的跨境电商创业导师

在跨境电商创客人才培养过程中,急需有经验又愿意分享的跨境电商创业导师给予建议、支持与鼓励。跨境电商创业导师在引导学生形成创新创业思维、激发创新创业热情有着极其关键的作用。而这样的导师需要具备扎实的理论基础和丰富的行业实践经验,时刻保持充电状态,这在高校中是极其难见的。

#### (四) 缺乏实战条件

目前常见的实践主要通过仿真软件及校企合作。仿真软件成本较高,许多高校因经费限制难以投入大量资金改善实训条件,此外,仿真软件主要模拟基本操作和简单运营策略,对于深层次策略和经营的模拟存在局限,也无法及时跟着市场变化而更新,无法完全满足跨境电商创客人才的培养需求。尽管校企合作是提升学生实战经验的重要途径,但目前大多数合作仍处于表层,企业缺乏深度合作的动力,仅将高校视为人力资源的来源,而不愿意为学生提供充分的实习机会和场所。

### 四、新业态下应用型本科跨境电商创客人才培养模式改革建议

#### (一) 优化跨境电商人才培养方案制定

首先,跨境电商人才培养方案制定前应进行人才需求市场调研,确保人才培养方案制定能满足市场需求。其次,依据新业态特点及学校发展战略和特色,组建了一支含跨境电商平台运营、信息技术产品开发、供应链运营管理、海外媒体投放等跨境电商行业资深人士组成的专业指导委员会,共同参与制定人才培养方

案、课程教学大纲和实践教学大纲,使跨境电商人才培养中理论和实践教学能真正落到实处,进而为人才培养奠定坚实基础。

#### (二) 加强教学课程更新与行业对接

首先,建立一个跨境电商知识储备库至关重要。这个储备库应该包含行业的最新动态、政策变化、市场趋势以及技术革新等信息。通过整合这些资源,为学生和教师提供一个全面、系统的学习平台。其次,线上教学资源建设和维护同样重要。通过开发交互式在线课程、案例研究、模拟操作等教学工具,让学生在虚拟环境中体验真实的跨境电商操作流程,从而提高他们的实践能力和问题解决能力。同时,线上资源的更新速度通常比传统教材快,能够更迅速地反映行业的最新发展。此外,通过校企合作,邀请行业专家参与课程设计和教学,确保教学内容与行业需求紧密结合,学生通过实习、项目合作等方式,直接参与到企业的运营中,从而更好地理解行业运作并积累实战经验。最后,定期组织行业研讨会和讲座,邀请行业领袖和专家分享他们的见解和经验。这不仅能够为学生提供与行业领袖面对面交流的机会,也能够激发学生对跨境电商行业的兴趣和热情。

#### (三) 打造高素质的创客导师团队

学校应致力于构建一支由经验丰富的教师和行业专家组成的创客导师团队,以支持学生的创业。这一团队的建设可以从以下几个方面着手:一是鼓励教师深入跨境电商创业型企业,通过挂职锻炼,亲身体验并学习创业实战经验;二是激励教师在教学工作之余,亲自参与跨境电商创业项目,以实践促进教学,以教学反馈实践;三是聘请具有丰富行业背景的企业导师和专家,为学生提供专业的创业指导和行业洞察;四是积极吸纳具有跨境电商创业成功经验的校友作为创客导师,分享他们的经验和智慧。

### 五、结语

在全球化和数字化浪潮的推动下,跨境电商行业正成为全球经济增长的新动力。面对跨境电商创客人才的培养,我们既要正视现有教育模式存在的问题,也要积极探索和创新教育实践。通过优化人才培养方案和课程体系、加强师资队伍建设和深化校企合作以及提升学生的实战经验,我们可培养出更多适应行业发展、具备创新精神和创业能力的创客人才,以满足跨境电商行业的人才需求,推动经济的持续繁荣和创新驱动发展。

#### 参考文献:

- [1] 张莉.基于产教融合的应用型高校跨境电商创客人才培养模式研究[J].企业改革与管理,2023(11):67-69.
- [2] 刘世玉,李成凤.创客教育:源起、现状与未来[J].教育探索,2023(03):1-6.
- [3] 贺学贵,贺骥.粤港澳大湾区应用型本科院校跨境电商人才培养模式探索——以广东白云学院为例[J].中阿科技论坛(中英文),2023(10):110-115.
- [4] 王冰,麦黛洁.创客教育视角下中职院校跨境电商创新创业人才培养模式研究[J].现代商贸工业,2020,41(31):41-42.
- [5] 邓志超.跨境电子商务人才岗位需求与职业能力分析:以广东省为例[J].电子商务,2019(5):61-62.
- [6] 狂飙跨境:《2023跨境电商人才战略白皮书》[EB/OL](2023-07-19) [https://business.sohu.com/a/703469558\\_121666865](https://business.sohu.com/a/703469558_121666865)

资助课题:全国商科教育科研“十四五”规划2024年度课题“产教融合视角下广东省应用型本科跨境电子商务人才培养研究”(项目编号:SKJYKT-2405176)