

新电商背景下电子商务直播实训课程实践研究

李籽潼 宋子平

长春光华学院 吉林长春 130033

摘 要: 随着当今科技的迅猛发展,传统电子商务在其发展过程中催生出了新电商的模式。新电商在继承传统电商优点的同时,还发展出区别与传统电商的特征。新电商大大提高了顾客直播电商的购物体验,为直播电商商家创收,也为电商直播平台提供了诸多改进的经验,也催生了新的就业岗位,缓解了当今大学生的就业压力。因此,新电商背景下的电子商务专业教学需要改变传统的教学模式,在传统电商专业教材中融合新电商的知识,更新落后的知识点。培养符合新电商背景下的电子商务人才,为电子商务行业提供高素质,具有创新精神和创业能力的人才,推动高校电子商务教育教学的改革与发展,提高教育质量。

关键字: 新电商;传统电商;直播实训课程

1. 新电商与传统电商的区别

1.1 “商品”的桥梁作用

传统的电商模式一般是通过表格、数据等静态图文的方式来介绍商品,现今已很难引起消费者的兴趣,消费者也很难对产品的使用拥有身临其境的感受,转化率逐年下降。而在新电商背景下,电商直播作为一种新兴的在线直播销售模式迅速崛起,电商直播允许卖家通过视频直播的形式实时、全方位、多角度的展示商品的特色,力图在产品出现的一瞬间就抓住顾客的眼球,勾起顾客的购买欲望,提升成交额,商家还可以打破天南海北的限制与消费者及时互动,及时处理售后问题,解决运输中包装破损、产品损坏以及产品质量、颜色等问题。它不同于以往的实体经济,让顾客足不出户就可以购买到不同省份的特色产品,打破了空间性、地域性的弊端,大大的提升了消费者的转化率。传统电商只在消费者购买商品付出钱款,商家交付商品,清点钱款,商品充当着一个桥梁,在一交一付之间连起了消费者和商家,钱货两讫后双方很少有社交关系。而新电商背景下的直播平台将消费者、商家、快递员、驿站等一系列在商品打包、发送、收取过程中相关的人们紧密的联系在一起,建立起一个广阔而强大的社交平台,一系列与商品这个桥梁运行相关的诸如售前询问、售后处理以及用户反馈等都可以在这个社交平台上进行分享,消费者之间可以相互分享商品的好坏等质量问题,商家之间也可以相互督促改进,使得顾客的购物体验更加丰富。

1.2 “商品”主动寻找消费者

传统电商是消费者通过诸如淘宝、京东、拼多多、唯品会等购物平台搜索自己想要的商品进行货比三家,最后经过比较,确立购买的过程,具有十分典型的“人找商品”的特征,这极大的浪费了消费者的休闲娱乐时间。而在新电商模式下,购物平台可以通过大数据对消费者的历史购买记录、点赞转发等信息进行收集整理,从而精准地为消费者推荐他们当下最想要的商品,呈现出“商品找人”的特点,这种大数据模式避免浪费消费者的个人时间,提高了消费者的购买决策效率,同时也提高了电商平台商品的销售率。

1.3 购物平台上的社交互动

传统电商虽然也可以满足消费者足不出户购买到所需产品的需求。但是这种满足是消费者个人的满足,是产品的功能性对消费者的满足,十分单一。新电商背景下的电商直播将社交元素融入到电子商务中,构成了消费者与消费者,消费者与卖家,消费者与平台之间的多场景满足。三方之间可以通过评论进行及时互动,使得消费者可以获得更多的产品信息、产品的使用效果以及其他顾客对于产品优劣的评价,卖家可以及时看到消费者对于产品质量、使用效果等的反馈意见,从而对产品进行升级改造,满足消费者的需求,提升产品的购买力与竞争力,平台通过整理消费者与卖家的数据来改正自己的不足,从而构建起更大、更完善、更高效率的电商消费平台。

2. 培养符合新电商人才所面临的挑战

2.1 电子商务专业教学体系过于传统缺乏创新

电子商务专业的教学具有理论性与实践性并重的特点。现有的电子商务专业教材基本上都是几年前的,内容比较陈旧,与新电商的发展过程和特点不相匹配,无法反映新电商的特点和属性。课本上介绍的营销工具、推广方法、相关案例等,几乎已经被如今的新电商平台所淘汰,如果继续按照课本中的理论给学生进行实践教学会起到事倍功半的效果,不仅无法为企业提供适合其发展的电商人才,也会让学生毕业后无法适应当今的新电商模式。随着新电商的出现,传统电子商务平台纷纷进行新改革,以便抢占市场先机,满足消费者日益多元化的消费需求。如果电子商务专业的教学体系没有跟上市场的最新变化,继续沿用以往的旧模式、旧套路会导致培养出的电子商务专业毕业生不符合当今电商企业的要求,从而造成人才培养不匹配和资源损失。

2.2 电子商务专业的教学师资模式陈旧

电子商务专业的教师大多沿用传统电商的教学教材和教学模式,且大部分教师只在学校从事电子商务专业教学,并没有在相关企业进行过交流学习或是挂职,只具有电商的理论知识,缺乏电商的实践知识。如果高校的电子商务专业继续沿用这种陈旧的教学师资模式,并把他们融入到电子商务实践教学中,会难以让相关专业的学生把握最新、最实际的新电商知识,从而影响教师的教学效果,影响学生的电商实践能力。

此外,如今大部分的电子商务专业高校师资力量单一,只具有学校师资,缺乏企业师资,如果学生单单有困于学校中的电商师资,只在校内进行电商实践,没有接受过电商企业中的优秀骨干教师的实践课程,也没有走出校园到电商企业中实习。学生所掌握的专业知识就会与当今的新电商脱轨,缺乏新电商实践能力。不能全面系统的掌握新电商理论知识和新电商实践能力。

2.3 电子商务专业的直播实训建设落后

目前,电子商务的直播实训建设主要是采取机房授课的模式,以电脑为主要实训工具,学生进行实训课体验。这种传统的电子商务实训课已经不能满足新电商背景下卖家和买家互动的要求以及线上展示产品特点的需求。这种传统的电子商务实验室以电脑为主,场地能发挥的作用十分有限,难以支撑一个完整的团队进行诸如数据处理、后台操作、直

播间展示以及打光等要求。远远达不到新电商企业工作的基本要求。

此外,新电商背景下的直播电商已经支持移动端,采用云技术、大数据、AI 等技术,具有更强的互动性和个性化推荐功能。而传统电商所使用的直播实训软件基本都是基于 PC 端,对固定设备和有限网络的依赖性极强,且技术架构十分单一,直播展示商品的功能也很基础,模拟环境落后于新电商背景下所处的真实情境,无法反映当今时代新电商背景下买家与卖家超越空间、地域的特性,且这些软件的功能主要集中在商品展示,数据分析的能力较弱,安全性较低,易受的网络工具和数据泄漏的影响,场景单一,没有办法系统全面地对学生起到一个良好的训练效果,更无法达到良好的实践效果。

3. 新电商背景下电子商务直播实训课程的实践

3.1 建立新电商校园企业政府直播基地联盟

新电商校园直播基地联盟位于长春光华学院 B 区英伦小镇,联合政府、高校、直播企业。以直播电商业务为核心,以培养高素质学生主播为己任的网络媒体运营工作室。新校园直播基地联盟积极贯彻落实吉林省“一主六双”发展战略,深入实施《吉林省“十四五”电子商务发展规划》《吉林省新电商产业高质量发展实施方案》等文件精神,以推动吉林省“六新产业”中“新电商”产业高质量发展主动作为,整合高校电子商务学科专业资源优势,在省教育厅、省商务厅、省总工会、共青团吉林省委等相关部门的关怀指导下,联合吉林省电子商务行业学会、协会及校企合作企业共同成立“新电商校园直播基地联盟”。

新电商直播工作室模拟企业经营设置直播部、商务部,文案部、后期部,对学生进行分组企业业务训练,集结了一大批不同岗位的直播电商业务。作为学校的重点实验室建设对象,新电商直播工作室自创立以来,培养了大批优秀的电商从业人员,在丰富了学生实践课题生活,也为普及新电商企业业务知识,指导学生课程实践,乡村振兴直播助农起到了促进作用。

“新电商校园直播基地联盟”以培养学生实践“新电商”、服务区域经济发展的创新能力和实践能力为核心,以推动“校行政企”多元协同育人为宗旨,以高校为地方育人、助力区域经济发展为目标,通过校企共建“新电商”工作室、跨学科共建“新电商”微专业等不同方式,为吉林省培养“新

电商”应用型、创新型和复合型人才，为我省乃至全国“新电商”产业高质量发展贡献力量。

3.2 创新电子商务专业的实践教学体系

新电商背景下的电子商务专业实践教学，在吸收借鉴传统电商教学经验的基础上，创新制定了一套培训考核方案，使学生实训工作制度化、规范化、创新化。这样既能筛选出人才，又能通过各项训练所反映的真实水平匹配出最适合的岗位人选。根据学生的意愿为其安排培训岗位课程，培训课程以企业需要的技能为出发点，在传授基本知识的基础上，增加企业实操环节。采用线上课+线下培训课结合的方式进行授课。在学生学完一系列相关课程后，汇同企业安排考核，主要考察知识点成绩以及实训工作业绩，根据学生的表现进行打分并排名，然后按照企业所需岗位取相应的人数进行模拟面试环节，在面试环节通过后即成为企业实习的预备成员。此外，学校还要定期对电商企业进行调研考查，及时与电商企业进行沟通，双方沟通后及时对电商实训企业不合适的地方进行调整改进。从而提高学生的电商专业知识与服务技能等。通过为学生营造良好的企业实训基地，提高学生的电商实践能力和专业竞争力，让学生毕业后可以更好的适应新电商背景下的直播电商工作，让学生更好的适应新电商背景下的市场。

3.3 创新符合新电商背景下的校企实训基地

新电商校园直播基地联盟选择长春光华学院作为首个试点单位，计划将与省内 10 家直播电商企业达成合作，建立新电商校外实训基地，大力推动校企合作，带动学生就业实习岗位。进一步完善实训各项功能上，丰富直播电商实训文化内涵，提升服务质量，提高企业用户的满意度。在现有的设施、商品、人员等基础上，深入吉林省内乃至全东北地区的各个高校，依托高校电子商务专业资源建设第二批试点基地，并计划将与东北地区内 30 家企业达成合作，覆盖更多学生。举办更多的企业实践活动，加大企业实习深度，使新电商校园直播基地联盟知名度和合作深度得以提高，与多所学校开展合作，带动大学生就业实习岗位。探索联盟校企合作，让学生在校园内完成企业实训，方便学生演练观看直播，直播购物及参与直播活动。与国内外品牌联动，挖掘直播电商品牌设立校内实训基地，有计划地为企业定向培育直播电商人才。促进与区域行业和企业合作，承接更多有能力的企业实习实训需求，为企业急需人才提供就业环境与机会

和岗前培训。

4. 结语

当前直播电商已经进入了高速发展阶段。直播电商行业人才需求缺口也越来越大。同时直播电商高校和行业企业也面临诸多困境，在互联网层面下的电子商务直播实训课程案例较少，电子商务专业学生实习实训内容受到诸多限制，无法在校内安排丰富全面的企业岗位实训。希望通过本研究，改善目前电子商务直播实训课程中存在的问题，将电子商务直播结合新电商企业需求进行整合，发挥校政企各方特点和优势，解决目前电子商务直播实训课程中存在的问题，满足政府、行业、企业和消费者对于电子商务直播实训课程发展以及学生实训需求、直播电商企业人才岗前实训等一系列需求。

参考文献：

- [1] 华迎. 新电商“新”在哪? [J]. 中国品牌, 2021(11): 88.
- [2] 孙琳. 促消费新电商正成为新势能 [N]. 人民政协报, 2022-08-12(5).
- [3] 周国福. 基于大数据应用的电商创新实践教学体系研究 [J]. 齐齐哈尔师范高等专科学校学报, 2022(4): 80-83.
- [4] 刘军, 华迎. 新文科背景下电子商务本科专业的建设与发展 [J]. 新文科理论与实践, 2022(2): 87-95+127.

作者简介：

李籽潼 (2002—), 女, 汉族, 辽宁省辽阳市, 本科, 研究方向为汉语言文学。

通讯作者: 宋子平 (1986—), 男, 汉族, 吉林长春, 助理研究员。

基金项目：

吉林省 2024 年度大学生创新训练计划项目 (新电商校园直播基地联盟 202413600003S)。

中国商业经济学会 2024 年度规划课题 (新电商背景下电子商务直播实训课程实践研究 20252148)。

教育部供需对接就业育人项目 (数字营销人才就业实习基地研究与实践 20230112941)。

长春光华学院横向课题研究成果 (上海超训科技有限公司抖音本地生活直播项目 HX2024022)。