

网络营销与直播电商专业校企合作的实践创新研究

侯宁远

襄阳职业技术学院, 湖北 襄阳 441050

DOI: 10.61369/RTED.2025080012

摘 要 : 网络营销与直播电商作为新兴的专业领域, 正以前所未有的速度改变着社会发展的格局。基于此, 本文深入探究了网络营销与直播电商专业校企合作存在的问题、网络营销与直播电商专业校企合作的策略旨在更好地为研究该方向的研究学者提供一定的实践经验和理论依据。

关 键 词 : 网络营销与直播电商; 校企合作; 实践探究

Research on Practical Innovation of School-Enterprise Cooperation in Network Marketing and Live E-commerce Specialty

Hou Ningyuan

Xiangyang Polytechnic, Xiangyang, Hubei 441050

Abstract : As an emerging professional field, network marketing and live-streaming e-commerce are changing the pattern of social development at an unprecedented speed. Based on this, this paper conducts an in-depth exploration of the problems existing in school-enterprise cooperation in the major of network marketing and live-streaming e-commerce, as well as the strategies for school-enterprise cooperation in this major, aiming to provide certain practical experience and theoretical basis for researchers studying this direction.

Keywords : network marketing and live-streaming e-commerce; school-enterprise cooperation; practical exploration

引言

教育部发展改革委工业和信息化部财政部人力资源社会保障部税务总局关于印发《职业学校校企合作促进办法》的办法解读中显示: 今后, 校企双方既可根据就业市场需求, 合作设置专业、研发专业标准, 也可合作制订人才培养或职工培训方案, 实现人员互相兼职, 相互为学生实习实训、教师实践、学生就业创业、员工培训、企业技术和产品研发、成果转移转化等提供支持; 还可根据企业工作岗位需求, 开展学徒制合作, 联合招收学员, 按照工学结合模式, 实行校企双主体育人; 同时鼓励以多种形式合作办学, 合作研发岗位规范、质量标准等^[1]。职业学校应制订校企合作规划, 建立适应开展校企合作的教育教学组织方式和管理制度, 明确相关机构和人员, 改革教学内容和方式方法、健全质量评价制度, 为合作企业的人力资源开发和技术升级提供支持与服务。

一、网络营销与直播电商专业校企合作存在的问题

(一) “双师型”教师队伍的能力不强

当前高职院校专业教师队伍普遍存在着实践能力不足的问题, 即所谓的“双师型”教师往往只具备理论教学能力, 而缺乏相应的行业实践经验。一方面, 传统的教育体系对教师资格的认定主要侧重于学历和学术成果方面, 而对实践经验的考察相对较少, 使很多具备实践经验的行业人才很难进入到教师队伍当中。另一方面, 现有的教师队伍当中, 虽然有部分教师参与到企业项目、短期培训等提升实践能力的活动当中, 但这些方式往往缺乏系统性和持续性, 今天是这部分教师参与到其中, 明天是那部分教师参与到其中, 导致难以促进全体教师的整体实践能力, 可能

教师不参与到其中就忘记自己所学习的知识了^[2]。

(二) 职业教育校企合作的机制还不完善

虽然国家层面出台了一系列政策文件, 鼓励和支持职业教育与产业深度融合, 但在实际操作层面, 校企合作仍面临着诸多体制机制障碍^[3]。校企双方可能在合作目标、资源投入、利益分配等方面存在一定的分歧, 导致很难进行有效的沟通, 无法形成合力, 不能够达到预期的效果或者是企业与学校只是口头地进行合作让每一方拿出一定资源的时候, 没有一方愿意参与到其中, 只是敷衍了事, 不是全身心地参与到其中, 这将导致教师的教学质量下降, 企业不能够得到有专业基础知识的员工^[4]。

(三) 产教融合校企合作的水平还不高

课程内容与行业标准的脱节, 学校教授的知识技能往往滞后

于行业发展,难以满足企业对人才的需求,使教师虽然教会了知识,学生也学习到了知识,但当就业的时候会发现没有符合时代的发展,不能够找到合适的就业工作;实习实训环节缺乏真实商业环境的模拟,学生虽然学习了实训的内容,但大多数是以前的不是现如今需要用到的,当学生进入真实的职场中,发现自己学习的实践技能没有任何用处^[9]。

二、网络营销与直播电商专业校企合作的策略

(一) 构建校企合作育人目标

网络营销与直播电商专业校企合作的育人目标是培养学生掌握网络营销与直播电商领域系统的理论知识体系,让学生可以更好地将理论的知识与实践的知识进行有机地结合,这样才能够深化其对网络营销与直播电商知识的理解^[9]。总的来说,学生在线上直播会经历商品选择(选品)、直播策划、总结营销话术、用户互动技巧等方面,学生们在线下会经历视频制作、产品营销、平台规则学习等方面。下面将阐述部分校企合作希望学生达到的目标:在线上直播方面的选品环节,学生们需要学会如何在琳琅满目的商品中精准地定位,找到既满足消费者心理需求又能够满足市场需求的产品,让选择的产品成为爆品,这就要求学生们在选择的过程中需要不断地进行筛选,既要看做工工艺,又要看是否有良好的卫生环境,而且只有诚信面对消费者,才能够收到一定的回报;在直播策划方面,学生们需要学习如何确定每次直播的主题、直播的流程是怎么样的(什么时候上产品)、设计互动的环节是怎么样的,以此来确保直播内容有很强的吸引力,让路过直播间的消费者能够长时间地停留在直播间内;在营销话术方面,学生们需要学习如何能够通过精准的语言表达,不仅能够有效地传达商品的信息,还能够激发消费者的购买欲望,让消费者可以认准该品牌,形成回头客^[7]。虽然上述目标可能过于繁杂,但这正是网络营销与直播电商专业需要达到以及需要学习的知识内容,只有学生将其作为目标,学生们才会认真地听讲。

(二) 构建资源共享平台促进全面发展

网络营销与直播电商专业校企合作的过程中可构建一个综合性的资源共享平台,实现教育资源与产业资源的对接,使学生学习理论知识的同时也能够更好地进行实践操作,从而促进学生的全面发展,培养出具备扎实理论基础和拥有丰富实战经验的高素质复合型人才^[9]。该平台可建立一个教育模块,高职院校可将系统的学科体系、深厚的理论积累以及前沿的学术研究成果上传到该平台中,让企业的员工可以获取到高职院校的最新教学资料和研究案例,从而帮助员工提高专业素养,明白自己哪方面的不足,在该平台进行深化,提升团队的专业水平和创新能力。该平台还可以建立一个产业模块,企业会将可公开的实验步骤、实验资料等内容上传到该平台中,该平台会自动利用人工智能模块,将对应的章节后面添加对应的实践内容,这样在学生理论学习过后可以学习实践知识,不会使理论与实践相互脱节。企业人员与教师还会定期地在该平台举行直播活动,交换彼此想法的基础上还会对有问题学生进行一对一的讲解,这样不仅能够丰富学生

的学习体验,还能够缩短理论与实践之间的距离,更能够促进知识的流动与增值,使创新成果快速地转化为应用价值。

(三) 构建多元化实战学习体系

加强实践教学环节是指教师能够通过构建多元化、实战化的教学体系,将理论知识与实践操作紧密结合,让学生在模拟或真实的网络营销与直播电商环境中探索、学习和创新。当学生学习完网络营销与直播电商的基础理论知识之后,教师可以引入项目式教学的方法,也就是与企业进行合作,让学生在真实的直播环境中进行操作^[9]。具体来说,教师将4—6人分成一组,每组选择一个特定的项目,让学生可以按照每个人擅长的方向进行不同的步骤,有的学生可能适合策划,那学生会通过观看网络视频的方式学习他人是怎么做策划的,从而实现自己的步骤;有的学生可能不喜欢沟通,组长可让其担任内容撰写的部分,更好地展示自己的才华;还有一些学生有一些新奇的想法便可将直播的过程更好地进行丰富。学生通过真实的直播项目学习,能够在解决真实问题的过程中,加深对该学科的理解,培养学生的学习兴趣。高职院校还可以通过对网络营销与直播电商组织竞赛的方式,让所有的学生参与到其中,让学生可以接触到行业前沿的技术和理念,知道可以从不同的角度去思考问题,找到一些志同道合的朋友,甚至有的学生会参与竞赛的过程中提出新的理念并开始创业,将自己所想的想法转化为现实的产品或虚拟的产品。项目式学习和创新竞赛相互补充、相互促进,共同构成了一个全面、深入、实战化的学习体系。

(四) 构建科学动态评价体系促进人才培养

网络营销与直播电商专业具有鲜明的应用性、市场性和综合性特征,其人才培养不仅需要学生能够掌握扎实的网络营销原理、电子商务理论基础、直播电商运营模式、消费者行为学、市场营销学等理论知识,还会通过考试、作业、项目报告等形式,检验学生对基础知识的掌握情况,以此来客观地反映学生的综合素养,促进学生全面的发展。随着直播行业的快速发展,新技术、新平台、新策略层出不穷,人才培养需求也随着不断地变化,因此,高职院校可定期邀请行业专家、企业代表参与评价标准的修订,确保该评价体系与直播平台需要的直播平台操作技巧、内容创作与编辑能力、数据分析与解读能力、客户关系管理能力等方面存在一定的联系同时还让学生在此期间不断地反馈,让教师反思自己自身的问题,确保教学质量的持续提升。这基础上,师生与企业专家应该共同参与价与反馈机制的改进工作当中,以此来形成一个良性循环。

(五) 提升教师教学与实践能力

教师的技能的提升对于学生的发展有着重要的作用,其可通过校内学习和校外实习的方式来提升职业素养、实践能力和行业洞察能力^[10]。在校内方面,高职院校可通过定期组织专题讲座、工作坊和学术交流会的方式邀请行业专家、学者分享最新研究成果和行业动态,让教师可以不断地更新自己的网络营销与直播电商领域的理论知识,掌握最新的教学方法和教学理念。在校外方面,高职院校可定向选择部分教师深入到企业当中,参与到真实的网络营销策划、直播电商运营、数据分析等工作当中,体验行

业运作的流程，了解市场的需求和消费者的行为，感受行业的变化，增强对行业趋势的敏感度。

三、结束语

网络营销与直播电商专业校企合作实践研究不仅揭示了校企

合作在人才培养中的重要作用，还为未来专业发展指明了方向。然而，随着技术的不断进步和市场的不断变化，网络营销与直播电商领域仍面临诸多挑战和机遇。因此，高职院校应该不断地深化校企合作，这样才能够更好地创新人才培养模式。未来，校企合作模式将搭建更多元、高效的“校企”合作交流平台，实现企业需求与人才供给、地方发展与院校建设的携手并进。

参考文献

- [1] 崔萍. 产教融合背景下校企合作网络营销与直播电商人才培养模式研究——以四川国际标榜职业学院为例 [C]// 重庆市继续教育学会. 智能教学创新发展学术研讨会论文集（职业教育创新发展专题）. 四川国际标榜职业学院；, 2025: 33-37.
- [2] 孙玉苹. 乡村振兴背景下网络营销与直播电商政校企合作模式研究 [J]. 商场现代化, 2025, (02): 71-73.
- [3] 李思维, 杨欣. 乡村振兴背景下高职直播电商专业人才培养模式 [J]. 四川劳动保障, 2024, (10): 129-130.
- [4] 张天娇. 产教融合视角下电商专业直播带货工匠人才培养研究 [J]. 成才之路, 2024, (30): 73-76.
- [5] 涂菲. 乡村振兴背景下高校直播电商专业人才培养助力乡村经济发展服务模式研究 [J]. 山西农经, 2024, (18): 75-77.
- [6] 邵予晴. 新媒体时代网络营销与直播电商专业人才培养模式探究 [J]. 现代职业教育, 2024, (20): 49-52.
- [7] 叶从薇. 网络营销与直播电商专业“双师型”教师队伍建设策略探究 [J]. 教师, 2024, (19): 102-104.
- [8] 葛敏敏. 新媒体环境下高职直播电商专业人才培养探究 [J]. 四川劳动保障, 2024, (06): 148-149.
- [9] 侯丽. 以赛促教、以证促学及人才培养在网络营销与直播电商专业中的实践研究 [C]// 北京国际交流协会. 2024年第二届教育创新与经验交流研讨会论文集. 可克达拉职业技术学院；, 2024: 2-4.
- [10] 杨胜斌. 网络营销与直播电商专业人才培养方向与课程体系设计研究 [J]. 电脑与信息技术, 2024, 32 (02): 95-97.