

东源县国家级电子商务进农村综合示范县创建工作领导小组办公室

东源县国家级电子商务进农村综合示范项目人才建设体系培训方案

一、项目概述

电商人才培训体系是依托东源县国家级电子商务进农村综合示范项目，为引导具有实践经验的电商从业者回乡创业，提高农村居民对互联网的应用能力，实现东源县电商人才本土化，因此在全县开展电商培训，实现电商从普及到实际应用，促进全县电商产业发展。

（一）项目目标

电商培训人数 3000 人次以上，带动农村青年、返乡大学生、返乡农民工、农村妇女、合作社社员等创业和就业，推动农村电商发展。

（二）培训思路

1、挖掘东源县农村电商人才潜力，创建新型培训模式，做好东源县国家级电子商务进农村综合示范县项目和乡村振兴的电商人才支撑，依托电子商务公共服务中心，利用乡镇、村资源，采取多种形式对各级政府机关干部、驻村第一书记、村官、本地电商企业、物流企业、农民专业合作社、种养大户、返乡创业人

员、退伍军人、农户（贫困户）等开展分行业的电子商务基础知识。

2、技能提升，重在应用，网上开店及技巧、网购操作专业技能培训，提高电子商务从业人员和农民运用电子商务的能力。结合当下热门的短视频运营及直播带帮助农民或待业人员自主创业。通过技能提升培训为东源县培养一批电商服务商，如电商美工、电商摄影师及包装设计等电商服务人才。

3、分层分类，广泛合作，积极携手县外科研院所及行业协会，立足本地加大电子商务人才联合培养体系建设力度，按对象、分层次、有类别地开展电子商务人才培训工作。教育为本，孵化为重，在加强人才培养的同时，积极引导农村传统企业、物流企业向电子商务服务企业转型，鼓励电子商务服务企业拓展农村业务，推动农业专业合作社、种养大户、农产品生产流通企业等向农产品生产、加工、包装、销售的电子商务企业发展，支持社会青年和大学毕业生创办电子商务企业或开展网络销售，使东源县农村电商经营主体不断发展壮大。

4、跟踪服务，机制保障，加强对培训人员的后续跟踪服务，针对培训人员的创业需求，进行有的放矢的提升培训。探索引进主流电商平台，创建“社交电商+直播带货+孵化培育+农民（合作社）”培训模式；跟踪学员培训情况，总结培训经验；建立课程体系，完善教学内容，提供高质量的培训服务。

每期训后定期进行电话回访或走访跟踪，了解训后学员需求

提供相应的技术支持和指导，解决学员在从业过程中遇到的问题。

二、培训实施方案

（一）电商运营普及培训板块

1、培训人群

电商运营普及培训是为刚从事电商行业的新人或从未接触过电商的学员设立的培训模块。培训对象为零基础及初次电商创业人员、各级政府机关干部、基层领导干部、村官、本地电商企业、物流企业、龙头企业、农民专业合作社、种植大户、返乡创业人员、农村能人、经纪人、农业专业合作社成员、退伍军人、农户（贫困户）等。为了能够让受训学员快速地了解电商并且掌握电商的基础知识方便以后深入是学习电商的运营技巧和确定电商创业或者电商就业的发展方向。电商运营普及培训预计培训人数不少于 1200 人次并且配备普及教材。

2、培训方式

基于参加电商运营普及培训学员大多数为零基础的学员。为保证教学质量和学员的学习热情，本包注重电商运营普及培训模块的培训方式为讲座举例结合交流互动的培训方式进行培训。

讲座举例部分是为了让学员了解当下各大主流电商模式及平台属性。让受训学员个人及企业在偌大的电商市场中找到适合自己的电商发展模式及电商平台。

通过讲座可以让受训学员扎实的掌握电商基础及电商的配

套服务。可以快速地做好自身定位和发展方向。

通过举例一方面可以让受训学员直观地看到电商能够给学员自身带来的好处，从而对电商产生兴趣提升对电商学习的热情。另一方面可以让受训学员在案例得到启发找到适合自己的运营模式明确以后的学习目标及发展方向。

交流互动可以快速了解学员当前经营状态和学员对电商的理解，能够更好的对受训学员进行引导和解决实际的需求。在交流互动中能够快速地破冰，使课堂气氛更加活跃融洽，提升教学质量。

在交流互动中学员与学员之间能够更加熟络，能够促进学员间的学习热情和合作机会。为下一步培训或创业就业服务打下基础。

3、培训内容及培训目的

电商运营普及培训根据受训学员的自身电商基础及需求安排的培训内容包括如下：

（1）什么是农村电商，其中知识点包含电子商务进农村有哪些模块、各模块对当地发展有什么好处、电子商务发展的趋势。

其培训目的是让受训学员了解国家发展电子商务进农村目的及电子商务的发展对农产品增收带来的好处，从而激发学员对电商学习的热情。

（2）农产品电商化普及和品牌效应，其中知识点包含如何利用电商助力农产品自主销售及全民直播时代的品牌农产品打

造。在如何利用电商助力农产品自主销售的章节的重点内容是农旅农产建设的方法及案例和产品设计、电商基础、互联网宣传等相关知识。

其培训目的是让受训学员了解农产品产品化的重要性，并且借助现在直播的风口扩大当地农产品的影响力。打造特色性的区域品牌和特色品牌。做好农产品的价格体系及产品成本结构，为以后扩大市场做准备。

4、培训大纲

什么是农村电商（每期课程）	
课时	内容
第一课时	电子商务进农村体系建设指南
第二课时	电子商务发展的趋势
第三课时	电商平台简介
农产品电商化普及和品牌效应（每期课程）	
课时	内容
第一课时	如何利用电商助力农产品自主销售
第二课时	全民直播时代的品牌农产品打造
第三课时	

（二）电商创业就业提升培训板块

1、培训人群

电商创业就业提升培训主要是加强对具备条件的返乡农民工、大学生、退伍军人、合作社社员、农村能人、经纪人、电商创业者、传统企业负责人、县内电商企业客服、美工直播助理等电商从业人员。培训方向为当下的主流电商平台运营实操及短视频运营、摄影美工等电商知识。让学员深入地了解电商运营技能及电商的配套服务技能。为学员在电商创业就业时提供更多的选择方向，电商创业就业提升培训不少于 900 人并且提供实操性教材。

2、培训形式

本次电商创业就业提升培训方式为讲座举例加实操的培训方式。通过理论培训让受训学员了解掌握所学的内容。在通过实操来巩固学习成果。在实操中熟练操作，发现自己学习的不足并且加强复习。

讲座举例是让学员更加深入地了解电商运营的底层逻辑或者电商摄影美工的专业理论知识。理论是实操的基础，通过学好理论来为实操做好准备。

通过实操培训加速巩固理论知识，达到更好地学习目的。让学员在实操培训中直观了解所学知识，并且快速地掌握学习要的。能够把所学的技能应用的以后的工作中去。

另一方面实操培训也最大限度地调动学员的学习热情。营造出好的课堂气氛，在好课堂气氛的烘托下培训效果和培训质量会有大幅的提升。

3、培训内容及培训目的

电商创业就业提升培训根据受训学员的需求以及结合各乡镇情况安排的培训内容如下：

（1）电商运营培训，其中知识点包含如：淘宝、拼多多、京东等平台电商的产品选品及定位、店铺的权重关系、流量获取的方法、标题的编写及优化、热词的提升、数据分析等运营和客服知识。

其培训目的是让受训学员掌握电商运营的底层逻辑，解决比如转化率低跳失率高等在运营中常遇到的问题。电商的爆款打造也离不开运营中的权重关系。大多现有的平台类电商的运营思维相似。学员通过学习可以快速地上手运营如：淘宝、拼多多、京东的平台电商。

（2）短视频直播培训，其中知识点包含短视频定位、数据分析、短视频及直播文案等短视频直播知识。

其培训目的是让受训学员学会短视频的运营技巧及短视频直播的文案编写。随着当下如：抖音、快手、西瓜视频及视频号等短视频的兴起，短视频直播带货也成为当下炙手可热是电商模式。也是比较适合一些农产品售卖的方式，农产品的特点是生产周期长，售卖季节性强不适合平台类电商售卖，但是短视频

是以高传播性带动高曝光的电商。正适合生产周期长集中售卖的农产品实现线上销售的模式之一。

(3) 摄影美工基础培训，其中知识点包含电商摄影基础，Photoshop 基础操作等电商配套服务方面的知识。如：构图、景别、用光等摄影知识及工具使用和属性图片处理等美工知识。

其培训目的是让部分受训学员除电商运营意外还可以在电商配套服务方向有更多的选择。在实际工作中电商摄影和电商美工是不可缺少的重要部分。同共摄影美工的培训也为当地的电商企业培养设计方向的技术人才。

(4) 产品包装基础理论，其中知识点包含包装纸盒结构设计、常见包装材料及其性能特点、包装的印刷工艺、包装的视觉设计等包装方面的知识。

其培训目的是让受训学员了解包装设计的基础知识，帮助受训学员在以后的工作中对产品进行包装设计时，可以选择合适的盒型、材料及印刷工艺。保证设计出来的包装的实用性。还可以让有设计基础的学员通过本次培训向包装设计方向转型，实现包装设计方面的创业或就业。

4、培训大纲

电商运营培训	
课时	内容
第一课时	产品选品及定位、店铺权重关系
第二课时	流量获取的方法、标题的编写及优化

第三课时	热词的提升
第四课时	数据分析
短视频直播培训	
课时	内容
第一课时	短视频定位
第二课时	数据分析
第三课时	短视频直播文案
第四课时	
摄影美工基础培训	
课时	内容
第一课时	电商摄影摄像基础
第二课时	
第三课时	photoshop 基础操作
第四课时	
产品包装基础理论	
课时	内容
第一课时	包装纸盒结构设计
第二课时	常见包装材料及其性能特点
第三课时	包装的印刷工艺

（三）农村电商创业带头人及农业经营主体培训板块

1 培训人群

农村电商创业带头人及农业经营主体培训主要是辅助返乡创业青年、乡镇传统企业负责人及农业种植大户进行电商经营及网络品牌建设等方面的培训。培训对象为创业致富带头人、农业企业负责人、合作社负责人、种养大户、农村能人、经纪人、村级电商服务站点负责人、具备条件的返乡农民工、大学生、退伍军人、合作社社员。帮助学员打造网络品牌及农产品传统企业向电商销售方向转型，本次培训预计培训 300 人才并且配备教材。

2、培训方式

农村电商创业带头人及农业经营主体培训采用的为讲座举例加互动交流或座谈的培训方式。通过培训让受训学员了解品牌建设的重要性及包装设计的要素。

通过举例让受训学员了解农产品电商化、品牌化的重要性。通过讲座让受训学员了解农产品品牌建设的要素要领以及产品设计的重要性。

在通过讲座让学员了解电商发展趋势和电商发展机遇抓住发展机遇实现运营思维拓展。让学员在未来的工作中有更多的经营思路，实现更大价值的收益。

在通过座谈的培训形式让学员学会电商团队的打造或者在培训中找到合适的合作伙伴，实现 1+1 大于 2 的价值创造。并且还可学习电商供应建设方面的知识，通过合作打造出完整的供应链体系或者完善自身产品品类拓宽市场。在互动交流中学习电商营销的推广策略，加强营销能力。学会利用互联网扩大产品影响力。

3、培训内容及培训目的

（1）电商发展趋势分析，主要培训内容为电子商务发展的趋势、我国电子商务发展的现状、旅游电商的效用等电商发展的分析及电商发展的数据知识。

其目的是让受训学员通过学习电商发展，能够更加深入地了解未来的商业模式及发展动态。使受训学员能够根据所学的信息及时调整或改变经营策略，从而提升销售业绩或经营思维。

（2）农村电商发展机遇解读，主要培训内容为农村电商行业发展前景与机遇、国家电商进农村示范县项目体系基本情况、电商进农村项目助力创业孵化与乡村振兴、农村电商可持续发展的探索正式启动等分析分享。

其目的是让受训学员通过学习了解农村电商发展的机遇有哪些。并且通过各地的实际案例、个人成功案例树立受训学员在电商创业及发展的信心。激发学员的探索精神不断地学习进步，加快对外界信息的获取速度。为以后的工作创新事业发展打下坚实的基础。

(3) 电商团队打造，主要培训内容是电子商务业务流程、团队组织构架、岗位职责、工作内容、电商运营管理、运营规划等电商团队组建及管理课程。

培训目的是让学员通过学习，了解电商公司化运作的人员安排。为以后创业组建团队打基础，还可以根据自己公司或团队的情况优化团队或者完善工作分配及流程。

(4) 电商供应链建设，主要培训内容是供应链管理生产的背景、供应链的基本概念、供应链管理基本概念、供应链中的核心竞争力与业务外包、供应链管理研究进展等相关模式及知识核心。

培训目的是让学员通过学习，了解售卖是供应链及供应链管理内容。并且将自己的产品形成供应体系完善市场化需求。为以后的电商或其他渠道拓展销售宽度打下基础。同时还要让受训学员了解供应链的完善对农产品发展的重要性。

(5) 农产品电商营销推广策略，主要培训内容是通过网络销售产品概述、网络销售新品策略、网络营销品牌策划这三个方面学习农产品电商营销推广。

培训目的是让学员通过培训学习互联网及电商推广营销知识。帮助学员快速地了解电商销售的方式方法。学习农产品电商营销推广策略，可以让当地的特色农产品有更加广泛的市场。也可以让学员在电商销售中有更多销售思路来应对多变是电商环境。

4、培训大纲

电商发展趋势分析	
课时	内容
第一课时	农村电商行业发展前景与机遇
第二课时	
第三课时	国家电商进农村示范县项目体系基本情况
第四课时	
第五课时	旅游电商的效用
第六课时	
农村电商发展机遇解读	
课时	内容
第一课时	电子商务发展的趋势
第二课时	
第三课时	我国电子商务发展的现状
第四课时	
第五课时	电商进农村项目助力创业孵化与乡村振兴
第六课时	农村电商可持续发展的探索正式启动
电商团队打造	

课时	内容
第一课时	电子商务业务流程
第二课时	团队组织构架
第三课时	岗位职责
第四课时	工作内容
第五课时	电商运营管理
第六课时	运营规划
电商供应链建设	
课时	内容
第一课时	供应链管理生产的背景
第二课时	供应链的基本概念
第三课时	供应链管理基本概念
第四课时	应链中的核心竞争力与业务外包
第五课时	供应链管理研究进展
第六课时	
农产品电商营销推广策略	
课时	内容
第一课时	网络销售产品概述
第二课时	

第三课时	网络销售新品策略
第四课时	
第五课时	网络营销品牌策划
第六课时	

（四）农村网红孵化培训

1、培训人群

农村网红孵化培训的培训对象为农村手工艺人、大学生村官、农村网店店主、创业致富带头人、村级电商物流服务站负责人、建档立卡贫困户、具备条件的返乡农民工、大学生、退伍军人、合作社社员等人群。主要培训的内容有抖音、快手等短视频及直播类新媒体的应用及实操或直播供应链建设等内容，本次培训预计不少于 570 人次。

2、培训方式

农村网红孵化培训是通过聘请专业的 MCN 或第三方直播电商服务机构，开展不少于 6 期的农村网红人财特训营培训。

本次培训的培训方式是以特训营的方式进行实操培训，本次特训营让学员和 MCN 或直播机构接触。了解现在先进的直播方式及技巧，在于专业机构的老师接触过程中积累直播资源。

在特训营的实操演练中可以让直播老师进行现场指导，改掉学员自身的不足。还可以让直播老师帮助学员制定符合学员自己产品的直播脚本。

通过特训营让学员快速的成长，从多个维度的了解直播电商。在特训过程中可以让学员直观地接触直播，帮助学员建立信心，让不会播、不敢播的学员动起来。迈出电商直播的第一步。

3、培训内容及培训目的

(1) 短视频剪辑技巧，主要的培训内容包含剪辑人员必备的理论知识、剪映实用方法、特效剪辑实操等。任何短视频的完成都离不开剪辑。

(2) 其目的是让学员通过学习短视频的剪辑，能够完善自己的作品。在短视频平台中要想有理想是数据就必须上传优秀的短视频。所以学好剪辑可以帮助学员获取更多的流量。

(3) 直播间引流技巧及直播供应链，主要培训内容包含直播间预热的方法、直播间内容策划、直播间的引流话术及直播供应链等直播知识。

其目的是让学员快速地掌握直播带货的技巧。通过学习直播间预热的方法可以解决掉开播无人的情况。学习直播间内容策划是为了让直播变得井然有序，并且可以很好的控制直播节奏。再了解直播间引流话术和直播供应链的相关知识，可以更好的进行直播活动的策划从而提升直播销量。

(4) 直播机构老师授课及学员与直播机构老师进行互动交流。其目的是通过老师的分享让学员快速地了解最新的直播动向。学员与老师的互动可以让授课老师更加了解学员及当地的产品情况。能够更加针对性地解决学员问题。

(5) 模拟直播，由于本模块培训是特训营式的培训方式。所有本模块的培训会让所有的参训学员3到4人组成一个临时团队进行5分钟左右的模拟带货直播。其目的是让受训学员能够了解团队直播的流程及团队的重要性。并且让学员找到自己合适的位置，为以后的工作打下基础。为不敢开播的学员树立信心。让所有学员通过特训来完善自己的不足提升自己的能力。

4、培训大纲

农村网红孵化培训课程安排			
课程	内容 安排	第一天	第二天
	第一课时	短视频剪辑技巧	直播机构老师授课
	第二课时		
	第三课时	直播间引流技巧及 直播供应链	学员与直播机构老师进行 互动交流

第四课时		模拟直播及指导
第五课时	剪辑实操指导	
第六课时		

（五）商务部农村电子商务讲师专题高级培训板块

1、培训人群

商务部农村电子商务讲师专题高级培训模块的培训对象为县电子商务产业发展领导小组成员单位分管负责人、业务骨干和农村电商创业带头人。本模块培训的主要方向为县域电商规划、农产品上行电商战略、培养讲师课程开发、课程设计训练、职业讲师专业素养、农业电商供应链管理与创新等高级电商讲师知识。为东源县发展电商产业培养讲师人才，本模块培训部少于30人次。

2、培训形式

商务部农村电子商务讲师专题高级培训模块的培训形式为是在线集训+直播互动+线上笔试+远程试讲考核，考试合格的学员可以获得由商务部中国国际电子商务中心颁发的国家专业证书。

本模块中的集训将由商务部中国国际电子商务中心的老师进行线上授课同时还有我公司讲师进行线下指导。让即使是在线上培训也可以得到及时是线下帮助指导。

直播互动是由本次培训的班主任老师进行线上的答疑指导。并且在考试前期对学员的教案、课件进行逐一点评指导协助学员掌握所学知识。

线上笔试将由商务部中国国际电子商务中心进行出题判卷，每名参训学员会在参训的第一天获得一个学习账号，无论是学习还是考试都将在这个唯一的账号内完成。本模块的培训还要求参训学员必须在每天的早、中、晚的特定时间打卡签到。作为日常表现分计入考试成绩。

远程试讲考核每个学员都必须参加试讲考试，试讲内容将是在学习过程中自己开发的课件。并且考试要求每个学员的试讲时间为不得超于 5 分钟低于 3：30 秒。而且要有完整的授课逻辑，试讲包括开场、互动、知识点、结尾，让学员快速地掌握授课逻辑、时间掌握、课堂控制等能力。

3、培训内容及培训目的

（1）《TTT 培训师能力提升》主要的内容包括培训师精湛课程开发与精彩课堂呈现等电商讲师要具备的能与知识。

目的是让受训学员了解培训讲师基本素养及成为电商讲师所具备的条件。让学员真正从成为讲师的方向学习，将来可以帮助东源县培养更多的电商人才。

（2）《浅谈职业电商讲师专业素养及提升途径》主要培训的内容为成为一名职业的电商讲师，要具备哪些专业素养及提升的途径。

目的是让受训学员通过培训知道要成为一名合格的职业电商讲师要通过哪些渠道实现自我能力的提升。还要不停学习觉悟，由于电商发展的节奏非常快，要想不被淘汰就要不停地学习充实自己。

(3) 《县域电商规划与示范县支撑体系建设》主要培训内容包括农村电商课程主题与纲要及建构县域电商规划与示范县支撑体系建设等县域电商或农村电商的发展知识和方向知识。

(4) 目的是让受训学员通过学习了解当下县域或农村电商的发展方向。能够让学员在未来的授课过程中可以为东源县村民更加合理地解决电商问题。

(5) 《农产品上行电商三大战略》主要培训内容是农产品实现市场化和电商化的战略知识。

目的是让受训学员了解农产品商品化的重要性，并且要提升自身的格局与眼界。站在战略层面去看待问题，只有让这一批学员的思想层次提高，才能在未来为东源县的电商发展出谋划策。

(6) 《后电商时代下农业电商供应链管理与创新》主要培训的内容是电商供应的搭建在不同时期的不同，让学员活学活用，应对不同时期的供应管理和供应创新其目的与《农产品上行电商三大战略》的教学目的一样，都是为了提升学员是思想层次。

(7) 《消费升级下农产品品牌塑造与营销》主要培训内容是让学员提升营销能力，如何塑造农产品的品牌。这一个知识是

与《后电商时代下农业电商供应链管理与创新》、《农产品上行电商三大战略》组成一套完整的运营体系。其目都是提升学员的思想层次与产品运营思维。

4、培训大纲

商务部农村电子商务讲师专题高级培训			
教学模块	时间天数	课程名称	授课方式
授课技能提升	第一天	《TTT 培训师能力提升》	视频课程+直播
	第二天	《浅谈职业电商讲师专业素养及提升途径》	视频课程+直播
专业知识更新	第三天	《县域电商规划与示范县支撑体系建设》	视频课程+直播
		《农产品上行电商三大战略》	

	第四天	《后电商时代下农业电商供应链管理与创新》	视频课程
		《消费升级下农产品品牌塑造与营销》	视频课程+直播
试讲考核	第五天	远程在线试讲考核	直播

（六）县外实地考察学习培训

1、培训模式

县外实地考察学习培训的培训对象为县电子商务产业发展小组成员单位负责人、企业主、合作社负责人、农村电商创业带头人、农村网红等。主要让参训学员了解乡村振兴战略下农村电商升级版打造、直播电商型模式助力县域产业转型升级与示范体系生态共建：深入国内农产品电商供应链和乡村振兴基地建设、完善的地区及相关企业进行考察学习，本模块培训不少 30 人次。

2、培训模式

县外实地考察学习培训的培训的模式是以游学的模式进行培训。本模块培训模式主要是让参训学员走出自己熟悉的环

境，去见识一些外面的农业发展和其他城市、县域的新的农产品销售模式。让以往接受到的培训与自己的所见所闻相结合，从思想上得到升华。

在游学的过程中还可以让参加本次游学的学员把自己的见闻感受带回东源县，分享给其他没有参加本次培训的学员。游学活动是最后的开阔眼界增长见闻的学习方式之一。

3、培训内容及培训目的

县外实地考察学习培训的主要培训内容是以游学参观为主。本模块培训是与商务部中国国际电子商务中心合作的游学培训。其培训目的是让参训学员了解乡村振兴战略下农村电商升级版打造、直播电商型模式助力县域产业转型升级与示范体系生态共建：深入国内农产品电商供应链和乡村振兴基地建设、完善的地区及相关企业进行考察学习。提升见识开阔眼界，让参训学员提升格局与思维。

同时理论培训部分包括农村电商现状解析，农村电商六大模式、农商旅联动新方向等关于农村电商发展方向的知识。让参训学员在学习参观的过程中身临其境的感受电商对农村变化能起到的作用。

（七）创业就业服务

创业就业服务工作就是要发挥电商致富的示范性，引领性。注重培训后续跟踪服务，提高创业就业转化率，确保培训实效。

建立健全的培训转化机制，组织各类型电商用工对接会不少于 5 次。

针对创业就业务工人员提供专业的学习考试系统和服务，通过指定学习任务、试卷信息管理、在线考试中心等功能，对参加创业就业服务的学员进行专业测试提供考试成绩管理，促进创业就业转化率与资质证书的管理服务。本次电商培训新孵化电商创业就业务工人员不少于 30 人。

（八）电商用工对接会实施方案

电商用工对接会是依托“2021 年东源县国家级电子商务进农村综合示范县项目”而开展的电商就业活动。电商用工对接会分为五个主题开展。分别为乡村商贸 APP 推广运营用工对接会、短视频直播用工对接会、电商运营用工对接会、电商客服美工用工对接会以及县域商业体系用工对接会五个主体的电商用工对接会。

组织开展电商用工对接会的目的是为参与过 2021 年东源县国家级电子商务进农村综合示范县项目中包组 3 农村电子商务培训的学员提供电商就业机会。为东源县本土电商企业推荐合适的电商人才。

1、乡村商贸 APP 推广运营用工对接会

通过对东源县个乡镇批发部及村级小卖铺的调研发现，目前乡、镇、村批发零售出现以下问题：

（1）乡镇批发部问题反馈

- ①乡镇批发部 SKU 缺乏管理；
- ②批发部没有客户管理，对服务商户没有统计；
- ③批发部的货物配送没有针对性，货品调换不及时；
- ④批发部的新品增项能力弱；

(2) 村级小卖部问题反馈

- ①货品稀少，主要以售卖调味品及酒水饮料为主；
- ②产品滞销、过期产品及临期产品调换不及时；
- ③卫生管理极弱，产品积灰较多；
- ④不敢上新；
- ⑤无法联系上级供货商；
- ⑥经营者无经营思想；

为解决以上乡村零售行业问题，通过智慧化软件联通批发商与零售商实现供需沟通的同时可以对产品进行数字化管理。优化配送线路及精准配送减少批发商配送成本。征召终端服务人员对村级小卖部进行跟踪服务。

2、短视频直播行业用工对接会

经过多年的发展，在抖音、快手等平台的推动下，短视频已然形成了较为成熟的运营模式和丰富的垂直内容。随着各平台电商模式的搭建，直播带货更是成为新的经济趋势，通过直播创造的在线消费场景，其促进用户消费转化的能力不容小视，况且带货直播还有更大的探索空间。很多企业把新媒体运营的重点放在短视频和直播这两个领域中，由此可见短视频和直播将会是

新媒体生态中十分重要的2个环节。

本次对接会组要为东源县本土电商或生产企业提供短视频及直播人才。同时还可以推进学员成为自主主播，无论是为短视频直播自主创业带货找货源还是成为公司签约主播或者短视频运营、策划、后期等提供平台，成为企业与短视频直播从业人员的桥梁。

短视频直播用工对接会可以提供的岗位有短视频直播主播、短视频运营策划、短视频摄像或后期、助播、直播策划等新媒体电商岗位。

3、电商运营用工对接会

在电商的发展中主流平台电商依然有着不可撼动的地位。但是主流电商平台对于运营技术要求较高。整体运营岗位缺口较大，行业人员技术参差不齐等问题。

本次对接会目的是将在培训过程中较为优秀学员进行岗位推荐。让用人单位找到合适员工，让学员能够学以致用。还可以让有能力的学员自主开店，在本次对接会上对接货源实现电商创业。

本次对接会可以提供的岗位有淘宝、拼多多、京东等平台的运营店长、运营助力、直通车车手、活动专员等运营岗位。

4、电商客服美工用工对接会

电商客服的重要作用和意义网店客服，在网店的推广、产品的销售、以及售后的客户维护方面均起着极其重要的作用，

不可忽视。一个优秀的网店客服可以塑造店铺形象、提高成交率、提高客户回头率等对于店铺发展起着直观重要的作用。

网店美工对于网店来说那就更重要了。网络的连接的是地球村，让千里万里之外的人，都能找到你的店铺。所以网店美工格外重要了，审美要好，技术过硬，会用代码，作图要快，态度要不厌其烦，因为经常要改改改。而有的美工都要同时兼文案的。综合实力强的美工，才能促进千里之外的潜在客户，完成购买。

网店成败的重要因素很多人会说是流量，其实，除了流量之外，更为重要的是点击率、转化率，而这两个数据都与美工的水平和高低有着非常重要的关系。

本次对接目的是为东源县电商或生产企业输送专业的客服人员或专业的电商美工、电商摄影师等电商专业人才。同时也为参训学员找到合适的电商岗位。或者一个交流的平台实现电商服务团队组建或与电商、生产企业达成合作。

5、县域商业体系用工对接会

县域商业体系是县域经济社会的重要组成部分。既有的农村市场网络不仅为农村输入了农户所需的生活日用品，满足人民群众日益增长的物质文化需要，而且这个商业体系也发挥了重要的生产服务功能，是农副产品、农村手工艺品等乡村特色产品实现城乡流动的重要通道。从社会学来看，农村社会的市场结构不仅发挥着经济功能，而且是地方性社会结构的重要组成部分，正是由于市场体系的存在，农村地区能够结合成一个完整的社会体

系。

目前，中国乡村正在发生着巨大变革，许多地区发展起多元的特色产业，打造了包括特色农产品种植养殖、加工，以及休闲农业在内的多元乡村产业体系。随着特色产业的兴起，农业产业链不断延长，农村业态不断丰富，农户收入不断提高。但是与传统农业相比，特色产业是高度市场化的，特色农产品、特色产品往往对市场体系有着更高的要求，因此，在县域培育成熟的商业体系是特色产业能够健康发展的关键。

本次对接会主要是以促进参训学员的销售兼职的交流会。形成一个以东源县农特产品为供应端，以创业学员为销售端的供销模式。把东源县生产型企业以及农业大户、合作社等货源端整合成具有多品类的供应体系。再由以个人或小组团队成布网是销售，实现个人征收的同时还可以帮助企业端形成新的销售渠道。

同时帮助东源县实体企业进行招工比如大润发、沃尔玛等商超。

本次对接会提供的岗位有理货员、销售员、电商客服、收银员、宣传员等岗位。

三、加强宣传组织实施

1、培训发展与电子商务产业培育协同。通过提供培训服务、公共服务、降低物流成本、解决网货供应链、提供项目服务等，培育电商产业，打造网商集聚洼地。培训产业的发展是人才成长的土壤。县域电商+培训产业的发展可以吸引人才，留住人才。

2、培训发展与政府政策创新协同。创新培训政策，将人才根据其企业、个人创造的价值纳入创新创业人才序列中，充分用好本县在外的创业、打工、求学等各类人群，利用移动互联网提供的平台，实现链接，通过他们为家乡农产品代言，在全国各地传播县域农产品公共品牌，在全国编织起一张本县“人脉网”，为我所用。

3、培训发展与电子商务氛围营造协同。加强对社会大众培训理念与基础知识的普及，开展创业创新大赛，开展各类评比，创新各种活动，加强典型人物和事件的宣传，为当地物流发展营造浓厚的氛围。

4、培训发展与县域之间的协同。县域之间通过合作，可以实现“货”与“人”优势互补，县域之间合作联盟，优势互补，不拘一格，共同成长。借鉴先进地区培训发展经验，充分发挥培训先发优势，争取优秀培训项目服务企业与我县开展深度合作，做好示范项目的支撑。

东源县国家级电子商务进农村综合示范县
创建工作领导小组办公室（代章）

2022年3月23日

