**宁波市“e淘杯”第二届**

**大学生电商创业大赛**

目录

[前言 2](#_Toc394491241)

[第一部分：大赛赛制及比赛流程 3](#_Toc394491242)

[第二部分：大赛培训课程介绍 5](#_Toc394491243)

[第三部分：大赛师资选拔及培养 8](#_Toc394491244)

[第四部分：大赛成果 9](#_Toc394491246)

# 前言

⮞⮞项目背景

随着电子商务产业快速发展，传统企业涉足电商，企业对包括客服、美工、推广、运营在内的电子商务基础人才提出了十分迫切的需求。

从2000 年来，教育部已经批准了339 所本科高校和650 多所高职高专设置电子商务专业，每年大约有8 万多毕业生，即便所有毕业生都从事电商工作，也只能满足这个产业半个月的用人需求。而事实上，由于我国长期以来形成的学历教育导向，高等教育的电子商务专业人才培养工作与企业需求之间存在明显的错位，很多大学毕业生由于缺少专业训练和岗位实践，导致其实际解决问题的能力和动手能力十分弱。

一方面是大学生就业难，一方面是企业电子商务人才严重匮乏，因此开展电子商务人才服务具有广阔的发展空间。

为进一步推进宁波市电子商务产业发展，建设政府支持引导、技术创新引领、产业环境支撑、项目资金对接的良好创业环境，同时增强大学生的职业生涯规划意识及创业创新能力，促进以创业带动就业、以专业人才打造专业团队、以培养宁波本地的电商实战人才、以留住宁波本地传统企业发展电商的核心理念，为优秀青年在宁波深入开展电商创业工作奠定良好的基础。

⮞⮞项目内容

电商专家组建青年电商创业大赛项目专家委员会，研发出了一套网络创业培训项目，创造性地提出并实践了一套集理论教学、创业实践、培训提升、创业扶持、工作推荐于五位一体的人才培训与输出的模型。通过电商创业大赛的举办，培养电商创业师资队伍，开发电商创业教学平台，搭建网络创业和就业扶持体系。

本次大赛以“**为企业定制电商人才，搭建电商人才对接桥梁，成就电商人才的梦想**”为主旨，以“**电商改变生活，创业成就梦想**”为口号。结合电商企业用人需求，以高校在读或毕业未满两年的应届生为主要对象，选拔优秀参赛学员进行连续三个月的培训辅导和实践操作，面向宁波高校海选2000人为基数的学生群体进行培训、比赛、晋级和创业，为企业定制电商人才，搭建电商人才对接桥梁，帮助学员实现高品质就业的目标。

⮞⮞项目特色

本次大赛具有课程立体化、教学个性化、实操模拟化、创业成果化、扶持体系化和管理信息化等六大特色。具有实操性强、参与度深、转化率高等三大显著特点。

⮞⮞项目优势

该项目体系集成了电商创业培训、师资培养、电商创业大赛、电商创业扶持和电商人才服务等五大核心模块，能为宁波市各级政府和高校积极推进电子商务产业发展和电商人才培养提供组合式解决方案。

#

# 第一部分：大赛赛制及比赛流程

⮞⮞专家委员会

主办单位、协办单位及执行承办单位代表各1人，支持企业代表各1人，行业专家及电商企业专家若干，约13人。

⮞⮞参赛对象

宁波地区高校如三年制的招大二、大三级学生，如四年制本科的招大三、大四级学生。以团队为单位参加比赛，每队2人以上。目标招募队伍60支，每只队伍以店铺名为组参赛。团队成员结构需包含：客服（售前+售后），推广，运营，美工设计等）。

⮞⮞报名方式

1. 高校团委、就业办组织推荐报名。
2. QQ群：154235382
3. 咨询报名：0574-81985238

⮞⮞比赛流程

大赛整体将分为4个阶段

**⮚阶段1**

选手招募（3.1-3.15）大赛预热、选手招募、校园推广（*青年电商创业进高校宣讲会*，每场200人，10所高校，详情另行安排）。

**⮚阶段2**

电商培训（3.30-4.5）开店培训、运营培训、系统操作培训。在比赛开始前，大赛主委会将安排实战老师对学员进行为期一周的淘宝开店及运营的集中培训。

**⮚阶段3**

比赛考核（4.6-4.26）赛期间，将安排全职的辅导老师对学员在比赛期间遇到的问题进行详细专业解答。（每周六日必须回集训地，统一汇报在开店运营的过程中遇到的问题，和老师进行交流。组委会跟踪各个分类目小组的毛利润，行业店铺排名）

**⮚阶段4**

提高培训（4.27-5.10）从60支比赛队伍中决出4支优胜队伍（4个类目各一名，颁发荣誉证书），12名个人单项奖（最佳服务奖、最佳设计奖、单品销售冠军，颁发荣誉证书），获奖学员均推荐优质工作。

⮞⮞考核标准

创业比赛为期1个半月，在比赛结束之后，主委会将根据各个队伍店铺的销售额，订单量，利润情况等多个角度进行考核，评选出队伍名次。相比于以往的各类大赛，此次大赛具有实战性强、参与度高、转化率高等三大显著特点，将为深入开展网络创业培训工作奠定良好的基础。

# 第二部分：大赛培训课程介绍

电商创业培训训练营分青年电商雏鹰训练营和青年电商精英训练营，其中青年电商雏鹰训练营旨在启发学员的电商创业意识，传授电商创业基础知识，指导学员掌握网上开店的各项基本技能，并引导学员在第三方电子商务平台上真实开启网店并实现经营。

青年电商精英训练营是针对已经具备电子商务创业基础的学员开设的升级课程，旨在提升学员电子商务创业技能，以达到成功创业的核心目标。

青年电商雏鹰训练营的教学内容围绕理论教学、模拟实训和创业实践三部分展开。教学过程采用课堂教学与课后实践相结合的模式，其中课堂教学分2个整天完成，具体分3 个教学单元，理论教学环节合计3 个整天，具体分3个教学单元；模拟实训环节合计2 个整天，具体分4个教学单元。创业实践环节安排在每一天课后，由学员根据实践任务，结合自身掌握的操作技能情况去完成，每天安排N 个学时，N 值的大小取决于学员自身情况。

青年电商精英训练营的教学内容围绕理论教学和创业实践两部分展开。与青年电商雏鹰训练营不同的是，青年电商精英训练营将创业实践环节拆分为课堂实践和课后实践两部分，课堂实践取代青年电商雏鹰训练营中模拟实训，教学内容更为丰富。

**青年电商雏鹰训练营**

|  |  |
| --- | --- |
| **课程名称** | **课程知识点** |
| 1.卖家会员注册 | 注册淘宝帐号和支付宝帐号、通过淘宝验身份证等技巧注册淘宝卖家会员 |
| 2.淘宝实名认证 | 通过我的支付宝设置，银行帐号绑定等技巧完成实名认证 |
| 3.个人免费店铺 | 个人免费店铺相关技巧 |
| 4.店铺商品发布 | 发布宝贝、宝贝分类、推荐宝贝、店铺风格、论坛宣传；交换链接、推荐橱窗；付款发货、评价投诉 |
| 5.店铺装修技巧 | 图片拍摄、处理、商品描述的排版、图片使用；店铺整体风格及配色原理；店招制作的方法和原理技巧 |
| 6.网店客服技能 | 客户类型分析；排除客户的疑意；售后发货服务；投诉处理；减少客户流失率 |
| 7.网店推广方案 | 钻石展位的简介；钻石展位的优势、硬广的优势；钻石展位的竞价和应用技巧 |
| 8.淘宝规则讲解 | 发货时限的注意、评价条件和计分、违规处罚规则、申请“缺货”退款成功的理赔金等相关知识 |
|  |  |

**青年电商精英训练营**

帮企业打造一个电商梦之队！

|  |  |
| --- | --- |
| **课程名称** | **课程知识点** |
| 淘宝活动演练 | 1.1基础概念 | 电商运营简介；淘宝平台、资源简介 |
| 1.2流量运营 | 搜索流量；付费推广、活动、会员营销、移动无线、站外流量 |
| 1.3淘宝活动 | 淘宝活动获取及分析 |
| 1.4活动报名 | 活动产品选择；活动报名方法和路径 |
| 1.5活动策划 | 活动策划和规则 |
| 1.6活动总结 | 量子、魔方工具介绍；活动效果数据总结 |
| 页面管理演练  | 2.1页面策划基础 | 页面策划工作简介；页面策划对店铺销售的影响 |
| 2.2策划页面线框图 | 素材搜集方法；线框图片的制作、设计和要点 |
| 2.3店铺活动策划 | 店铺活动主题表现方法和实际演练；宝贝页面首页活动运用 |
| 2.4宝贝页制作 | FAB销售法则；SPIN问题模式；日常期宝贝页与促销期宝贝 |
| 2.5数据优化首页 | 热力图工具解读方法、分析及首页优化；量子实际解读找出优先优化宝贝 |
| 2.6页面其他工作简述 | ps工具基础认知 |
| 付费推广演练 | 3.1付费推广 | 常见的推广方式和分类；推广指标介绍和指标间的关系 |
| 3.2直通车 | 直通车的概念、排序、收费、推广类型、和PC端的推广； 如何建立车通车、直通车的后台功能、关键字、素材、制作、有货和质量分析介绍 |
| 3.3钻展 | 钻展的介绍、收费原则；钻展推广的PC端广告位置、推广、素材、合理建钻；钻展的计划建立、相关设置；钻展出价、计算公式素材优化和常见审核不通过的素材原因 |
| 3.4淘客 | 淘客的4个组成部分；淘客的后台介绍、建立、佣金设置；淘客的数据报表制作和审核 |
| 店铺综合运营 | 3.5运营模式 | 运营的目标、策略、规划、和组织结构 |
| 3.6运营系统 | 数据系统、资源系统、工作系统 |
| 3.7模块演练 | 淘宝活动、页面策划、付费推广的沙盘演练 |
| 3.8全店演练 | 全店运营沙盘演练 |

# 第三部分：大赛师资引入

电商创业培训课程的师资队伍，是各地开展网络创业培训工作的基石，关乎培训实施的效果和项目实施的成败。

根据本次青年电商大赛的切实需求，创业培训讲师的培训需求分析、培训实施及后续服务的提供，由大赛专家委员会磋商考虑后，引入悠肯学院（杭州悠点企业管理咨询有限公司），为大赛的师资提供切实落地的保障。

悠肯学院是由阿里巴巴前国际事业部副总裁和杭州悠可化妆品有限公司共同投资发起，以【电商实训】为核心，挂靠企业内部天猫/淘宝店铺，并由杭州悠可等企业内部高管担任讲师的实战性电商培训活动，从组织架构、业务逻辑、基础实操和职业素养上为企业培养or输送运营、美工、客服人才。截止2015年2月30日已经为各大电商企业培养运营人才653名，美工人才203名，客服人才577名。

# 第四部分：大赛成果

⮞⮞大赛目标

⮚参赛选手突破200人；

⮚选手赛后创业成功率达到20%；

⮚培训专业电商人才200人；

⮚选手累计销售总额将突破800 万元。

电商创业大赛在激发创业热情，推动电商创业培训，宣传落实各地创业扶持政策，带动地方经济发展等方面具有十分显著的作用。

附件1

**宁波市“e淘杯”第二届大学生电商创业大赛报名表**

 　　　　　　　　　　　　　　 报名时间: 　　年 月 日

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 |  | 性别 |  | 政治面貌 |  |
| 籍贯 |  | 学历 |  | 专业 |  |
| 毕业（就读）院校 |  | 手机 |  | 电话 |  |
| 身份证号 |  | 邮箱 |  |
| 参赛团队 | （与店铺名保持一致） |
| 参赛岗位 | □运营 □推广 □美工 □客服（售前+售后） □其他  |
| 自我评价 | （如：爱好、特长、性格特点等等） |
| 个人实践锻炼经历及现状 | （如：创业经历、现状、社会工作、志愿者活动、兼职、实习等等） |
| 主办单位推荐意见 |  年 月 日 |

注：报名时请携带身份证复印件、毕业证书或学生证。