

湖南丫米商业运营管理有限公司
参与湖南商务职业技术学院高等职业教育
人才培养年度报告
(2024年度)



企业名称：湖南丫米商业运营管理有限公司

合作院校：湖南商务职业技术学院



2025年1月

目录

一、企业概况	1
二、企业参与办学情况	2
三、企业资源投入情况	3
(一) 资金投入情况	3
(二) 人力资源投放情况	4
四、企业参与教育教学及取得成果	5
(一) 制定新零售实习实训课程体系及考核标准	5
(二) 完善新零售实习实训指导书	6
(三) 积极开展学生实习实训	6
(四) 邀请企业专家来基地进行培训	7
(五) 参加《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》 获得综合第二，多 项单日第一的好成绩	9
(六) 指导学生参加“湖南省首届职业院校乡村振兴直播 大赛”进入省赛， 并在省决赛中获得三等奖	10
(七) 指导学生组队参加“五彩湘茶·湘派茶馆电商直播大赛”获得一等奖、 二等奖，最美短视频奖	12
(八) 派出专业老师协助学校对湘西茶企进行电商直播专业培训	13
(九) 指导学生创新创业	14
(十) 接纳优秀应届毕业生就业\实习	15
五、后续规划	16
(一) 建议成立新零售电商直播产业学院	16
(二) 制定合作续约计划	16
(三) 拓展合作领域	16
(四) 提出资源需求	16
(五) 强化师资队伍	17

图表目录

图 1	学生在基地开展实习实训	7
图 2	特邀企业专家来基地为学生进行专业培训	8
图 3	《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》比赛现场	10
图 4	学生在湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛中获得好成绩	11
图 5	参加“五彩湘茶·湘派茶馆电商直播大赛”获得一等奖、二等奖	13
图 6	公司电商负责人丁建辉为学生开展电商直播培训	14
表 1	公司资源投入	4
表 2	天猫新零售实训基地实训学员及教师名录	4
表 3	天猫新零售实训基地实训课程计划	5
表 4	优秀应届毕业生就业\实习名单	15

湖南丫米商业运营管理有限公司

参与湖南商务职业技术学院高等职业教育

人才培养年度报告



一、企业概况

湖南丫米商业运营管理有限公司（以下简称公司）是一家专注于新零售电商领域的企业，致力于推动传统超市的新零售转型。公司作为阿里巴巴集团“天猫校园”在湖南省的授权服务商，在湖南拥有直营及加盟店共9家，服务师生近8万人，年营业收入超过5000万元。依托天猫校园强大的品牌背书与技术支持，公司坚持为湖南高校提供更专业的校园服务。围绕线下超市门店、电商直播基地、线上与线下结合的本地生活数字化平台，建立一套较为系统的整合服务体系，广受学校好评。

天猫校园作为阿里巴巴集团在校园市场的重要布局，现已在全国800所高校开设门店，为2000万高校师生提供贴心服务。凭借智能化的新零售场景打造以及高效即时的配送方式，天猫校园店为大学生营造了便捷、高效的购物新体验。截至目前，它不仅在全国范围内与800家高校顺利签约，还在上海、四川等多个省市成功落地，已然成为校园新零售领域的标杆典范。天猫校园计划进一步整合阿里巴巴生态内各项业务，全方位赋能校园场景，助力高校后勤服务实现数字化升级，打造集购物、学习、生活、

实践为一体的校园生活新方式。此外，天猫校园将基于数字化手段对全域校园人群展开精细化运营，实现线上线下联动运营，全面帮助品牌打通校园市场。

二、企业参与办学情况

在当下经济格局中，新零售行业异军突起，迅猛发展，已然成为推动经济增长的关键力量。随着消费者对便利性和个性化体验的需求日益高涨，新零售顺势崛起，重塑零售业格局，成为行业新潮流。然而，这一蓬勃发展态势背后，是对专业人才的巨大需求。在新零售环境下，企业需要拥有深厚的电商运营经验、数字化市场营销能力以及数据分析技能的人才，以适应市场变化和创新需求。然而，随着新零售的兴起，相关领域的专业人才缺口逐渐凸显。传统教育体系对新零售领域的人才培养步伐相对滞后，难以满足行业需求，因此企业需要与高校深入合作，共同努力填补人才缺失的空白。

在此背景下，公司与湖南商务职业技术学院（以下简称商务职院）的校企合作项目就成为了应对新零售行业人才短缺问题的一项关键举措。通过深度参与高校人才培养进程，企业助力学生在新零售领域练就过硬本领，提升就业竞争力，为行业发展源源不断注入新鲜血液。公司接续湖南新雷特电子商务有限公司，作为天猫校园的代理，继续与商务职院合作，携手打造全省第一家天猫新零售实训基地。

商务职院成立于 1978 年，坐落于湖南省长沙市，是一所以

培养应用型专业技术人才为目标的高职院校。商务职院设有多个专业，包括连锁经营管理、电子商务、国际商务、会计、市场营销、物流管理等。得天独厚的地理位置与便捷畅达的交通条件，为商务职院与外界的交流合作搭建桥梁。商务职院致力于为学生提供实践机会，促进教育与产业的深度融合，通过现代化的教学设施、实验室以及丰富的师资力量，为学生提供更全面、实用的职业教育。

三、企业资源投入情况

2024年，公司与商务职院紧密合作，成果丰硕，累计投入资金总计约35万元（见表1），主要用于实训基地建设、团队文化建设、专业课程建设以及学生实习实训补贴。公司与学院通过开展湖南丫米商业运营管理有限公司现代学徒制班，共同为学生提供全方位的学习体验。

（一）资金投入情况

公司的投入不仅仅体现在资金层面，更体现在学生学习平台的提供、职业成长计划的制定等方面。一方面，为学生搭建起专业实用的学习平台，让学生得以在实战环境中磨砺技能；另一方面，量身定制个性化职业成长规划，为学生点亮职业发展前路。公司与商务职院保持高频互动交流，将新零售电商行业最新动态、前沿趋势巧妙融入合作主线，持续为学校输送鲜活的行业信息，不断为学校提供行业前沿的信息支持。这一系列的合作投入不仅丰富了校园电商教育的实践层面，更促进了湖南省电商行业人才

的高质量发展。在校企双方的共同努力下，湖南省电商领域正呈现出蓬勃发展、欣欣向荣的良好态势。

表 1 公司资源投入

项目名称 投入资金	实训基地建设 投入	学生实训补贴	师资投入	团队文化建设
投入金额	19 万	7 万	6 万	3 万
共计：35 万元				

（二）人力资源投放情况

企业高度重视人才培养实效，选派 6 名专职老师为学生提供专业课程和实训指导，以确保学生获得实际的电商运营经验。针对电商行业最新动态，企业专业人员进行讲座，与学院师生进行互动交流，分享业界经验和案例（见表 2）。

这一系列的资源投入有助于建设校企合作的电商实训基地，为学生提供更丰富的实践机会和深度的学习体验。同时，企业与学院之间的密切合作也推动了电商教育的不断升级，共同促进了湖南省电商行业人才的高质量发展。

表 2 天猫新零售实训基地实训学员及教师名录

项目名称	指导教师	实训内容	参与学生
天猫校园 新零售店	易泽龙、胡琴、 肖成香、刘玉兰	新零售门店运营、 供应链管理	电子商务专业、农村 电子商务专业
古阳河茶叶直播 电商	丁建辉、杨柳、 吴家轩	茶叶电商直播、短 视频营销	移动商务专业、农村 电子商务专业
农产品直播基地	丁建辉、杨柳、 余馨	农产品电商直播、 短视频营销	电子商务专业、移动 商务、农村电子商务 专业

（二）完善新零售实习实训指导书

天猫新零售实训基地不断完善新零售实习实训指导书，为学生提供系统全面的指导，帮助他们更好地理解新零售业流程，掌握实用技能，助力顺利完成实训任务。

（三）积极开展学生实习实训

2024 年，天猫新零售实训基地全面展开学生实习实训工作。40 名学生参与了线下门店实训，涉及收银、数据管理、商品陈列等多个岗位（见图 1）。与此同时，在线上电商直播运营领域，近 100 名学生积极参与，共建设了近 10 个直播间，覆盖茶叶、水果、土特产、旅游、家电、生活服务等多个行业。这一系列实践机会为学生提供了广泛而深入的实际经验，培养了他们的多方面能力。





图 1 学生在基地开展实习实训

（四）邀请企业专家来基地进行培训

天猫新零售实训基地在 2024 年特邀企业专家来基地进行专业培训（见图 2），为商务职院学生提供了宝贵的学习机会。通过专家们的分享，同学们深度了解了行业前沿趋势、市场变化，提升了对电商直播运营的深刻理解。专业培训不仅帮助商务职院

学生增强了专业知识储备，还帮助他们提高了实际操作技能，为他们未来的职业发展奠定了坚实基础。这一举措有效强化了校企合作的深度，也展现了公司致力于提升学生综合素质的决心。



图 2 特邀企业专家来基地为学生进行专业培训

（五）参加《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》 获得综合第二，多项单日第一的好成绩

在湖南省《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》中，基地企业导师带领商务职院学生与社会直播团队在连续多日的激烈角逐中，学生们凭借着扎实的专业知识储备、生动且富有感染力的直播讲解，以及灵活多变的线上互动方式，成功吸引了大量观众的关注和参与，不仅实现了直播销售数据的节节攀升，更在人气和口碑方面收获了极高的赞誉。最终，团队在众多参赛队伍中脱颖而出，荣获了综合第二的优异成绩（图三），并且在多项单日比赛中力拔头筹，斩获第一。这一成绩的取得，既是商务职院学生努力拼搏、学以致用的有力证明，也是公司与商务职院深度合作、协同育人模式的成功典范，为未来进一步拓展校企合作的广度和深度积累了宝贵的经验，更为商务职院学生的职业发展之路增添了浓墨重彩的一笔。





图 3 《第十五届湖南省茶博会五彩湘茶直播比赛》比赛现场

（六）指导学生参加“湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛”进入省赛，并在省决赛中獲得三等奖

2023 年 11 月，由湖南省教育厅主办的，湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛启动，基地指导实训学生组队 4 个队参加，其中“田园梦想队”成功通过校赛（见图 4），成为学校唯一进入省赛的队伍。在省级决赛中，“田园梦想队”凭借扎实知识与实践经验沉着应战，精准把握乡村振兴主题，克服网络波动、产品调整等困难，以专业直播技能和灵活应变能力吸引众多流量与订单，成功获三等奖。这一成就的取得不仅是对校企合作方向的有力证明，更是对公司在电商直播领域学生实际操作优秀的专业指导能力的充分验证。通过与商务职院的深度合作，公司不仅提供了专业的直播培训和实践机会，更在比赛中为学生搭建了施

展才华的舞台，为他们展示自我、提升专业水平提供了绝佳机会。



图 4 学生在湖南省首届职业院校乡村振兴直播大赛中获得好成绩

（七）指导学生组队参加“五彩湘茶·湘派茶馆电商直播大赛”获得一等奖、二等奖，最美短视频奖

在“五彩湘茶·湘派茶馆电商直播大赛”中，公司充分发挥专业优势，对学生进行全方位指导。从深入了解湘茶知识与文化底蕴，到直播技巧的精雕细琢，再到短视频拍摄创意构思与剪辑手法的传授，公司助力学生组建的团队脱颖而出。学生们在比赛中展现出扎实的专业素养和出色的团队协作能力，凭借精准的产品推介、生动的直播表现以及精美的短视频制作，分别斩获一等奖、二等奖和最美短视频奖（图5），不仅为商务职院争得荣誉，也进一步彰显了校企合作模式下人才培养的显著成效，为电商直播领域输送了优秀的后备力量。

观看人气值(10分)、短视频制作、播放、点赞(20分)、直播间场景搭建(10分)等四项因子，进行综合评定，评定结果如下：

- 一等奖(1家)：古阳河茶叶官方旗舰店
二等奖(2家)：茶学院的茶、唐羽茶馆四羊方尊店
三等奖(3家)：新化无迹茶院、陆杰茶院(弯弯保靖黄金茶)、岳阳禅意复合式茶馆(禅意茶馆)
四等奖(4家)：白沙溪官方旗舰店甄选、三道和茶馆(古丈县三道和茶厂)、莽山红茶馆、唐宋轩茶馆
最佳人气奖(1家)：唐羽茶馆四羊方尊店
最美短视频奖(1家)：茶学院的茶
特此通报，予以表彰鼓励。

附：2023 五彩湘茶湘派茶馆电商直播大赛比赛成绩



湖南五洲农业信息技术有限公司



2024 茶艺师职业技能大赛





图 5 参加“五彩湘茶·湘派茶馆电商直播大赛”获得一等奖、二等奖

（八）派出专业老师协助学校对湘西茶企进行电商直播专业培训

天猫新零售实训基地与商务职院开展了一系列深度合作，其中之一就是实训基地与商务职院共同派遣专业老师，协助商务职院对湘西茶企进行电商直播的专业培训（见图 6）。这一举措不仅是对在电商领域的专业实力的充分展示，更是对商务职院电子商务专业实力的认可。通过专业老师的深入培训，湘西茶企得以更深入地了解电商直播的操作技巧、营销策略等方面的知识，为提升其在电商领域的竞争力奠定了坚实基础。





图 6 公司电商负责人丁建辉为学生开展电商直播培训

（九）指导学生创新创业

在指导学生创新创业方面，公司成果显著。公司组建了以陈晓萱、吴佳轩、傅绍旗为核心的创新创业小组，在抖音平台大胆采用“对对碰”形式开展创新性直播，并开设店铺运营。截至目前，已累计直播近 40 场，收获订单近 300 单。这一过程让商务职院学生深度参与抖店运营、直播策划等全电商流程，极大提升了他们的实践与创新能力，为其电商职业发展筑牢根基，也彰显了公司在培养电商专业人才方面的积极作为与专业实力。

在天猫新零售实训基地的校企合作中，公司不仅仅传授电商知识，更关注培养学生的创新创业意识。通过为在校大学生提供创业指导，特别是运营茶肆工作室的实际操作，公司鼓励学生勇于尝试、敢于创新。一方面为学生提供了锻炼创业技能的机会，另一方面也加强实际操作与理论知识的结合。

通过在实训基地的指导下，学生们得以在创新创业的氛围中逐步成长，提升了实践操作的能力和团队协作的水平。这种实际操作与创新创业的结合，使得校企合作更加贴近市场需求，为学生未来的职业道路打下了坚实的基础。

公司期待着这种创新创业指导能够为更多学生提供更广阔的发展空间，培养更多具备实际能力和创业精神的电商专业人才。

（十）接纳优秀应届毕业生就业\实习

公司积极承担社会责任，为优秀应届毕业生提供广阔的就业与实习平台，助力他们开启职业生涯新篇章，依据公司的业务发展需求，精心设置了多个关键岗位，涵盖会计、储备店长、社群运营以及主播等领域，旨在吸引不同专业背景的优秀人才，为公司注入新鲜血液和创新活力，同时也为学生们提供将理论知识转化为实践技能的机会，实现企校双方的共赢发展。

表 4 优秀应届毕业生就业\实习名单

岗位名称	专业	姓名	性质
主播岗位	21 级茶艺与茶文化专业	吴佳轩	就业
主播岗位	22级商务管理	陈晓莹	实习
会计岗位	21级统计与会计核算	张秋乐	实习
会计岗位	22 级大数据与财务管理专业	谭丽	实习
会计岗位	22 级大数据与财务管理专业	王美冰	实习
会计岗位	22 级大数据与会计专业	唐林燕	实习

五、后续规划

随着合作场地的重新签约，公司期望能够继续与商务职院合作，并在原有基础上共同推进新零售电商直播产业的发展。为此，公司提出以下计划和建议。

（一）建议成立新零售电商直播产业学院

在继续校企合作的基础上，可以考虑成立新零售电商直播产业学院，致力于培养更多电商直播专业人才。通过共建新零售电商直播产业学院，企校可以整合校内外资源，提供更专业的课程设置、实训环境和师资力量，为学生提供更全面的培训。

（二）制定合作续约计划

企校共同制定合作续约计划，明确未来的合作方向、目标和任务。通过详细的计划，能够更好地推进合作，保障项目的稳步发展。

（三）拓展合作领域

在新零售电商直播产业学院的框架下，可以拓展合作领域，涵盖更多相关专业和产业链条。例如，可以考虑整合更多电商相关专业，扩大培训范围，为学生提供更多选择。

（四）提出资源需求

在合作计划中一方面明确公司对于场地、设备和其他资源的需求，以确保合作的顺利进行；另一方面可以探讨如何更好地整合学校资源，为学生提供更好的学习和实训环境。

（五）强化师资队伍

在合作中，企校可以共同努力拓展师资队伍，邀请行业专业人士和资深从业者加入教学团队，为学生提供更实用的知识和经验。

通过以上建议，公司期望在商务职院的支持下，能够延续并深化校企合作，为学生提供更好的学习和实践机会，共同促进新零售电商直播产业的繁荣发展。