

基于行业需求的直播电商人才培养路径研究

牛文博 胡一波

西安外事学院 陕西 西安 710000

摘要：随着互联网技术的迅猛发展和消费者购物习惯的变化，直播电商作为新兴商业模式迅速崛起。本文深入分析直播电商行业的发展背景、人才需求与特点，以及当前人才培养的现状与问题。在此基础上，提出基于行业需求的直播电商人才培养路径设计，包括确定培养目标与定位、构建课程体系与实践环节、强化校企合作与产学研融合以及建立人才评价体系与反馈机制。

关键词：行业需求；直播电商；人才培养

1 直播电商行业发展背景

直播电商行业在近年来得到了迅猛的发展，主要得益于互联网技术的普及和移动互联网的普遍应用。根据数据显示，随着智能手机的普及率提高，截至目前，全球智能手机用户已经达到了超过30亿。而在中国，智能手机用户更是超过8亿，占据全球市场的三分之一。这一巨大的用户基数为直播电商提供了广阔的发展空间。与此同时，短视频平台和社交媒体的兴起也大大推动了直播电商的繁荣。据统计数据显示，2019年中国直播电商用户规模已经超过4亿，市场规模达到了超过1万亿元。特别是在2020年疫情期间，受到疫情影响，零售业务出现不同程度的下滑，而直播电商行业却呈现出爆发式增长。据不完全统计，2020年中国直播电商的市场规模已经达到了2.52万亿元，同比增长了多达160%。这些数据表明，直播电商作为一种新兴的消费模式，已经成为了电子商务领域的一匹黑马，对整个市场的格局产生了深远的影响。

2 直播电商行业人才需求与特点分析

直播电商行业的迅猛发展，对人才提出了更为多元化和专业化的需求。第一，主播型人才是直播电商的核心。他们不仅需要具备出色的口才和表达能力，还需对产品有深入的了解，并能通过生动的演绎和讲解吸引观众。据统计，截至2023年底，我国直播电商主播人数已超过500万，其中女性主播占比高达65%以上。这些主播中，不少都具备丰富的产品知识和销售经验，能够精准

地把握观众需求，提供个性化的购物建议。第二，主播们还需要具备与观众实时互动、解答疑问的能力，以提升购物体验。例如，在直播过程中，观众可能会对产品性能、使用方法等方面有疑问，主播需要迅速准确地给予解答，增强观众的信任感和购买意愿。据调查，观众在直播过程中提出的问题能够得到及时回复的直播间，其转化率往往更高^[1]。第三，运营型人才在直播电商中也发挥着关键作用。他们掌握数据分析技能，通过数据洞察市场趋势和消费者需求，为直播活动提供精准的策略支持。据《中国直播电商市场数据报告》显示，2023年直播电商交易规模达到49168亿元，同比增长40.48%。这背后离不开运营型人才的精准策划和有效执行。第四，运营型人才还需要具备营销策划能力，设计吸引人的直播内容和活动，提高观众的参与度和购买意愿。例如，在618、双11等大型购物节期间，各大直播平台都会推出各种优惠活动和福利，吸引观众参与。这些活动的设计和执行，往往需要运营型人才的精心策划和组织实施。随着技术的不断进步，技术型人才还需关注新兴技术的发展趋势，如5G、VR等，以将最新技术应用到直播电商中，提升购物体验。据预测，到2025年，我国直播电商行业对技术型人才的需求将增长超过50%。

3 当前直播电商人才培养现状评估

3.1 教育机构与培训课程的现状

目前，越来越多的教育机构、职业培训机构以及在线教育平台加入到直播电商人才的培养行列中来。这些机构通过开设相关课程、设计专业培训体系，旨在为行业输送更多高素质的专业人才。在课程设置上，教育机构通常涵盖了从基础知识到实践应用的全方位培训。例如，主播技能培养、电商运营策略、数据分析技术、平台技术维护等，这些都是直播电商人才所必备的基本技能。同时，一些机构还针对行业发展趋势和市场需求，

陕西省十四五规划项目，SGH23Y2899陕西民办高校直播电商人才培养创新路径研究

中华职业教育社ZJS2024YB171黄炎培职业教育视域下民办高校产教融合创新路径研究

陕西省十四五规划项目，SGH23Y2895需求导向的应用型本科高校电子商务生成课程设置研究

不断更新和完善课程内容,以确保学员能够掌握最新的行业知识和技能。除了传统的线下实体课程外,许多教育机构还推出线上直播课程、录播课程等多种培训方式。这些线上课程不仅方便学员的学习时间和地点安排,还提供更加灵活的学习方式。一些机构还结合实际案例和项目操作,让学员在理论学习的同时,也能进行实践操作和模拟演练,从而更好地掌握和应用所学知识^[2]。尽管教育机构在直播电商人才培养方面付出巨大努力,但仍然存在一些问题和不足。例如,一些机构的师资力量不够强大,缺乏具有丰富实践经验的讲师;一些课程的内容设置不够合理,存在重复和遗漏;还有一些培训方式不够灵活多样,不能满足不同学员的需求。这些问题都需要在未来的发展中得到改进和解决。

3.2 培养模式与方法的优缺点分析

当前直播电商人才的培养模式和方法多种多样,包括传统的线下教育、在线教育、校企合作等多种方式。这些模式和方法各有优缺点,需要进行客观的分析和评估。线下教育的优点在于能够提供更加系统和全面的知识体系,让学员在实践操作中更好地掌握技能。同时,线下教育还能够提供良好的学习氛围和互动交流的机会,让学员能够相互学习、共同进步。线下教育的缺点也很明显,比如时间和地点的限制、师资力量的不足等,这些问题都可能影响到学员的学习效果。在线教育的优点在于灵活性和便捷性。学员可以根据自己的时间和地点自由安排学习进度,同时还可以通过在线交流和互动来获取知识。在线教育也存在一些问题,比如缺乏实践操作的机会、学习氛围不足等。这些问题可能影响到学员对知识的理解和掌握程度。

3.3 人才培养与行业需求之间的差距

虽然教育机构在直播电商人才培养方面已经取得一定的成果,但与行业的需求之间仍然存在一定的差距。第一,教育机构在课程设置上可能无法完全满足行业的需求。由于直播电商行业的快速发展和不断变化,新的技术和趋势不断涌现,导致教育机构在课程内容的更新和拓展上存在一定的滞后性。这可能导致学员学到的知识和技能无法完全适应行业的实际需求。第二,直播电商行业对人才的专业化要求较高,需要掌握多方面的知识和技能,包括市场营销、数据分析、平台运营、直播技巧等。目前的教育机构和培训课程往往过于注重某一方面或某几个方面的培训,而忽略了其他方面的培养。这可能导致学员在毕业后无法全面胜任行业内的多种工作岗位,降低了他们的就业竞争力^[3]。第三,直播电商行业对人才的实践能力和创新意识要求较高。教育机构和

培训课程往往注重理论知识的传授,而缺乏实践操作和创新能力的培养。这可能导致学员在实际工作中无法快速适应和解决问题,缺乏创新意识和创业精神。

4 基于行业需求的直播电商人才培养路径设计

4.1 确定培养目标与定位

为满足行业需求,需要精心设计一条针对性强、实效性高的人才培养路径,并明确相应的培养目标与定位。(1)培养目标:本人才培养路径旨在培养具备综合素质、专业技能和创新能力的高素质直播电商人才。这些人才应深入理解直播电商的核心原理和运营逻辑,熟练掌握直播技巧、数据分析、营销策划等关键技能,并具备良好的团队协作能力、市场洞察力和创新思维,以适应直播电商行业的快速发展和变化。(2)定位:培养定位是精准对接行业需求,为直播电商行业输送具有竞争力和创新力的专业人才。将紧密关注行业的最新动态和趋势,不断更新和完善课程体系和实践环节,确保培养出的人才能够迅速融入行业,为行业的发展贡献自己的力量。为实现这一目标和定位,将构建一套完整的课程体系和实践环节,包括基础理论课程、专业技能课程、实践操作课程和创新实践项目等。将加强与企业的合作,搭建校企合作的桥梁,为学生提供更多的实践机会和职业发展支持。

4.2 构建课程体系与实践环节

基于行业需求的直播电商人才培养路径设计,注重将实际业务需求与教育体系相结合,以构建一个全面而实用的课程体系和实践环节。(1)课程体系构建:课程体系将围绕直播电商行业的核心要素进行精心设计,确保学生全面了解和掌握行业的基本知识、技术和策略。首先,基础课程将涵盖直播电商的概念、发展历史、市场现状等,为学生建立扎实的理论基础。其次,我们将开设专业技能课程,如直播技巧、产品推荐与解说、营销活动策划与执行等,以提升学生的实操能力。此外,数据分析、供应链管理、客户服务等相关课程也将纳入课程体系,以培养学生的综合管理能力。(2)实践环节设计:实践是提升学生能力、加深行业理解的关键环节。我们将通过校企合作、项目实践、实习实训等方式,为学生创造丰富的实践机会。学生将有机会参与真实的直播电商运营项目,学习如何进行市场调研、数据分析、营销策略制定等,并在实践中不断提升自己的技能水平。此外,我们还将组织各类比赛、挑战赛等活动,激发学生的创新精神和实践能力,为他们提供展示自己才华的平台。通过这样一套课程体系和实践环节的设计,将能够培养出既具备理论基础又拥有实际操作能

力的直播电商人才，满足行业的迫切需求，为直播电商行业的持续发展提供有力的人才支持。

4.3 强化校企合作与产学研融合

基于行业需求的直播电商人才培养路径设计，深刻认识到校企合作与产学研融合在人才培养过程中的重要性，并致力于强化这两个关键环节，以确保培养的高质量与行业需求的精准匹配。在人才培养路径的设计中，首先将加强校企合作。这种合作不仅限于实习实训基地的建立，更强调在课程设置、教学方法、教材编写等方面的深度合作。将邀请业界专家参与课程大纲的制定，将行业前沿的知识、技能与要求融入课程体系中，使学生能够在学习过程中感受到行业的脉搏，了解行业的最新动态。企业将为学生提供实习实训机会，让他们在真实的工作环境中锤炼技能，积累经验。校企合作还将体现在联合举办行业论坛、讲座、研讨会等活动上，为学生提供更多与业界交流、学习的机会。在强调校企合作的注重产学研融合。产学研结合是推动科技创新和人才培养的重要途径。因此，将加强与高校、科研机构的合作，引入最新的科研成果和技术，将其转化为教学资源，丰富课程内容。通过产学研融合，将培养学生具备创新思维和实践能力，使他们能够在未来的工作中不断推陈出新，为行业的创新发展贡献力量^[4]。同时，鼓励学生参与科研项目和实践活动，培养他们的科研素养和团队协作能力，为他们今后的职业发展奠定坚实基础。这也将促进直播电商行业与教育界的深度融合，推动行业的创新发展和人才培养质量的不断提升。

4.4 建立人才评价体系与反馈机制

在人才评价体系的构建上，将以行业需求为导向，结合直播电商行业的特点和要求，制定科学合理的评价标准和方法。明确人才培养的核心能力和素质要求，如直播技巧、营销能力、数据分析能力、团队协作能力等，并据此构建多维度的评价体系。这一体系将涵盖理论知识、实践技能、创新能力等多个方面，全面评价学

生的综合素质和能力。建立评价机制和流程，明确评价的时间节点和方式。例如，在课程学习中，通过课堂表现、作业完成情况、小组项目等进行评价；在实习实训环节，通过导师评价、企业评价、同行评价等多角度评价学生的实践能力和工作表现。还将开展定期的综合素质评估和技能竞赛等活动，为学生提供展示自己才华的平台，激励他们不断提升自身能力。建立严格的评价监督机制，包括评价人员的选拔、培训和管理，评价过程的透明化和标准化，评价结果的审核和反馈等。同时，还将充分利用信息技术手段，如线上评价系统、数据分析工具等，提高评价工作的效率和准确性。将建立及时、有效的沟通渠道，确保学生、教师、企业等各方能够及时反馈人才培养过程中的问题和建议。将定期收集和分析各类反馈信息，及时发现和解决问题，不断完善人才培养路径和评价体系。将鼓励和支持学生自我反思和自我评价，培养他们的自主学习和持续改进能力。

结束语

直播电商作为新兴的电子商务模式，对人才培养提出更高要求。通过构建基于行业需求的直播电商人才培养路径，能够培养出更多符合行业实际需求的优秀人才。未来，随着技术的不断进步和市场需求的不断变化，将继续完善和调整人才培养路径，为直播电商行业的创新发展和产业升级提供源源不断的人才支持。

参考文献

- [1]熊文.基于现代学徒制的中职课程思政育人机制研究[J].成功:上,2021(7):00060-00060.
- [2]张晓丹.新形势下电商直播发展路径探析[J].时代经贸,2020(24):10-11.
- [3]郭晓欣.新形势下“直播+电商”模式的底层逻辑及发展潜力[J].新媒体研究,2020(21):90-92.
- [4]朱宣怡.“直播带货”形势下农村电商发展现状分析与展望[J].现代农业研究,2020(07):20-21.