

# “乡村振兴”背景下网络营销与直播电商人才培养模式探究

喻雄飞

邵阳工业职业技术学院, 中国·湖南 邵阳 422000

**【摘要】**信息技术的发展和合理应用为提高城乡融合发展方面发挥了一定的价值,同时网络营销与直播电商专业人才培养作为新时代农村经济发展与振兴的重要内容,有着不可忽视的重要影响价值。本文旨在探讨乡村振兴背景下,网络营销与直播电商人才培养的有效模式,通过分析现有培养体系的不足,提出针对性的改进策略,以期为农村电商的可持续发展提供人才保障。

**【关键词】**乡村振兴; 网络营销; 直播电商; 人才培养

**【基金课题】**校级教改重点课题《“乡村振兴”背景下网络营销与直播电商人才培养模式探究》(SJG24A05)

## 引言

引导农村各行各业不断向网络营销与直播电商迈进、在政府和企业的帮助下构建多种行动主体有机融合的框架、逐步生成多元化的电商产业模式,这些举措都将进一步丰富农业的供应链条,为农业产业转型升级提供新的活力与方向。乡村振兴战略是我国为实现农村全面发展和农民全面富裕而提出的重大战略。在此背景下,网络营销与直播电商作为新兴业态,正逐渐成为推动农产品上行、增加农民收入的重要途径。然而,当前农村电商人才匮乏,已成为制约其发展的瓶颈。因此,探究有效的网络营销与直播电商人才培养模式显得尤为重要。

### 1 乡村振兴背景下网络营销与直播电商人才需求分析

在乡村振兴战略实施过程中,网络营销与直播电商人才的需求体现在多个层面。这些需求不仅反映了农村经济发展的新趋势,也为人才培养指明了方向。

扎实的网络营销理论基础和经济管理知识是必不可少的。人才需要掌握搜索引擎优化(SEO)、社交媒体营销、内容营销等核心技能,能够熟练运用各种网络营销工具和方法。此外,了解电子商务平台的运作机制、数据分析工具的应用,以及如何通过大数据洞察消费者行为,也是至关重要的。具备这些知识的人才,能够在复杂的市场环境中,精准定位目标客户,提升农产品的品牌价值,推动农村电商的可持续发展。

市场分析和运营管理经验同样重要。人才不仅要能够解读宏观经济形势,还要深入理解农村市场的特点和消费者需求。他们需要掌握市场需求预测、供应链管理、物流配送等关键环节的知识,确保产品从田间到餐桌的每一个步骤都高效顺畅。具备危机管理和风险防控能力的人才,可以在面对市场波动时迅速调整策略,降低经营风险,保障

企业的稳定运营。

创新精神和团队协作能力是推动农村电商创新发展的核心动力。人才应具备敏锐的市场洞察力,能够及时捕捉新兴技术和发展趋势,探索新的电商模式,如社交电商、短视频带货、直播带货等。通过不断创新,打破传统销售模式的局限,为农村电商注入新的活力。与此同时,团队协作能力也不可或缺。农村电商的发展离不开跨部门、跨行业的合作,人才需要具备良好的沟通能力和团队合作精神,能够在多变的市场环境中,与各方资源有效整合,共同推动项目的成功实施。

农村电商的发展还需要具备法律意识和社会责任感的人才。随着电商行业的快速发展,法律法规日益完善,人才需要熟悉相关法律法规,确保企业在合法合规的前提下开展经营活动。此外,具备社会责任感的人才,能够在推动农村经济发展的同时,关注环境保护、农民利益和社会公平,实现经济效益与社会效益的双赢。

最后,农村电商人才还需要具备国际化视野。随着全球化的推进,农村电商不再局限于国内市场,越来越多的农产品开始走向国际市场。人才需要了解国际贸易规则、跨境物流、跨境电商平台等知识,帮助农村企业拓展海外市场,提升国际竞争力。通过培养具备国际化视野的人才,农村电商将有机会在全球范围内展现中国农业的独特魅力。

### 2 当前网络营销与直播电商人才培养存在的问题

#### 2.1 培养体系不完善

目前,针对网络营销与直播电商人才的培养体系存在诸多不足。许多院校和培训机构在课程设计上缺乏系统性和针对性,未能紧跟行业发展步伐。一些高校的网络营销课程仍停留在传统的理论讲解阶段,内容更新缓慢,无法涵

盖最新的技术和市场趋势。学生们学习的内容与实际市场需求脱节,导致毕业后难以迅速适应工作环境。

培养体系中对实践能力的重视不足。虽然部分学校设置了实习环节,但这些实习往往是形式化的,学生并未真正参与到实际项目中。很多学生在课堂上学习了SEO、SEM等理论知识,但在实际操作中却不知从何下手。这种理论与实践的割裂,使得学生在面对复杂的市场环境时,显得手足无措。

培养体系中对于新兴领域的关注不够。随着短视频、直播带货等新形式的崛起,行业对人才的要求也在不断变化。然而,许多教育机构尚未及时调整课程设置,导致学生在这些新兴领域的能力培养上存在明显短板。例如,直播电商不仅要求学生具备销售技巧,还需要掌握视频制作、互动营销等多方面技能,而现有的培养体系往往忽视了这些综合能力的培养。

## 2.2 师资力量薄弱

网络营销与直播电商作为新兴领域,师资力量的短缺问题尤为突出。许多院校在招聘教师时,难以找到既具备丰富实践经验,又拥有扎实理论基础的专业人才。现有的教师队伍中,不少人在传统电商或市场营销领域有一定的教学经验,但对于新兴的直播电商和短视频营销等领域,了解甚少。

这种情况导致教学内容难以与时俱进。例如,一些教师在讲解直播带货时,只能依靠书本上的案例,无法结合实际操作中的最新趋势进行深入分析。学生在课堂上听到的往往是过时的知识,无法满足他们在未来职场中的需求。由于教师自身缺乏实战经验,他们也无法为学生提供有效的指导,帮助学生解决实际问题。

更为严重的是,师资力量的薄弱还影响了学生的创新思维培养。直播电商是一个快速变化的行业,创新能力至关重要。然而,由于教师自身的局限性,学生在课堂上很少有机会接触到前沿的创新理念和技术。这使得他们在面对市场竞争时,缺乏足够的竞争力和创造力。

## 2.3 实践机会缺乏

网络营销与直播电商人才的培养离不开大量的实践机会。当前的实践平台有限,学生很难获得真实的工作体验。许多院校虽然设立了实习基地,但由于合作企业的规模较小,提供的实习岗位有限,学生能够参与的实际项目也相对较少。这使得学生在毕业时,虽然掌握了理论知识,但却缺乏实际操作的经验。

现有的实践平台往往缺乏多样性和深度。一些学校与企业合作开展的实习项目,大多是短期的、表面化的,学生只能从事一些简单的辅助工作,无法深入参与到企业的核

心业务中。这样的实习经历,难以让学生真正理解行业的运作模式,也无法提升他们的专业技能。

实践机会的缺乏还限制了学生的创新能力。直播电商是一个高度依赖创新的行业,学生需要通过不断的实践,积累经验,发现问题,并提出解决方案。由于缺乏真实的实践场景,学生在创新方面的能力得不到有效锻炼。这不仅影响了他们的职业发展,也制约了整个行业的发展。

为了弥补这一不足,许多院校开始尝试与更多企业建立合作关系,拓展实践平台。例如,一些高校与知名电商平台合作,开设了“直播实训营”,让学生能够在真实的直播环境中进行操作。这种做法不仅为学生提供了更多的实践机会,也让他们能够更快地适应市场需求。然而,这类实践平台的数量仍然有限,覆盖面也不够广泛,难以满足所有学生的需求。

## 3 网络营销与直播电商人才培养策略

### 3.1 完善培养体系

构建以市场需求为导向的网络营销与直播电商人才培养体系,是确保学生毕业后能够迅速适应行业变化的关键。当前,市场对直播电商人才的需求不仅仅停留在基础的操作技能上,更注重其创新能力、数据分析能力以及跨平台运营的能力。因此,培养体系应紧密围绕这些核心能力展开。

在课程设置上,学校应引入更多实战型课程,如直播策划、内容创作、用户互动管理等,帮助学生掌握从前期准备到后期复盘的全流程操作。结合最新的行业趋势和技术发展,及时更新教学内容,确保学生所学的知识具有时效性和实用性。随着短视频平台的兴起,学校可以增加短视频营销的相关课程,让学生了解如何通过短视频吸引流量并转化为销售。

培养体系还应注重学生的综合素质提升。直播电商不仅仅是技术层面的工作,更需要良好的沟通能力、团队协作能力和快速应变能力。为此,学校可以通过组织模拟演练、案例分析、团队项目等方式,培养学生的综合素养,使他们在未来的职业发展中更具竞争力。

### 3.2 加强师资队伍建设

优秀的师资队伍是人才培养的基础。为了提高教师的专业水平,学校应积极引进具有丰富行业经验的专家和从业者,充实教学团队。这些教师不仅能够传授理论知识,还能分享一线实践经验,帮助学生更好地理解行业的实际运作。

除了引进外部人才,学校还应加强对现有教师的培训。定期组织教师参加行业研讨会、企业参观、实操训练等活动,让他们深入了解行业的最新动态和技术发展趋势。学

校可以与知名电商平台合作,安排教师参与直播项目的策划与执行,亲身体验从选品、脚本撰写到直播现场的操作流程,从而提升他们的实践能力。

鼓励教师积极参与科研项目 and 行业实践,推动产学研结合。通过与企业的深度合作,教师可以将最新的研究成果和行业案例融入教学中,使课堂内容更加贴近实际需求。这种双向互动不仅有助于提升教师的教学质量,也能为学生提供更多的学习资源和实践机会。

### 3.3 拓展实践机会

实践是检验真理的唯一标准,也是培养学生动手能力和创新思维的重要途径。为了给学生提供更多真实的实践机会,学校应积极搭建网络营销与直播电商的实践平台。设立校内直播间,配备专业的设备和软件,让学生能够在模拟环境中进行直播操作,积累经验。

学校应加强与企业的合作,开展多样化的校企合作项目。企业可以为学生提供实习岗位、项目指导和实战机会,帮助他们深入了解行业的运作模式。例如,某知名电商平台与高校合作,开设了“直播实训营”,学生可以在真实的直播环境中操作,参与到商品推广、用户互动、订单处理等各个环节。这种沉浸式的实践体验,不仅让学生快速掌握职业技能,还能增强他们的职业认同感和自信心。

学校还可以组织学生参与各类创新创业大赛、直播带货比赛等活动,鼓励他们在实践中发现问题、解决问题,培养创新意识和创业精神。通过这些活动,学生不仅能锻炼自己的实战能力,还能结识行业内的优秀人才,拓展人脉资源,为未来的职业发展打下坚实基础。

### 3.4 强化政策支持

政府在推动网络营销与直播电商人才培养方面扮演着重要角色。为了促进这一领域的人才培养,政府应出台一系列政策措施,加大对相关教育机构的支持力度。设立专项资金,用于支持学校的课程开发、实训基地建设、教师培训等项目,确保人才培养工作顺利开展。

政府还可以通过税收优惠、补贴奖励等方式,鼓励企业积极参与校企合作,提供更多的实习岗位和实践机会。对于表现突出的企业,政府可以给予表彰和奖励,激发企业参与人才培养的积极性。

政府应加强对行业的规范和引导,制定统一的技术标准和服务规范,确保直播电商行业的健康发展。这不仅有助于提升行业的整体素质,也为人才培养提供了良好的外部环境。通过政策的有力支持,学校、企业和政府可以形成合力,共同推动网络营销与直播电商人才的培养,为行业的可持续发展注入新的动力。

## 4 结论

乡村振兴背景下,网络营销与直播电商人才的培养至关重要。完善培养体系是提升人才质量的关键。学校应优化课程设置,融入最新的行业趋势和技术,确保学生掌握扎实的专业知识和实操技能。同时,引入案例教学、项目驱动等多元化教学方法,激发学生的学习兴趣 and 创新能力。

加强师资队伍建设和引进同样不可或缺。学校需引进具有丰富行业经验的教师,定期组织教师参加专业培训和交流活动,提升他们的教学水平和实践能力。鼓励教师与企业合作,参与实际项目,积累实战经验,从而更好地指导学生。

拓展实践机会是培养实用型人才的有效途径。学校可以与企业建立深度合作关系,设立实习基地,为学生提供真实的职场环境和实践机会。通过参与企业的实际项目,学生能够快速积累经验,提升解决实际问题的能力。学校还可以组织学生参加各类创新创业大赛、直播带货比赛等活动,锻炼他们的实战能力和创新意识。

强化政策支持是推动人才培养的重要保障。政府应出台相关政策,加大对教育机构的支持力度,设立专项资金用于课程开发、实训基地建设和教师培训。通过税收优惠、补贴奖励等方式,鼓励企业积极参与校企合作,提供更多实习岗位。政府还应加强对行业的规范和引导,制定统一的技术标准和服务规范,确保直播电商行业的健康发展。这不仅有助于提升行业的整体素质,也为人才培养提供了良好的外部环境。通过这些措施,学校、企业和政府可以形成合力,共同推动网络营销与直播电商人才的培养,为农村电商的可持续发展提供有力的人才保障。

### 参考文献:

- [1] 王冬梅. “乡村振兴”背景下,网络营销与直播电商专业人才培养路径探讨[J]. 商讯, 2023, (14): 191-194.
- [2] 葛敏敏. “乡村振兴”背景下网络营销与直播电商专业人才培养路径[J]. 今日财富(中国知识产权), 2023, (05): 77-79.
- [3] 滕芜. “乡村振兴”背景下网络营销与直播电商专业人才培养路径探讨[J]. 商展经济, 2022, (22): 138-140.
- [4] 谈冬妮. 乡村振兴背景下农产品电商直播营销发展之路[J]. 村委主任, 2024, (19): 87-89.
- [5] 陈思洋. 乡村振兴背景下农产品网络直播营销策略研究[J]. 数字农业与智能农机, 2024, (01): 107-109.

### 作者简介:

喻雄飞(1983.3—),女,汉族,湖南省邵阳市,本科,高级讲师,研究方向:网络营销、直播电商。