

乡村振兴视域下网络营销与直播电商政校企合作模式的构建研究

邹文俊

上海南湖职业技术学院, 上海 200439

DOI: 10.61369/SDME.2025280003

摘 要 : 近年来, 校企合作逐渐进入人们的视野。以乡村振兴为视域, 构建网络营销与直播电商政校企合作模式具有积极意义, 既有利于推动乡村产业发展, 又能促进人才培养与就业, 此外, 对于乡村文化传播也具有积极意义。为此, 应积极探索该模式的构建路径, 本文提出政府引导与支持、企业参与和协作等路径, 以期能够为该合作模式的顺利构建提供有益参考和借鉴。

关 键 词 : 乡村振兴; 网络营销与直播电商; 政校企合作

Research on the Construction of Government-University-Enterprise Cooperation Model in Network Marketing and Live E-Commerce from the Perspective of Rural Revitalization

Zou Wenjun

Shanghai Nanhu Vocational and Technical College, Shanghai 200439

Abstract : In recent years, university-enterprise cooperation has gradually come into public view. From the perspective of rural revitalization, constructing a government-university-enterprise cooperation model in network marketing and live e-commerce is of positive significance. It is not only conducive to promoting the development of rural industries, but also can promote talent training and employment. In addition, it has positive significance for the dissemination of rural culture. Therefore, we should actively explore the construction path of this model. This paper puts forward paths such as government guidance and support, enterprise participation and collaboration, aiming to provide useful reference for the smooth construction of this cooperation model.

Keywords : rural revitalization; network marketing and live e-commerce; government-university-enterprise cooperation

乡村振兴战略对于三农工作而言属于重要抓手, 目标是推动农业全面升级、农村全面进步、农民全面发展, 加快农业农村现代化。在此背景下, 网络营销与直播电商异军突起, 逐渐成为推动乡村经济发展的重要引擎^[1]。直播电商的出现, 让销售不再受地域限制, 乡村地区的特色产品逐渐被大众熟知, 不仅具有了更为广阔的市场, 销售渠道也获得了有效拓宽。以往偏远乡村的特色农产品如优质水果、手工艺品等, 借助直播走进了千家万户。当下, 乡村网络营销与直播电商尽管开展得如火如荼, 但也面临一些急需解决的问题, 如缺乏专业人才、资源整合不足等。为此, 应构建政校企合作模式, 通过对政府、学校和企业资源的整合, 使其各展所长, 助力该电商发展^[2]。

一、乡村振兴视域下网络营销与直播电商政校企合作模式的构建意义

(一) 推动乡村产业发展

在乡村振兴战略深入实施的当下, 政校企合作模式脱颖而出, 在乡村产业发展中发挥着重要作用。政府借助自身的政策制定、资源调配等职能, 促进乡村产业发展, 使其无政策、资金方

面的后顾之忧, 并对产业的发展方向进行引导; 学校充分发挥自身优势, 如人才资源、专业知识等优势, 让产业发展无智力方面的担忧; 企业通过成熟市场、运营渠道等优势, 为乡村产品提供广阔市场^[3]。

以广西三江乡村振兴项目为例, 南湖职院联合浦江出入境边防检查站、广西三江邦富达食品有限责任公司着手建立长效合作机制, 以直播形式销售农副产品。这一合作模式让这些产品不再

受地域限制，而是长出了翅膀，飞进了寻常百姓家^[4]。经统计，开展66小时的连续直播，将猪肉条、罗汉果、有机山茶油等农副产品推向全国，实现销售额5万元；广西融安金桔项目通过抖音与微信视频号双平台运营，每周单平台直播12小时，3个月累计销售额近10万元，单场最高销售额达5000元。这样的成果既坚定了企业做直播电商的决心，也有效激励了农户，促使他们全身心投入相关产业，在扩大产业规模的同时，也有利于农民增收。

（二）促进人才培养与就业

乡村振兴，关键在于人才^[5]。政校企合作模式让乡村直播电商人才培养有了新的平台。政府可通过出台政策，鼓励校企进行人才培养相关合作；学校从市场需求出发，分析专业设置，完善课程体系，为学生们学习和掌握直播电商相关理论知识奠定基础；企业为学生提供实习实践机会，通过实践锻炼，培养学生专业技能^[6]。

近年来，南湖职院的数智丝商产业学院和多家企业建立了合作关系，开展乡村振兴直播助农项目。该项目以完全真实的账号进行实测运营，学生们通过项目参与，和直播电商进行亲密接触，了解其全部流程，如选品、对直播内容进行策划、和观众互动等，每一环节学生们并不是孤军奋战，而是能得到有效指导，而该指导主要来自企业人员。这样的实践机会，有利于培养学生的专业技能、职业素养，通过提高其核心竞争力，助力学生摆脱毕业即失业的困境^[7]。与此同时，培养出来的人才回流乡村，也有利于解决乡村面临的人才不足问题，让乡村产业的持续健康发展无人力支持方面的后顾之忧。

（三）助力乡村文化传播

乡村存在的灵魂是乡村文化，乡村文化不仅包含悠久的历史记忆，还蕴含着独特的民俗风情。政校企合作模式通过直播电商平台，让该文化的传播具有了新的途径。政府可借助自身公信力、协调能力，对乡村的文化资源进行整合，制定并完善传播方案；学校可通过专业团队来挖掘、整理乡村文化，注重呈现形式，以此来吸引观众眼球；企业则借助电商直播平台流量方面的优势，扩大乡村文化的传播范围，使其具有更广泛的受众^[8]。

南湖职院在携手“侗族服饰制作技艺”市级非遗代表性传承人开展“侗绣非遗视频直播专场”项目中，便将这一合作模式的优势发挥到了极致。直播中，传承人的现身、现场展示和讲解，给予了观众强烈冲击，使其近距离感受侗绣这一非遗文化的魅力。和企业合作，在直播平台进行推广，在提升侗绣知名度的同时，也促进了侗族传统文化传播，既有利于推动乡村文化传承和发展，也为乡村文化产业发展创造了新的机遇^[9]。

二、乡村振兴视域下网络营销与直播电商政校企合作模式的构建路径

（一）政府引导与支持

1. 政策扶持

在乡村振兴视域下的网络营销与直播电商政校企合作模式中，政府扮演着极其重要的角色。借助对优惠政策的出台，让合

作项目动力满满。针对税收减免，政府对于那些参与到乡村直播电商的企业，采取降低其增值税、企业所得税等税率的方式，为企业减负，这里主要指的是运营方面的负担，从而使他们通过对资金的调配，助力网络营销与直播电商发展。所谓的资金调配主要是将资金投入该电商的关键领域，如业务拓展、人才培养等等。为了提高企业的参与积极性，政府可对参与积极分子给予一定的免征、减征相关税费^[10]。

资金补贴方面，政府应设立专项资金，通过直接资金别贴的形式给予乡村直播电商业务企业支持，让他们对资金进行专款专用，如用于购买直播设备、场地建设等。此外，对于那些在该电商领域表现优秀的学生、学校，政府可给予一定的资金，如激励学校继续保持，开展丰富的教育教学活动，鼓励学生开拓创新，积极投身于乡村直播电商事业。上述政策对于企业而言具有较大的吸引力，有利于提高他们参与乡村直播电商的积极性，并通过资金、技术方面的支持，促进乡村地区的经济发展。

2. 搭建合作平台

政府应主动作为，积极组织政校企相关对接活动，为其合作搭建桥梁，以此为后续资源整合和良好合作奠定基石。以广西融安金桔销售项目为例，通过政府推动，融安县和广西融安县果园、融安县广开农业科技服务有限公司、相关学校达成合作协议。在此基础上，由政府组织对接会议，让参与各方阐述自己的需求、优势。

为了对接活动的顺利实施，政府应充分发挥自身的调节作用，充分分析参与方的需求、优势等信息，对合作对象进行精准匹配，为其建立合作关系提供助力。

（二）企业参与和协作

1. 提供实践机会

乡村振兴视域下网络营销与直播电商政校企合作模式需要企业的积极参与，即提供实习岗位、真实项目，从而在促进自身发展的同时，助力该电商人才培养。南湖职院的数智丝商产业学院与多家企业合作开展的乡村振兴直播助农项目，企业便为学生创造了实践机会。

如实习岗位方面，学校可安排学生直接参与直播电商各个流程。如直播前应进行选品策划，分析乡村特色农产品，了解其特点、市场定位等，并基于市场需求来制定销售方案，这里主要指的是直播销售；直播中涉及到的主要岗位，如主播、助播等，以此来锻炼其沟通能力、临时应变能力等综合能力；直播后进行的数据分析、客户反馈处理等，通过分析总结，了解消费者需求、市场趋势等，便于后续改进。上述实践，有利于帮助学生积累实战经验，提升专业技能，培养职业素养，缩短其工作岗位适应期。在此过程中，企业也能从中受益，即发现、培养企业的潜在人才，解决自身用工荒问题。

2. 技术与资源支持

在网络营销与直播电商政校企合作模式中，企业在诸多方面独具优势，如直播技术、营销经验等，他们提供的支持和帮助有利于提高乡村直播电商的效果。在广西三江乡村振兴项目中，相关企业便为直播运营提供了技术方面的支持。

在直播技术上,企业会借助先进的直播设备、软件保障直播画面,使其更为清晰、流畅,让观众观看体验更佳。还通过技术手段、直播数据等开展实时监测、分析,以便及时发现直播策略的不足之处,通过调整优化,提高直播效果。基于自身丰富的营销经验,制定科学的营销策略,如结合农产品特点、目标受众来策划直播主题、营销活动,借助社交媒体开展直播预热、推广,引用用户眼球,提高该直播的关注度。企业借助市场渠道,让乡村产品走出乡村,走向更广阔的市场,并通过和电商平台的合作,扩大销售渠道,让该产品触达更多消费者,实现产品销量、知名度的双提升。

(三) 学校教育与创新

1. 课程设置优化

学校可从乡村直播电商需求出发来对课程进行调整优化,以此来培养实用型人才。如开设农产品营销课程,通过对农产品的市场定位、品牌建设等内容的介绍,教授学生方法,让他们在面对农产品时,知道如何挖掘其特色、优势,并能制定营销策略,以此来提高该产品竞争力。直播技巧课程则强调对学生直播实操能力的培养,如主播应如何进行语言表达、如何提高互动技巧等,通过课程学习,助力学生熟悉直播流程,掌握互动技巧等,揭开直播工作的面纱,使其更能胜任此工作。上述课程的设置未脱离乡村直播电商的实际需求,能够为学生提供系统化、专业化的知识体系,通过深入学习,为他们后续从事乡村直播电商领域

相关工作铺平道路。

2. 实践教学强化

学校和企业共同建设实训基地,开展丰富的实践活动,有利于提高学生的实践能力。南湖职院的数智丝商产业学院和企业深度合作,共建实训基地,开展直播助农项目,让学生具有了实践实习的平台。

在实训基地中,学校为学生创设了真实的学习环境,学生们可通过专业的直播设备、软件对直播场景进行模拟,并开展直播策划、带货等活动。上述实践,便于学生把理论知识和实践操作结合起来,提高其实践能力。此外,学校还可以定期组织学生参与企业的实际项目,如参与广西三江乡村振兴项目的直播销售,以实战形式锻炼他们的实践能力。

三、结语

新时代背景下,网络营销与直播电商政校企合作模式的构建应符合行业新形势,适应新技术需求,在此基础上,将乡村振兴作为视域,采取政校企合作模式,明确参与方的需求、优势以及应努力的方向,从而提高该模式的构建效率。为此,可采取政府引导与支持、企业参与和协作等策略,助力该模式构建,稳步发展学生的职业素质、实践能力,提高其核心竞争力,在推动教育强国建设的同时,助力实用型人才培养。

参考文献

- [1] 肖妍,章君.乡村振兴背景下职业教育政校企联动育人模式构建[J].河北职业教育,2022(1):15-18.
- [2] 孙威.基于校企合作的高校实践教学模式创新与发展——评《基于校企合作的科技创新实践教学模式研究》[J].中国教育月刊,2024,(10):140.
- [3] 冉云芳,石伟平.企业参与现代学徒制:动机、行为与非货币化收益的关系研究[J].华东师范大学学报:教育科学版,2023,41(1):98-112.
- [4] 国家发展改革委等8部门联合印发《职业教育产教融合赋能提升行动实施方案(2023—2025年)》[J].财会学习,2023(21):3.
- [5] 孙睿."互联网+"背景下高职院校校企合作人才培养模式分析[J].中国管理信息化,2024(8):227-229.
- [6] 宣慧.高职院校产教融合模式发展现状研究[J].中国市场,2020(18):173-175.
- [7] 薛洋洋,丛俊华.五年制高职院校校企合作模式调研及分析——以苏州建设交通高等职业技术学校为例[J].教育现代化,2020(25):169-172.
- [8] 王磊.高等职业教育产教融合协同育人共同体建设研究[D].南昌:南昌大学,2021.
- [9] 何波,李宇婕,周大连.网络直播与运营行业人才需求调研与行业职业能力分析[J].产业创新研究,2024,(23):184-186.
- [10] 张小兵,卞思云,吴利,等.抖音直播带货存在问题及对策研究[J].江苏商论,2024,(06):18-22.