

数据驱动下的精准育人：直播电商人才动态画像 路径探索

王宸圆

义乌工商职业技术学院，浙江 义乌 322000

DOI: 10.61369/VDE.2026060031

摘 要： 随着数字经济的蓬勃发展，直播电商行业已从流量红利期迈入精细化运营期，产业链条的延伸与细分催生了多元化的人才需求图谱。然而，当前职业教育在直播电商人才培养中仍普遍存在培养目标模糊、评价体系滞后、人岗匹配度低等问题，亟需引入新技术范式进行重构。本研究立足于产业端真实需求数据，构建了涵盖销售类、内容类、推广类、运营类四大岗位群的专业能力图谱，确立了知识、技能、素养三维评价指标体系，通过多源异构数据动态更新学生画像，实现了对学生职业胜任力的全过程监测与评估。通过挖掘学生潜能能力优势，助力学校开展个性化培养和就业精准推送，为实现人才高质量培养提供了新路径。

关 键 词： 数据驱动；直播电商；动态画像；能力图谱；精准育人

Data-Driven Precise Education: Exploration of Dynamic Portrait Paths for Live Ecommerce Talents

Wang Chenyuan

Yiwu Industrial & Commercial College, Yiwu, Zhejiang 322000

Abstract： With the vigorous development of the digital economy, the live ecommerce industry has transitioned from the traffic dividend period to the refined operation period. The extension and segmentation of the industrial chain have spawned a diversified talent demand map. However, current vocational education in live ecommerce talent training still generally faces problems such as vague training objectives, backward evaluation systems, and low talent-job matching degree, which urgently require the introduction of new technical paradigms for reconstruction. Based on real demand data from the industrial end, this study constructs a professional competence map covering four major job groups: sales, content creation, promotion, and operation, and establishes a three-dimensional evaluation index system including knowledge, skills, and literacy. By dynamically updating student portraits through multi-source heterogeneous data, it realizes the whole-process monitoring and evaluation of students' professional competence. By exploring students' potential ability advantages, it helps schools carry out personalized training and precise employment recommendation, providing a new path for achieving high-quality talent training.

Keywords： data-driven; live ecommerce; dynamic portrait; competence map; precise education

引言

（一）产业迭代倒逼人才培养范式变革

近年来，作为数字经济新业态的典型代表，直播电商以其独特的“人、货、场”重构逻辑，成为拉动消费、促进就业的重要引擎。据统计，截至2024年12月，我国网络直播用户规模为8.33亿，直播电商市场规模持续扩大。然而，在行业规模高速增长的同时，直播电商行业正经历着深刻的内部变革。早期的“野蛮生长”模式已难以为继，行业正加速向规范化、专业化、精细化方向转型。这种转型不仅体现在对选品逻辑、数据化运营等方面具有更高要求，更直观地反映在对人才需求结构的根本性改变上^[1]。

传统的直播电商人才培养往往被简单化为培养带货主播，但在当前的产业生态中，一个完整的直播电商项目需要主播、副播、场控、脚本策划、短视频编导、投流手、数据运营、客服等多角色的协同配合。产业链的延伸使得人才需求呈现出高度的细分化和复合化特征。这种产业端的快速迭代，对职业教育的人才供给能力提出了严峻挑战。如何精准捕捉行业需求变化，将抽象的岗位要求转化为具体的人才培养目标，从标准化批量培养转向个性化精准培育，已成为直播电商专业建设必须直面的核心命题。

（二）传统人才培养模式存在瓶颈

尽管各职业院校纷纷开设直播电商相关专业或方向，但在实际教学运行与人才培养过程中，仍面临着诸多深层次的体制机制障碍。

首先，人才培养目标定位模糊，缺乏产业视角的精准锚定。在现行的培养方案中，往往沿用传统的电子商务或市场营销专业的知识体系，未能深入解构直播电商特有的岗位能力结构，课程设置缺乏针对具体岗位群的深耕细作，导致毕业生在就业市场上处于“万金油”但技艺不精的情况。学校教育与学生未来从事的具体岗位之间存在断层，导致人岗匹配度低，企业不得不花费大量成本对应届毕业生进行再培训。

其次，教学评价体系滞后，难以反映动态能力变化。当前的评价方式仍深受应试教育惯性思维的影响，多以期末理论考试或分析报告等形式作为主要评价指标。这种静态的、结果导向的评价模式存在明显的局限性。一方面，它忽视了直播电商作为实践性极强专业的复杂过程，无法捕捉学生在直播控场、临场应变、团队协作等隐性能力维度的表现；另一方面，它缺乏对能力成长轨迹的记录与分析。学生的职业能力发展是一个动态积累的过程，仅凭期末的一张成绩单，无法描绘出学生完整的能力画像，更难以发现其在特定领域的潜藏优势与短板。

最后，职业指导缺乏数据支撑，就业路径规划盲目。在学生面临就业选择时，职业规划教育往往流于形式^[2]，缺乏基于学生个体特征的科学指导。学生不清楚自己的能力优势在哪里，企业也不清楚学生的真实水平如何。这种信息不对称导致了学生就业难与企业招人难问题并存。学生往往盲目跟风选择主播岗位，却忽略了自身可能更适合运营或内容策划的潜质，造成了人力资源的错配与浪费。

面对上述困境，引入大数据与人工智能技术，构建基于动态画像的精准育人模式显得尤为迫切。本研究提出的动态画像并非传统档案的数字化，而是基于多源异构数据融合的映射。其创新性在于：一是秉承产业反哺教育的理念，基于全网数据构建动态更新的能力图谱，解决培养目标滞后问题；二是构建全周期监测的评价机制，利用多源数据实时更新学生画像，提升动态决策的精准性；三是探索优势导向的育人路径，通过数据挖掘发现学生的比较优势，实现人岗精准匹配。这一探索对于深化职业教育改革、提升人才培养质量具有重要的理论价值与现实意义。

一、基于产业需求数据的专业人才能力图谱构建

构建科学、精准的人才评价模型，其前提在于对“培养什么样的人”这一核心问题的准确回答。以产业端真实需求数据为支撑，通过大数据挖掘技术重构直播电商人才能力图谱，才能从源头上破解人才培养供给侧与产业需求侧“两张皮”的结构性矛盾^[3]，使后续的画像构建与精准评价更科学、客观。

（一）产业需求数据的采集与清洗

为了确保能力图谱的行业适配性，需利用网络爬虫技术，针对BOSS直聘、智联招聘、猎聘网等主流招聘平台，以直播电商、网络主播、直播运营、短视频编导等为关键词，采集近一年内全国范围内的有效招聘信息数据。这些数据涵盖了岗位职责描述、任职资格要求、薪资水平等核心字段。通过对海量非结构化文本进行分词处理、词频统计与语义网络分析，提炼出直播电商行业的高频关键词云。

（二）岗位群分类与能力图谱架构

基于行业需求数据，可以将直播电商人才需求划分为四大典型岗位群，并据此构建了专业能力图谱的顶层架构。

第一类是销售类岗位群，核心岗位为带货主播、副播等。该类岗位要求人才具备极强的镜头感、语言感染力与互动控场能力，能够精准把控直播节奏，运用话术激发用户购买欲望，并具备良好的抗压能力与形象管理意识。

第二类是策划类岗位群，核心岗位为短视频编导、脚本策划、内容运营等。该类岗位日益重视内容的差异化与品质化，要求人才具备扎实的脚步撰写能力、视频拍摄与剪辑技巧，以及敏锐的热点捕捉能力，能够通过优质内容实现引流与粉丝沉淀。

第三类是推广类岗位群，核心岗位为投流手、流量投放专员等。随着付费流量成本上升，精准投放成为行业刚需。该类岗位要求人才精通各大平台推广工具，具备较强数据敏感度，能根据ROI（投资回报率）实时调整投放策略，实现流量效益最大化。

第四类是运营类岗位群，核心岗位为直播间运营、场控、中控等。该类岗位要求人才具备全流程规划能力，熟悉选品排品逻辑、直播脚本拆解、活动策划执行，以及突发状况的应急处理能力。

（三）三维评价指标体系的确立

在明确岗位群分类的基础上，为了使能力图谱具备可操作性，我们进一步细化了评价指标体系，确立了涵盖知识、技能、素养三个维度的立体化评价架构。

知识维度侧重于学生对理论基础的掌握程度。在图谱中，包括市场营销学原理、消费者行为心理学、直播电商法律法规、平台规则与机制等。这些是支撑职业发展的基础，通过在线课程测试、理论知识考核等方式进行量化评价。

技能维度侧重于学生的实际操作能力与专业技能水平。这是直播电商人才的核心竞争力，具体包括短视频剪辑软件的操作熟练度、直播设备的搭建与调试能力、直播话术的运用技巧、数据报表的制作与分析能力、推广工具的实操效果等。该维度的数据主要来源于实训教学中的操作日志、模拟直播的业务数据等。

素养维度侧重于学生的职业态度与综合特质。随着企业对人才的职业素养关注度日益提升，图谱中需进一步涵盖团队协作精神、沟通表达能力、创新思维、抗压与情绪管理能力、敬业精神与职业规范等。该维度往往具有隐蔽性，难以直接量化，需要通过行为数据挖掘与多源评价进行侧面印证。

通过上述过程，我们构建了一张覆盖四大岗位群、贯穿三个维

度的直播电商专业能力图谱。这张图谱需动态采集产业需求数据的迭代更新，并敏锐捕捉行业技术迭代与模式创新带来的人才标准变化，从而确保评价指标体系始终与前沿岗位要求保持契合。

（四）多源异构数据驱动下的动态画像生成

依托已确立的能力图谱，接下来的核心任务便是多维度获取学生的全方位数据，并将其映射为可视化的动态画像。直播电商教学过程产生的数据具有多源性、异构性与碎片化特征。为了构建“数字孪生”画像，必须打破数据孤岛，整合来自不同维度的数据源。

首先是教学过程数据。这部分数据主要来源于智慧课堂平台与教务管理系统。我们可以采集学生的课堂考勤记录、视频观看时长、作业提交情况、随堂测验成绩、课堂互动频次等结构化数据，来客观反映学生的学习态度与知识掌握程度。

其次是实训行为数据，这是直播电商专业最具价值的数据库。依托校内的直播实训基地与虚拟仿真教学平台，我们能够捕捉到学生在模拟真实工作环境中的全方位表现。例如，在直播实训中，系统自动记录的直播时长、GMV（商品交易总额）、点击率、转化率、客单价等业务指标；利用 AI 语音识别技术，对学生的直播录音进行文本转化，分析其话术密度、关键词覆盖率、语速语调变化等。这些数据能够较好反映出学生的技能水平与实战能力。

最后是素养行为数据。这部分数据来源于第二课堂、社团活动、技能竞赛及日常行为管理系统。例如，学生在团队项目中的角色分工、在竞赛中的获奖记录、在图书馆的借阅偏好等。这些看似零散的数据，往往能通过关联分析挖掘出学生的性格特质、兴趣偏好与潜在素养。

二、基于画像的胜任力评估与精准育人路径

（一）面向岗位的胜任力评估

有了动态画像与能力图谱，我们便可以对准学生进行精准的岗位胜任力评估。系统将学生的个人画像与行业标准化的岗位画像进行比对，计算两者之间的匹配度。

具体而言，系统提取学生画像中的各项指标值，与四大岗位群（销售、策划、推广、运营）的标杆能力进行相似度匹配。例如，某学生的画像显示其语言表达能力强、抗压能力强、镜头感好，且具备一定的基础营销知识，但数据分析能力相对较弱。系统经过算法匹配，判定该学生与销售类岗位的匹配度超 80%，而与推广类岗位的匹配度则低于 50%。同时，系统会生成可视化的能力差距分析报告，直观地指出该学生要想胜任销售类岗位，还需要在产品知识深度与粉丝互动技巧等方面进行提升。这种评估方式不仅客观公正，而且非常具有指导意义，让学生清晰认知自己适合做什么以及仍需提升的部分。

（二）潜能优势挖掘与个性化培养

传统评价往往关注显性的成绩排名，容易忽视学生在特定领域的潜能优势。动态画像通过多维度数据的交叉分析，能够敏锐地捕捉到学生的闪光点。例如，某学生在期末考试中成绩处于中下游水平，然而动态画像的数据分析显示，该生在多次直播实训中，虽然销售额不是最高，但其负责的直播间粉丝留存率指标较

为突出，且在团队协作中经常主动承担场控协调工作，其运营类指标中的统筹执行力得分远超平均水平。系统据此挖掘出该生在运营管理方面的潜能比较优势，并向其推送了直播间场控或运营的发展建议。

基于此优势挖掘，教师实施个性化培养方案^[4]。不再强求该生在直播销售方向技能水平，而是引导其选修《直播运营》、《直播数据分析》等进阶课程，并推荐其加入学校的运营实战项目组。这种优势导向的培养模式，让每个学生都能找到适合自己的赛道，有效激发学生的学习内驱力，塑造了其核心竞争力。

（三）就业导航与人岗精准匹配

在学生即将步入社会的关键节点，动态画像成为连接学校与企业的重要桥梁。学校将经过实践验证的学生画像数据库向合作企业开放（在严格保护隐私的前提下），企业可根据岗位需求精准筛选人才。

传统的招聘简历往往存在信息失真或描述笼统的问题，而动态画像提供了学生在校期间全生命周期的能力数据，可信度高^[5]。企业招聘推广专员时，不再仅看学生的自我评价，而是直接查看其画像中的投流实训成绩、数据分析能力数据、课外实战项目参与情况及相关竞赛获奖记录等。系统能够自动筛选出画像特征与岗位需求高度匹配的学生，并向双方发送推荐意向。

这种基于画像的精准就业模式，有效降低了信息不对称，缩短了学生的求职适应期，提高了企业的招聘效率。学生因人岗匹配而获得更好的职业起步，企业因精准引才而降低了培训成本，从而实现了人才培养与社会需求的完美对接。

三、结论与展望

本研究立足于数字经济时代背景，针对直播电商人才培养中存在的定位模糊、评价滞后等问题，探索了一条基于数据驱动的动态画像精准育人路径。通过深度挖掘产业需求数据构建专业能力图谱，能够科学锚定人才培养目标和课程体系；通过整合教学、实训、素养等多源异构数据，能够构建科学、客观的学生动态画像；基于画像的胜任力评估与优势挖掘，能够实现从标准化教学向个性化精准育人的根本转变。未来，随着人工智能与教育融合的进一步深入，我们还将探索生成式 AI 在画像分析中的应用，如智能生成职业发展规划书、AI 模拟面试指导等，进一步提升精准育人的智能化水平，为职业教育高质量发展贡献更多力量。

参考文献

- [1] 张琴琴. 基于行业需求的高职网络直播人才核心能力培养路径 [J]. 太原城市职业技术学院学报, 2026, (01): 53-55.
- [2] 姜庆华, 郭长龙, 李锐. "人工智能+" 高职院校精准就业服务体系建构研究 [J]. 职业技术教育, 2026, 47(02): 74-80.
- [3] 蔡大鹏, 马青松, 刘威. 人工智能视域下职业教育人机协同教学模式探索 [J]. 教育与职业, 2026, (2): 80-87.
- [4] 于南南, 王祥青, 王东飞. 工商管理专业 AI 课堂学生行为画像系统的构建与教学实践研究 [J]. 科技资讯, 2025, 23(22): 218-221.
- [5] 周文吉米. 基于 AI 与大数据挖掘的大学生就业岗位自动推荐算法 [J]. 无线互联科技, 2025, 22(15): 47-50.