

友成·埃森哲 2021 年度“成功之技” 香橙妈妈大学乡村女性赋能项目评估报告



第一部分 评估概述

一、项目简介

2018 年-2020 年，中央一号文件提出坚持农业农村优先发展的总方针，凝聚全社会力量全面推进乡村振兴战略，其中乡村人才振兴是关键。而乡村女性是乡村发展的重要主体，因此，促进乡村地区的发展需要重点提升乡村女性的增收创收能力。

2020 年 3 月-2021 年 5 月，友成基金会与埃森哲（中国）再度合作开展一友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈大学乡村女性赋能项目，此次项目将培训主体选定为四川省蒲江县和贵州省从江县共计 130 名乡村女性，通过为其提供线上及线下共计 6 个月的就创业技能培训课程，达到 90%的结业率，70%的就创业率，实现增收，且其中 50%的学员将成功带动 80-120 名人员参与电商产业链，促进地区发展。

二、评估界定

（一）评估目的与问题

本次项目评估由友成基金会电商项目组采取自评的形式，评估重点为核验项目对受益人及其家庭、社区、当地政府和项目执行方的真实、客观影响，梳理项目执行经验及教训，提出项目改进建议，探寻项目优化模式。

评估的主要问题有：

- 项目的成效如何？对受益人产生了哪些效果和影响？是否满足了受益人的需求？
- 项目的影响如何？即项目对包括机构本身在内的各个利益相关方产生了哪些影响？
- 项目的管理模式如何？
- 项目的运作经验及建议。

（二）评估范围与内容

评估范围包括地域范围、时间范围与对象范围。本次评估的时间范围为 2021 年 5 月，共 4 天；项目实施地域为四川省蒲江县和贵州省黔东南苗族侗族自治州

从江县；评估对象为所有接受友成-埃森哲“成功之技”香橙妈妈大学乡村女性赋能项目的学员，此外还包括项目执行方四川南亩科技有限公司、当地政府机构蒲江县妇联主席、课程讲师等利益相关方代表。

评估内容涉及项目方案设计、项目执行、产出、成效、影响及建议。具体评估的内容如下：

评估内容	所需信息	数据资料收集方法	调研对象
项目设计及执行过程 1. 执行方案规定的各项具体活动的完成情况； 2. 项目目标、指标达成情况； 3. 项目规定动作完成情况； 4. 项目各利益相关方合作机制（友成基金会、执行方、政府、课程讲师）	1. 项目建议书及执行方案； 2. 项目执行过程性资料 3. 项目结项报告； 4. 项目指标完成证明材料（就创业证明材料、带动材料等）； 5. 项目受益人及利益相关方反馈资料	1. 项目执行方提供； 2. 问卷调查； 3. 半结构化访谈； 4. 焦点小组	1. 受益人； 2. 项目执行方； 3. 政府人员； 4. 课程讲师； 5. 友成项目负责人
项目实施成效及影响 1. 项目对受益人的直接影响； 2. 项目对受益人家庭及所在社区的影响； 3. 项目对当地政府的影响； 4. 项目对项目执行方个人及团队的影响；	1. 受益人的反馈资料； 2. 受益人家人及社区人员的反馈资料； 3. 政府人员的反馈资料； 4. 项目执行方个人及团队的反馈资料	1. 问卷调查； 2. 半结构化访谈； 3. 焦点小组； 4. 实地走访	1. 受益人； 2. 受益人家人及所带动人员； 3. 政府人员； 4. 项目执行方
项目改进建议 项目在整个方案设计、执行及管理过程中的改进建议	项目利益相关方的反馈意见（受益人、执行方、政府、课程讲师）	1. 半结构化访谈 2. 焦点小组	1. 受益人； 2. 项目执行方； 3. 政府； 4. 课程讲师

表 1 评估框架

三、评估方法

本次项目评估主要采用以下评估方法：

问卷调查。通过问卷调查，可通过受益人的前后测，了解其真正接受的服务、自身发生的变化以及对项目的反馈等有用信息。

鉴于该项目受益人数量较少，且地域相对集中，由项目具体执行方（四川南亩）协助发放和收集调查问卷，已完成培训前后 2 次问卷调查。参与此次问卷调查的服务对象为此次项目培训的参与学员，共计有 129 名学员填写培训前调查问卷，110 名学员完成培训后调查问卷。

深度访谈。根据项目执行计划及在评估过程中了解到的情况，选择部分项目受益人、执行机构、当地政府、志愿者等利益相关方进行深入访谈项目线下集中培训集中在四川省蒲江县和贵州省从江县，由于新冠疫情的原因，从江班开展时间较晚，目前整体孵化尚未结束，因此深度访谈的对象主要为四川省蒲江班学员。评估人员根据学员的结业、就创业等情况采取立意抽样的方式，从中选取 7 名学员，项目执行机构 2 人；当地政府 2 人，志愿者 1 人进行深度访谈。共计 12 人左右。采取入户访谈、电话沟通的形式分别对项目利益相关方进行访谈。

访谈对象	角色身份	性别	备注
M（马）	项目工作人员	男	项目负责人
S（苏）	项目工作人员	女	项目班主任
L（李）	受益人	女	
H（黄）	受益人	女	
C（陈）	受益人	女	
Z（邹）	受益人	女	
Z（周）	受益人	女	
X（徐）	受益人	女	
P（潘）	受益人	女	县妇联主席
T（陶）	实施地政府	女	县妇联主席
L（梁）	实施地政府	女	
L（李）	志愿者	男	

表 2 访谈对象基本情况

焦点小组。由经过训练的主持人以一种半结构的形式与一个小组的被调查者交谈。主持人负责组织讨论。焦点小组法的主要目的，是通过倾听一组从调研者所要研究的目标人群中选择来的被调查者，从而获取一些有关问题的深入了解。

针对本项目接受培训的一般学员、成功实现就创业、成功带动其他人就业或创业的学员等开展焦点小组访谈，人数 11 人（从江班 6 人，蒲江班 5 人）。

第二部分 评估结果

一、项目设计

（一）项目目标设定合理

根据前期调研结果发现，蒲江县隶属于四川省成都市，当地以水果种植业为主，产业基础较好，但是产品种类较单一，农户线上营销能力不足，线下销售竞争压力较大，此外，当地男性外出务工人员较多，留守女性人口数量多，缺少电商就创业技能。从江县位于贵州省东南部，属黔东南苗族侗族自治州。当地第三产业占生产总值比重较大，接近五成，当地农业、工业发展相对较为弱势。此外，从江县女性人口达到 18 万人，占很大比重，并且存在电商基础能力薄弱，物流基础设施建设不完善的问题，当地电商人才短缺，当地职业技能培训以及就业、创业支持力度较小。

根据两地实际情况，项目方设定项目目标为通过创业技能及电商直播技能的培训，帮助并培育孵化其实现就创业，提高自身发展能力并实现增收，培育县域人才队伍，促进地区经济的发展，助力乡村振兴。项目方充分考虑当地实际情况及女性发展对当地产业发展的影响，通过就创业增加本地女性的收入，项目目标与当地发展情况契合，设定合理。

（二）符合受益人需求，项目定位准确

项目锁定的目标群体是乡村女性，根据前期调研发现，这一群体普遍存在收入低、本地就创业率低的现象，在填写培训前调研问卷的 129 名学员中，学员在就创业中可能会遇到的困难中，选择“不懂市场营销，不知道怎么宣传推广产品”占据 54.26%，其中 40.31%的学员“缺乏实践/工作经验”，缺少就创业实践及工作的经验及不知道如何分析并找到商机。此外，缺乏社会资源和人脉，没有销售

渠道，缺乏启动资金等都是当地女性在就创业方面普遍面临的困难。

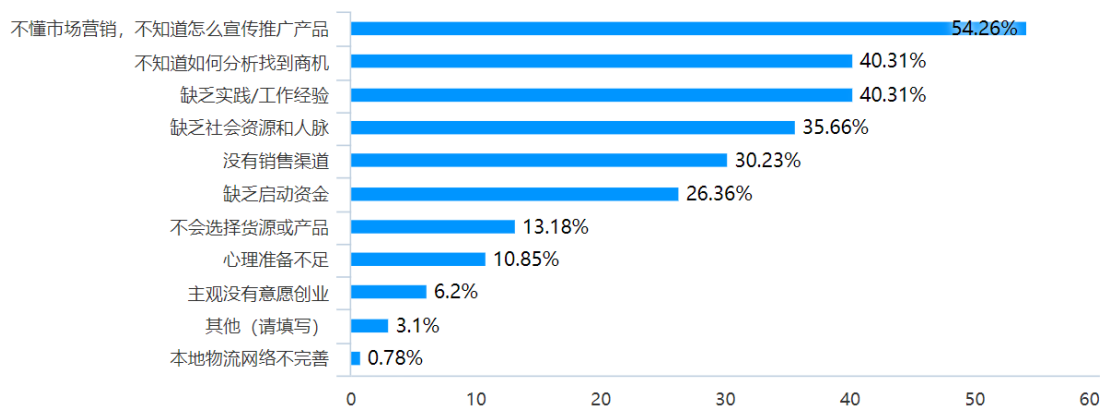


图 1 在就创业方面面临的困难

根据调研显示，填写培训前调研问卷的 129 名学员在个人发展方面的需求中，有 81.4%的学员期望能够成功创业，顺利实现就业。有 65.89%的学员期望能够合理分配自己的时间。另外有 64.34%的学员认为需要有一定的风险意识，具备自我经济保护的意识，保障自己的经济权益。此外，学员认为能够维护自身婚姻权利、脱贫减贫及能够很好的生存下来也是个人发展方面的诉求。

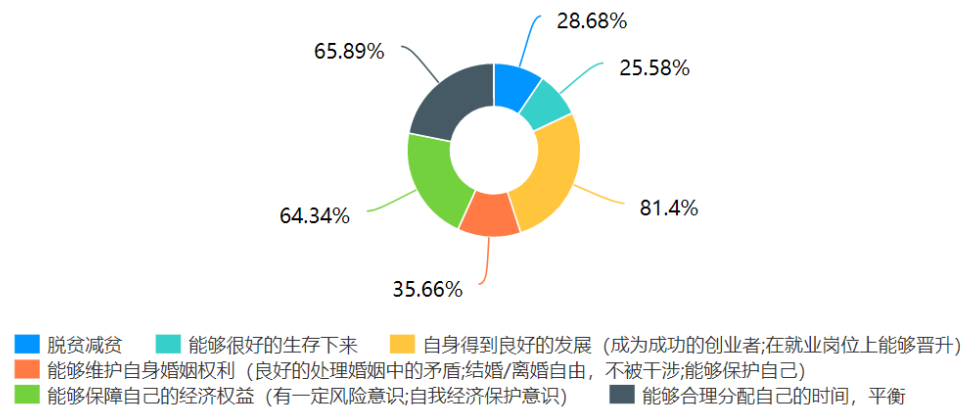


图 2 在个人发展方面的诉求

友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈大学乡村女性赋能项目的目的是促进乡村女性成功实现就创业，帮助其实现经济增收。项目培训目标及培训内容在设计上较为精准地回应了受益对象的需求，同时，项目培训采用友成基金会的“线上+线下+孵化”培训模式，除了线下集中培训授课和线上课程资源分享外，在培训

后继续根据学员实际需求开展为期 6 个月的就创业孵化活动。截至 2021 年 5 月，项目组先后开展了 8 场孵化活动，既包括提升学员实践能力的直播挑战赛、时间管理打卡、个人储蓄打卡、线上一周一课等线上孵化活动，还包括组织优秀学员到一线城市，例如去成都进行外出研学的线下孵化活动，让学员参观一线城市的电商发展，与优秀电商公司负责人进行面对面交流沟通，开拓视野，为学员提供了多样的就创业支持，通过培训帮助学员解决在创就业方面存在的困难，回应其在个人发展方面的诉求。

二、项目执行

（一）学员选拔精准，招募方式合理

项目招募学员的定位是 18 周岁—45 周岁，初中及以上学历的乡村女性，特征为具有基本的电脑、智能手机操作技能，对电商有一定了解，渴望学习电商技能并希望从事电商产业。项目在实施过程中，项目执行方与项目实施地（四川省蒲江县、贵州省从江县）妇联共同负责学员的招募筛选工作。

项目开展前期，各班次在开班前 30 天左右制作招生简章，并通过政府发文、自媒体渠道发布、乡镇及学员推荐的形式开展此次招生。项目执行方在培训前三周根据学员报名信息进行初步筛选，并通过与学员的电话沟通，深度了解学员的基本情况和参与意愿进行第二轮筛选，最后，在开班前三天再次与学员通过电话方式进行沟通确认，在一定程度上保证了学员的质量和参与程度。

当时我是先看到政府发布的通知，比较感兴趣就报名，后来有老师又给我打过几次电话，感觉培训特别符合我的实际情况，我就确定来参加了。

——四川省蒲江班学员 X

（二）培训模式合理，课程内容丰富

香橙妈妈大学的培训模式经过多次更新迭代，最终发展出一套符合学员实际需求和能力提升的培训模式，包括线上 MOOC 学习+进阶式创业赋能体系+陪伴式孵化体系。

在实施过程中，项目组基于前期对两地经济发展状况、产业情况的调研以及与学员进行线上一对一访谈，最终设定了符合学员实际需求的团建破冰、创业基

基础、市场营销、电商直播、目标时间管理、产品打造、财务管理、短视频拍摄等培训课程。通过团建课程对学员进行分组，加快学员的相互认识，确立小组目标，促进学员在培训中相互鼓励和监督，提升培训效果；通过创业基础课程，帮助学员确立商业思维，学会如何发现和辨别商机；通过市场营销课程，帮助学员应用SWOT 方法明晰产品优势，找到目标客户；通过电商直播及短视频拍摄过程，帮助学员深入了解电商直播，掌握实操技能，锻炼直播能力；通过目标及时间股管理课程，掌握目标制定及时间管理方法，高效利用自己的时间；通过财务管理课程，掌握家庭财务管理的能力，养成每日记账的习惯。此外，每日课后《创业计划书》的练习和直播作业，能够帮助学员梳理各自的创业计划，明确创业目标，提升直播实操技能。

线下集中培训共包括初阶班和高阶班两个阶段，根据学员在培训后对培训课程的评分可知，其中 95%以上的学员认为课程体系板块设置合理、课程内容很符合期待、课程教材编排好、课程内容对自己的未来发展有一定的帮助，可见课程内容的设置符合学员的实际需求。

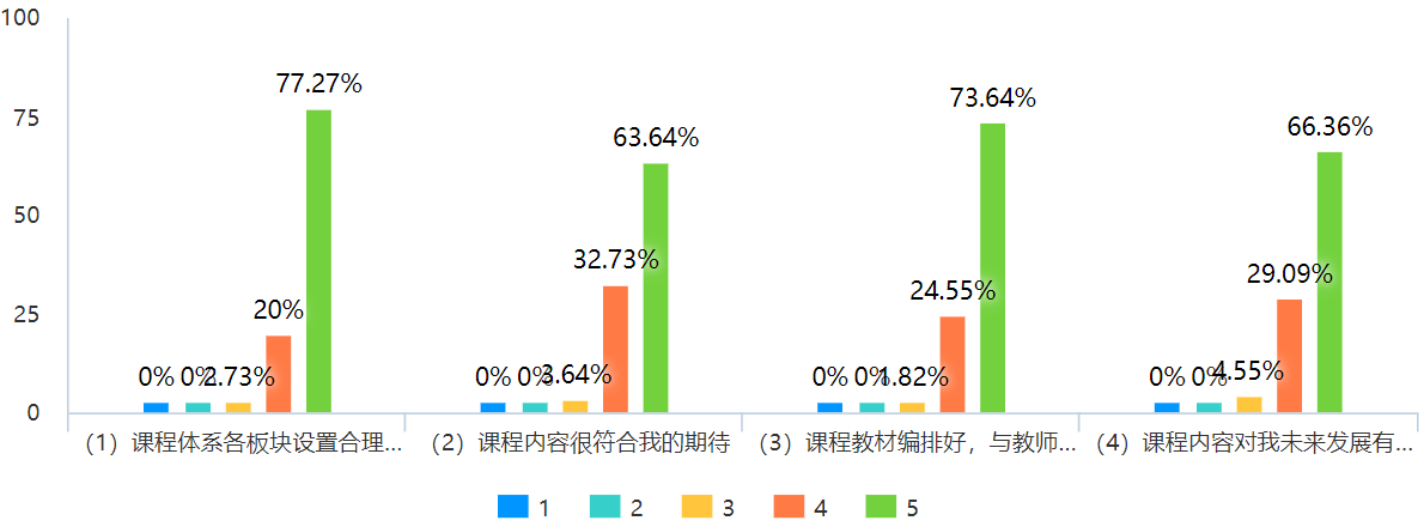


图 3 线下培训课程整体评价

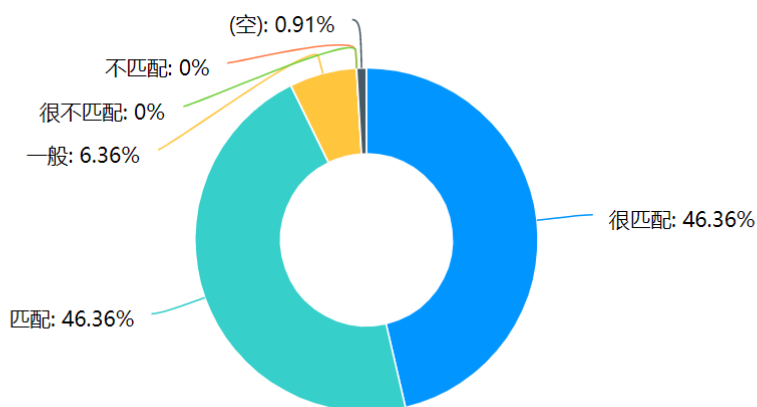


图 4 线上课程内容和培训主题的匹配度

所有学员需在线下培训结束后，登录友成 MOOC 线上平台观看并完成 10 小时必修+15 小时选修课程。线上课程内容依据学员的实际需求而建立，其中既包括创业技能课、直播电商课程，还包括创业素养课程以及成功创业案例课程等。根据学员的培训后问卷等职，共有约 94%的学员认为线上课程内容的设置是符合此次培训主题的，与学员的培训需求相契合。

除线下集中培训和线上课程外，还设置了丰富的孵化活动，学员在 6 个月的孵化期间可以参加多个孵化活动，既包括可以通过观看线上课并完成作业，最终学到理论知识和技能的一周一课，还包括参加直播挑战赛，完成每日直播任务，增强直播实操技能和经验的直播挑战赛，还包括帮助大家养出良好的储蓄习惯的梦想储蓄罐活动。

所有的孵化活动我都参加了，课程很好，对我自己后面的直播做了一个铺垫，在那段时间也练习了一下，写了直播脚本，实际操作为后面的直播也很有帮助的。

——四川省蒲江班学员 L

参加一周一课活动让我学到了很多，里面得课程实在是太丰富了，我发现自己还有很多需要学习，提升的地方。而且每次看完课都会认真思考里面的问题，对我自己的帮助还是蛮大的。

——四川省蒲江班学员 Z

我之前也参加过很多次政府组织的培训，但是这次和之前的都不同，不仅有那么多有用的课，还有这么负责的班主任老师给我们辅导作业，这次的培训对我很有帮助。

项目培训模式合理、课程体系完整、课程内容丰富，学员不仅可以学到理论知识，还可以锻炼实操技能，且对整体线下和线上课程内容和学习过程的满意度评价较高，能够满足学员的需求。

（三）管理机制完善，学员社群活跃

在项目执行过程中，执行方通过线下管理和线上管理相结合的形式对学员社群进行管理，保证了项目开展的效果，增加了学员的学习热情。

在线下培训中，执行方设置了双班主任制，在每期班都配备了教务班主任和教学班主任，对教务与教学划分管理（教务班主任负责学员招募、物料制作等工作，教学班主任负责课程设计、专家接待、传播等工作），职责分工明确，保证了培训班顺利开展。

此外，设置了学员小组 PK 制、组长制及完备的学分激励制度。执行方依据每位学员的产业特点、所在区域等进行分组，设定小组长，并且每个班级通过破冰团建活动建立“公司”，并由小组长协助班主任进行管理。通过设置“龙虎榜”进行小组积分统计，讲师会根据每个小组的发言及学员个人的课堂表现情况给与对应的分数奖励，并设置了优秀小组、优秀学员等丰厚奖项及礼品。而且在 6 个月的孵化期内，每个孵化活动都会设定奖励机制，并会为其颁发对应的礼品，积分高的学员将有机会获得到一线城市进行外出研学的名额。

在线上主要通过微信社群、友成 MOOC 平台及小打卡程序进行管理。项目执行方会为每个班级建立微信群，班主任会通过微信群进行培训信息的分享，并且学员会在微信群中分享自己的学习心得和经验。此外，在微信群中都会配备对应的公益讲师，导师具备电商专业技能，通过在线答疑的形式对学员进行辅导。

另外，在直播挑战赛孵化活动中，项目执行方会开通小打卡程序并建立相应的闯关任务，督促学员完成每日的打卡学习活动，记录每日的打卡情况。此外，在一周一课孵化活动中，班主任会根据学员的产业及整体学习情况，每周为学员选取一节线上精品课程，学员需通过友成 MOOC 平台进行线上课程的学习，并完成对应的作业。

三、项目成效与影响

（一）项目产出基本实现（培训学员数量结业率，创就业及带动情况）

本项目预期产出包括以下：

一是通过电商课程集中线下培训，共计为 130 名乡村女性提供就业创业技能培训，90%（117 人）的学员顺利结业；

二是通过 6 个月的创业孵化期，支持 70%（91 人）学员实现电商成功就创业，实现增收。其中 21 名学员就业，70 名学员创业；

三是通过 6 个月的创业孵化期，实现 50%（75 人）的学员带动当地 80-120 名人员参与电商产业链，并实现增收；

四是挖掘 10%（13 人）的优秀学员案例，形成案例集，并宣传推广，扩大项目影响力。

五是挖掘 10%（13 人）的优秀学员进行外出研学活动。

表 2 产出指标统计表

班级	培训人数	女性占比	结业人数	结业率	就业人数	创业人数	就创业率	参与带动	带动人数
四川省蒲江班	76 人	100%	69 人	91%	0 人	30 人	23%	15 人	99 人
贵州省从江班	57 人	100%	54 人	95%	21 人	43 人	48%	50 人	18 人
合计	133 人	200%	123 人	93%	21 人	73 人	71%	65 人	117 人

产出实现情况：

第一，项目原计划在四川省绵阳市下两个县开展培训，实际在四川省成都市蒲江县和贵州省凯里市从江县开展，项目实施区域有所调整。蒲江县和从江县均属于我国欠发达地区。

截至 2021 年 4 月，项目共计培训学员 133 人。其中，女性人数 133 人，占比 100%；结业人数 123 人，结业率为 93%。

第二，在为期 6 个月的创就业孵化期后，项目实现就创业人数共计 93 人，就创业率为 70%，其中，就业人数 21 人，就业率为 16%，创业人数 73 人，创业率为 55%。

第三，在为期 6 个月的创就业孵化期后，共计有 65 名学员通过提供劳动就

业岗位、指导线上直播带货的方式带动当地 117 名低收入群体。

第四，在项目传播工作上，开发优秀学员故事 6 个。通过全媒体传播（网易、搜狐等）、省级媒体资源传播（四川新闻网、四川在线等）以及区域级媒体传播（四川南亩公众号等）等共计 18 家媒体平台传播 23 次。

评估结果显示，除参与带动学员人数略低于目标设定标准外，项目培训人数、结业人数、创就业人数及带动人数均符合或已超出项目标准。但是，学员带动方式较为单一，带动方式多为提供劳动就业岗位为主，只有少数学员以电商方式带动增收。

（二）知识技能显著提升，综合素养能力提升

在学员受益情况方面，在填写培训后问卷的 110 名学员中，75.45%的学员（83 人）反馈知道了如何分析并找到商机；74.55%的学员（82 人）学习了电商直播的知识，并且掌握了电商平台直播卖货的实操技巧；65%以上的学员（74 人）认识了更多志同道合的朋友，能够彼此分享信息和资源，知道了怎么拓展社会资源和人脉，并且认识了情绪管理的重要性；60%以上的学员（67 人）比以前更愿意主动与人进行沟通了，知道了如何进行市场营销，并且学习了女性心理知识，提高了自我觉察能力。57.27%的学员（63 人）经过此次培训对创业有了全面的认识。有 49.09%的学员（54 人）学习了金融知识，并能够有意识进行财务规划。此外，还有 40%的学员（44 人）通过此次培训获得了自信心。

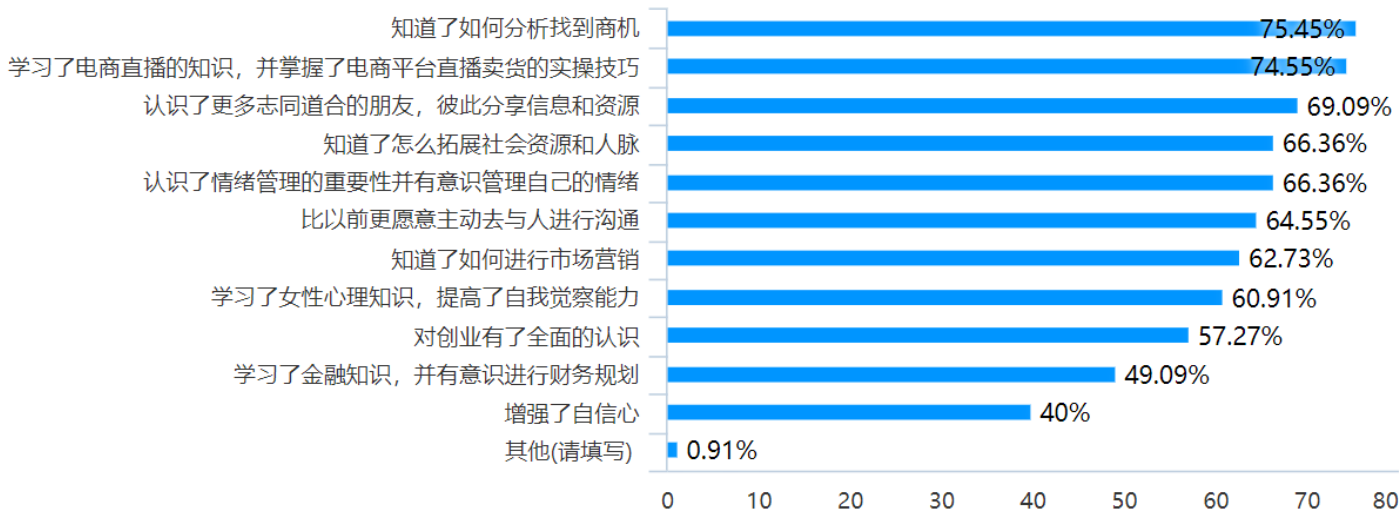


图 5 在线下培训课程中的收获

此外，学员通过系统性的培训课程，对自己在电子知识和技能的掌握情况有

一个自我评分。根据填写培训后问卷的 110 名学员对其自身掌握知识和技能的评价得知，36.59%的学员在多平台直播基础知识、电商直播实操技能、创业基础知识、创业实践技能、自我管理技能、子女教育知识、金融/财务知识及财务技能应用八个方面为自己评价为满分（5 分），41.25%的学员给自己评价为掌握程度较高（4 分），14.2%的学员给自己评价为及格（3 分），仅 7.16%的学员对自己在此次培训的知识和技能掌握情况评价较低（1 分或 2 分）。

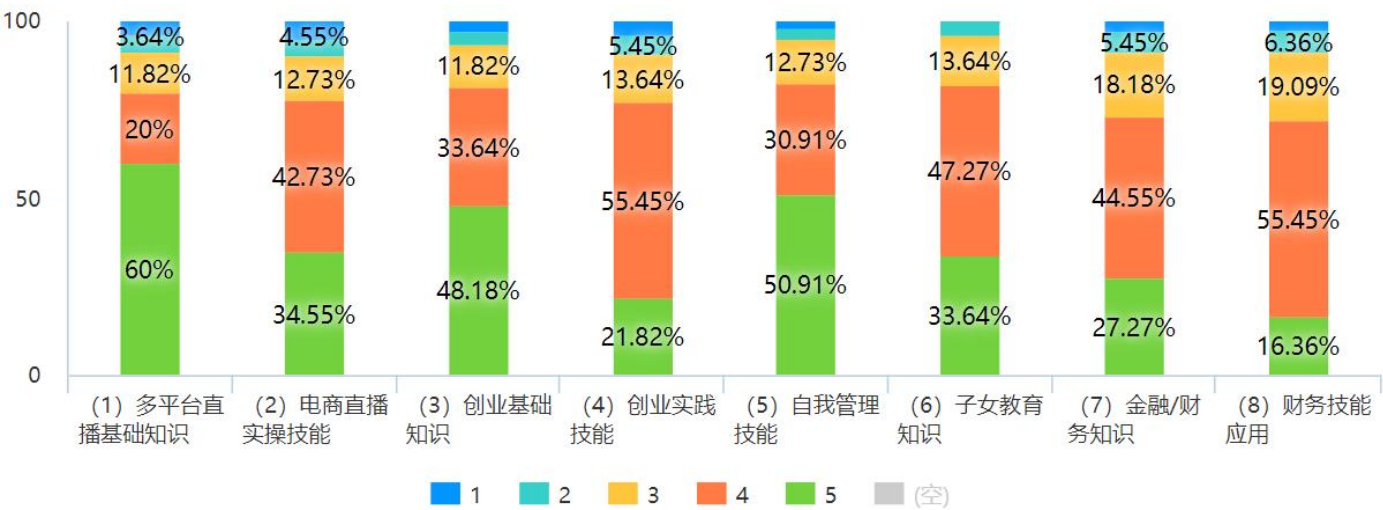


图 6 相关电商知识和技能的理解或掌握情况评分

除上述问卷调查结果外，在此次评估过程中，评估方对此次项目的 2 名项目执行班主任、讲师及学员进行了访谈，更加全面深入地了解到此次培训对学员的影响，及学员在此次培训过程中的成长和变化。学员反映此次培训更加注重对学员直播实操能力的培养锻炼，不仅增强了课堂的趣味性，而且更加深了学员对课程知识的理解和掌握。

根据评估得知，大部分学员在此次培训中学到了电商就创业知识和技能，培训效果显著，此外，在个人综合素养能力上也有很大的提升，包括对自信心的增强、子女教育知识、自我管理、金融/财务等。

通过这次学习，感觉我的人脉圈子扩大了，做了直播之后认识了很多同学和老师。

——四川省蒲江班学员 C

我比之前自信了很多，感觉更自信了。原来我和我们这边地方上的人说话，我都觉得很不好意思，现在我能和别人随便交流了，都没有问题了。

——四川省蒲江班学员 L

通过这次学习，我有了自己的目标。我之前也有过创业的想法，但是很迷茫，不知道该怎么去做，现在我学到了创业方法，也找到了自己努力的方向，知道自己下一步该做什么了。

——贵州省从江班学员 P

可以看到学员在性格上有了很大的改变，比如 WXJ 和 WXM，在初阶班课堂上很少发言，也很少主动与班主任交流，但是等到高阶班时就有了一个很大的转变，课上发言也很积极，而且成绩也都很不错，也更放得开了。

——项目执行方 S

能够明显得看到她们在上完课后对自己产品的卖点和目标客户群体有了更加明确的定位了，对产品品牌和个人品牌的认识也更深入了，而且也学到了直播带货的技能，并且也敢于上台直播了，这是她们一个很大的改变。

——项目执行方 M

学员通过这次培训在很多能力上有很大的提升，对直播电商的认识更加清晰了，对不同的直播平台的操作上更加熟练，而且也掌握了一些互动技巧，包括开场技巧，互动话术，产品介绍等。

——志愿者 L

（三）对此次项目的满意度评价

通过评估调研，收集了受益人对此项目的反馈及评价。其中在学员对此次培训的认可度都很高，有 99.09%（109 人）的学员在此次培训为同学们创造了很大的互相认识和未来支持的机会打了 4-5 分，对此次培训扩大了学员的社会支持网络有很高的认可。有 98.18%（108 人）的学员在培训后知道如何自我觉察和建设性地表达自己情绪和与人沟通协作、培训后能够更好的创业和处理身边的各种关系及培训后能够更好的规划自己的生活 and 目标打了 4-5 分，对此次培训对个人素养及创业素养的作用表示了肯定。有 97.27%（107 人）的学员在培训后觉得自己更加有自信、该培训项目有继续开展的必要性打了 4-5 分，支持项目的持续开展。此外 95%（106 人）以上的学员认为此次培训对自己未来的创业有很大的帮助、培训后能够根据所学制定创业财务规划了，肯定了项目对创就业的支持作用，并且 90.9%（100 人）的学员认为培训后想尝试直播卖货为自己创造收入机

会，肯定了电商直播技能对自己实现增收的帮助。整体可见，学员对此次培训项目的认可度很高。

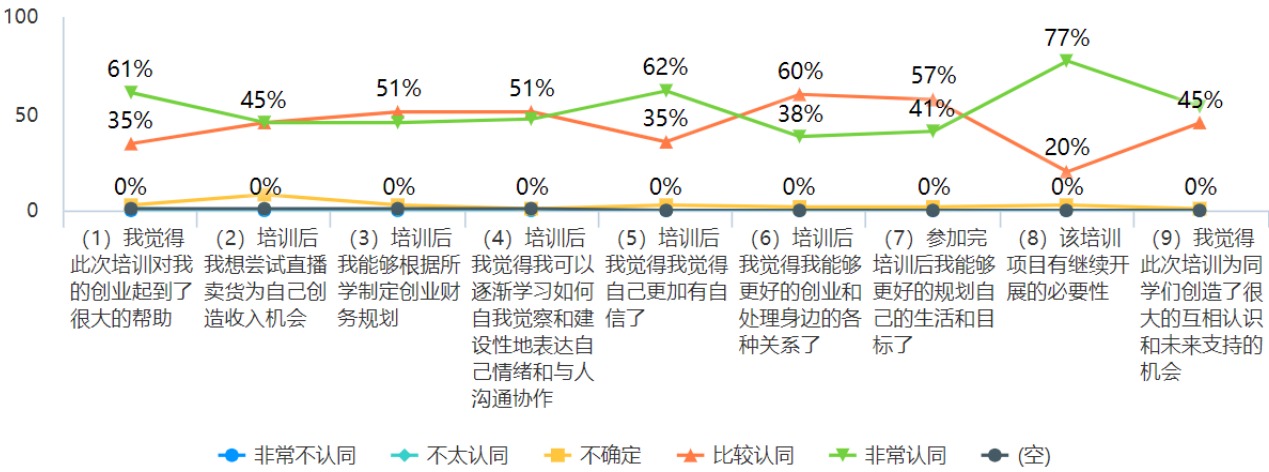


图 7 学员对项目开展的认同度

我通过这次培训找到了自己的兴趣，学习了很多电商知识和技能，也顺利签约了抖音平台，成为了一名电商主播，很感谢这次培训！

——四川省蒲江班学员 C

我之前接触过直播，但是什么也不懂就是瞎播，也没有挣到钱。但是通过这次培训，学到了专业的直播技能，也学会了很多产品方面的知识，对我的直播带货有很大的帮助。

——贵州省从江班学员 W

（四）项目对各利益相关方的影响及满意度评价

通过与各利益相关方的访谈得知，在整个项目执行过程中，各方职责分工明确，项目运作良好，政府依据当地资源，负责培训对象的组织报名工作，提供名单，配合默契。在项目执行中，公益项目承担了学员培训的成本，并且学员对培训项目的反馈好，培训效果显著，人才的培养有利于当地乡村电商的发展。项目的开展得到了两地妇联的高度认可，后续合作意愿较高。

这个培训是线上和线下结合的方式进行的，还有半年的陪伴孵化，我们都觉得做的非常好，学员反映很好，参加人员都被带动的热情高涨，学习氛围浓厚，表示以后都想继续参加，我们希望继续与友成基金会合作开展下去，为更多想学习想成长的女性搭建一个通往幸福的平台。

——蒲江县妇联 T

我们之前也承接了很多的培训项目，但是很多都是上完课就结束了，也没有其他的活动，这次你们的培训与她们的完全不同，不仅有这么多优秀的班主任每天为他们辅导功课，而且后面还有这么多的孵化活动，学员都特别喜欢学，希望后面还可以继续合作，带动更多的姐妹。

——从江县妇联 L

项目执行机构在整个培训中扮演着非常重要的角色，通过对项目的开展，执行方的管理能力和项目执行能力不断提高，课程体系不断完善，包括课程内容板块，讲师配备等，此外，项目的顺利开展还实现了公司的社会价值，并且进一步拓展了公司的业务范围。

开展此次项目让我更加深刻理解了如何做好对项目的管理和执行，而且还增强了我与讲师、学员的沟通能力。

——项目执行方 S

开展这次项目也拓展了公司的业务，实现了公司的企业社会责任，而且作为一名员工来说，这次培训也发挥了我们员工的价值。

——项目执行方 M

志愿者 L 对此次培训的开展也给出了很高的评价，“已经培训过很多次班级了，友成的管理方式很好，而且项目也在一直更新迭代，我的培训方式也有所转变，更注重实操技能了。”

第三部分 评估建议

一、项目经验

（一）课程体系完善，培训效果显著

1. 课程内容差异化

课程内容的设置基于当前社会发展情况及前期项目对不同地区的调研结果而定，在疫情期间，电商直播得到迅速发展，而且根据前期调研得知，学员对创业课程的兴趣较高。并且班主任通过与学员开展的两轮电话访谈工作，获取该地区学员的基础学习水平、能力及产业情况，教学班主任在后续就课程内容与讲师进行多轮沟通和修正，最终确定符合当地学员实际需求的教学方案。

2. 课程教学注重实操性

课程内容既包括基础理论知识教学，也包括实操训练。课程更加注重培养学员的实操能力，提升课程的趣味性，理论与实践相结合，帮助其掌握电商直播的实操技巧。比如在市场营销课程中，引导学员进行市场调研实践，学员通过 FAB 理论及 SWOT 方法进行产品定位并最终确定自己的目标用户。在直播课程中，实操时长占该部分课程总时长的近三分之一，让学员增加直播实操训练，并通过讲师对直播的复盘，增强学员的实操能力。并且金融财务课程准确把握学员实际需求，以互动式教学为主，利用香橙游戏帮助学员树立产品从生产到销售整个产业链中的财务知识，并专注家庭财务规划，帮助学员梳理家庭支出结构，制定科学合理的财务计划。

（二）孵化活动多样，学习乐趣突出

此次培训除了两次集中的线下培训班，还包括长达 6 个月的培育孵化期，期间设有丰富的学习打卡活动，包括时间管理打卡、直播挑战赛、一周一课、梦想储蓄罐、外出研学等活动，并且在孵化期内，会有创业导师为学员梳理产品和个人故事的服务。该环节增加了对学员的后续支持力度，发挥了资源链接的能力，为优秀学员提供相应的配套支持举措，为其后续发展提供了相应的技能和知识帮助，提升了项目对学员长期影响。

（三）班级管理完善，学习效果显著

线下培训不仅配有多名专业讲师，而且为提高学员对知识的吸收能力，设置了“学与练”环节，学员不仅需要在课上学习相关就创业课程知识，还需要在课下完成《创业计划书》上的配套练习，因此为提高学员对课程的学习效果，特配备多名班主任为学员提供线下一对一辅导。每天在课后都会设置有 1.5 小时的线下集中辅导环节，帮助学员梳理课程疑难知识点，保障学员对当天课程内容的充分吸收理解。

二、改进建议

（一）加强项目班主任综合能力建设

项目班主任在香橙妈妈大学培训中扮演重要作用，负责各个班级的培训组织、学员管理和创业孵化执行工作，需要掌握专业课程知识和管理经验，为此不仅需要进行项目管理能力的培训，还需要其进行专业课程内容的培训，培养他们

掌握讲课和学员管理的技能，让他们可以成长为创业导师，提升综合能力。

（二）加强学员跨区域交流

香橙妈妈大学的学员分布于多个地区，各地区产业结构及产品种类有所不同，需要增强学员之间跨区域交流，实现优势互补。香橙妈妈大学为优秀学员提供了线下外出研学的机会，促进不同地区学员间的交流互动。此外，还可为学员搭建线上交流平台，提供沟通渠道，实现资源的跨区域调配，增加学员间的交流合作机会。

附件一：评估访谈提纲及焦点小组议程

（一）受益对象

1. 你是怎样了解到该项目的？
2. 参加此次培训，你有怎样的期待和要求？
3. 你参加培训的过程中遇到了哪些问题或挑战？是否求助并获得支持和帮助？
4. 培训中你学习到的主要技能和知识点都有哪些？哪些课程让你收获最大？为什么？
5. 还希望在哪些技能上得到强化？还想学习哪些课程？
5. 参加此次培训后，哪些方面能力得到明显提升？
6. 参加了项目的哪些孵化活动？觉得有哪些帮助和收获？
7. 你是如何开展电商直播创业的？遇到过哪些困难？如何克服的？
8. 在创就业过程中有没有获得项目执行方或政府的支持和帮助？
9. 电商直播目前对你和家庭的收入状况有怎样的影响？
10. 请你简述一下此次培训对你的家庭生活产生了怎样的影响？（家庭地位、家庭角色、家庭收入）
11. 你在成功创业后是否有给本地其他人提供就业岗位？是否有相对贫困人员获得收入？招聘员工？这个过程是怎样的？这对 TA 的生活产生了什么影响？是否对所在社区产生了影响？有哪些影响？
12. 你认为能够成功开展电商直播，有哪些经验和方法？
13. 对自己和家庭的未来有怎样的规划？
14. 请提出你认为此次项目的改进建议。

（二）受益对象家人

1. 你是否知晓此次培训的目的？最初对受益人参加培训持怎样的态度？
2. 对受益人进行电商就/创业持怎样的态度？是否给与了支持？
3. 整个过程中是否有态度上的转变？为什么？
4. 你认为受益人在参加完此次培训后有怎样的改变？对受益人产生了怎样的影响？
5. 你对她未来的期待或想法

（三）被带动对象

1. 你和受益人是怎样认识的？
2. 你从受益人那获得了哪些支持？
3. 你对她的电商创业有什么想法？
4. 她对你产生了什么样的影响？
5. 对未来有什么期待和想法？

（四）项目执行方

1. 你对此次培训项目的理解？认为项目的目的是什么？ 认为项目最大的价值是什么？
2. 此次培训的整体招生过程及学员构成情况是怎样的？
3. 在执行该项目过程中你们都获得了当地政府的哪些支持？
4. 本地政府对该项目有怎样的期待和要求？
6. 在培训过程中，学员获得了哪些能力的提升？遇到了哪些问题？你们给予了哪些支持？
7. 是如何设计课程体系的，有哪些优化的想法
8. 在孵化期，你们都开展了哪些活动？学员们的实际参与情况怎样？效果最好的活动有哪些？对学员的就创业情况产生了哪些影响？
9. 在执行过程中，两个地区的学员有怎样的差别（个人能力、知识接受度、产业特点等）？不同地区的项目方案有哪些调整？对培训效果有哪些不同？

附件二：

友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈大学培训后调研问卷

一.个人基础信息

第 1 题 您的姓名：[\[填空题\]](#)

填空题数据请通过下载详细数据获取

第 2 题 您的性别：[\[单选题\]](#)

选项	小计	比例
男	0	0%
女	107	97.27%
(空)	3	2.73%
本题有效填写人次	110	

第 3 题 请选择省份城市与地区：[\[填空题\]](#)

填空题数据请通过下载详细数据获取

第 4 题 请输入您的手机号码：[\[填空题\]](#)

填空题数据请通过下载详细数据获取

二.课程内容反馈

第 5 题 请对线下培训的整体课程内容进行满意度评价，请选择最能代表您意见的数字。[\[矩阵量表题\]](#)

该矩阵题平均分：4.67

题目\选项	1	2	3	4	5	平均分
(1) 课程体系各板块设置合理、全面	0(0%)	0(0%)	3(2.73%)	22(20%)	85(77.27%)	4.75
(2) 课程内容很符合我的期待	0(0%)	0(0%)	4(3.64%)	36(32.73%)	70(63.64%)	4.6
(3) 课程教材编排好，与教师的讲课匹配	0(0%)	0(0%)	2(1.82%)	27(24.55%)	81(73.64%)	4.72
(4) 课程内容对我未来发展有一定的帮助	0(0%)	0(0%)	5(4.55%)	32(29.09%)	73(66.36%)	4.62
小计	0(0%)	0(0%)	14(3.18%)	117(26.59%)	309(70.23%)	4.67

第 6 题 请问线下课程内容的学习难度对您而言属于以下哪种情况？ [\[单选题\]](#)

选项	小计	比例
很困难	5	4.55%
困难	40	36.36%
一般	59	53.64%
简单	4	3.64%
很简单	2	1.82%
本题有效填写人次	110	

第 7 题 您在线下培训课程的过程中有哪些收获？ [\[多选题\]](#)

选项	小计	比例
对创业有了全面的认识	63	57.27%
知道了如何分析找到商机	83	75.45%
知道了怎么拓展社会资源和人脉	73	66.36%
知道了如何进行市场营销	69	62.73%
比以前更愿意主动去与人进行沟通	71	64.55%
认识了情绪管理的重要性并有意识管理自己的情绪	73	66.36%
学习了女性心理知识，提高了自我觉察能力	67	60.91%
学习了电商直播的知识，并掌握了电商平台直播卖货的实操技巧	82	74.55%
认识了更多志同道合的朋友，彼此分享信息和资源	76	69.09%
学习了金融知识，并有意识进行财务规划	54	49.09%
增强了自信心	44	40%

其他(请填写)	1	0.91%
本题有效填写人次	110	

第 8 题 您觉得线上课程内容和培训主题的匹配度 [单选题]

选项	小计	比例
很匹配	51	46.36%
匹配	51	46.36%
一般	7	6.36%
不匹配	0	0%
很不匹配	0	0%
(空)	1	0.91%
本题有效填写人次	110	

第 9 题 您觉得线上课程内容学习难度 [单选题]

选项	小计	比例
很困难	2	1.82%
困难	35	31.82%
一般	63	57.27%
简单	10	9.09%
很简单	0	0%
本题有效填写人次	110	

第 10 题 您觉得在培训遇到的较大的困难有哪些？ [多选题]

选项	小计	比例
老师讲解太快，跟不上	14	12.73%

课程内容较难，难在短时间内掌握	50	45.45%
课程时间安排紧张，强度高	32	29.09%
难以按时完成老师布置作业	32	29.09%
线上课程太多，占据了很多线下课程复习的时间	14	12.73%
实训课程中得不到老师的指导	6	5.45%
家庭照顾负担重，没有足够精力投入	59	53.64%
没有遇到困难	25	22.73%
其他(请填写)	5	4.55%
本题有效填写人次	110	

第 11 题 请您对学习过程提出具体改善意见和建议 [\[填空题\]](#)

填空题数据请通过下载详细数据获取

三.课程效果

第 12 题 以下相关电子知识和技能的理解或掌握情况，请您进行自我评分。 [\[矩阵量表题\]](#)

该矩阵题平均分：4.05

题目\选项	1	2	3	4	5	(空)	平均分
(1) 多平台直播基础知识	4(3.64%)	5(4.55%)	13(11.82%)	22(20%)	66(60%)	0(0%)	4.28
(2) 电商直播实操技能	5(4.55%)	5(4.55%)	14(12.73%)	47(42.73%)	38(34.55%)	1(0.91%)	3.99
(3) 创业基础知识	3(2.73%)	4(3.64%)	13(11.82%)	37(33.64%)	53(48.18%)	0(0%)	4.21
(4) 创业实践技能	4(3.64%)	6(5.45%)	15(13.64%)	61(55.45%)	24(21.82%)	0(0%)	3.86
(5) 自	2(1.82%)	3(2.73%)	14(12.73%)	34(30.91%)	56(50.91%)	1(0.91%)	4.28

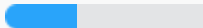
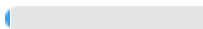
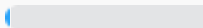
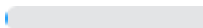
我管理技能							
(6) 子女教育知识	0(0%)	4(3.64%)	15(13.64%)	52(47.27%)	37(33.64%)	2(1.82%)	4.13
(7) 金融/财务知识	3(2.73%)	6(5.45%)	20(18.18%)	49(44.55%)	30(27.27%)	2(1.82%)	3.9
(8) 财务技能应用	2(1.82%)	7(6.36%)	21(19.09%)	61(55.45%)	18(16.36%)	1(0.91%)	3.79
小计	23(2.61%)	40(4.55%)	125(14.2%)	363(41.25%)	322(36.59%)	7(0.8%)	4.05

第 13 题 对于以下表述请如实选择您的认同程度，在对应选项下打“√”。 [\[矩阵单选题\]](#)

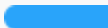
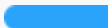
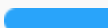
题目\选项	非常不认同	不太认同	不确定	比较认同	非常认同	(空)
(1) 我觉得此次培训对我的创业起到了很大的帮助	0(0%)	1(0.91%)	3(2.73%)	38(34.55%)	67(60.91%)	1(0.91%)
(2) 培训后我想尝试直播卖货为自己创造收入机会	0(0%)	0(0%)	9(8.18%)	50(45.45%)	50(45.45%)	1(0.91%)
(3) 培训后我能够根据所学制定创业财务规划	0(0%)	0(0%)	3(2.73%)	56(50.91%)	50(45.45%)	1(0.91%)
(4) 培训后我觉得我可以逐渐学习如何自我觉察和建设性地表达自己情绪和与人沟通协作	0(0%)	0(0%)	1(0.91%)	56(50.91%)	52(47.27%)	1(0.91%)
(5) 培训后我觉得我觉得自己更加有自信了	0(0%)	0(0%)	3(2.73%)	39(35.45%)	68(61.82%)	0(0%)
(6) 培训后我觉得我能够更好的创业和处理身边的各种关系了	0(0%)	0(0%)	2(1.82%)	66(60%)	42(38.18%)	0(0%)
(7) 参加完培训后我能够更好的规划自己的生活和目标了	0(0%)	0(0%)	2(1.82%)	63(57.27%)	45(40.91%)	0(0%)
(8) 该培训项目有继续开展的必要性	0(0%)	0(0%)	3(2.73%)	22(20%)	85(77.27%)	0(0%)

(9) 我觉得此次培训为同学们创造了很大的互相认识和未来支持的机会	0(0%)	0(0%)	1(0.91%)	50(45.45%)	59(53.64%)	0(0%)
-----------------------------------	-------	-------	----------	------------	------------	-------

第 14 题 请问您未来的个人发展意愿是？ [\[单选题\]](#)

选项	小计	比例
尝试直播卖货创业	77	 70%
在所居住的乡村或城镇创业(直播卖货除外)	28	 25.45%
在附近的有就业机会的大城市务工	2	 1.82%
其他(请填写)	2	 1.82%
(空)	1	 0.91%
本题有效填写人次	110	

第 15 题 在培训后，您觉得在乡村女性就业/创业方面，您面临最大的困难可能是什么？ [\[多选题\]](#)

选项	小计	比例
主观没有意愿创业	13	 11.82%
不知道如何分析找到商机	41	 37.27%
不懂市场营销，不知道怎么宣传推广产品	34	 30.91%
没有销售渠道	41	 37.27%
不会选择货源或产品	32	 29.09%
缺乏实践/工作经验	57	 51.82%
心理准备不足	23	 20.91%
缺乏社会资源和人脉	41	 37.27%
缺乏启动资金	25	 22.73%
本地物流网络不完善	9	 8.18%
其他(请填写)	2	 1.82%

本题有效填写人次	110	
----------	-----	--

第 16 题 请表达您对线下培训的总体感受：[\[填空题\]](#)
填空题数据请通过下载详细数据获取