

# 中远海运-友成基金会“乡恋计划”云南永德县 乡村振兴电商带头人培训项目 2021 年度工作总结

## 一、项目整体进展

2021 年，中远海运集团与友成基金会达成合作，开展“乡恋计划”云南永德县乡村振兴电商带头人培训项目，项目通过“线上线下创业赋能培训+创业孵化指导+创业运营资源对接”的模式为本地乡村振兴电商带头人搭建线上课程、线下培训、互助小组、陪伴孵化于一体的学习平台，内容涵盖直播电商技能、职业素养、领导力、金融等多个领域。

2021 年 7 月 5 日-7 月 11 日，项目在永德县正式开班，完成第一阶段线下集中培训，共历时 7 天。共有 62 名学员参与培训并顺利结业，学员为永德县的驻村干部、当地龙头企业及小微企业的负责人及员工、主播等。根据前期对云南永德县的实地调研及学员筛选时的背景调研，友成基金会进行专门的课程定制，本次培训课程共分为 5 个版块，分别是商业思维课程、产品供应链课程、产品运营课程、经营者财务意识课程、直播电商课程，共 21 节课程，42 课时，晚上辅导 12 课时，总共 54 课时。其中在 7 月 10 日的直播实操环节，六个学员组分别直播 20 分钟，共计达成交易 50 单，总销售额达 8427.4 元。

项目于 7 月进入孵化期，4 个月以来共计开展 4 次线上社群活动，内容包括短视频拍摄、直播、产品营销多个维度；共计动员近 100 人次参与，活动打卡 400 次。其中 7 月份短视频活动期间，为学员投入千余元流量费，发布 25 条短视频，近 10 万人次观看，点赞 1420 次，新增粉丝 1114 人；9 月份的产品营销集训累计产出 18 份产品营销方案；2 次直播活动共计投入上万元，组织学员共开展 20 余场直播，直播 80 小时，吸引近 4 万人次观看，新增粉丝 420 人，销售 70 单，成交金额 27380.4 元。

此外，友成基金会 10 月份组织了一场面向全国项目区域学员的全国直播挑战活动，永德县学员共有 9 人报名参加，其中鲁云杰、高建会同学包揽全国一、二名，并且分别获得最受欢迎主播、带货达人两个单项奖。

2021 年 11 月 24 日-25 日，在永德县开展了乡恋计划高阶班培训，本次培训

共计 23 名学员参与，课程包括电商直播、品牌打造及成长性思维等。其中，5 名学员对自己的产品进行了梳理，并在模拟产品发布会上进行了详细介绍。

**线下培训课程表：**

时间安排		课程	讲师	地点	
7月5日 星期一	上午	8:50-9:50	开班仪式	全体	永德县永乾大酒店
		10:00-12:30	破冰分组，建立团队，班级管理讲解	班主任	
			《目标管理与自我规划》	郑瑶	
	下午	14:30-17:40	《并非遇到商机就要投资——识别商机》	郑瑶	
			《懂得营销让生意不难做——市场营销》		
	晚上	19:00-21:00	学员辅导时间（自愿）	班主任、导师	
	作业	1. 《创业目标制定》、《商机描述》练习页 2. 《商机分析》练习页			
7月6日 星期二	上午	9:00-12:00	《打造爆品：产品选品与卖点提炼》 《打造精品：产品品控》	姚炳	永德县永乾大酒店
	下午	14:30-17:40	《打造精品：产品包装物流》 《供应链成本体系》		
	晚上	19:00-21:00	学员辅导时间（自愿）	班主任、导师	
		作业	3. 《市场分析-客户分析、产品定位》练习页		
7月7日 星期三	上午	9:00-12:00	《如何打造高质量朋友圈》 《做好社群运营 6 步骤》	姚炳	永德县永乾大酒店
	下午	14:30-17:30	《经营者财务意识》	杨帆	
	晚上	19:00-21:00	学员辅导时间（自愿）	班主任、导师	
		作业	4. 《成本计算》、《利润计算》练习页 5. 练习：结合培训内容、产品等，发布 3 条朋友圈推文；		
7月8日 星期四	上午	09:00-10:20	《短视频直播电商行业数据分析》	李仲财	永德县永乾大酒店
		10:30-12:00	《视频号平台注册及相关设置优化》		
	下午	13:30-17:30	《确定直播账号人设》 《视频作品拍摄、剪辑、发布技巧与涨粉》		
	晚上	19:00-20:30	学员辅导时间（自愿）	班主任、导师	
		作业	6. 找到自己的对标账号，完善自己账号 7. 收藏 3 条和自己生意相关的视频		

7月9日 星期五	上午	09:00-10:30	《直播开播条件与开播前筹备》	李仲财	永德县永乾大酒店	
		10:40-12:00	《直播间预热视频拍、剪、投》			
	下午	13:30-14:30	《视频号直播开播流程与直播“避坑”》			
		14:40-17:30	《直播脚本设计与直播话术演练》			
	晚上	19:00-20:30	学员辅导时间（自愿）			班主任
	作业		8. 发布一条直播间预热视频 9. 撰写直播脚本并熟读			
7月10日 星期六	上午	09:00-10:00	《视频号直播下播后必做动作》	李仲财	永德县永乾大酒店	
		10:10-12:00	《直播间成交流程设计》			
	下午	13:30-16:30	《小组为单位直播PK》			
		16:40-17:30	《总结复盘直播数据》			
		17:30-18:00	直播课程培训复盘			
	晚上	19:00-20:30	学员辅导时间（自愿）			班主任
作业		10. 做直播数据统计表				
7月11日 星期日	上午	09:00--12:00	《店铺运营：微店注册与运营》 《微商相册管理》	姚炳	永德县永乾大酒店	
	下午	13:30-14:30	第一阶段结业考试	班主任		
		14:30-15:15	下一阶段学习安排及社群活动发布			
		15:30	返程			
作业		家庭作业：设计一周的朋友圈素材				

### 讲师介绍：

**郑 瑶** 友成基金会产业及人才发展中心主任

WMECA 世界最高医学会（WMECA）高级潜意识治疗师，萨提亚家庭治疗咨询师，北京师范大学社会心理学硕士，中国电子商务协会高级讲师。十余年公益机构任职和国际国内教育培训项目经验。

**杨 帆** 友成基金会项目官员，香橙妈妈大学项目总监，香橙妈妈大学创业导师。

**姚 炳** 四川文益乐教育科技有限公司创始人

成都日日顺大炳农业开发有限公司、成都大炳农业发展有限公司、蒲江县大塘镇大炳果蔬种植场创始人，阿里巴巴数字农业四川区直管仓负责人；中国扶贫基金会加油未来青少年项目培训师、督导师；操盘柑橘、猕猴桃、橙子、芒果、石榴、

苹果等生鲜水果及预包装食品的全渠道供应，实现单品销售过亿。

**李仲财** 数字经济与乡村振兴领域专家讲师，阿里巴巴集团数字乡村培训中心专家讲师，农业农村部乡村振兴千人计划成员，四川省人社厅就业训练中心“我能飞”创业导师，四川省大途电子商务有限公司总经理。

短视频直播孵化推手，MCN 机构合伙人，全国培训三农领域电商专业人才 300 场以上、累计超 3 万人次。新浪微博认证百县千红新农人。10 年互联网经验，精通淘宝、天猫、1688、抖音、快手、新浪、微店、微信等主流电商平台从 0 基础到实战营推广数据分析。

**孵化期活动统计：**

活动类型		活动数据
一、技能竞赛	7 月短视频挑战赛（7 天）	共有 35 位学员参与打卡 273 次，发布 273 条短视频，其中学员 30 人打卡 236 次，班主任 4 人打卡 34 次，导师 1 人打卡 3 次；挑战赛最后一天的数据汇总：发布视频 25 条，浏览量 93373 人次，点赞数 1420 人次，新增粉丝数量 1114 人次。
	8 月直播挑战赛（7 天）	共有 22 位伙伴参与打卡 46 次，其中有 5 名学员坚持完成了 7 天的打卡。参与直播 5 名同学一共直播累计时长 9 小时 30 分钟，累计观看人数 6166 人次，累计新增关注 257 人，累计销售 20 单，共 3045 元的销售额。
	10 月全国直播挑战赛（3 天）	永德班有 7 个组合共 9 个学员参与，最终鲁云杰获得挑战赛第一名和带货小能手，高建会获得挑战赛第二名。
二、知识强化学习	8 月一周一课（选修）： 《快手直播巧上手》和 《抖音直播操作手册》	8 人完成作业打卡
	9 月产品营销集训营（整月）	9 月的社群活动一共进行了四次课程的学习：包括《产品卖点挖掘》、《农产品包装设计与定价》、《产品故事撰写》及《产品案例分析》的学习 截止 2021 年 10 月 8 日 24:00，一共有 23 位伙伴参与打卡 53 次，作业打卡 18 次，最终产出 2 份优秀的产品方案。
	10-11 月一周一课（选修）： 《跨界组合营销》	5 人完成作业打卡。

	一对一辅导 4 次:	8 月直播话术辅导：6 人参与合计 2.5 小时。 10 月主播孵化开展 2 次一对一辅导，分别是 10 月 12 日 1.5 小时，10 月 27 日 1 小时； 10 月 21 日开展直播挑战赛赛前一一对一辅导，6 人参与，1 小时辅导。
--	------------	---

## 二、财务情况

内容	活动	预算	实际支出	结余
线下培训		252200.00	252200.00	0.00
<b>小计</b>		<b>252200.00</b>	<b>252200.00</b>	<b>0.00</b>
外出研学		84900.00	0.00	84900.00
<b>小计</b>		<b>84900.00</b>	<b>0.00</b>	<b>84900.00</b>
	项目调研	9000.00	9000.00	0.00
项目调研、传播及评估	案例编写及媒体传播	6500.00	6500.00	0.00
	项目评估	12000.00	12000.00	0.00
<b>小计</b>		<b>27500.00</b>	<b>27500.00</b>	<b>0.00</b>
行政费用		35400.00	35400.00	0.00
<b>小计</b>		<b>35400.00</b>	<b>35400.00</b>	<b>0.00</b>
<b>总计</b>		<b>400000.00</b>	<b>308317.8</b>	<b>84900.00</b>

## 三、学员反馈

通过这一周的实训，学到了很多的东西，懂得了很多有关网页的东西。其中这个网络营销能力，就是通过这个电子商务实训学习到的。我们还学习了如何熟悉网上的开店流程等等。

通过这个星期的实训也算对电子商务有了比较全面的认识和理解，让我学到了许多知识，回头想想实训这几天我确实是有很大收获的。不仅仅是对书本的熟

悉，更重要的是在实际的操作。

这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的实习来积累经验，进而才能把书本的知识转化为技能。实践出真理，在这一周的实训确实是有些累但是累得有价值的东西！在这次培训中感受到了老师的辛苦和同学的热情，也感受到了政府的重视！希望我们能够在电商的道路越走越远！谢谢!!!

——拥有坚果产业的年轻人·李永宝

通过老师的解析指导，认识到产品定位是决定好产品的销量趋势，好产品的故事起源，包装的重要性，产品的卖点挖掘及市场的调研（产品的资质证书），产品的名称 logo，产品的溯源等，然后实实际际用到自己产品上。

例如下面我要说的：以上的都是学习成果的叙述，下面的才是硬核。

“有鸡蛋，一切都很好解决！”其实这是一句广告语，“蛋”同时也是学以致用。

“2021 年 10 月，给舌尖一个生态圈，给人生一个新交代”

——杨明德

首先要感谢所有老师们的辛苦付出，这次打卡期间，看到了老师们在每个小伙伴的作品下面都会有夸奖，有建议，有的时候要一直忙到半夜，的确是很辛苦，那作为我来说，10 天下来确实收获好多，实话实说，作品不是我一个人完成的，有我们公司小伙伴一起的帮助，但是通过这次的打卡任务中，一个人试着写脚本，一个人试着找素材，现在刷抖音有好的音乐，好的视频都会保存下来，然后去学习别人运镜的运用，拍摄角度的分析，我觉得这是我最大的收获。

——高建会

## 四、困难与挑战

**1. 学员电商基础薄弱，需要较长的辅导过程。**本次参与培训的产业带头人均有一定的产业基础，但规模有限，且大部分都没有拓展线上销售渠道；且在电商方面的认识与经验较浅，培训之前不知道如何选择适合自己的平台，自己的产品如何优化改善能适应线上销售方式，对基本的产品资质认证、平台运营不了解，需要班主任一对一辅导对各类问题进行解决，并且链接相应的专家、渠道资源进行注入。项目周期内，只能帮助一部分的学员解决一部分问题，要从根本上去改变目

前学员整体基础薄弱的局面，需要持续的长期陪伴。

**2. 适合电商渠道的产品种类单一，销售运营经验欠缺。**永德物产丰富，但主要集中在一产的农产品，且由于交通不便利，带来物流成本高而使得产品议价空间低。同时大部分农产品存在规模小、产业链建设不完善、缺少深加工、标准化程度低、市场化不完善等诸多问题。目前大部分农产品仍属于个体种植，产品规格、质量很难统一；因此很难打造个性化的产品进行推广。

基于以上几点，永德县的电商人才培养属于刚起步阶段，电商产业链尚不完整，在产品打造、物流运输、电商资源生态圈营造方面还有很多事情需要做。所以仍需要长时间的孵化陪伴来培育，并且需要政府、企业、电商平台、友成基金会的共同协作和资源投入。

## 五、下一步工作计划

1. 打造重点学员。至 2022 年 3 月，筛选 2 名学员（鲁云杰、杨明德），通过账号梳理、线上营销推广孵化他们的账号为万人粉丝号。
2. 产品销售渠道对接。2022 年春节期间，将筛选本地 1-2 款产品对接线上销售渠道/主播带货。
3. 项目成果媒体报道，将由专业媒体人产出一篇项目目成果和优秀学员传播稿，预计在 5-8 家媒体上进行发稿。
4. 2022 年 2 月底-3 月，在疫情防控政策放开的情况下，组织 10 名优秀学员前往上海或成都进行研学。
5. 2022 年 3 月正式结项。