

网络营销与直播电商专业调研报告

一、调研目的及思路

（一）调研目的

随着互联网技术的快速发展，特别是5G、大数据、人工智能等技术的广泛应用，网络营销与直播电商作为新兴业态迅速崛起。这一趋势不仅改变了传统商业模式，也为消费者带来了全新的购物体验。据统计，中国互联网用户规模已接近7亿，电子商务市场服务能力和应用能力不断提升，成为全球电子商务行业的重要引领者。在此背景下，网络营销与直播电商专业应运而生，旨在培养适应互联网时代发展需求的高素质技术技能人才。具体目标如下：

第一，明确网络营销与直播电商专业设置的职业面向、就业岗位和培养规格，清楚用人单位对本专业人才的知识、能力和素质要求，准确进行专业定位，突出专业特色，形成专业群集群优势；加强学院双师型素质队伍建设，拓展学院校外实习实训基地，更好地为企业服务，促进校企合作关系纵深发展，使我院的人才培养工作更具市场适应性岗位针对性和职业发展性，专业设置更加合理，专业人才培养方案更具特色。

第二，深入分析网络营销与直播电商专业的市场需求、行业现状、发展趋势及就业前景，为该专业的课程设置、教学方法、实践实训等方面提供科学依据。同时，通过调研了解行业对人才的具体需求，为培养符合市场需求的高素质人才提供参考。

（二）调研思路

在专业指导委员会指导下，通过市场调研、专业人才需求分析、专题研讨会等形式，对岗位群、岗位素质、岗位能力要求、人才培养

规格、专业课程体系等提出符合市场需要和人才培养规格要求的培养方案。按照学院的要求，就人才的社会需求、专业岗位需求、学生就业去向、职业技能要求、职业素质要求、相应的职业资格、专业发展建议等问题，组织各专业教研室骨干教师深入行业企业、兄弟院校和毕业生中进行广泛深入地调研，获取详实的第一手资料，并对调研材料进行科学地分析和研究，初步提出专业建设的思路。在此基础上组织教师进行充分讨论，进一步明确专业人才的就业领域、职业岗位、职业资格要求，培养目标和规格、专业人才知识结构、素质和能力要求建立与之相适应的课程体系，并对教学进程安排、教学大纲、课程内容、教材选用等给出建议，制订出人才培养方案。我们将按照教育部关于大力发展职业教育的有关文件精神，制定切实可行的专业培育方案措施。

二、调研内容

（一）行业发展情况

1. 总体发展情况

网络营销与直播电商行业总体发展情况可以从市场规模、用户规模、技术创新、政策环境、竞争格局及未来趋势等多个方面进行分析。

在市场规模方面，近年来中国直播电商交易规模快速增长。据中商产业研究院发布的《2024-2029年中国直播电商行业市场分析及投资风险趋势预测研究报告》显示，2023年中国直播电商交易规模达到4.9万亿元，同比增长40.48%。预测2024年中国直播电商交易规模将达到5.3万亿元。这一数据表明，直播电商已成为中国电商市场的重要组成部分，并持续保持高速增长态势。

在用户规模方面：随着直播电商的普及，用户规模也稳步增长。据报告预测，2023年中国直播电商用户规模达5.4亿人，同比增长

14.16%。预计2024年用户规模将达到5.9亿人。这表明直播电商已经吸引了大量消费者的关注和参与，成为他们购物的重要渠道之一。

在技术创新方面，技术创新是推动直播电商行业发展的重要动力。人工智能、大数据、虚拟现实/增强现实等技术的应用，为直播电商提供了更加智能化的推荐和营销服务。通过数据分析，企业可以更精准地了解消费者需求，为消费者提供个性化的购物体验。同时，新技术的应用也推动了直播电商形式的多样化和丰富化，如虚拟试衣、AR购物等新技术的应用，进一步提升了消费者的购物体验。

政府对直播电商行业的支持和引导是行业发展的重要原因之一。政府通过出台相关政策和管理办法，规范了直播电商行业的发展秩序，为企业的健康发展提供了有力保障。同时，政府还加大了对直播电商行业的扶持力度，如提供财政补贴、税收优惠等政策措施，降低了企业的运营成本，提高了企业的盈利能力，从而吸引了更多的企业投身于直播电商行业。

当前，中国直播电商行业竞争激烈，形成了多元化的竞争格局。淘宝直播、快手、抖音等平台凭借其庞大的用户基础和强大的运营能力，在行业中占据领先地位。同时，京东、拼多多等传统电商平台也积极布局直播电商领域，通过跨界合作和资源整合来拓展业务。此外，一些新兴的直播电商平台也崭露头角，通过创新商业模式和优质服务来吸引用户。

2. 行业背景

网络营销与直播电商作为数字时代的新兴商业模式，正逐步成为推动经济发展的重要力量。网络营销利用互联网技术和数字渠道，通过社交媒体、搜索引擎、电子邮件等多种方式推广产品和服务；而直

播电商则通过直播平台，结合实时互动、产品展示和购买链接，为消费者提供全新的购物体验。

（1）技术背景。互联网技术的普及：随着互联网技术的快速发展和普及，越来越多的消费者开始转向线上购物，为网络营销和直播电商提供了广阔的市场空间。技术创新：人工智能、大数据、云计算等技术的广泛应用，为网络营销和直播电商提供了更加智能化的推荐和营销服务。通过数据分析，企业可以更精准地了解消费者需求，提供个性化的购物体验。新兴技术的应用：如虚拟现实（VR）、增强现实（AR）等技术的应用，使得直播电商的购物体验更加沉浸式和直观，进一步提升了消费者的购物满意度。

（2）市场背景。市场规模持续增长：近年来，中国直播电商交易规模快速增长，用户规模也不断扩大。据中商产业研究院等权威机构预测，未来几年内，直播电商市场规模和用户规模将继续保持高速增长态势。竞争格局多元化：当前，中国直播电商市场竞争激烈，形成了多元化的竞争格局。淘宝直播、快手、抖音等平台凭借其庞大的用户基础和强大的运营能力，在行业中占据领先地位。同时，京东、拼多多等传统电商平台也积极布局直播电商领域，通过跨界合作和资源整合来拓展业务。消费者需求多样化：随着消费者购物需求的日益多样化，对购物体验的要求也越来越高。直播电商以其独特的互动性、直观性和实时性等特点，满足了消费者的多样化需求，从而推动了市场的快速发展。

（3）政策背景。政府对网络营销和直播电商行业的支持和引导是行业发展的重要原因之一。近年来，中国政府相关部门发布了一系列政策文件，如《关于促进服务消费高质量发展的意见》、《关于推动农村电商高质量发展的实施意见》等，为行业的发展提供了明确、广

阔的市场前景和良好的生产经营环境。同时，政府还加大了对行业的扶持力度，如提供财政补贴、税收优惠等政策措施，降低了企业的运营成本，提高了企业的盈利能力。

3. 怀仁市相关产业发展情况

怀仁地区对网络营销与直播电商专业人才有持续的新增需求。增设网络营销与直播电商专业,是学院专业建设自觉服务地方经济,不断满足社会需求办学指导思想的集中体现。在现阶段,随着区域经济的快速发展,中小企业面临的营销环境日趋复杂,竞争压力不断增大。在这一背景下,在营销方面,中小企业对网络营销方面的素质要求越来越高,营销人员的工作重点不能仅仅局限在传统的销售模式上,而是转向更多方位的网络营销、商品采编、自媒体等领域。

（二）该专业人才培养情况

1. 该专业人才培养目标

经过本次调研发现，本专业都是以服务于本地区制造业以及农牧业为宗旨，以就业为导向，走产学研相结合的发展道路的。本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展能力，掌握网络营销、直播营销与运营、新媒体推广、品牌策划与运营、网络客户服务与管理等基础知识和原理，具备文案创意、视觉营销、短视频策划与制作、直播策划与推广、电商主播、专业数据处理与分析等核心能力，面向乃至华中地区互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务专业人员等职业群，能够从事网络营销策划、新媒体编辑、网络渠道推广、直播运营、电商主播、短视频创作与运营、客户服务、互联网产品销售等工作，具有良好的工作执行力、持续学习力、爱岗敬业、

守正创新的高素质技术技能人才。

2. 核心课程设置

调研后发现，各院校根据其培养目标所面向的方向不同，在核心课程的开设上各有侧重。其中课程选用最普遍的为视频编辑与制作、文案创意与撰写、客户服务与管理、网络营销活动策划、品牌策划与推广、Excel商务数据处理与分析。

3. 职业资格证书要求

网络营销与直播电商专业学生可以经过培训考核获得以下专业证书：

国家相关部门认证证书：电子商务师、网店运营推广、直播电商

技能等级证书：全国计算机等级考试二级证书；普通话二乙及以上证书。

4. 专业实践情况

在调研过程中发现，企业更注重该专业毕业生的综合素养、创新能力、合作能力以及实际操作能力。因此，各院校在开设网络营销与直播电商专业时，都较为重视学生实际操作能力的培养，通过校企合作，为学生提供深入企业了解企业营销的以及提高实际工作中处理事务的能力。在课程考核方式上，同时注重专业基础知识以及实际操作能力的考察。学校应加强实习、实训软件及硬件的投入，走产、学、研结合的办学之路，为学生实践能力的培养提供条件。

（三）网络营销与直播电商专业毕业生就业情况

网络营销与直播电商专业的毕业生可从事的就业方向广泛，包括但不限于以下几个方面：

直播电商行业：毕业生可以在各大电商平台、直播机构等从事直播销售、直播运营、直播策划与执行等工作。企业和部门：毕业生可

以进入各类企业的市场营销、品牌推广、新媒体运营等部门，负责企业的网络营销和直播电商相关工作。直播电商技术领域：毕业生还可以从事与直播电商相关的技术研发、数据分析、平台维护等工作。文案策划与创作：毕业生可以从事文案策划、内容创作、短视频制作等工作，为直播电商提供优质的营销素材。客户开发与管理：毕业生还可以从事客户开发、客户关系管理等工作，为企业的销售和市场拓展提供支持。

网络营销与直播电商作为近年来快速发展的领域，其就业前景被广泛看好。随着互联网的普及和电子商务的兴起，越来越多的企业开始重视网络营销和直播电商，将其作为推广产品和服务的重要手段。因此，对于具备相关技能和经验的人才需求逐渐增加，为网络营销与直播电商专业的毕业生提供了更多的就业机会。

三、调研经验

通过本次调研，我们发现，随着互联网技术的快速发展和普及，特别是移动互联网和社交媒体的兴起，网络营销和直播电商成为了新的营销方式和消费趋势。企业需要具备网络营销和直播电商能力的人才来推动业务增长，市场需求持续增长。虽然市场需求大，但网络营销和直播电商领域的高端人才相对短缺，尤其是具备专业技能和实战经验的复合型人才。这为专业的开设提供了广阔的空间和紧迫性。

网络营销与直播电商专业的开设符合市场需求和行业发展趋势，具有较高的就业前景和社会价值。要顺利开设网络营销与直播电商专业，满足山西省以及朔州市对网络营销与直播电商专业人才的需求，提高网络营销与直播电商专业毕业生竞争力，应以朔州市产业发展状况为基础，积极吸取其他院校经验，做到以下几个方面：

第一，加强与企业和行业的合作，建立实训基地和就业渠道，提

升学生的实践能力和就业竞争力。

第二，引入行业专家和优秀教师资源，打造高素质的教学团队。

第三，关注行业动态和技术发展，及时更新课程设置和教学内容，确保学生掌握最前沿的知识和技能。

第四，加强学生综合素质和职业素养的培养，提升他们的社会适应能力和可持续发展能力。