

新零售协同育人中心建设及使用情况 资 料

| | |
|------------------------------|----|
| 一、校企合作建设协议..... | 2 |
| 二、天猫新零售实训基地投入清单..... | 7 |
| 三、省现代学徒制立项文件..... | 8 |
| 四、天猫新零售现代学徒制 2018 运行资料..... | 11 |
| 1、2018 年天猫新零售现代学徒制班启动仪式..... | 11 |
| 2. 学生参与现代学徒制学习总结..... | 12 |
| 五、天猫校园店 2019 年运行资料..... | 14 |
| 1.2018 年总结暨 2019 年运营规划..... | 14 |
| 2. 天猫新零售实训基地 2019 年总结资料..... | 24 |
| 六、天猫新零售实训基地 2020 年运行资料..... | 30 |
| 1、培训资料..... | 30 |
| 2、项目活动资料..... | 32 |
| 3、学生作业..... | 34 |

一、校企合作建设协议

湖南省天猫新零售实训基地建设合作协议

本业务合作协议（“本协议”）由以下双方签署：

（1）湖南商务职业技术学院（“甲方”），是经湖南省人民政府批准设立的高等职业技术学院，为湖南省示范性高等职业院校。

（2）湖南新雷特电子商务有限公司（“乙方”）是依法成立的公司，并且已得到天猫授权许可在湖南高校开展相关业务的合法主体。

甲方及乙方在本协议中合称“双方”，单称“一方”。

鉴于：

（1）甲方是一所高等职业技术学院，通过有计划、有组织地对受教育者进行系统的教育活动的组织机构。

（2）乙方是一家新零售互联网公司，在线上线下新零售运营领域拥有先进的经营理念与技术支持。

双方拟进行资源互补，甲方拟通过乙方新零售资源技术以及新零售管理经验，帮助甲方电子商务等专业提升人才培养、专业建设水平，乙方拟借助甲方的教育环境以及人才基础与甲方合作建立新零售实训基地，培养新零售经营人才，双方经协商一致，达成本合作协议。

第一条 定义

1、天猫新零售实训基地模式：是指由甲乙双方为推进新零售人才培

养，依托天猫互联网平台，利用大数据分析、人工智能技术与高校联合进行线下智慧门店、线上门店协同运营探索的一种新零售学徒制人才培养模式。

2、“天猫”商标或标记（VI）：是指天猫对乙方授权的，用于识别实训基地的商品或提供的服务的标记，包括但不限于“天猫”、“天猫校园店”中英文标记、图形、吉祥物其相关联的特定标志、图案。所有权归属阿里巴巴集团控股有限公司。

第二条 合作内容

1、甲方决定将其 1 号宿舍一楼青山路临街 区域，面积 570 平米的场地和 食堂三楼湘商创业园 区域，面积 80 平米作为与乙方共同探索和建立湖南省第一家（乙方唯一自营）【天猫新零售实训基地】（以下简称“基地”），其中包括天猫校园智慧店、仓库、办公及实训场地，开展新零售学徒制人才培养（学徒制人才培养的实施方案由双方协商后另行制定），合作时间为 5 年，其中场地租金前三年免费，后二年乙方承担场地租金每年 10 万元，租金于当年 8 月 16 日前按年支付，水电费根据实际使用情况由乙方承担。

2、乙方一次性投入 200 万元资金，负责基地装修、设备购买、证件办理、基地经营与管理、实训课程安排、实训讲师安排等工作。

3、基地在开展正常经营同时，主要开展新零售线上运营、活动策划、商品管理分析、商品采购与配送等岗位实习实训，上述场地乙方不得转租，不得改作他用。

4、在项目期间，甲乙双方应本着诚信协作的原则，相互配合，使项目顺利圆满完成。

5、甲方仅能在基地使用天猫商标授权。

(1)甲方在合作期限内可以使用“天猫”或“天猫校园店”（以下简称“授权商标”）品牌经营实训基地，该权利在授权期限内是非独占、非排他性且不可转让及分许可的权利，在任何情况下，此品牌授权不得被视为对上述商标有关的知识产权及其衍生的权利、商誉、所有权或任何其他权利的转让、让渡许可。

(2)甲方可以使用的经营区域为 湖南商务职业技术学院，未经乙方事先书面同意，不得变更使用门店，不得在授权区域所属学校以外的地区从事与本协议授权模式相同或类似的实训基地。如需增加实训基地需事先获得乙方书面同意。

备注：如果甲方需要在学校宣传册上使用天猫品牌，仅能使用“天猫新零售实训基地”字样，不得承诺学生可进入“天猫”“阿里巴巴”工作内容。该品牌授权权利在授权期限内是非独占、非排他性且不可转让及分许可的权利，在任何情况下，此品牌授权不得被视为对上述商标有关的知识产权及其衍生的权利、商誉、所有权或任何其他权利的转让、让渡许可，且授权区域以及指定门店等，未经甲方同意不得变更。

6、除非经过乙方事先书面批准，甲方不得更改已确认的授权商标 VI，乙方有权不时对上述 VI 进行修改，甲方应按照乙方的要求进行维护与升级。



第三条 双方权利和义务

(一) 甲方的权利与义务

1、合同期间，甲方应当每年安排老师和学生 5500 人日到基地进行免费实训，其中甲方应提前一周通知乙方。实训期间甲方师生应遵守乙方的相关制度，不得损坏乙方设备、财产。

2、合同期间，甲乙双方将依据基地的经营案例和数据、资料等，共同编写关于新零售教育教学的专著、教材或实训指导书，每年编写 1 本。甲方学生进入基地实训前，乙方应牵头组织甲方等相关专业人员进行编写实训指导书，经甲方审定后由甲方印刷发给实训学生。

3、合同期间，甲方指定专人依据乙方书面授权的天猫平台的经营案例和数据、资料等，进行科学研究和公开发表。

4、甲方根据约定上述场地，甲方有义务向乙方提供土地使用权证明。

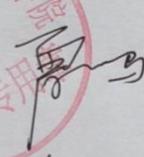
5、合作期间因政府和学院统一规划需要单方面终止合同，甲方应按乙方投入成本对乙方进行补偿；合作期间，若乙方经营违法、违约（主要违反第二条第 3 点，第三条“甲方权利与义务”第 1、2 点），甲方有权单方面终止合同并不做任何经济补偿，乙方须在 10 个工作日内退出场地。

6、在乙方进行场地建设期间，如有确需甲方出面办理相关手续时，甲方有义务协助乙方办理相关手续。

7、乙方在实训基地运营过程中，甲方有义务协助乙方处理学校相关

第六条 其他

本合同一式四份，双方各执两份。未尽事宜，协商解决，协商的补充协议与本协议具有同等法律效力。协商解决不成可向任一方所辖法院提起诉讼。合同自双方签字后即日起生效。

甲方（盖章）
签字：

2018年8月16日

乙方（盖章）
签字：

2018年8月16日

二、天猫新零售实训基地投入清单

| 湖南商务职业技术学院新零售实训基地投入预算 | | | | |
|-----------------------|---------------|--------|-----|---------|
| 投入项目 | | 单价 | 数量 | 总价 |
| 软硬件 | 装修+消防 | 700 | 600 | 420000 |
| | 软装 | 50000 | 1 | 50000 |
| | 中央空调 | 12000 | 8 | 96000 |
| | 货架 | 50000 | 1 | 50000 |
| | 冰箱/冰柜 | 5000 | 14 | 70000 |
| | 桌椅 | 2000 | 13 | 26000 |
| | 操作台 | 10000 | 7 | 70000 |
| | 货品 | 300000 | 1 | 300000 |
| | 学习书籍 | 5000 | | 5000 |
| 智能设备 | 天猫新零售门店管理系统 | 200000 | 1 | 200000 |
| | 线上网店 | 50000 | 1 | 50000 |
| | 自助收银机 | 40000 | 2 | 80000 |
| | 人工收银机-双屏收银机 | 4000 | 5 | 20000 |
| | 人工收银-二维码扫码枪 | 2000 | 5 | 10000 |
| | 收款机钱箱 | 1500 | 5 | 7500 |
| | 手持终端-数据采集器 | 8000 | 2 | 16000 |
| | 液晶显示屏/投影/投影布 | 5000 | 5 | 25000 |
| | 纸质价签打印 | 4000 | 1 | 4000 |
| | 标签打印电子台秤 | 5000 | 1 | 5000 |
| | 自助售货机 | 40000 | 6 | 240000 |
| | 品牌互动机 | 40000 | 2 | 80000 |
| | 化妆魔镜 | 40000 | 2 | 80000 |
| | 品牌派样机 | 40000 | 2 | 80000 |
| 开店运营费用 | 活动运营 | 100000 | 1 | 100000 |
| 人力成本 | 全职+学生实习补贴(首月) | 100000 | 1 | 100000 |
| 合计 | | | | 2184500 |

湖南新雷特电子商务有限公司

2018.9



三、省现代学徒制立项文件

湖南省教育厅

湘教通〔2018〕226号

关于公布2018年湖南省现代学徒制 试点立项名单的通知

各市州教育（体）局，各高职高专院校：

根据我厅《转发教育部办公厅关于做好2018年度现代学徒制试点工作的通知》（湘教通〔2018〕122号），经各单位申报、专家评审，确定长沙商贸旅游职业技术学院等43个单位为2018年省级现代学徒制试点立项单位。现将立项名单予以公布（见附件1），并就有关事项通知如下：

一、试点工作自批准起为期二年。各立项单位应进一步学习《教育部办公厅关于做好2018年度现代学徒制试点工作的通知》（教职成厅函〔2018〕10号）文件，认真修订试点实施方案和任务书。实施方案应包括申请单位（含合作单位）基本情况、工作基础、目标任务、进度安排、政策及条件保障、预期成果、推广价值及有关佐证材料。

二、各立项单位于5月30日0点-5月31日24点期间登录“湖南省职业教育省级重点建设项目管理系统”（IP地址：

<http://218.76.27.11/hnjky/>), 填写项目基本信息, 上传《2018年湖南省现代学徒制试点工作任务书》(附件2)、实施方案和相关附件材料(含校企合作协议书、人才培养方案、相关制度文件等)。

三、我厅将组织专家对各立项单位修订后的方案和任务书进行论证, 论证通过后可启动试点。

四、工作联系人

1、**高职高专院校(含行业)**

联系地址: 省教育厅职成处909办公室

联系人: 毛静, 肖帅

联系电话: 0731-84714893

2、**中职学校**

联系地址: 省教育厅职成处912办公室

联系人: 张红娟

联系电话: 0731-84723764

附件: 1、2018年湖南省现代学徒制试点立项名单
2、2018年湖南省现代学徒制试点工作任务书



| 序号 | 试点牵头单位名称 |
|----|--------------|
| 17 | 湖南商务职业技术学院 |
| 18 | 长沙职业技术学院 |
| 19 | 湖南中医药高等专科学校 |
| 20 | 湖南交通职业技术学院 |
| 21 | 湖南安全技术职业学院 |
| 22 | 湖南水利水电职业技术学院 |
| 23 | 湖南信息职业技术学院 |
| 24 | 湖南高速铁路职业技术学院 |
| 25 | 邵阳职业技术学院 |
| 26 | 湖南科技职业学院 |
| 27 | 郴州职业技术学院 |
| 28 | 湖南体育职业学院 |
| 29 | 湘潭医卫职业技术学院 |
| 30 | 湖南城建职业技术学院 |
| 31 | 湖南劳动人事职业学院 |
| 32 | 湖南大众传媒职业技术学院 |

四、天猫新零售现代学徒制 2018 运行资料

1、2018 年天猫新零售现代学徒制班启动仪式



[学院首页](#) > [新闻动态](#) > [学院新闻](#) >

我校天猫新零售实训基地正式揭牌

发布：2018-10-22 来源：宣传部

本网讯(记者:王振亚 封嘉琪;摄影:孔细鑫 周施佳) 10月19日上午,我校隆重举行天猫新零售实训基地揭牌仪式。校长李定珍与天猫校园华南运营中心、湖南新雷特电子商务有限公司总经理邹伟共同为实训基地揭牌。

校长李定珍,副校长张朴、杨文涛、廖良林,天猫校园华南运营中心、湖南新雷特电子商务有限公司总经理邹伟、副总经理刘阳,天猫新零售实训基地运营负责人丁建辉等领导出席仪式。

李定珍为揭牌仪式致词。她指出,建设天猫新零售实训基地是企业更好推进新零售发展、培养人才梯队,学校更好适应时代、服务学生的双赢之举。她希望,合作双方要不忘初心,促进新零售实训基地良性发展。她强调,天猫新零售实训基地揭牌是我校进行现代学徒制试点的重要内容。目前,实训基地主要通过开设天猫新零售学徒制班和向全校开放短期实训班两种方式进行学徒制人才培养。

邹伟介绍,新零售是指采用新技术、新模式等开展商业零售服务。自从阿里巴巴集团提出新零售发展理念以来,全国商品流通行业线上、线下结合发展的模式不断涌现。他希望与商务职院一道,探索新零售人才的培养。

随后,在全体参加人员的见证下,李定珍与邹伟共同为天猫新零售实训基地揭牌。这也标志着,我校将正式开展2018年下半年天猫新零售学徒制班学员的招募工作。

揭牌仪式结束后,又分别举行了天猫新零售学徒制班授牌仪式、天猫新零售创新创业班授牌仪式和巴拉巴拉学徒班授牌仪式。

各二级学院相关负责人,相关职能部门参加了本次揭牌仪式,仪式由副校长杨文涛主持。各项议程结束后,全体人员一同走进天猫新零售实训基地开展了参观、体验活动。



2. 学生参与现代学徒制学习总结

在天猫校园店实习的日子.....

原创：天猫校园店 猫超校园店 3月4日

实习日记

2018年9月，我第一次踏进了天猫校园店。

那时候天猫校园店才刚开始起步，还没有现在同学们眼中这么完善，我有幸通过朋友的介绍，进入了天猫校园店，得到了一个在这里实习的机会，也算是我一只脚踏入了社会（另一只还留在商务职院）。

作为一个大二的学生，我在班里的成绩并不突出，是17会计8班五十多个同学当中，最最最平凡的一个，正因为自己的平凡，让我更加珍惜这个难能可贵的机会。

实习期间，店长和店里的哥哥姐姐都给予了我充分的信任和很多锻炼自我能力的机会。比如说，和陌生的供应商打交道，以前的我觉得作为一个会计，只要负责做好自己手上的账表就行，并不需要去与陌生的人有太多的接触；第一次一个人去税务局办理相关事务，税务局是我从未想过这么快就接触的地方；等等.....在这里，我不仅把以前在课堂上学的知识用到实际当中来了，还在这里学

习到了很多课堂上学不到的东西，增长了见识，锻炼了自己，从一开始的无从下手、不知所措到现在的驾轻就熟、了然于心。我真心地觉得自己成长了很多，也提前适应了社会。

在实习期间，我知道了作为一个财务人，应该认真对待每一个数据，更应该尽职尽责的做好每一件事。也知道了自己的不足和缺点，以后会加强各方面的锻炼，让自己成为一个合格的会计人员。

在天猫校园店实习的这段时间，是我少有的十分宝贵的经历，这段经历在以后的工作和生活中，会一直激励着我。我会继续努力，把握在天猫校园店实习的机会，让自己成长为更好的自己。

17会计8班唐娟

五、天猫校园店 2019 年运行资料

1.2018 年总结暨 2019 年运营规划

1.1 天猫校园店项目背景

2016 年 10 月 13 日在阿里巴巴云溪大会的开幕式上，阿里巴巴集团主席马云提出新零售的概念，他说未来 10 年、20 年没有电子商务这一说只有新零售，也就是说线上线下和物流必须结合在一起，才能诞生真正的新零售。

在过去的两年时间里。阿里巴巴大举投资传统零售业。收购欧尚、大润发等并提出了 S2b 模式为小卖家提供一站式供应链服务的模式。阿里巴巴的新零售 1 号工程“盒马鲜生”更是一夜蹿红。

2018 年，阿里开始新零售校园战略，四川师范大学天猫校园店开业，“新零售+校园”第一步迈出，意味着阿里在新的一片蓝海中，推出的新零售战略成功。实现了人、货、场的最大方便、利益化。天猫校园店未来要建立一个新零售校园综合体，通过阿里巴巴大数据能力，全渠道校园布局(包括天猫校园店，天猫校园店无人超市，30 分钟校园极速配送，在教学楼，寝室布局的无人自动贩卖机)，为每个天猫校园店的在校大学生提供会员服务，甚至将服务天猫校园店周边三公里的社区居民。

1.2 天猫校园店新零售运营模式

天猫校园店新零售运营的核心就是通过数据化管理，重构

“人”“货”“场”。

1.2.1 数据化推进“货”零售效率，

(1) 数据赋能货品选购，提升货品流通效率；

天猫校园店的每一件货品、每一个用户的消费情况在后台都将进行数据体现，根据大数据分析，对销量比较好的商品进行提前布局，对于销量比较差，动销比较慢的商品进行汰换。

天猫校园店还将根据学校的情况、季节的变化，以大数据为基础对商品进行实时的更新，找到真正学生需要的商品，满足用户需求。

(2) 数据赋能消费习惯，降低“货”库存；

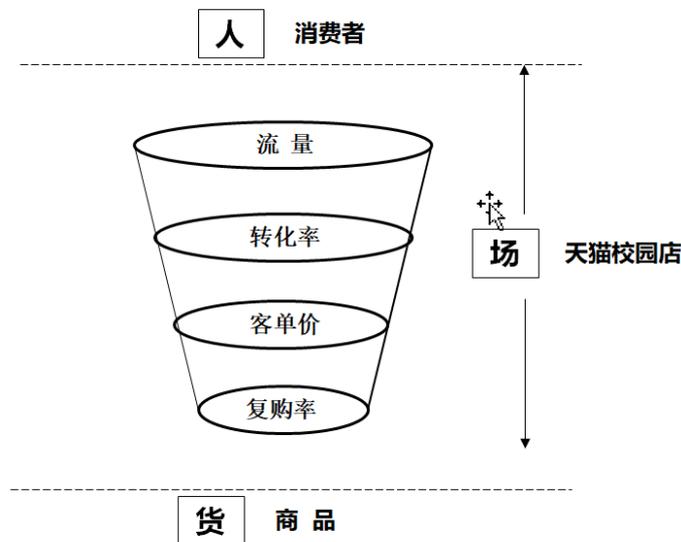
天猫校园店的商品丰富，种类齐全，根据消费者的消费习惯，以及对于消费情况的预测，提前进行商品的下单，对于季节性商品备有库存外，大多数商品都是根据消费情况实时补充货品，基本做好少库存甚至零库存，降低运营成本。

(3) 数据赋能供应链，缩短供应链路径，降低运营成本。

天猫校园店根据大数据分析，借助大润发的配送、物流体系，由品牌商直接将货品对应大润发以及省供应商，供应商直接对接天猫校园店，缩短中间流程，降低商品成本。

1.2.2 多业态联合运营，丰富消费场景，提升“人”效

(1) 天猫校园店销售漏斗公式如下：



(2) 天猫校园店通过多业态联合运营，用更加丰富的消费场景，增加消费触点，将用户与天猫校园店进行连接。而这些多业态的触点都将构成消费场景，提升流量来源。

(3) 天猫校园店内的休闲区域、创意书吧、娃娃机等互动设备，增加消费者在店内停留时长，将用户“留”在店内，增加与用户互动，最终提升用户转换率。

1.2.3 线上/线下及物流相结合丰富购买“场”“景”，提升用户体验

(1) 线下商品质量，提升用户信用度

可触摸性是线下实体体验的优势，用户在天猫校园店内可真实的感受到产品的形状、质量，甚至可以体验到产品的品味和功效。其次用户可以在天猫校园店熟悉天猫校园店内产品种类及价格，为用户线上体验提供基础。

(2) 线下布局提升用户体验

线下布局是天猫校园店对于用户来说的又一新的体验。相对于传统零售店来说，1.5米高的货架以及动线设计上1.5米宽的主通道，1米宽的副通道让用户对于产品信息的获取更加便利，并且不会给用户造成压抑感。全新的装修设计风格，天猫LOGO元素，灯光布局，让用户体验感实足。

（3）线上外卖平台满足用户30分钟送货上门服务

天猫校园店专用的外卖平台，让用户可以在线上进行下单，3公里范围内30分钟送货上门。天猫校园店线上平台的最终目的是让用户在线上买东西，不去门店也会在线上下单，只有用户在线上下单才有可能真正突破传统门店，实现坪效革命。

（4）线上美妆、线下体验满足用户

天猫校园店内将针对一些特色商品，打造体验区。而天猫校园店-商务职院店将针对美妆系列产品开设专柜体验区。线下设置2组端架针对进口面膜、美妆等系列产品进行产品实物展示，线上开设“美集校园”小程序，供用户进行商品详情了解以及进行下单，真正做到线下体验、线上下单，线上线下价格一致的新零售模式。

（5）智能设备，打造全校/社区服务O2O生态圈

以天猫校园店实体店为基础，通过在学校宿舍、教学楼、体育馆等区域布置自助售货机等智能设备，将服务进行延伸至用户周边。

以天猫校园店生鲜区为体验主体，在周边 3 公里范围社区设置“自助取货点”，用户可在天猫校园店线上平台进行预定，第二天可到自助取货点进行取货，满足用户便利需求。

1.3 天猫校园店全国运营情况

| 地区 | 所在学校 | 综合评分 | 综合评分排名 |
|-----|----------------|------|--------|
| 四川省 | 四川师范大学 | 95.6 | 第1名 |
| 上海市 | 同济大学 | 94.3 | 第2名 |
| 上海市 | 上海交通大学 | 94.3 | 第3名 |
| 广东省 | 华南农业大学 | 93.2 | 第4名 |
| 北京市 | 北京建筑科技大学 | 93.2 | 第5名 |
| 四川省 | 西南交通大学（犀浦校区） | 93.2 | 第6名 |
| 上海市 | 华东师范大学 | 92.6 | 第7名 |
| 安徽省 | 合肥师范学院 | 92.3 | 第8名 |
| 北京市 | 北京外国语大学 | 91.7 | 第9名 |
| 江苏省 | 南京信息工程大学（东苑） | 91.2 | 第10名 |
| 陕西省 | 宝鸡文理学院 | 91.2 | 第11名 |
| 上海市 | 上海建桥学院 | 91.2 | 第12名 |
| 四川省 | 四川传媒学院 | 90.8 | 第13名 |
| 河北省 | 河北科技大学 | 90.6 | 第14名 |
| 陕西省 | 陕西科技大学 | 90.6 | 第15名 |
| 四川省 | 四川农业大学（成都校区公寓） | 90.6 | 第16名 |
| 甘肃省 | 兰州大学榆中校区 | 90.6 | 第17名 |
| 江苏省 | 徐州医科大学 | 90.2 | 第18名 |
| 陕西省 | 西安交通大学 | 89.9 | 第19名 |
| 四川省 | 四川农业大学（雅安校区） | 89.8 | 第20名 |
| 江苏省 | 江苏师范大学 | 89.7 | 第21名 |
| 甘肃省 | 兰州大学本部 | 89.7 | 第22名 |
| 湖南省 | 湖南商务职业技术学院 | 89.5 | 第23名 |
| 江西省 | 江西农业大学 | 89.3 | 第24名 |
| 甘肃省 | 兰州大学医学院 | 89.3 | 第25名 |
| 四川省 | 四川农业大学（成都校区） | 88.9 | 第26名 |
| 江苏省 | 南京信息工程大学（中苑） | 88.5 | 第27名 |
| 陕西省 | 西安建筑大学 | 87.9 | 第28名 |
| 天津市 | 天津职业大学 | 87.8 | 第29名 |
| 安徽省 | 安徽新华学院 | 86.8 | 第30名 |
| 山西省 | 山大商务学院 | 86.7 | 第31名 |

1.3.1 天猫总部每年度对全国天猫校园店进行运营情况的总体

排名，主要排名依据有：销售额、毛利率、坪效、人效等运营指标。天猫校园店-商务职院店 2018 年综合排名为全国第 23 名，排名原因分析：

(1) 市场竞争环境恶劣，学校周边超市/便利店较多，并且有特价超市冲击（特价超市主要靠后期转让费盈利，并且在品牌商品中穿插低质产品），虽然天猫校园店以品质为主导，并且将所有商品毛利已经下调，但是部份学生还是更多考虑价格而忽略品质。

(2) 地理位置以及学生实习时间影响。天猫基地的位置一般，周边只有 6 栋宿舍楼，而大三学生上学期在外实习，对于人流量的影响也较大；

(3) 总部的外卖系统以及线上平台开发进度较慢。由于总部需要根据总体布局考虑，外卖平台未及时上线，导致店面辐射范围缩短。

2.1 2019 年运营规划

2.1.1 持续打造线下门店体验，提升用户体验

(1) 通过大数据，持续优化线下体验店的商品结构以及陈列，提升商品的动销，让客户到店能真正满足需求；

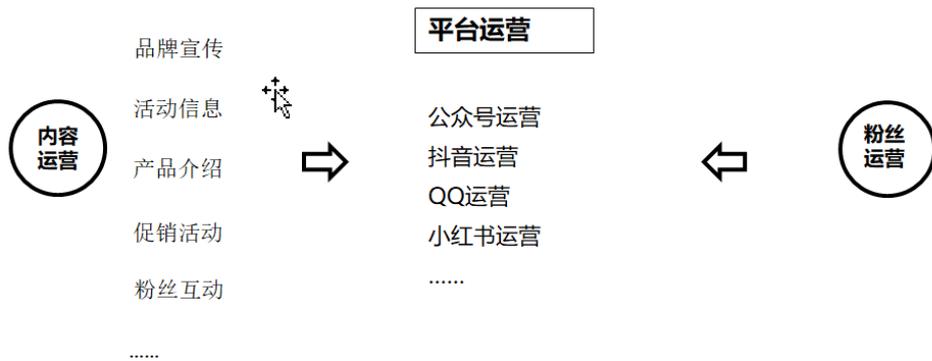
(2) 对联营区进行改造，优化联营区的运营模式以及联营区服务内容，走精品路线，让联营区成为粘住用户的特色项目区域，最终提升用户转化；

2.1.2 深化自媒体内容运营，提升天猫校园店品牌传播力度

通过自媒体内容运营，积累天猫校园店的粉丝，并通过内容的

传播，让粉丝更了解天猫校园店。并且自媒体矩阵也将作为天猫校园店的活动传播工具，让店内信息能第一时间接触到用户，为线下/线上提供人流量。

天猫校园店自媒体内容运营逻辑



2.1.3 自建本店外卖平台，实现 3 公里范围内 30 分钟送货上门

天猫校园店将根据新零售的模式及运营逻辑，自建外卖体系及配送团队，全面转覆盖 3 公里范围及区域，实现真正的线上线下一相结合运营；

2.1.4 推进智能设备布局，实现 3 公里学校/社区全覆盖

(1) 全校布局智能售货机，根据大数据分析以及学生喜好，对智能售货机商品结构进行分析，让学生在第一时间可以体验到自己想要的商品；

(2) 社区布局生鲜自助取货机。社区居民可通过天猫线上平台进行生鲜产品预定，由于猫校园店提前放入自助取货机，用户当天取货，实现生鲜线上、线下新零售模式；

3. 天猫实训基地与学校实训结合计划——以项目制方式让师生全面参与天猫校园店运营

项目制管理模式

3.1 组建线下店面运营项目组

组建线下店面运营项目组，组织成员 10 人左右，主要负责店面商品采购、商品陈列、商品数据分析、库存管理、活动策划/执行、财务管理等相关内容。项目组成员可以全程参与各个版块，天猫校园店派专人指导，让项目组学生理论与实践结合。

合作专业：财务管理、连锁经营管理、平面设计、市场营销等专业

3.2 组建外卖项目组

外卖项目组成员需要 20 人左右，项目负责人 1 人。主要负责外卖平台的搭建、外卖产品商品录入、库存调整、线上/线下流程整理、物流配送、平台整体运营等内容，天猫校园店负责外卖平台搭建，由项目组成员负责运营，所有营收归项目组成员所有。

合作专业：电子商务、计算机应用、电子商务技术、物流管理等专业

3.3 组建农产品生鲜项目组

生鲜项目组需要组织成员 20 人，项目负责人 1 人。主要内容有平台搭建、流程梳理、市场策划、市场拓展、物流配送、售后服务等内容。全体项目组成员可从项目组建开始参与，提升整个项目能力；

涉及专业：电子商务、计算机、电子商务技术、市场营销、物流管理等专业

3.4 组建自媒体运营项目组

自媒体项目组成员 5 人，项目负责人 1 人。主要内容有公众号运营、粉丝运营、抖音运营、文案策划等内容。

涉及专业：移动商务、只要对文案策划感兴趣的同学都可以参与；

小结：天猫校园店新零售模式属于天猫的初创型项目，在运营过程中也会更多的考核单店的运营模式与运营能力。而天猫校园训-商务职院店做为天猫与学院共建的新零售实训基地，更应对运营模式有更多的创新与探讨，希望 2019 年能与学院更加深入合作，特别是对于人才培养上，可以有更多学生参与运营管理。

湖南商务职业技术学院天猫新零售实训基地

2019 年 4 月 14 日

2. 天猫新零售实训基地 2019 年总结资料

2018年8月湖南商务职业技术学院天猫新零售实训基地合作方案正式落地,经过近2个月的装修准备,10月初开始试营业,10月25日正式挂牌运营。天猫新零售实训基地(以下简称“基地”)采用线上、线下相结合的运营模式,是天猫与湖南商务职业技术学院合作共同探索新零售的运营与发展,为社会培养新零售人才的培养基地。

天猫新零售实训基地的运营模式采用“对外经营+对内实训”,企业员工负责指导,学校学生参与经营的运营方式。在实训基地运营过程中,以“课程实训+学徒班+创业项目指导”的方式,真正将基地与学生相关专业的学生实习实训相结合,做到产教融合的人才培养方式的创新。

1、基地与课程实训相结合

天猫新零售实训基地的前端为“天猫校园店”,属于新零售体验店,平时对外经营。实训基地联合学校经贸学院、电子商务学院,与连锁经营管理专业、电子商务专业的专业课程实训相结合,学生学期内完成课程理论知识实训后,学期末在天猫校园店内开展课程实操实训,基地派出专业的老师进行实操指导,提升学生理论与实践相结合的能力。(以下为实训真实场景)

1.1 《门店运营与管理》课程实训场景



信息录入与处理实操



收银岗位实操



商品陈列岗位实操

1.2 《商品拍摄与处理》课程实训



电子商务专业学生正在进行商品拍摄实训

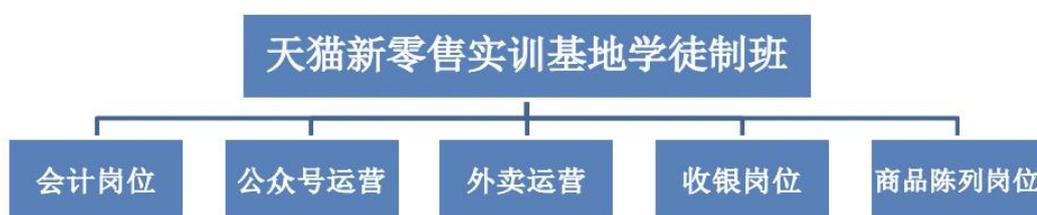


天猫基地负责人正在进行新零售讲解

2、学徒制班项目试点

2019 年天猫新零售实训基地与学校共同申报省教育厅学徒制班项目试点。天猫新零售实训基地在在校学生中选拔学生进行天猫新零售实训基地学徒制班学习，上课时间在校进行理论知识学习，课余时间以及学期实训时间在天猫基地进行实操实训。

2.1 天猫学徒制班实训岗位如下：



2.2 天猫学徒制班第一期实习实训人员名单

| 姓名 | 年级/专业 | 实训岗位 |
|-----|------------|---------|
| 文娜 | 2017 级会计专业 | 会计 |
| 张文丽 | 2018 级会计专业 | 出纳 |
| 何真贞 | 2018 级电子商务 | 公众号运营 |
| 李格 | 2017 级电子商务 | 外卖运营与管理 |
| 梁俊 | 18 级财管 6 班 | 收银/品类 |
| 谢洁 | 18 市营 4 班 | 收银/品类 |

3、顶岗实习实训

天猫新零售实训基地为在校学生课余时间提供顶岗实习实训的机会，岗位主要集中在收银、商品陈列、市场推广等岗位。同学们在天猫基地顶岗实习，接受企业规范化的管理，不仅可以在课余时间增加实操能力，也作为同学们进入社会的实践平台。

顶岗实习实训名单如下：

| 2019年下半年顶岗实训名单 | | |
|----------------|-------------|-------|
| 姓名 | 专业班级 | 岗位 |
| 王君文 | 17 会计 8 班 | 收银/品类 |
| 郑滢 | 19 财管 3 班 | 收银/品类 |
| 陈紫微 | 19 级酒管 2 班 | 收银/品类 |
| 刘楠 | 19 会计 4 班 | 收银/品类 |
| 何志伟 | 19 电商技术 1 班 | 收银/品类 |
| 向煜春 | 18 财管 4 班 | 收银/品类 |
| 李亮 | 19 电子商务 1 班 | 收银/品类 |
| 罗佳利 | 18 财管 4 班 | 收银/品类 |
| 龙竹叶 | 18 财管 4 班 | 收银/品类 |
| 肖媛 | 19 财管 3 班 | 收银/品类 |
| 夏蓉静 | 18 会计 9 班 | 收银/品类 |
| 陈思琪 | 18 会计 9 班 | 收银/品类 |
| 邓惠敏 | 19 旅游管理 3 班 | 收银/品类 |
| 李雨霞 | 18 会计 9 班 | 收银/品类 |

小结:

天猫新零售实训基地 2019 年全年参与实习实训人数近 500 人, 实习实训方式多样化, 与学生理论知识学习进行了很好的结合。2020 年, 天猫实训基地将在 2019 年基础上, 优化实训流程, 联合学校专业老师, 共建新零售实训教材, 让更多的学生能参与到天猫基地的实习实训中来。

天猫新零售实训基地

2019 年 12 月

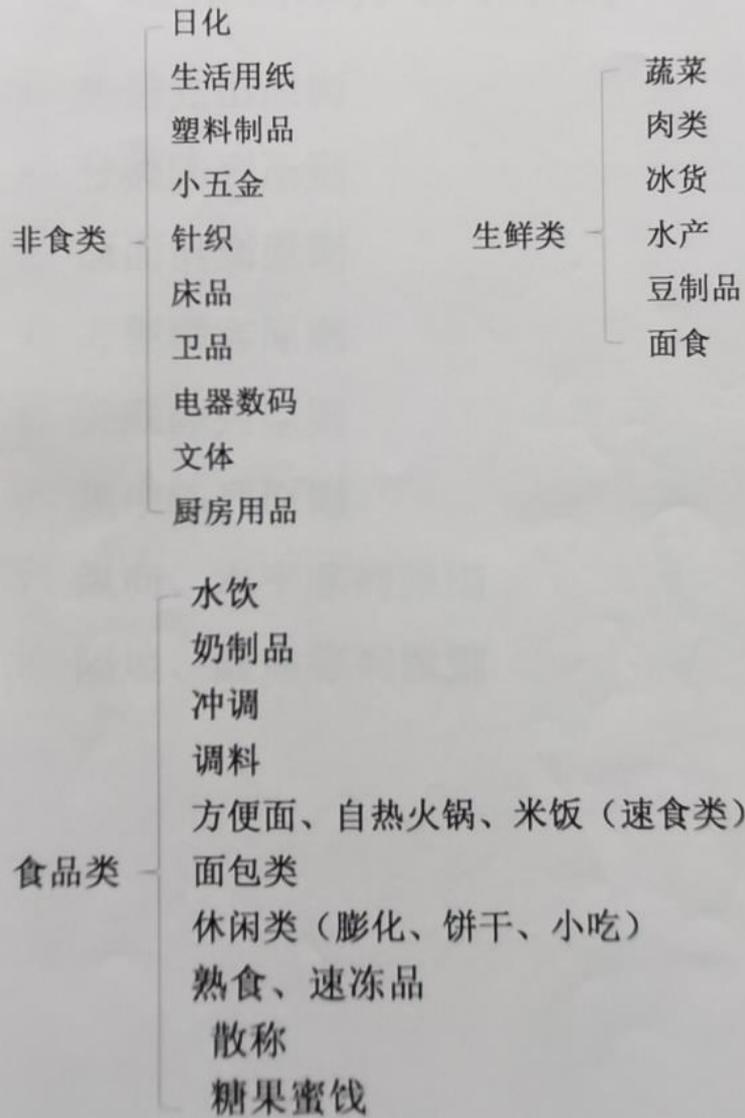
六、天猫新零售实训基地 2020 年运行资料

1、培训资料

超市陈列八大原则

- ① 先进先出原则
- ② 分类陈列原则
- ③ 面面俱到原则
- ④ 方便顾客原则
- ⑤ 关联陈列原则
- ⑥ 集中陈列原则
- ⑦ 纵向、水平陈列原则
- ⑧ 隔墙、隔地陈列原则

超市商品分类



2、项目活动资料

促销活动方案

- 1.确定促销的主题；
- 2.确定商品的定位；
- 3.确定物料的分发布置；
- 4.确定促销的时间和及人员安排；
- 5.预估促销商品的进货量和销售量。

评比

- 1.促销活动每日的客单量；
- 2.促销商品的销售金额；
- 3.促销活动总利润额。

奖励

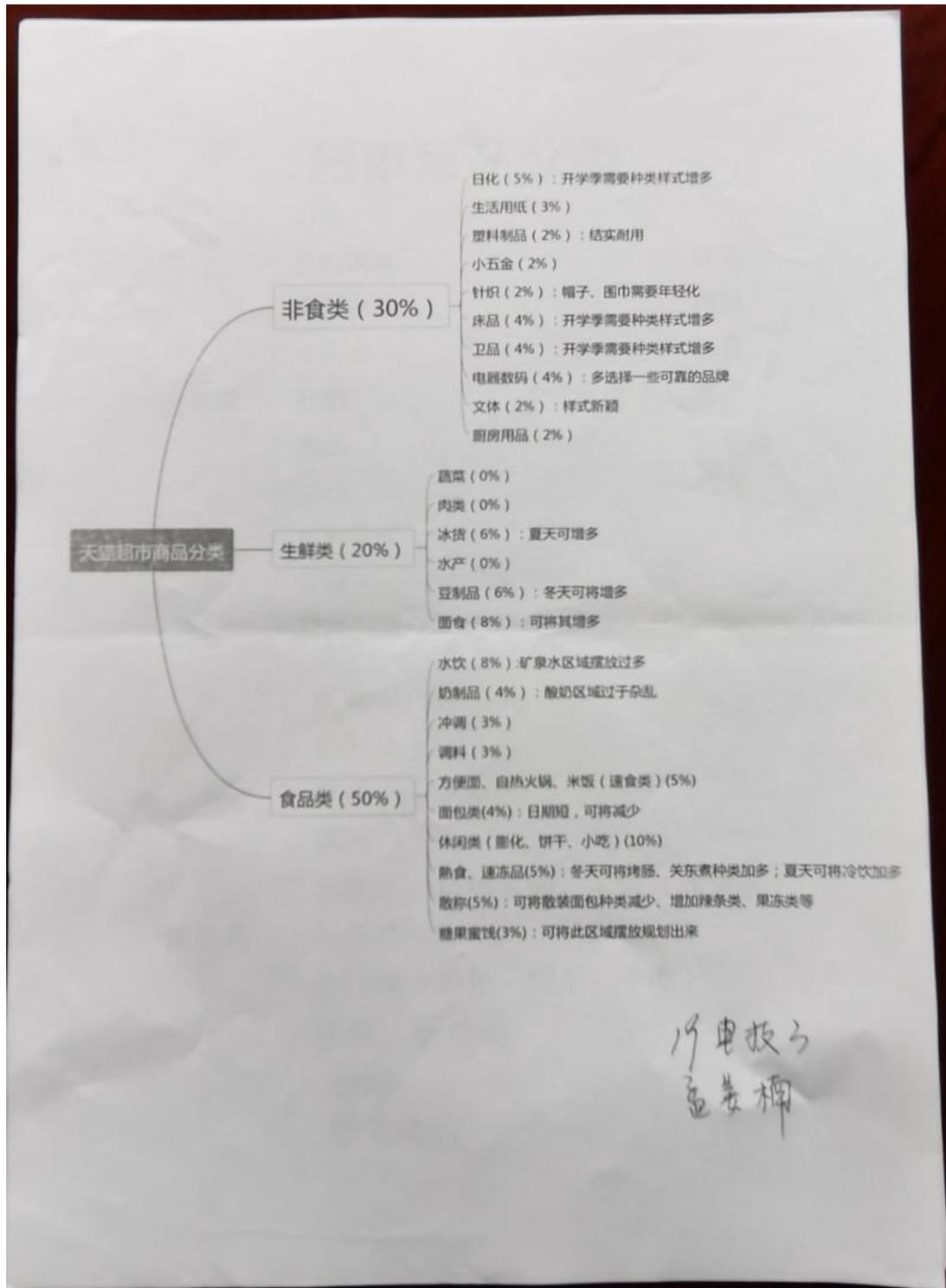
第一名：500 元

经费：每组 500 元

| 日期 | 促销项目 | 当天销售数据 | 客单量 | 客单价 | 利润 | 促销商品数量 | 促销商品销售额 |
|------|------------|----------|------|--------|---------|--------|---------|
| 4.8 | 香飘飘 | | | | | 91 | 327.8 |
| | 李子园 | 29955.79 | 1550 | 19.32 | 5931.62 | 41 | 318 |
| | 锐澳 | | | | | 75 | 367.5 |
| | 伊利低温奶 | | | | | 58 | 200.5 |
| 4.9 | 香飘飘 | | | | | 50 | 211.2 |
| | 李子园 | 28714.99 | 1658 | 17.32 | 5686.58 | 30 | 203 |
| | 锐澳 | | | | | 45 | 246.3 |
| | 伊利低温奶 | | | | | 61 | 262.2 |
| 4.12 | 美焙辰(汤熟、全麦) | | | | | 66 | 406.1 |
| | 蒙牛酸奶 | 28649.61 | 1563 | 18.33 | 5525.55 | 122 | 889 |
| | 好麦多105g | | | | | 6 | 89.4 |
| | 美焙辰(汤熟、全麦) | | | | | 82 | 483.8 |
| 4.13 | 蒙牛酸奶 | | | | | 142 | 1084 |
| | 好麦多105g | 28179.63 | 1549 | 18.2 | 5188.75 | 58 | 588.2 |
| | 可口可乐 | | | | | 15 | 148.5 |
| | 统一汤达人 | | | | | 109 | 550.1 |
| 4.22 | 可口可乐 | | | | | 28 | 94.4 |
| | 统一汤达人 | 26145 | 1426 | 18.335 | 4990.43 | 5 | 29.5 |
| | 口口香 | | | | | 18 | 178.2 |
| | 士家五谷杂粮 | | | | | 28 | 161.8 |
| 4.23 | 可口可乐 | | | | | 54 | 188.7 |
| | 统一汤达人 | 25306.29 | 1587 | 15.946 | 4717.81 | 4 | 23.6 |
| | 口口香 | | | | | | |
| | 士家五谷杂粮 | | | | | | |

1218.8
 218.5
 1384.5
 3574.5
 2156
 822.5
 1377.8
 511.7
 511.7

3、学生作业



产品的规划

首先一个运营好的超市，产品的规划分类是必不可少的，一般的超市分类可分为非食品类和食品类以及生鲜类，其中他们又可以分为很多小类，我把他们大致的分为日常生活类，文体类，饮品类，休闲零食类，面食类，水果蔬菜类，肉类，水产冻货类，调料类，家具类等。

在咱们校园天猫超市的话，就暂时没有水产冻货蔬菜肉类的需要，所以咱们可以将其在校园天猫的超市运营产品规划内剔除。

进入校园天猫超市，进门的旁边应该放置鲜奶，饮料，水等饮品，首先是这些饮品类的方便顾客拿取，其次是这些饮品类的产品比较偏重，方便摆放添置等。再往内看就是速食，休闲零食，面食类，这些产品可以按货架依次放置，可放置在超市的中心区域，这样可以方便顾客的挑选，可以更好地满足顾客的需求。在超市的拐角，或者靠墙可以防止调料类的货架，这样可以方便超市的空间的利用，靠墙放置的话也可以方便工作人员的工作，更好地放置产品，因为调料类的产品会有玻璃制品，靠墙放置的话不会容易碰倒产品。

再往里走的话，个人建议，家居类的产品可以往内放置，因为毕竟是校园店，同学们对家具的需求不大，而且现在行李箱的放置对同学们来说是十分危险的，建议将文体类往外放置，将文体类放在最外，这样对文体类有需求的同学可以方便挑选购买，在文体类的后面可以放置生活用纸等生活用品，方便同学们挑选，

为了同学们的安全以及方便同学们的挑选购买，可以在超市的最外摆放文体类，然后摆放生活日化类，在超市的最内部再放置家居类。在生活日化类的产品对面可以摆放新鲜的水果类，水果类的产品可以先进行校园的调查，看同学们喜爱哪些品种的水果，然后再进行品种的进货，可以每种产品的数量不进那么多，将产品的种类提高，不再局限那么几种水果，这样既可以保证水果的新鲜又可以保证水果的供求量。

陈佳凤 19 移商 3 班

2020 年 12 月 13 日

文体用品放在通道外面
水果品种提高，数量少

19电商运营 楚俊

天猫超市商品分布主要分为两大类：非食品类和食品类 占比大概可分为 30%、60%
另外百分之十包括水果区和咖啡店
食品类大致可分为三大板块散称区、饮品区、单品零食区
非食品区可分为生活用品区和洗漱用品区

不合理：

1. 我觉得天猫超市摆在散装区的辣条可以摆到单品零食货架区去
学校超市一般买辣条的人会比较多，而来超市购物的人买零食的人也会比较多，而大家买一包一包的零食的地方没有看到辣条，大多数人并不会去专门找辣条在哪个地方，只是会没看到就算了这种想法，所以建议独立辣条包装可以放到零食区去。

2. 散装区可以缩小一半 把散装辣条货架放到散装区
散装的面包蛋糕数量种类还挺多的，但是就观看而言，去散装区买东西的人并不是很多，需求有限。所有建议散装区的品种可以适当缩减一点，只需要放置一些充饥美味价格合适的蛋糕就可以了。

3. 隔墙放置的杯子区可以放到生活用品那边去
就我而言，去天猫超市买杯子是几乎不可能的，因为超市的品种和款式对于学生而言还是有代沟的，所以可以把显眼的位置放出来，不占地方。而那个显眼的地方可以用来装饰，往“打卡”的方式去设置。来吸引人流。

各类商品具体占地面积：

非食品（150）：日化 30 生活用纸 10 床品 40 文体 5 卫品 45 电器数码 10
食品（250）：水饮 20 面包区 30 散称 50 休闲区 100 方便面 20 糖果蜜饯 5 速冻 15 调料 10

散装区缩小，把辣条放到休闲零食区

