

■ 校企合作 · 产教融合

中吉跨境电商 产教融合实训基地

项目计划书

运营平台：Temu · SHEIN · TikTok · 速卖通

1500万

项目总预估投入

36个月

校企合作总周期

3000单

阶梯成交目标

01

项目总论

项目背景 · 项目定位 · 合作运营平台 · 项目核心优势

P03 – P07

02

投入与实施计划

硬件设备投入 · 1500 万运营资金 · 三批次阶梯投入 · 三周期阶段目标

P08 – P11

03

人才培养实训方案

日常实训实操课程 · 理论课程三大模块 · 八门核心课程融合对照表

P12 – P16

04

团队管理与激励体系

学分绑定考核 · 荣誉与竞赛 PK · 奖学金 · 带薪实训 · 定向就业

P17 – P22

05

项目效益与保障

校 · 生 · 企三方效益 · 风险管控 · 校企双方权利与责任 · 合作周期条款

P23 – P26

01

项目总论

- 项目背景
- 项目定位
- 合作运营平台
- 项目核心优势

教学与市场的三重脱节

一、项目总论 · 项目背景

01 理论偏重 · 实操薄弱

课堂以理论讲授为主，实训环节多依赖模拟软件演练，学生缺少真实店铺的后台操作与成交经验，普遍「会答题、不会开店」。

02 教学与真实市场脱节

教学内容滞后于平台规则与市场变化，学生接触不到真实货源、真实物流与真实订单，难以建立完整的跨境电商运营认知。

03 学生就业适配度低

毕业生缺乏可展示、可复盘的真实业绩，企业录用后仍需二次培养；而行业企业实战型、落地型、复合型运营人才缺口巨大。

政策与产业背景

- 国家职业教育产教融合、校企协同育人政策全面推进。
- 跨境电商已成为外贸增长核心赛道。
- 行业企业实战型、落地型、复合型运营人才缺口巨大。

教学与产业的鸿沟，必须用「真实店铺」来填。

项目定位：四个「真实」

一、项目总论 · 项目定位

4个真实

本项目为实战型跨境电商产教融合育人项目，**摒弃模拟实训、虚拟教学模式**，采用实操为主、理论为辅的教学模式。

学生在校即完成跨境电商运营全流程实训，**批量培养可直接上岗的跨境运营人才**。

真实店铺

企业真实店铺直接交由学生运营，而非模拟账号或虚拟教学环境；学生承担从上架到售后的完整店铺责任。

真实货源

对接企业真实货源渠道，学生参与选品、样品评估与供应链比价。

真实物流

对接跨境物流渠道与海外仓模式，学生完成运费测算与发货实操。

真实成交

订单真实产生、业绩真实可查，学生拥有可展示、可复盘的运营成果，就业说服力直接来自业绩本身。

四大核心运营平台

一、项目总论 · 合作运营平台

企业真实项目入驻 · 学生全员实操 · 学分绑定考核

真实店铺运营式跨境电商产教融合实训基地

● 核心实战运营平台

Temu 重点孵化

主力运营平台

项目以 Temu 店铺为核心孵化载体，分三批次批量开店、阶梯式冲单。

SHEIN

跨境平台

同步配套运营与规则学习，扩充学生多平台操作面。

TikTok

跨境电商

同步配套运营与规则学习，掌握内容电商运营路径。

速卖通

阿里巴巴速卖通

同步配套运营与规则学习，理解货架型平台运营逻辑。

● 同步配套学习主流平台规则，实现多平台技能通用：平台入驻规则 · 合规要求 · 流量机制 · 处罚规则 · 店铺权重逻辑 · 平台差异对比

项目核心优势

一、项目总论 · 核心优势

01 全真实战教学

学生直接运营企业真实店铺，完成从选品到发货的全链路实操。

02 阶梯式店铺孵化

分三批次批量开店、梯度单量增长，风险可控、成长可见。

03 四维激励体系

学分 + 奖金 + 薪资 + 就业四维激励，学生主动性、留存率极高。

04 企业全额投入 · 零教学风险

企业全额项目资金投入，校方提供场地与学生管理，校方零资金风险。

05 课岗融合 · 课证融合

完全贴合企业岗位真实工作内容，实训任务即岗位任务。

为什么这套方案可行

资金侧：风险已被隔离

运营资金由企业全额承担，分批次投入、分阶段验收获利，校方不承担资金压力。

管理侧：双重分工明确

校方负责考勤、纪律、学分与日常教学管理；企业负责技能考核与业绩评定。

成长侧：进度肉眼可见

以 1000 单、2000 单、3000 单为扩容节点，单量即里程碑，成长可量化。

五条优势相互咬合：真实项目供给、激励约束并行、资金风险隔离。

02

投入与实施计划

- 硬件设备投入
- 运营资金规划
- 三批次阶梯投入
- 实施周期与阶段目标

运营资金总览：1500 万元

二、投入与实施计划 · 资金投入

项目总预估投入

1500 万元

以 Temu 店铺为核心孵化载体，**阶梯式投入、阶梯式冲单、阶梯式扩产。**

资金投入原则

- 企业全额承担项目运营资金。
- 校方提供实训、教学场地与学生管理。
- 分批次投入、分阶段验收获利，可控性强。

校方零资金风险。

硬件设备投入

1台

实训配套家电：电冰箱 1 台

用于样品存放、小件商品保鲜与样品仓储管理；实训基地标准化硬件配套，满足全员实操教学需求。

投入节奏：由单量触发，而非资金进度

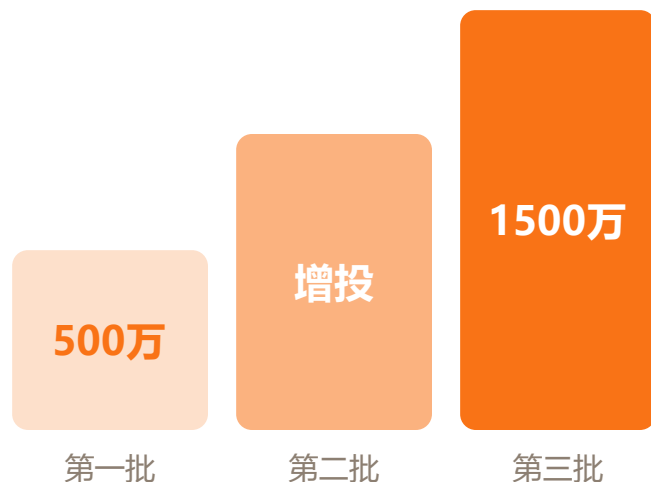
项目分三批次阶梯式冲单、阶梯式扩产。**第一批店铺完成 1000 单目标后**，立即启动场地扩充、学生扩招、师资增补工作，启动第二批项目孵化。

单量是唯一的扩容开关 —— 扩张节奏始终与业绩增长绑定。

三批次阶梯式投入

二、投入与实施计划 · 批次规划

阶梯式投入节奏



项目采用**三个月为一个孵化批次的滚动式运营模式**，教学、实训、店铺孵化、业绩增长同步推进。

每一批都以前一批的单量达成为前提。

第一批店铺投入 启动期

运营周期 3 个月

开店数量
50 家

单店运营资金
10 万元

第一批总投入
500 万元

阶段目标：单批店铺整体达成 1000 单成交量；完成后立即启动场地扩充、学生扩招、师资增补，启动第二批孵化。

第二批店铺投入 增长期

阶段周期 3 个月

延续第一批运营体系，新增店铺扩容运营。**阶段目标：**整体基地成交量突破 2000 单。

第三批店铺投入 成熟期

阶段周期 3 个月

全面规模化运营、标准化教学、团队稳定化；阶段目标：基地整体成交量突破 3000 单。

项目总投入 1500 万元。

三周期阶段目标

二、投入与实施计划 · 实施周期

第一周期

0 - 3 个月

50 店启动 · 基础搭建

完成基地基础搭建与学生入门实训，建立第一批店铺运营体系。

1000 单

第二周期

3 - 6 个月

规模化运营 · 体系成形

形成标准化实训教学体系，店铺扩容与教学标准同步推进。

2000 单

第三周期

6 - 9 个月

成熟化运营 · 校级标杆

教学标准化、团队稳定化，建成校级标杆产教融合基地。

3000 单

长期目标

形成可复制、可推广的跨境电商实战育人模式，持续输出优质跨境运营人才。

03

人才培养实训方案

- 日常实训实操课程
- 配套理论课程体系
- 仓储物流实务
- 八门核心课程融合

日常实训七大实操链路

三、人才培养实训方案·实操课程

01 平台选品

蓝海品、轻小件、冷门类目筛选，市场热度、竞品分析、利润初选

02 视觉优化

产品主图打磨、图片精修、场景图优化、平台合规图制作

03 利润核算

成本、运费、平台扣点、推广成本、净利润精准计算

04 店铺运营

产品上架、链接搭建、标题优化、关键词布局、规格设置

05 核价定价

根据平台规则、竞品价格、成本模型完成定价与调价

06 物流对接

跨境物流渠道对接、运费测算、物流时效核查、海外仓认知

07 仓储实操

样品整理、商品打包、贴单、验货、发货全流程实操

7

大链路

周一至周五常态化实践课，所有课程均对接企业真实岗位工作，学生全员上手、全员实操，覆盖跨境电商全运营链路。

配套理论课程三大模块

三、人才培养实训方案·理论课程

- 为支撑实战运营，配套三大模块系统化理论教学，实现**实操落地、理论兜底**。

模块一

跨境电商概论

全面讲解主流出海平台规则与运营逻辑，覆盖 Temu、亚马逊、SHEIN、TikTok、速卖通、Shopee 六大平台。

平台入驻规则 合规要求 流量机制 处罚规则

店铺权重逻辑 平台差异对比

教学落点：看得懂平台规则，做得出合规动作。

模块二

国际贸易基础

- 进出口基础流程、外贸行业基础知识
- 报关、报检、关税、增值税、跨境税费规则
- 国际通用外贸术语 INCOTERMS 全解析
- 跨境贸易风险规避、合规经营知识

教学落点：读懂一票真实订单背后的贸易规则。

模块三

供应链与仓储物流管理

(1) 电商供应链管理

市场选品逻辑、货源渠道采购、供应链比价、样品筛选、库存风险管控、进销存管理、爆款生命周期管理、小单快反供应链模式。

(2) 电商物流实务

国内揽收、跨境专线、国际快递、海外仓模式、一件代发运营模式、快递合作谈判逻辑、物流成本管控、物流异常处理、丢件破损售后处理。

教学落点：从一根包裹开始理解整条供应链。

电商物流实务：从揽收到售后的完整链路

三、人才培养实训方案·仓储物流

学生亲手完成打包、贴单、验货、发货

仓储实操不只停在认知层面，而是基地里的日常工作

● 真实订单 · 真实包裹

跨境物流七段链路

01 国内揽收

02 跨境专线

03 国际快递

04 海外仓模式

05 一件代发

06 合作谈判

07 异常与售后

学生不仅学会「把货发出去」，更理解每一段链路的成本构成、时效差异与适用场景，能根据商品特征选择合适渠道。

物流成本与异常管控

- 物流成本管控：把运费纳入利润核算
- 物流异常处理：跟踪、催件与补发
- 丢件破损售后：赔付流程与沟通
- 快递合作谈判：以量换价、以稳换评

物流是利润的隐形出口，也是评价的隐形入口。

八门核心课程融合对照表

不打乱教学计划，
只换实训场地

不需要打乱现有教学计划，只需要把 8 门核心课程的实操部分，从教室移到实训基地，用真实店铺代替模拟软件。

序号	课程名称	融合模式	实训基地具体支撑内容	学时分配建议
1	跨境电商平台运营实务（第4学期）	全置换	Temu/SHEIN/TikTok/速卖通店铺注册、后台操作、商品上架、订单处理、数据分析	64 学时（全部在基地）
2	选品管理（第1学期）	部分嵌入	真实选品任务、供应链数据筛选、样品评估、利润测算、小单快反采购	16 理论 + 16 实操
3	视觉设计（第3学期）	部分嵌入	主图/详情页制作、平台合规图要求、真实产品拍摄与精修	16 理论 + 16 实操
4	物流与供应链管理（第2学期）	部分嵌入	真实订单打包、贴单、验货、发货；跨境物流渠道选择与运费测算	16 理论 + 16 实操
5	跨境电商客户服务（第2学期）	实践补充	真实买家消息回复、差评处理、纠纷处理	16 理论 + 16 实操
6	跨境电商数据分析（第4学期）	实践补充	真实店铺销售数据、流量转化率分析、竞品复盘、业绩报告撰写	课堂讲方法，基地提供案例
7	国际贸易基础 / 国际贸易实务（第4学期）	实践补充	报关、关税、INCOTERMS 在真实订单中的应用	课堂理论，基地案例佐证
8	毕业设计 / 综合实训（第4学期）	全置换	分组运营真实店铺 3-6 个月，完成项目报告，答辩以业绩 + 复盘为依据	6-8 周集中实训

- 8 门核心课程全部接入实训基地
- 3 种融合模式：全置换·部分嵌入·实践补充

04

团队管理与激励体系

- 学分绑定考核
- 荣誉与竞赛 PK
- 奖学金 · 带薪实训
- 定向就业

学分绑定考核制度

四、团队管理与激励体系 · 制度约束

实训成果直接对接学分

学生日常实训出勤、实操任务、店铺业绩、作业完成情况，直接对接专业课学分。

实训课时 = 正常教学课时

实训课时纳入正常教学课时；缺勤、旷课、未完成实操任务，直接影响学分成绩。

用既有制度形成天然约束

不依赖额外动员与说教，出勤率与任务完成率由学分制度本身托底，管理成本最低。

校企分工：一边管人，一边管事

校方负责

- 日常考勤与纪律管理
- 课堂秩序与实训秩序维护
- 学分管理与日常教学管理

企业负责

- 技能考核与业绩评定
- 店铺孵化方案与实训标准
- 行业资深运营导师带教

学分管出勤，业绩管产出。

荣誉体系与竞赛 PK 机制

四、团队管理与激励体系 · 团队氛围



以实训小组为单位，日比、周比、月比

让荣誉看得见、让差距可追赶

红旗 黑旗

小组 PK 制度：四个数据维度

出单量

选品质量

链接通过率

利润数据

以实训小组为单位，按每日、每周、每月三个节奏循环比拼，落后小组当场看得到差距。

红黑旗荣誉制度

优秀小组授予**红旗**，落后小组**黑旗**公示，培养集体荣誉感与团队竞争氛围。

常态化开展团队团建，增强凝聚力与稳定性。

优秀学生奖学金方案

四、团队管理与激励体系 · 奖金激励

奖学金总支出

18100 元

三项考核指标

考勤 有效链接数量 单量

三类之星评选

按月、按批次评选运营之星、选品之星、服务之星，公开表彰。

奖金不多，但每一分都挂在可量化的业绩上。

一等奖 前 3 名

1500 元 / 人

小计
4500 元

综合排名最靠前的三名学生，获得最高档奖学金与实习岗位优先权。

二等奖 第 4 - 10 名 · 共 7 人

800 元 / 人

小计 **5600 元**

三等奖 第 11 - 30 名 · 共 20 人

400 元 / 人

小计 **8000 元**

覆盖面到 30 人，让中段学生也有明确的追赶目标。

实习扶持与寒暑假带薪实训

四、团队管理与激励体系 · 薪资激励

实习岗位扶持

覆盖人群

综合排名前 10 名

一等奖 3 人 + 二等奖 7 人

岗位待遇

实习期月薪不低于 **5000** 元

前 10 名若有人放弃实习资格，按排名依次顺延增补名额。

岗位细分定岗规则

考勤

出勤稳定性

有效链接数量

上架产出能力

单量

真实成交能力

结合三项细分指标做岗位细分定岗，**指标突出者可优先匹配核心实习岗位。**

寒暑假带薪实训制度

寒暑假留校参与项目持续运营的学生，享受企业可观薪资待遇；既解决学生假期闲置问题、持续积累实战经验，也保障店铺假期正常出单运转。

轮休制 周一至周三休息一天，周四至周日休息一天

法定节日由企业自行安排。

优秀人才定向就业机制

四、团队管理与激励体系 · 就业出口

在校实训 — 带薪实习 — 毕业就业，无缝衔接

优秀学生毕业后直接择优录用入职企业

● 产教一体 · 入校即入企

三阶段成长通道

第一阶段

在校实训

运营真实店铺，积累业绩



第二阶段

带薪实习

实习期发放正式岗位工资



第三阶段

毕业就业

择优录用入职企业

择优录用的三个条件

- 实训期间能力突出
- 稳定性强
- 业绩优秀

企业提前锁定已验证过的学生。

05

项目效益与保障

- 三方效益分析
- 风险管控与保障
- 校企双方权利与责任
- 项目合作周期条款

校·生·企三方共赢

五、项目效益与保障·效益分析



教育链·人才链·产业链 在同一间实训室里交汇

企业真实项目入驻·学生全员实操·学分绑定考核·业绩阶梯孵化·人才定向就业

学校效益

打造校级标杆产教融合实训基地，实现真实岗课融合，彻底解决电商专业实训难、就业弱问题；积累成熟教学体系、校本课程与实训案例库，提升双师型教师实战能力。

学生效益

在校积累真实店铺运营经验，拥有可展示、可复盘的真实业绩；获得学分、奖金、寒暑假薪资与毕业定向就业多重福利；熟练掌握多平台跨境运营技能，毕业即可上岗。

企业效益

低成本批量储备优质跨境电商新生代运营人才；依托学生团队实现店铺规模化、批量化孵化，扩大平台店铺体量；建立稳定校企人才输送通道，降低招聘与培训成本。

风险管控与保障

五、项目效益与保障 · 风险管控

四类风险， 四条已就位的保障

方案在设计阶段就把风险写进机制里：资金、学生管理、平台合规、产能扩容，每一类都有对应的兜底动作。

风险 01 资金风险

企业全额承担运营资金，校方零资金风险；分批次投入、分阶段验收获利，可控性强。

风险 02 学生管理风险

学分绑定 + 考勤管理 + 奖惩机制，保障实训出勤率与学习主动性。

风险 03 平台合规风险

企业导师全程把控店铺合规操作，杜绝违规扣分、封店风险。

风险 04 产能扩容风险

设置明确扩容节点（1000 单、2000 单、3000 单），按需扩场地、扩人员、扩店铺，稳步规模化。

风险不靠承诺规避，靠结构化解。

校企双方权利与责任 · 合作周期

五、项目效益与保障 · 权责与合作周期

校方权利与责任

- 提供实训、教学场地，负责场地日常管理
- 负责学生考勤、纪律、学分与日常教学管理
- 负责学生思政教育、安全管理、实训秩序维护
- 配合企业开展课程落地、实训安排与学生组织管理

校方零资金风险，专注教学与学生管理。

企业权利与责任

- 全额投入项目运营资金（总 1500 万）与实训所需硬件设备
- 提供真实店铺资源、货源渠道、物流对接与运营技术赋能
- 派驻行业资深运营导师入校授课、带教、实操指导
- 制定实训标准、考核标准与店铺孵化方案，搭建荣誉与激励体系
- 优秀人才毕业择优录用；在校方产生的水电费由企业承担

出钱、出货、出人、出标准。

项目合作周期条款

第一条 · 合作项目周期

合作总周期为 3 年（36 个月），自合同正式生效、双方完成首期履约对接、项目正式启动之日起计算。

第二条 · 周期延期与调整

3 年届满自动终止；延期、续期或调整须另行签订书面补充协议，口头约定无效。

第三条 · 届满后续事宜

因不可抗力、政策调整或双方确认的暂缓事由导致停滞的，周期相应顺延；单方无故拖延履约不予顺延；届满后未完结事宜的权责继续有效。

理论打底 · 实操核心 · 学分管控 · 薪资激励 · 定向就业

校、企、生三方共赢 落地即示范

以真实店铺实战运营为核心，以 1500 万阶梯式资金投入为支撑，
通过三批次阶梯式冲单孵化，形成可复制、可推广的
跨境电商实战育人模式。

1500万

企业阶梯式资金投入

9个月

三阶段孵化至 3000 单

3年

校企合作总周期