钱塘区跨境电商青年创业工程实施方案

李克强总理提出：“跨境电商综试区是一件牵一发而动全身的事，是中国未来新的发动机，是‘大众创业、万众创新’的新渠道。”推进贸易数字化，拓展新型贸易渠道，发展跨境电商是我省深入实施数字经济“一号工程”的重要方式。2015年国务院发布了《国务院关于同意设立中国（杭州）跨境电子商务综合试验区的批复》，杭州正式成为全国首批跨境贸易电子商务服务试点城市。钱塘区高校云集，青年人才输出稳定，坐拥杭州跨境贸易产业园（下沙园区）等双创人才培育基地，具备高质量发展跨境电商的良好营商环境。实施钱塘区跨境电商青年创业工程，是为钱塘区培育好输出好“工匠型”数字经济从业人才，高水平打造“智涌钱塘·现代星城”，加快建设现代化国际化一流新区，争创高质量发展建设共同富裕示范区的时代样板激发内生动力。

**一、总体目标**

为促进钱塘区高质量发展，积极发挥共青团杭州市钱塘区委员会（下称团区委）在青年创业创新中的引领作用，进一步加强政企校三方合作。助力打造跨境电商孵化全流程体系，帮助钱塘区大学生、退伍军人、新业态从业人员等有创业梦想的青年培养技能、引导就业或自主创业。高质量培育应用型、复合型、创新型人才，为汇聚钱塘发展新动能，争创共富样板提供人才支持和智力支撑。

**二、组织机构**

指导单位：共青团浙江省委、共青团杭州市委

主办单位：共青团杭州市钱塘区委、杭州市钱塘区人力资源和社会保障局、杭州综合保税区管理办公室

承办单位：浙江国贸数字科技有限公司、杭州琪麟数字科技有限公司

合作单位：浙江省电子商务促进会、浙江省青年企业家协会、杭州市青年企业家协会、钱塘区属地高校

**三、具体实施做法**

首期工程针对钱塘区的在校大学生和创业青年分别开设两个试运行孵化班。**就业班**名额30人，帮助培养在校大三及以上学生掌握跨境电商技能，掌握“速卖通”平台的运营方法。经考核后，学员可获得实习证明，符合条件的优秀学员结业后可直接推荐就业；有意向于创业的学员可以进入创业班继续学习。**创业班**名额25-30人，主要帮助有创业梦想的青年从“零”到“1”开设跨境电商平台店铺，手把手教导运营方法和技巧，并且提供全流程全生态的跨境电商咨询与服务，助力青年成功创业。后期根据实际情况扩大范围。

**（一）孵化流程**

**就业班**：学员入孵资格确认后，孵化团队及导师根据学员的实际情况和需求一起制定孵化目标，确定项目。包含：项目启动、业务培训、运营准备、运营阶段及项目收尾，过程中实时对授课内容进行考核，让学员真正掌握运营技能，培养规范的操作习惯。

**创业班**：学员入孵资格确认后，孵化团队及导师会在项目运营初期，与学员一起制定孵化目标，确定项目。包含：项目启动（注册公司、明确项目范围及目标、重点注意事项）；平台账号及产品准备（账号注册及资料准备、产品调研、生产及图片文案准备）；业务培训（9大核心模块详解）；物流发运（包装、验货、发运）；运营准备（文案优化、营销推广方案、基础评论建设）；运营阶段（项目状况跟踪、进度把控、项目优化）及项目收尾，并对孵化和销售目标进行合理季度月度分解。孵化驻场导师6周全程跟踪进度和业务流程，科学规划引导开设店铺，解决创业者实际运营操作过程中遇到的问题，讲解运营优化及调整逻辑，重点把控具有风险性的环节，帮助创业者树立正确的跨境电商认知，养成规范的操作习惯。

**（二）孵化周期**

就业班为期4周，理论课与实操相结合（国贸数字公司提供公共账号）。

创业班为期6周，理论课与实操相结合（学员在指导下自行注册公司、账号）。

**（三）入孵学员筛选标准**

**就业班**招生范围为在钱塘区在读的大三及以上学生，需要经过导师团资格审查，筛选维度如下：

一是学生能力背景：优先选择学习、工作能力强的学生，具有一定的外语基础（英语或其他小语种）。

二是学生经济背景：优先选择勤工俭学、家庭经济条件较为薄弱的学生，将实惠落实给真正有需要的人。

三是学生创业意愿：对跨境电商行业充满兴趣，保证全身心投入跨境电商课程学习中，能够保证四周课程全勤，毕业后有意愿参加跨境电商行业工作。

**创业班**招生范围为钱塘区高校毕业五年内的青年、退伍军人、新业态从业人员（如网约车司机、快递员、外卖员等）或在区内定居、工作过的有意向在辖区注册公司的青年群体或参加过**就业班**有意创业的优秀学员，需要经过导师团资格审查，筛选维度如下：

一是创业者能力背景：优先考虑有电商行业经验、有传统外贸经验的创业者。

二是创业者经济实力：优先考虑可投入一定创业资金，能承担一定创业风险，有人脉、供应链资源的创业者。

三是创业意愿度：坚定从事跨境电商行业，愿意在钱塘区注册公司，愿意至少六周的时间全身心投入学习。

**（四）学员考核标准**

为了达成孵化目标，成为合格的跨境电商人才，体现投身于跨境电商行业的决心，学员需要与团区委签署人才培养协议，保证出勤。国贸数字孵化团队对学员进行每周考评打分，最终考核通过颁发结业证书。考核项目包含但不仅限于考勤、作业、周报、学习态度、业务进度等模块（考核标准见附件1）。

**（五）培训课程安排及课程大纲**

国贸数字拥有一批跨境电商经验丰富的一线项目操盘手、资深项目经理及专家导师团队，服务于全省立志做跨境电商业务的企业。同时与多家跨境电商知名培训机构及行业标杆企业深入合作，将行业未来发展趋势和新动态辐射到所有跨境从业群体（具体课程安排见附件2，课程大纲见附件3）。

**四、工作要求**

**（一）统一思想，高度重视。**各参加单位要认识到开展跨境电商青年创业孵化项目，是我区推动青年创新创业，引进人才、培养人才、留住人才的重要形式之一。要依托各单位优势，整合资源力量，通过推动本项目，构建横向联动、纵向协同的运行机制，定期协商解决有关问题，加快构建钱塘区跨境电商青年创业生态体系，营造良好的创业氛围。

**（二）广泛宣传，积极发动。**各参加单位要充分利用和整合各种宣传途径，加大宣传动员力度，切实提高宣传效果，号召大学生、退伍军人、新业态从业人员等社会青年群体积极参与活动。

**（三）加强管理，确保实效。**团区委联合高校制定学员管理制度，对学员的出勤和学习情况进行考核监督，确保孵化班高效开展。主办单位推动现有政策兑付，为创业青年争取创业支持，进一步减轻创业者负担。承办单位发挥企业优势，加强班次管理，开展好优秀学员结业后推荐，帮助解决学员就业困难。

附件：1.学员考核标准

2.孵化课表

3.课程大纲

共青团杭州市钱塘区委员会

杭州市钱塘区人力资源和社会保障局

杭州综合保税区管理办公室

2021年9月10日

附件1

**学员考核标准**

|  |  |
| --- | --- |
| 考勤  表现  （20分） | 1.学习期间全勤（不迟到、不早退、不缺勤）为满分。 |
| 2.迟到10分钟内扣1分，每10分钟累加，超过1小时视为缺勤，累计缺勤超过3次视为考勤不达标。 |
| 3.请假1次扣5分，累计请假超过2次（每半天算一次）视为考勤不达标。 |
| 业务  进度  （50分） | 4.能在老师指导下制定周工作计划，并按计划完成周工作任务。（20分） |
| 5.对照项目进度，能排除内外部因素，按计划正常推进执行，不放弃、不拖延。（20分） |
| 6.能及时发现项目执行过程中的问题，并协调解决。（10分） |
| 学习  态度  （30分） | 7.按时提交课前、课后作业，工作计划。（20分） |
| 8.团结同学，互相帮助，积极分享，共同营造积极向上的学习氛围。（10分） |
| **考核结果**：三项累计得分80分及以上视为通过考核。 | |

**创业班孵化企业考核标准**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 考核内容 | 权重 | 实际完成情况 | 得分 |
| 规划目标执行完成进度 | 15% |  |  |
| 整体销售额 | 15% |  |  |
| 单产品销售额 | 10% |  |  |
| 销售增长率 | 10% |  |  |
| 产品动销率 | 10% |  |  |
| 转化率 | 10% |  |  |
| 好评率 | 6% |  |  |
| 退换货率 | 6% |  |  |
| 账号表现情况 | 6% |  |  |
| 新品开发 | 6% |  |  |
| 团队稳定性 | 6% |  |  |

附件2

**孵化课表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间 | **速卖通就业班孵化课表** | | | | |
| **周一** | **周二** | **周三** | **周四** | **周五** |
| 第一周 | 开班仪式 | 速卖通简介及产品上架 09：00-17：00 | 运费模板设置指导 09：00-17:00 | 产品上架指导 09：00-17:00 | 速卖通选品与竞品分析 09：00-12:00 |
| 第二周 | 吸金的速卖通店铺打造 13:30-17：00 | 实操+答疑 09：00-17:00 | 速卖通站内广告玩法（上） 09：00-17：00 | 速卖通站内广告玩法（下）09：00-17：00 | 实操+答疑 09：00-12:00 |
| 第三周 | 平台活动玩法介绍 13:30-17：00 | 爆款的打造 09：00-17:00 | 实操+答疑 09：00-17：00 | 店铺数据全解析 09：00-17：00 | 实操+答疑 09：00-12:00 |
| 第四周 | 客户开发及维护及动销率管控 13:30-17：00 | 结业+答疑 | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间 | **速卖通创业班孵化课表** | | | | |
| **周一** | **周二** | **周三** | **周四** | **周五** |
| 第一周 | 开班仪式 | 速卖通简介及产品上架 09：00-17：00 | 运费模板设置指导 09：00-17:00 | 运费模板设置指导 09：00-17:00 | 上架产品指导 09-12：00 |
| 第二周 | 上架产品 | 上架产品 | 上架产品 | 上架产品 | 上架产品 |
| 第三周 | 速卖通自然流量获取 13：30-17：00 | 实操+答疑 09：00-17:00 | 速卖通选品与竞品分析 09：00-17:00 | 吸金的速卖通店铺打造 13:30-17：00 | 实操+答疑 09：00-12:00 |
| 第四周 | 速卖通站内广告玩法（上） 13：30-17：00 | 速卖通站内广告玩法（下）09：00-17:00 | 实操+答疑 09：00-17:00 | 发货流程详解 09：00-17:00 | 实操+答疑 09：00-12:00 |
| 第五周 | 平台活动玩法介绍 13:30-17：00 | 实操+答疑 09：00-17:00 | 爆款的打造 09：00-17：00 | 店铺数据全解析 13:30-17：00 | 实操+答疑 09：00-12:00 |
| 第六周 | 客户开发及维护及动销率管控 13:30-17：00 | 速卖通放款规则解析 09：00-17:00 | 实操+答疑 09：00-17:00 | 结业 |  |

附件3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 就业班课程大纲 | | | |
| 课程主题 | 大纲 | 实施模式 | 考核 |
| 速卖通简介及产品上架 | 1.速卖通平台介绍 2.速卖通运费模板设置 3.产品上架 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通选品与竞品分析 | 1.速卖通站内选品 2.速卖通站外选品 3.竞品分析 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 吸金的速卖通店铺打造 | 1.店铺活动设置 2.粉丝贴玩法 3.店铺装修 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通站内广告玩法（上） | 1.速卖通直通车介绍 2.直通车各计划介绍及使用 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通站内广告玩法（下） | 1.联盟营销介绍 2.联盟营销个计划使用技巧 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 平台活动玩法介绍 | 1.平台活动介绍 2.如何更好的优化产品参加平台活动 3.活动前中后期应该如何运营 | 培训+课件 | 作业 |
| 爆款的打造 | 1.爆款的定义 2.爆款的选品 3.爆款的引流 4.爆款的维护 5.爆款的利用 | 培训+课件 | 作业 |
| 店铺数据全解析 | 1.店铺运营能力得分 2.生意参谋的解析 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 客户开发及维护及动销率管控 | 1.新客户的开发及维护 2.店铺产品的动销率管控 | 培训+课件 | 作业 |

**课程大纲**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 创业班课程大纲 | | | |
| 课程主题 | 大纲 | 实施模式 | 考核 |
| 速卖通简介及产品上架 | 1.速卖通平台介绍 2.速卖通运费模板设置 3.产品上架 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通自然流量获取 | 1.速卖通搜索流量规则 2.速卖通类目流量获取 3.速卖通首页流量入口 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通选品与竞品分析 | 1.速卖通站内选品 2.速卖通站外选品 3.竞品分析 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 吸金的速卖通店铺打造 | 1.店铺活动设置 2.粉丝贴玩法 3.店铺装修 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通站内广告玩法（上） | 1.速卖通直通车介绍 2.直通车各计划介绍及使用 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 速卖通站内广告玩法（下） | 1.联盟营销介绍 2.联盟营销个计划使用技巧 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 发货流程详解 | 1.速卖通后台发货流程 2.如何利用ERP进行发货 3.运费统计计算及注意事项 | 培训+课件 | 作业 |
| 平台活动玩法介绍 | 1.平台活动介绍 2.如何更好的优化产品参加平台活动 3.活动前中后期应该如何运营 | 培训+课件 | 作业 |
| 爆款的打造 | 1.爆款的定义 2.爆款的选品 3.爆款的引流 4.爆款的维护 5.爆款的利用 | 培训+课件 | 作业 |
| 店铺数据全解析 | 1.店铺运营能力得分 2.生意参谋的解析 | 培训+课件+实操 | 作业 |
| 客户开发及维护及动销率管控 | 1.新客户的开发及维护 2.店铺产品的动销率管控 | 培训+课件 | 作业 |
| 速卖通放款规则解析 | 1.速卖通放款规则解析 2.速卖通财务计算统计 | 培训+课件 | 作业 |