

广州华南商贸职业学院

2025 级人才培养方案电子商务专业(新农人方向)调研报告

根据学院人才培养的目标定位和制(修)定 2025 级人才培养方案的工作要求，为提高电子商务专业建设的水平，确保人才培养质量稳步提升，经济管理学院于 2025 年 4 月至 6 月，学院院长和电子商务群专任教师团队组成调研团队，在学校教学科研部指导下，确定了“带着问题去，带着答案回”的调研要求，开展了本次人才培养方案的调研。

本专业调研团队经过与东莞市江南市场经营管理有限公司、广东美迪电商有限公司、京东集团、广东八方盛世投资咨询有限公司、广州大洋教育科技股份有限公司等企业调研、与广州南洋理工职业学院、广东农工商职业技术学院、广东岭南职业技术学院、广州城建职业学院、广州华夏职业学院等学校交流、网上资料调研、参加几次专业调研研讨会、组织专业人才需求、专业市场调研、专业建设规划等专题研讨、连续几年进行专任教师暑期下企业挂职锻炼等环节，针对食品、服饰、电子、日化品行业、粤港澳大湾区区域和企业对电子商务（专业、职业岗位群、技术领域等）人才的需求，进行了广泛深入调查，获得了真实的资料，完成了本次人才培养方案调研。专业调研团队在对调查资料进行认真梳理、初步分析的基础上，结合本专业发展的经验、存在的问题及专业建设设想等进行了研究，编制本报告。

第一部分 调研情况

一、调研目的

1. 了解用人单位对电子商务专业（新农人方向）人才的需求状况，包括未来

三年内人才需求量，对人才的学历层次要求和能力要求等；

2.了解用人单位对高职电子商务专业（新农人方向）专业人才的需求特征，我校在用人单位中的知名度及用人单位接受我校学生实习的可能性。

3.通过开展调研，明确我系电子商务专业（新农人方向）学生的培养定位，以进一步完善人才培养方案，以及为今后招生计划的制订，新增专业的设置等，提供参考意见和建议；并逐步建立经常性的反馈渠道和评价制度。

4.通过调研，完善和优化电子商务专业（新农人方向）人才培养方案，以及撰写电子商务专业建设规划方案

二、调研对象

电子商务相关企业、农业龙头相关企业、兄弟院校、电子商务行业企业、农村电商专家学者、毕业生

三、调研时间

2025年4月1日——2025年6月10日

四、调研方法与内容

本次电子商务专业调研采用问卷调查、访谈法、专家咨询法、网络调查等方法。主要从以下三个方面开展：

1、对开设电子商务专业（新农人方向）的高校情况调研 选取开设了电子商务专业的具有代表性的五所高校进行调研，选取的高校覆盖了全市各个地理区域，覆盖了不同层次的高职院校，覆盖了开办电子商务专业（新农人方向）的高职不同批次院校。调研内容主要包括电子商务专业（新农人方向）的专

业建设及实施方法，培养目标与主干课程设置以及学分分布情况等。

2、对各企业电商“新农人”需求情况调研。选取四家代表型企业进行调研，此外选择智联招聘网、中华英才网作为补充调查渠道。调研内容主要包括电商“新农人”人才的就业前景、电子商务专业（新农人方向）适合的工作岗位以及企业对电子商务专业（新农人方向）的人才的技能要求，并专门针对广东省的企业需求进行了调研。

3. 对本校电子商务专业历届毕业生就业情况调研。采用网上问卷调查的方式了解毕业生的工作情况，调研内容主要包括毕业生的收入结构、毕业生的工作结构、毕业生的职业定位、本专业各知识模块对毕业生工作的重要性以及本专业在学生培养过程中存在的问题。

五、调研计划

时间	调研内容
2025.4.1-2025.4.25	查阅毕业生就业跟踪表、进行数据分析
	访问电子商务专业相关的行业企业
2025.4.26-2025.5.30	通过网络查阅《乡村全面振兴规划（2024-2027年）》、《广东省数字农业农村发展行动计划（2022-2025年）》、新农人乡村主播发展研究报告（2024-2025）、中国电子商务十四五发展规划、广东省电子商务发展规划、广州市国民经济与社会发展十四五发展规划。

2025.6.1-2025.6.10	访问我校电子商务专业毕业生，了解工作的基本情况与专业知识在工作中的应用情况，调研同类院校，了解同类院校电子商务专业（新农人方向）建设举措。
--------------------	---

六、调研结果与分析

（一）专业面向及人才需求分析

1. 国家政策层面

党中央、国务院高度重视农村电商发展。2025年中央一号文件首次提到“发展农业新质生产力”，为新农人在线教育平台的发展提供了政策基础。农业新质生产力是人才引领驱动的生产力，新农人思想活跃、眼界开阔、开拓创新，善用新理念、新技术、新装备和新生产组织方式改变传统农业发展模式、跨界创新乡村新业态、搏击大市场。商务部等9部门发布的《县域商业三年行动计划（2023—2025年）》则聚焦农村电商高质量发展，包括直播电商、土特产品牌培育及电商创业就业。培育一批“小而美”的农村电商特色品牌。农村电子商务的快速发展，不仅拓宽了农产品的销售渠道，提高了农产品的附加值，还带动了农民创业就业和收入增长。据统计，全国农村电子商务累计带动618.8万脱贫农民增收，农村网店数量达到1632.5万家。然而，农村电子商务人才短缺成为制约其进一步发展的瓶颈。2025年1月，中共中央、国务院印发《乡村全面振兴规划（2024—2027年）》文件提出实施农村电商高质量工程，加强农村数字人才、电商人才培育。《广东省数字农业农村发展行动计划（2022—2025年）》提出，完善现代农产品生产流通体系，提高乡村产业链和供应链的数字化水平；推动农产品大数据和数字农业基础设施建设，提升数据支撑、分析研判和调控引导能力；构建智慧农业和数字乡村体系，提升农业农村数字化水平。商务部实施“数商兴

农”行动计划，聚焦“三农”，发展农村电商新基建，打造农产品网络品牌，培育直播新农人。农业农村部出台《关于加快农业全产业链培育发展的指导意见》，提出“加强农村电商主体培训培育”“实施‘互联网+’农产品出村进城工程”“发展直播带货、直供直销等新业态”等。

2. 在区域经济微观层面

(1) 直播电商在农村加速普及应用

直播带货带给消费者更加直观、更具互动的消费体验，对农民而言简单易学，在农村地区快速普及。手机成为新农具、直播成为新农活、农民成为新网红。越来越多的农户、商家通过短视频、直播来宣传和推介优质农产品，多位县长、明星走进直播间为农产品代言带货，帮助大山深处的优质农产品快速走向全国消费者的餐桌，直播电商逐步成为农产品销售的新渠道和农民增收的“新路子”。不少农村通过“短视频+直播”模式，展示宣传美丽乡村，在线整合本地特色农货、文化旅游、餐饮住宿等资源，打造地方特色乡村文旅超级IP，积极发展乡村旅游，让绿水青山变成金山银山。

(2) 新业态新模式助力农产品进城

根据我国农产品电商实际，数字化+智能化是一个发展趋势，数字化是信息技术、移动互联网、物联网、人工智能、大数据、云计算、元宇宙、ChatGPT 等技术的应用和不断融合发展的过程。在条件可能的情况下，我国城乡农产品电商可以探索采用无人店、无人餐厅、无人机送货及无人货柜等多种模式，加快农产品“从田头到餐桌、从枝头到舌头、从加工厂到炕头”的过程，探索生鲜短距离模式。

电商直采数字农业基地快速发展。盒马、京东、拼多多等部分电商企业在多地建设农业直采基地，通过数字化助力农产品品种研发、生产过程优化以及农产品标准制定，拉动和引导农业产业链资源配置优化，实现产业协同创新。随着

农村电商深入发展，依托电商所积累的数字化产销渠道、数据资源要素和数字技术应用场景等资源，正在成为促进数字农业发展的重要基石。

（3）农村生活服务电商快速发展

农村生活和商业服务正在全面走向数字化、在线化和智能化。大型电商平台不断下沉，为县域生活服务业商户提供线上化经营渠道，推动农村传统商超、小卖店加速数字化改造。很多地方通过电商平台、社交网络、在线旅游和外卖平台等渠道，将本地的特色商品、自然风光、文化旅游资源及时发布出去，带动乡村旅游、餐饮及民宿等产业发展，数字技术和电子商务正在深刻改变着农业生产和服务农民生活的方式。

（4）电商“新农人”创业就业持续升温

农村电商的蓬勃发展为农村地区带来更多的发展机遇，吸引一批大学生、企业家、退役军人等加速返乡就业创业。返乡入乡创业项目中，55%运用信息技术，开办网店、直播直销、无接触配送等，打造“网红产品”。全国农村网商、网店到2021年年底有1632.5万家。全国淘宝村、淘宝镇电商从业人员达360万人，交易额突破1.3万亿元，人均年销售收入超过36万元，电商创业就业的带动效益增强。拼多多发布的《2021年新农人成长报告》显示，平台电商“新农人”（95后涉农商家）数量已超过12.6万人，在涉农商家中的占比超过13%，其数量在两年内增长了近10万人，呈现爆发式增长态势，每位“新新农人”平均带动5-10位95后参与到电商创业中，并平均带动当地就业岗位超过50个，95后逐渐成长为农村电商创业带头人中的重要力量。

（二）职业岗位群及工作任务分析

通过广泛的市场调查我们发现，在市场竞争日趋激烈数字经济社会，中小企业对网络商务营销类岗位以及商务网站的制作维护与推广类岗位高素质人才需求旺盛。通过对这些岗位的分析，确定了电子商务专业的培养方向是面向商务网站技术类岗位（如商务网页设计师、网站维护员等）、商务营销类岗位（如农村

电商运营、农产品网络推广、农产品美工设计、农村电商客户服务、农产品销售人员、贸易经纪代理人、农产品购销员、农业经理人、农产品网店店长、运营主管、营销推广主管、新媒体营销主管、农产品品牌运营主管、供应链管理主管、农村电商物流专员等)。本专业根据企业人才需求特点来规划专业课程设置,以电子商务应用类岗位作为学生就业的主渠道。

(三) 企业比较注重学生的再学习能力与职业素质

学生在进入到工作岗位之后,很多在学校里学到的知识用不上,同时还要重新学习很多工作方面的新知识,这就要求学校在向学生传授知识的同时也应该培养学生的学习与理解能力。另外也有学生工作后不能吃苦耐劳、好高骛远、不肯脚踏实地的工作,给企业带来了很多麻烦,这又要求学校在职业道德教育方面应该加大力度,学生在学校期间就具有良好的职业素质和正确的择业观。

(四) 学校与企业在某些方面的观念存在着差异

学校培养的学生与社会存在的脱节现象,这就要求教师应该多与企业进行交流,了解社会的最新信息并实时地体现到课程教学与专业建设中,能够培养出真正为社会所需要的学生。因此应该多鼓励教师到企业进行调研及实践活动,或请企业人员到学校来进行交流,拉近学校与企业的距离。

七、高职学校电子商务专业(新农人方向)毕业生市场需求分析

农村电商人才缺口巨大,就业前景广阔。预计到2025年,整个行业人才缺口将达350万,其中运营、设计等技术岗位最缺人。同时,县域数字化管理岗位需求激增(年增40%),国家为此新增了专门职业。直播电商是就业新引擎:规模已超2.5万亿,直接带动超400万岗位,尤其是跨境助农直播导师需求暴增(52%)。政策也在强力推动,如广东就新增6000+编岗位,聚焦县域发展,农产品跨境物流规划师等专业岗位(增长28%)需求旺盛。平台上“90后”“95

后”“00后”新青年商家占比超过49%，“95后”的电商“新农人”占比超过13%，人数超过12.6万，其中大部分是返乡创业青年。而且，一名电商“新农人”返乡，能够带动5至10名“95后”。电商新农人需求量因电商助农的快速发展而显著增加，主要集中在农产品销售、品牌建设、供应链管理等领域，且对年轻、有电商技能的人才需求尤为突出。

1.电子商务专业（新农人方向）人才需求主要的岗位类型分析

广东省农村电商的岗位需求呈现出多样化和专业化的趋势，覆盖从前端营销到后端支撑的全链条。主要岗位类型包括：

运营推广类：这是需求最核心、占比最大的岗位群。具体包括农产品网店运营、社交电商运营、电商推广、品牌策划等。一份报告指出，2021年广东省电子商务类人才需求中，营销推广岗位群的需求量占比高达44.39%。数据显示，农产品电商推广岗在广东的需求量为4,544人，而农产品网店运营岗也是企业需求量最大的岗位之一。

新媒体与内容创作类：随着直播带货和短视频营销的兴起，此类岗位需求激增。主要包括电商主播、直播运营、直播场控、短视频运营、短视频剪辑等。农产品直播主播岗是企业招聘的热点岗位。

客户服务与支撑类：此类岗位是保障电商运营顺畅的基础，需求量巨大。农产品网店客服岗在广东省的需求量高达4,501人，是需求量最大的单一岗位之一。此外，网店美工、视觉设计等岗位也占据重要位置。

物流仓储类：农村电商的发展离不开高效的物流体系，对电商物流专员、仓储管理等岗位的需求也随之增加。

八、课程设置

1.电子商务专业（新农人方向）培养目标

本专业为电子商务专业（新农人方向），为校级高水平专业群的龙头专业，以立德树人为根本，培养能够践行社会主义核心价值观，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、科学素养、数字素养、职业道德、创新意识、爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，具备职业综合素质和行动能力，面向农村电子商务领域，服务新农村掌握电子商务运营、网络营销、跨境电商、电商数据分析等知识和技术技能的高素质技能人才。

2.电子商务专业（新农人方向）课程设置

电子商务实务、商务数据分析与应用、农产品市场营销、农产品直播电商、农村金融与新贷、平面美工设计（PS）、电商经营方法与技能（C店）+（B店）等课程

电子商务专业实施方向化课程教学后，意味着精细培养，会在管理上带来一系列问题，教学成本也会上升。学校应通过学分制改革尝试解决上述问题，同时为不同专业方向的学生配备了相应的指导老师，以帮助学生解决学习中遇到的问题，提高学生的业务能力。

九、电子商务专业（新农人方向）就业岗位

面向各类电商企业可以提供如下岗位：农村电商运营、农产品网络推广、农产品美工设计、农村电商客户服务、农产品销售人员、贸易经纪代理人、农产品购销员、农业经理人、农产品网店店长、运营主管、营销推广主管、新媒体营销主管、农产品品牌运营主管、供应链管理主管、农村电商物流专员、对于有经

济实力和创业意识与能力的毕业生，还可以选择自主创业，开设自己的农村电商平台或农产品销售公司等。

十、电子商务专业（新农人方向）人才培养措施

（1）优化人培方案，提高人才培养质量

在人才培养方案设计中，根据具备“运营+技术+服务”综合技能以及具有语言技能、创新创业等素养和工匠精神的电子商务人才的人才培养目标定位，以电商“新农人”运营技能为引领：探索“产教一体、赛创结合、实战赋能”的“岗课证赛创”五位一体的人才培养模式。企业需求和工学结合作为人才培养改革的切入点，专业课程内容对接新技术、新标准、新工艺、新方法，不断修订和完善人才培养方案。“十大育人”体系贯穿始终，确保学生德智体美劳全面发展。学校制定了《广州华南商贸职业学院学分认定与置换管理办法》等，学生德育、竞赛、学术论文、科研成果、社团活动、创新创业、外出访学等相关项目均可申请置换相应学分，极大地调动了学生利用专业所学开展综合素质培养、实践技能拓展、创新创业等第二课堂活动，使第一课堂和第二课堂形成互补，提升学生的职业道德、社会公德、实践能力，创造能力、就业能力等。

（2）以竞赛促教学，推进“岗课赛证”融通

以技能大赛为契机，按照“以赛促教、以赛促学、以赛促改、以赛促建”原则推进电子商务专业（新农人方向）的教学工作，学校制定了“职业技能竞赛管理办法”，持续落实“专业—赛事”机制，建立了校级、省级、国家级三级赛事体系，学生校级比赛参与率达100%。教师将竞赛项目融入课程教学内容、教学评价中，注重过程训练与实际竞赛场景的对接，培养学生的专业技能，实施拓展训练。

（三）以集团共享资源为基础：依托南博集团，整合资源大力开展振兴乡村社会服务

瞄准粤港澳大湾区打造世界级活力城市群趋势，适应现代服务业产业升级对人才的需求，充分利用南博集团丰富的共享资源，注重发挥各类资源的协同效应。与集团旗下东莞市江南市场经营管理有限公司开展校企双制共育电“新农人”，引导学生将所学知识和技能用于志愿服务，回馈社会。积极挖掘学校附近乡村地区的自身潜力和优势，推动其实现内生性发展。通过资源整合和协同作用，实现资源的优化配置和高效利用，为乡村地区的振兴提供强有力的支持。助力乡村振兴，学生在教师的指导下常态化深入乡村开展农产品电商直播营销、助力农户开展电商直播技术服务等，让我校电子商务专业（新农人方向）的莘莘学子在各项助农活动中成长成人成才成事成功。

执笔人：高进锋

审核人：卜忠群

2025年06月6日