

# 湖南赛群网络有限公司 2025 年 参与高等职业教育人才培养年度报告

企业名称：湖南赛群网络有限公司

合作院校：湖南理工职业技术学院



2025 年 12 月



# 目 录

前言：于时代变局中锚定企业办学协同主体新目标 .....	3
1 战略协同与顶层设计：构建“双向奔赴”的治理新体系 .....	4
1.1 共建现代产业学院：从“松散合作”到“实体化运行” .....	4
1.2 共定战略发展目标：人才培养与产业升级的同频共振 .....	4
1.3 共商长效运行机制：保障合作的稳定性与可持续性 .....	5
2 系统性资源投入：筑牢“真刀真枪”的育人硬实力 .....	6
2.1 硬件与平台资源：打造沉浸式“教学工厂” .....	6
2.2 人力资源：组建“双元融合”的教学先锋队 .....	7
2.3 财力与激励资源：设立激发内驱的“成长基金” .....	8
3 深度参与教学改革：重塑“学以致用”的培养全链条 .....	9
3.1 重构课程体系：开发基于“典型工作任务”的动态课程模块 .....	10
3.2 创新教学模式：全面推行“1+6+6”工学交替实战模式 .....	10
3.3 改革评价标准：引入“能力认证+业绩对赌”的多元评价 .....	11
4 共建产教融合生态：从“点对点合作”到“网络化协同” .....	12
4.1 牵头组建“全国跨境数字贸易产教融合共同体” .....	12
4.2 深度融入“长株潭都市圈跨境电商综合服务中心” .....	13
5 助力院校“随企出海”：服务国家战略，拓展国际化办学新空间 .....	14
5.1 新建“海外电商学院”，实现人才本土化培养 .....	14
5.2 搭建师生国际交流与实习桥梁 .....	14
6 育人成效与价值彰显：数据见证的“主体作用” .....	15
6.1 学生成长：高技能、高适应、高潜力的“三高”人才 .....	15
6.2 学校发展：赋能师资、反哺教学、提升品牌 .....	18
6.3 企业收获：赢得了人才、创新了模式、提升了格局 .....	18
7 挑战、反思与未来展望 .....	19
结语 .....	20

# 前言：于时代变局中锚定企业办学协同主体 新目标

当前，世界百年未有之大变局与中华民族伟大复兴战略全局相互激荡，数字经济正以前所未有的广度和深度重塑产业形态与人才需求格局。国家《关于深化现代职业教育体系建设改革的意见》明确提出，要“打造市域产教联合体、行业产教融合共同体”，其核心要义在于推动企业深度参与职业教育，从边缘的“参与者”转变为不可或缺的“推动者”。

湖南赛群网络有限公司有限公司，作为植根于湖湘大地、专注于数字贸易与跨境电商领域的创新型企业，对此有着深刻的理解与自觉的担当。我们坚信，一流的技术技能人才是支撑企业基业长青、引领行业迭代升级的核心动能，而主动投身职业教育、与院校结成育人共同体，是将这一动能从“变量”转化为“增量”的最优路径。本报告旨在系统、全面地呈现湖南赛群网络有限公司在 2025 年，以“阿里巴巴数字贸易学院”为主要载体，践行企业办学主体责任的实践、成效与思考。我们将超越传统的“订单班”或“实习基地”模式，从战略资源投入者、教学过程重构者、教育生态共建者、人才价值实现者四个维度，全景展示一家企业如何将产业基因深度融入教育血脉，共同书写产教融合、协同育人的新时代篇章。

# 1.战略协同与顶层设计：构建“双向奔赴” 的校企协同育人治理机构

在“双向奔赴”的校企协同育人新体系中，企业办学主体作用的有效发挥，首要在于破除校企“两张皮”的体制机制障碍，建立权责清晰、运转高效的协同育人体系的治理结构。

## 1.1 共建现代产业学院：从“松散合作”到“实体化运行”

2025 年，公司与湖南理工职业技术学院、阿里巴巴（中国）网络技术有限公司三方共建的“阿里巴巴数字贸易学院”进入实质性、深水区运营阶段。我们推动学院超越了挂牌合作的初期形态，建立了以“理事会领导下的院长负责制”为核心的治理模式。理事会由校方领导、公司高管及阿里代表共同组成，定期召开会议，审定学院发展规划、年度预算、专业设置及重大改革事项。公司作为核心共建方，委派资深业务总监担任产业副院长，深度参与学院日常教学管理、师资配备与质量监控，确保产业需求的前沿声音能够直达教学一线，实现了从“校方主导、企业提需求”到“校企共治、双向赋能”的根本性转变。

## 1.2 共定战略发展目标：人才培养与产业升级的同频共振

我们与校方共同确立了数字贸易学院的战略使命：“将人才培养建在产业链上，数字技术服务教育未来”。围绕此使命，双方制定了清晰的三年发展规划与年度实施路线图。规划不仅明确了学生技能达标率、高质量就业率等人才培养目标，更将公司的海外市场拓展计划、新技术应用研发项目、供应链优化需求等产业升级目标，同步纳入学

院的教学改革与科研服务范畴。例如，2025 年公司计划重点开拓的 TikTok 社媒营销与独立站业务，直接转化为学院两个核心实训方向的建设任务，实现了人才培养目标与企业发展目标的精准对接与动态调整。

### **1.3 共商长效运行机制：保障合作的稳定性与可持续性**

为确保合作的长期稳定，我们与校方共同建立健全了四项关键运行机制：

#### **1.3.1 资源投入保障机制**

明确公司在师资、平台、账号、经费等方面的年度投入标准与增长比例，并写入合作协议，形成刚性约束。

#### **1.3.2 教学质量管理与反馈机制**

联合成立教学质量督导组，公司企业导师与学校教师共同听课评课，并建立毕业生就业质量跟踪调查与教学效果回溯分析制度，形成“教学-就业-反馈-改进”的闭环。

#### **1.3.3 知识产权与成果共享机制**

对合作中共同开发的课程、教材、教学软件及产生的技术专利，明确权益归属与收益分配规则，保护创新积极性。

#### **1.3.4 风险共担与退出机制**

对合作中可能出现的市场变化、技术迭代风险进行预判，并建立协商调整与有序退出路径，保障双方核心利益。

## 2.系统性资源投入：筑牢“真刀真枪”的育人硬实力

企业作为协同办学主体的诚意与决心，首先体现在“真金白银”和“核心资源”的实质性、系统性投入上。我们致力于将最真实的企业资源转化为最优质的教育资源。

### 2.1 硬件与平台资源：打造沉浸式“教学工厂”

我们深知，脱离真实场景的技能训练如同“纸上谈兵”。2025年，公司累计投入价值超过 200 万元的资源，与学院共建了“三位一体”的实战化教学环境：

#### 2.1.1 真实商业平台账号投入

我们坚守“一人一真号”的承诺，为数字贸易学院第一期 100 名学生及后续批次学员，无偿提供并维护了超过 120 个阿里巴巴国际站、亚马逊、TikTok Shop、Shopify 独立站等全球主流电商平台的真实运营账号。这些账号并非教学演示版，而是与公司实际业务流打通的商业账户，学生在此的每一次产品上架、客户询盘、订单成交都产生真实的商业数据与财务结果。此举意味着公司将自身商业信誉与部分业务风险前置到教学环节，是以最大诚意将教学与实战无缝衔接的核心举措。

#### 2.1.2 企业级软件系统共享

向学院全面开放公司正在使用的 ERP（企业资源计划）系统、CRM（客户关系管理）系统、数据分析工具及社媒管理软件的使用权限。

学生通过操作与企业同步的系统，不仅学习技能，更深度理解跨境电商企业的完整运营流程、数据决策逻辑与管理协同文化。

### 2.1.3 校内实战基地共建

协助学校按照企业真实办公场景，升级改造了超过 100 平米的“跨境电商运营直播中心”。该中心划分为跨境 B2B、B2C、社媒营销、直播带货、供应链管理等多个功能分区，配备了高性能工作站、直播设备及实时数据大屏，使学生身处校园即可体验“准职场”氛围。



## 2.2 人力资源：组建“双元融合”的教学先锋队

人是产教融合最核心的要素。公司将最优质的人力资源持续投入教学一线：

### 2.2.1 企业导师团队“全职化入驻”

我们组建了一支由 6 名业务骨干构成的“企业导师天团”，他们并非偶尔讲座的“客座讲师”，而是以“产业教授”或“驻校导师”身份，全职入驻学校一个学年。这些导师均来自公司一线业务部门，平均行业经验超过 5 年，其中包含销售冠军、运营专家、设计达人。

他们与学校教师同台授课、联合教研，将最新的平台规则、营销玩法、客户谈判技巧及失败案例复盘，毫无保留地带入课堂。2025 年，企业导师累计承担了超过 5000 课时的实战教学任务，师生比稳定在 1:10 的优质水平。

### 2.2.2 校内教师“赋能成双师”

我们实施了“教师入企、工程师入校”的双向挂职计划。本年度，接收了湖南理工职院管理艺术学院谭富、丁琪、邱佳意等 6 名专业教师，以“访问工程师”身份到公司相应岗位进行为期不少于 2 个月的顶岗实践，全程参与“618”、“黑五”等大促项目。同时，公司安排技术总监为校内教师开设“跨境电商前沿技术”系列工作坊。通过这种方式，成功助力 3 名教师成长为既精通理论又熟稔实战的“双师型”教师，并合作开发了 2 本融入大量真实项目的校本教材。

## 2.3 财力与激励资源：设立激发内驱的“成长基金”

除基础设施投入外，我们设立了“赛群-阿里新锐人才成长基金”，年度预算 20 万元，用于：

### 2.3.1 项目式教学激励

将部分真实、小额的国际站新店孵化、社交媒体推广项目，以“教学任务包”形式下达给学生团队。学生运营产生的真实利润，按不低于 30%的比例作为项目奖金直接奖励给团队。2025 年，跨境实操班学生累计创造销售额超 11 万美元，新媒体班短视频播放量超 800 万次，累计发放业务奖金超 20 万元人民币。这种“在战中练、在练中奖”的模式，极大地激发了学生的创业热情与成就感。



### 2.3.2 专项奖学金与竞赛支持

设立“跨境电商明日之星”奖学金，奖励在实战中表现突出、创新能力强的学生。同时，全额资助学生团队参加“一带一路暨金砖国家技能大赛”、“全国高校商业精英挑战赛”等高水平赛事，并对获奖团队给予额外重奖。



## 3.深度参与教学改革：重塑“学以致用”的培养全链条

作为办学主体，公司深度介入人才培养方案修订、课程体系重构、教学模式创新与评价标准制定等教学核心环节，推动职业教育从“教

什么”到“如何教”、“如何评”的全面革新。

### **3.1 重构课程体系：开发基于“典型工作任务”的动态课程模块**

我们与学校专业教师组成“校企课程开发委员会”，共同分析跨境电商运营、外贸业务员、新媒体推广等目标岗位的“典型工作任务”与“职业能力谱系”，打破了原有的学科课程体系。取而代之的是“基础共享+方向可选+企业定制”的模块化课程体系。

#### **3.1.1 基础共享模块**

涵盖数字商业通识、电商法律法规、跨文化沟通等，由校企教师共同授课。

#### **3.1.2 方向可选模块**

对应公司五大业务方向（跨境 B2B/B2C、独立站、Tiktok 营销、国内新媒体），每个方向的核心课程均由企业导师担任主讲。课程内容直接来源于公司正在执行的 SOP（标准作业程序）和月度复盘会材料，确保学生所学即企业所用。

#### **3.1.3 企业定制模块**

根据公司阶段性业务重点（如某新兴市场开拓、某新品线推广），动态开设短期、项目制的“微专业”或工作坊，实现教学内容与产业热点的“零时差”同步。

### **3.2 创新教学模式：全面推行“1+6+6”工学交替实战模式**

我们与校方共同设计并成功实践了“1+6+6”递进式工学交替人才培养模式，即“1 个月校内理论夯实+6 个月校内真账实战+6 个月企业顶岗实习”。

#### **3.2.1 校内真账实战阶段（第 2-7 个月）**

这是模式的核心，学生被分成若干项目组，在企业导师的全程指导下，使用真实账号、真实资金（由公司提供启动资金池）、在真实平台上与全球真实客户进行交易。他们需要完成从市场调研、选品、建站/上架、营销推广、客户洽谈到订单履约、售后服务的全流程。每日有晨会、每周有复盘、每月有业绩 PK 与奖励，完全模拟公司化运营。这种“准员工”式的培养，使学生迅速完成了从“学生”到“职业人”的心理与技能转变。

### 3.2.2 企业顶岗实习阶段（第 8-13 个月）

学生根据前期实战表现与个人意愿，分流至公司或公司紧密合作的生态链企业进行带薪顶岗实习。此时，他们已不是“小白”，而是具备基本独立作业能力的“准熟练工”，实习过程是技能的深化与综合职业素养的淬炼。

## 3.3 改革评价标准：引入“能力认证+业绩对赌”的多元评

我们推动人才评价从“试卷分数”向“能力凭证”和“商业价值”转变。

### 3.3.1 推行“阿里操盘官”等 1+X 证书认证

将阿里巴巴国际站“操盘官”等行业权威认证标准融入课程考核，要求学生必须通过认证方可结业。2024 届学生认证通过率高达 95%，此证书成为他们求职时极具分量的“能力护照”。

### 3.3.2. 实施“业绩对赌”式过程评价

学生的课程成绩与其实战账号的运营业绩（如流量、转化率、销售额、客户满意度等关键指标）深度挂钩。企业导师与学校教师共同依据业绩数据、运营报告及团队协作表现进行综合评价，实现了学习成果可量化、可视化。



## 4.共建产教融合生态：从“点对点合作”到“网络化协同”

阿里巴巴集团作为全国性行业代表企业，公司作为区域性行业代表企业，双方共同积极发挥“龙头”的牵引作用，不满足于与单一院校的合作成功，致力于构建更广泛的产教融合生态，服务区域数字经济产业发展。

### 4.1 牵头组建“全国跨境数字贸易产教融合共同体”

2023 年 10 月，由阿里巴巴集团公司联合了北京外国语大学和山东外贸职业学院，共同联合发起，成立了“全国跨境数字贸易产教融合共同体”，首批成员单位达 340 家，覆盖 25 个省级行政区，下设

人才培养、产业学院建设等 5 个专委会。其目标是通过整合产教资源，推进职业教育与产业协同创新，搭建跨境数字贸易领域产教融合新生态，并发布“全球语言服务平台”“阿里巴巴国际站产教融合计划”等四大重点项目。公司担任理事长单位，依托共同体平台，开展了三项核心工作：

#### **4.1.1. 人才需求预警与标准共建**

每季度发布《全国跨境电商产业人才需求与技能发展白皮书》，为区域内院校专业调整、招生计划制定提供数据支持。并牵头制定了《跨境电商初级运营专员岗位能力标准》，成为本地企业用工和院校育人的共同参照。

#### **4.1.2 资源共享与师资互聘**

推动共同体成员单位开放实习岗位、共享企业讲师，解决了中小微企业参与职业教育资源不足的难题。

#### **4.1.3 联合技术攻关与社会服务**

组织院校教师与公司技术骨干，共同为共同体内的中小微企业提供独立站搭建、品牌出海咨询等“义诊”服务，将学院的智力资源反哺产业。

### **4.2 深度融入“长株潭都市圈跨境电商综合服务中心”**

作为跨境电商企业，公司积极参与由地方政府主导的“跨境电商综合服务中心”建设。我们将数字贸易学院的成功模式、课程资源及评价标准，通过联合体平台向区域内其他院校进行推介与共享。同时，利用联合体的政策与资源整合优势，为公司及合作院校的学生争取实习补贴、创业扶持等优惠政策，并将联合体举办的区域性技能大赛作为选拔优秀人才的重要渠道。

## 5.助力院校“随企出海”：服务国家战略， 拓展国际化办学新空间

伴随公司全球化业务布局的加快，我们积极探索将产教融合模式向海外延伸，助力合作院校在国际化办学上迈出实质性步伐。

### 5.1 新建“海外电商学院”，实现人才本土化培养

为支撑公司在东南亚市场的业务拓展，2025 年，公司提供核心的课程体系、实训平台（远程开放部分账号权限）及师资培训，国内院校输出成熟的教学管理模式，由东南亚当地院校负责落地运营与文化适配。针对东南亚市场的跨境电商人才需求，未来优先录用至公司当地分公司或合作伙伴企业，有效解决了海外业务“人才荒”和“文化隔阂”的双重难题，实现了“中国企业走出去，中国职教标准跟着走”。

### 5.2 搭建师生国际交流与实习桥梁

公司利用遍布多个国家的业务网络，为国内合作院校师生打开国际视野窗口：

#### 5.2.1 海外实习项目

选拔了 2 批共 15 名优秀学生，赴公司位于东莞的总部及海南分公司进行集训后，派往公司合作的海外仓或营销中心进行为期 3 个月的跨境实习。

#### 5.2.2 师资国际研修

资助 2 名学校骨干教师，赴阿里巴巴总部及东南亚办事处进行短期业务研修，了解全球电商前沿动态。

## 6.育人成效与价值彰显：数据见证的“主体作用”

企业办学主体的价值，最终要通过人才培养的质量与对产业发展的贡献来检验。2025 年，阿里巴巴数字贸易学院第二届（2024 届）100 名毕业生的培养成果，为我们提供了有力的实证。

### 6.1 学生成长：高技能、高适应、高潜力的“三高”人才

#### 6.1.1 技能达成度高

100%的学生熟练操作至少两个主流跨境电商平台，95%获得行业权威认证，远超普通班级水平。



#### 6.1.2 就业质量优

年终毕业去向落实率达 100%（含升学、创业等）。直接就业的 86 名学生中，专业对口率超过 85%。就业起薪显著提升，月薪 5000 元以上的占比达 88.76%，其中 21%的毕业生年薪超过 10 万元，最高者月薪达 1.2 万元以上，圆满达成并超出了合作协议中“薪资高出普通毕业生 15-30%”的承诺。就业区域覆盖长三角、珠三角及湖南本



地重点企业，体现了人才的强大区域流动性。

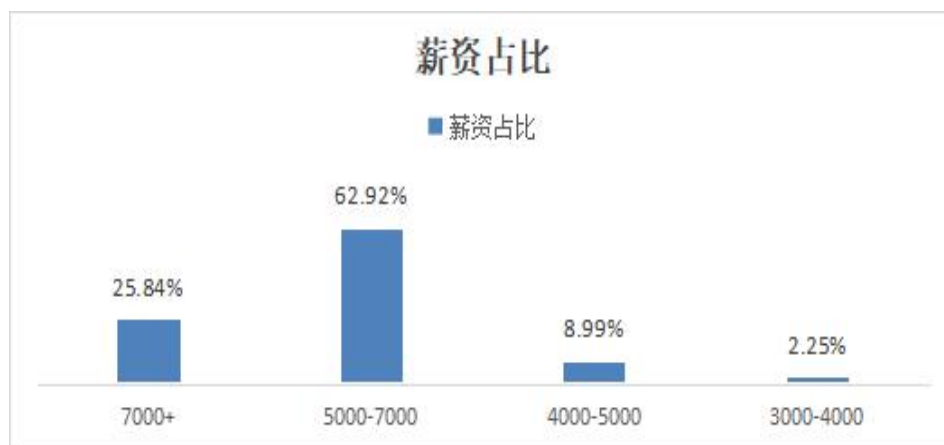


图 12 2024 届毕业生薪酬区间分布

### 6.1.3 发展后劲足

毕业生以其“上岗即上手”的实战能力，受到用人单位的广泛好评。多名毕业生在入职半年内即成为业务骨干，如文博家、丁晓盼、范超慧、李如意、刘熙钰等同学已能独立负责国际站店铺运营并开发重要客户，结业后召开专场招聘会。









## 6.2 学校发展：赋能师资、反哺教学、提升品牌

### 6.2.1 锻造了“双师型”教学团队

通过深度合作，学校电子商务专业教师团队的教学改革与实战能力显著增强，新立项省级精品课程、荣获多项教学能力比赛大奖，并在《中国教育报》等权威媒体发表产教融合经验文章，专业影响力大幅提升。

### 6.2.2 丰富了教学资源与科研成果

合作催生了多门省级精品在线课程、2 本校本教材及一批源自真实项目的教学案例库。校企联合申报并成功立项了多项省市级科研课题，将产业问题转化为研究课题。

## 6.3 企业收获：赢得了人才、创新了模式、提升了格局

### 6.3.1 获得了稳定优质的人才供给渠道

数字贸易学院已成为公司及生态链企业的“人才蓄水池”。2024 届毕业生中，有 12 人直接入职公司，其余大量进入合作企业，招聘成本降低，人才适配性极高。

### 6.3.2 探索了业务增长与组织创新的新可能

学生在实战中不乏创新性的营销创意与客户服务思路，为公司业务带来了新鲜视角。同时，“教学相长”的过程也倒逼公司内部知识管理体系的系统化与标准化。

### 6.3.3 提升了企业的社会声誉与品牌价值

公司深度参与职业教育的实践，获得了政府、行业及媒体的高度认可，树立了负责任、有远见的创新企业形象，品牌美誉度与软实力显著增强。

## 7.挑战、反思与未来展望

在取得显著成效的同时，我们也清醒地认识到前行中的挑战：

1. 如何构建更科学的校企人员双向流动与激励机制；
2. 如何应对跨境电商行业极快的技术迭代速度，保持教学内容的持续领先；
3. 如何将重资产、高投入的产业学院模式进行成本优化，探索更具普适性与可持续性的合作范式。

展望未来，湖南赛群网络有限公司将坚守企业办学主体的初心，在以下方面持续深化：

1. 模式升级。探索“现场工程师”培养，将合作层次从技能操作向技术攻关与项目管理延伸。
2. 技术融合。将人工智能、大数据分析等更前沿的数字技术深度融入教学场景。
3. 生态扩容。进一步发挥在产教融合共同体中的枢纽作用，链接更多资源，赋能更广区域。

4. 标准输出。系统总结“阿里巴巴数字贸易学院”的建设经验，力争形成可在更大范围复制推广的“企业主导型现代产业学院建设标准”。

## 结语

路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。湖南赛群网络有限公司将始终以“共生、共创、共赢”的理念，与职业院校并肩同行，将企业的产业优势转化为职业教育的发展优势，将职业教育的人才优势转化为企业创新的竞争优势，为培养更多支撑中国制造、中国服务走向世界的高素质技术技能人才，为新时代产教融合的伟大事业，贡献我们全部的热忱与力量。