

Doi:10.3969/j.issn.1672-0105.2017.02.004

高职跨境电商课程的公司化教学模式探索*

——以速卖通平台为例

叶杨翔¹, 叶 嫦²

(1.浙江工贸职业技术学院, 浙江温州 325003; 2.浙江东方职业技术学院, 浙江温州 325003)

摘要: 基于全国跨境电商的创业热潮, 浙江工贸国贸专业在课堂中引入阿里巴巴速卖通实战平台, 通过公司化的形式进行岗位间分工合作、自负盈亏, 融合线上的课堂教学与线下的创业实战, 锻炼学生的外贸实战能力。

关键词: 跨境电商; 速卖通; 公司化教学

中图分类号: G712

文献标识码: A

文章编号: 1672-0105(2017)02-0013-04

Company Teaching Mode Exploration on Vocational College Cross-border E-commerce Course -- Taking Ali-express Platform as an Example

YE Yang-xiang¹, YE-Chang²

(1.Zhejiang Industry & Trade Vocational College, Wenzhou, 325003;

2.Zhejiang Oriental Vocational & Technology College, Wenzhou, 325003)

Abstract: Based on the entrepreneurial boom of the national cross-border e-commerce, Zhejiang Industry & Trade Vocational College has introduced Ali-express platform into the lessons. Through the corporatization, the course trains students to study in teams, work in different job positions and self-finance, combing online class teaching and offline students practice and improving the students' practical abilities.

Key words: Cross-border E-commerce; Ali-express; Corporatization Teaching

随着跨境电商热潮的兴起, 很多应用型本科和高职院校也纷纷开始转型改革。虽然也取得了很大的发展, 但是在转型升级方面还是稍显落后, 主要表现在以下方面: 一是课程体系设计的不足, 没有设置全面合理的跨境电商课程体系, 而只是简单的引进几门跨境电商课程, 比如速卖通实务、跨境电商实务操作等课程。二是跨境电商的人才培养模式还是局限在传统的校企合作、学生顶岗实习等粗浅的环节形式上, 还没有融合学生真正的创业创新能力。

基于上述现状, 浙江工贸职业技术学院(简称浙江工贸)经济与贸易学院, 这几年在国际贸易专

业的教学与创业实训方面也进行了深入的探索与改革, 在课堂中直接引入阿里巴巴速卖通平台, 店铺以实名注册的公司为企业账号, 让学生分组以公司化的模式运营, 真正实现学以致用, 提高学生外贸实战能力。

一、公司化教学的理念介绍

“公司化教学 Company Teaching”理念最早来自于英国沃里克大学, 作为欧洲新型的创业型大学, 该校实行边教学边创收、独特产学结合的道路^[1]。卢奋(2014)提出: 公司化教学是指在课堂教学中, 将学生按照企业的组织架构进行分组, 充分发挥每一

收稿日期: 2016-07-11; 修回日期: 2017-05-20

基金项目: 2015年浙江省高等教育课堂教学改革项目“基于跨境电商平台的《网络贸易实务》课堂教学改革实践”(浙教办函[2015]130号文件)

作者简介: 叶杨翔, 女, 硕士, 浙江工贸职业技术学院讲师, 主要研究方向: 跨境电商与外贸教学研究; 叶嫦, 女, 硕士, 浙江东方职业技术学院讲师, 主要研究方向: 英语与跨境电商。

位学生的特长,实现良好的课堂教学效果^[2]。汤晓(2010)提出在教学中引入以教学为导向的、模拟实际工作环境的、支持学生进行探究学习的情境,学生能一开始就被激发好奇心,调动学习兴趣,使学生深刻理解从事该行业所必需具备的基本职业能力与核心职业能力,让学生提前进入工作角色^[3]。高职院校的很多专业课、实训课都在引入这一教学方法,学生在课堂项目的实训模块中担任不同的岗位角色,通过工作岗位与分工的结合,培养高职学生在解决实际问题的能力。但是,在文献综述中也发现,公司化教学模式是我国高职教育在20世纪90年代末提出的一个有关实训的新概念,目前的相关研究成果比较少。

因此,笔者在跨境电商课程中引入真实公司化的教学改革与探索,并且以阿里巴巴速卖通平台为实战平台,在课堂对接引入优秀学生注册的公司店铺,每个公司下面按照:设计部、客服部、运营部分工,学生自己组队加入某个岗位,要求各个岗位的学生各司其职,通过明确目标、分解任务、理论教学与实践操作相结合等环节的教学组织,促进学生自主学习。

二、课堂中融入阿里巴巴速卖通平台

要想在课堂中应用“公司化教学”的模式,必须改变以往的课堂形式,引入行业内的实战平台,打造开放性的课堂;学生在课堂中不再局限于教材和参考书,而是融入丰富的网络平台教学资源,让学生在实际的操作应用中与做相结合。因此,我们于2014年在跨境电商课堂中引入速卖通平台。速卖通是阿里巴巴旗下的跨境电商B2C平台,^[4]自2010年4月上线以来,迅速发展成为包括220多个国家和地区在内的在线跨境电商平台,该平台新手入门比较快、平台流量大,学生实操过程中能积累到大量订单的经验^[5]。

学生分组操作包括以下真实的模块化操作,平台规则、营销工具、店铺装修、数据分析、产品上传、图片处理、客户沟通、打包发货、纠纷处理等。产品的货源可以通过淘宝网、1688等货源渠道寻找,学生的订单利润按照交易金额扣除成本、运费、平台佣金、联盟佣金后定期核算。课程的考核侧重于平时和期末的店铺业绩考核,每个小组按照真实的订单数量、交易额、客户好评和纠纷等细节

指标进行期末考核,所有的利润在课堂上直接以微信红包的方式发给同学,以真实的利润带动学生创新进步。在整个处理订单的流程中,学生自己买货、进货、打包、发货,极大的提高同学们的学习能力和操作能力。

三、“跨境电商课程”公司化教学模式的构建

“跨境电商课程”是国际贸易专业(跨境电商方向)的一系列专业核心课程,包括:跨境电子商务、速卖通实务、网店流程化管理、跨境电商物流等四门课程;我们在相关课程中直接引入学生注册的公司店铺,打造一个基于“互联网+”的混合式教学平台。

(一) 引入学生注册的公司店铺

以前高职院校普遍在课程授课中引入行业内的企业,实行校企合作教学,但是由于各方面的客观原因无法在课堂中真正融入具体的企业。2016年1月,阿里巴巴速卖通平台实行新的企业身份认证规定,运营的店铺必须绑定企业的支付宝账号和企业品牌。鉴于上述原因,浙江工贸国贸专业快速应对政策变动,实施师生众筹模式,注册了三家类目年费在5000元/年的速卖通店铺,由专任教师与已经毕业的国贸学生共同签订协议,店铺的法人就是在校学生,如表1所示,后台绑定公司的企业支付宝账号;课堂上学生团队分组在公司店铺上面运营,按照出单比例分成,自负盈亏。

表1 学生注册的公司列表

公司名称	经营范围	平台	引入的课堂	公司的法人
温州市哈维柏思电子商务公司	饰品类目	Wish	跨境电子商务 网店流程化管理 跨境电商物流	大三学生
温州市恒永正电子商务有限公司	童鞋	速卖通	跨境电子商务 网店流程化管理	已经毕业学生
张家口盈科电子商务有限公司	女装	速卖通	跨境电子商务 速卖通实务	大二学生
温州市钺东电子商务有限公司	鼠标垫	速卖通	跨境电子商务 速卖通实务	大三学生

2016年前,浙江工贸的跨境电商课程是按照班级分组教学,例如一个国贸班级学生总数在45人,每个班级按照3~5人组队在阿里巴巴速卖通平台注册开店,每个班级会有12~15个店铺,按照2014—2015年这两年的上课经验,学生分组的店铺

一般在第2~3个月才会陆续出单,每个月店铺的业绩金额在50~150美金左右,只有个别优秀小组的订单金额可以达到400~500美金。但2016年速卖通平台规则必须要求真实公司背景和类目年费保证

金后,我们在课堂引入真实的公司背景,每个班级的学生分组在一家公司的店铺上面上传产品,这家公司店铺的月交易金额在第2~3个月可以达到上千美金,公司团队的效益是显而易见的,如图1所示。

店铺数据最近30天趋势概览 (美国时间)

30天交易额: \$887.66 主营一级行业: 家装(硬装) 主营二级行业: 卫浴设施



图1 其中一家教学店铺的月交易额(卫浴类目)

(二) 双元制师资资源的构建

跨境电商的教学要求很强的实操性,而高校国贸专业的大部分教师理论知识丰富,但具体的实操经验还不够丰富^[6]。目前,高职跨境电商的专任讲师很少会熟练操作各个平台,大部分老师都是自学其中的某一个跨境平台,比如速卖通、Wish、敦煌,自己边摸索,边在校内给学生讲解授课。老师往往在实操的环节会陷入困境,很难带出优秀的创业型学生。跨境电商课程的深入推进势必会对高校的任课老师提出更高的要求,当前市场对于跨境电商的人才需求也是极大的,企业急需具有实战经验的人才,而学生的实战经验正是我们高校老师要手把手传授给学生的。

我们可通过聘请行业内的跨境电商企业的部门经理、负责人、行业的资深培训专家,深入高校课堂定期给学生培训,让我们了解和掌握最新的跨境电商行业趋势、技术和规则。浙江工贸从2014年开始定期让专任教师参加温州行业协会的峰会、阿里巴巴速卖通的官方院校讲师培训;也定期邀请温州的行业名师深入跨境电商工作室,通过小型的沙龙分享会形式,以弥补校内课堂教学的不足,实现课堂教学与线下沙龙互相融合。

校内教师可与行业专家联合开发跨境电商相关课程,确定合适的教学计划和教学目标,根据企业实际的岗位职责、所需的专业知识、职业能力、职

业技术能力标准等信息,共同进行职业分析、工作分析、在此基础上进行教学分析及教学设计开发,建立稳固的双赢的校企合作关系。

(三) 构建基于公司化团队的课程评价体系

与传统的教学模式相比,该课堂强调的是学生的实际学习能力,所以考核评价应该注重过程,不适合一次期末考试定最终成绩,否则不能激发学生学习的动力。传统的课程都是基于卷面考核模式为主的评价体系如表2所示,侧重考核学生的知识掌握能力,难以真实测评学生的外贸实战能力。融入公司化教学模式后的跨境电商课程评价取消了单一的卷面考核形式,采用过程性的团队考核模式;突破以个人为单位的考核限制,采用3~5人团队为考核的评价方式,团队内部以运营岗、客服岗、美工岗为基本的考核岗位指标,团队整体以订单交易金额、订单交易笔数、好评率、纠纷率、商品的详情页等五项指标动态考核小组的成绩;团队内部形成良好的团队意识、合作意识,如表3所示。

跨境电商课程评价体系侧重的是过程性评价,注重考查学生在外贸实战中的运营、开发客户等能力,对课程知识和技术的应用能力,锻炼学生的综合能力。

四、结论

跨境电商课程的公司化教学模式的推进,需要

表2 考核评价体系

一级指标	%	二级指标	指标的描述	分数/分
平时	20	团队的岗位分工合作	是否完成各自岗位的具体任务	10
		小组的配合度	通过商品详情页考核各岗位的配合度	10
过程性考核	60	小组的业绩(美金)	通过小组的美金订单业绩考核	10
		小组的订单数量	通过小组的已经付款订单的数量考核	10
		商品的上传质量	通过商品的详情页考核	10
		订单的好评率	通过每个小组的好评考核	10
		相关商品的站内信	通过小组商品的站内信回复考核	10
		订单的物流时效	通过订单的到货时间考核	10
期末汇报	20	小组期末汇报	小组汇报的内容、现场把握度	10
		现场提问	回答问题的表现	10

表3 公司化的具体岗位分工

部门	小组	公司化的岗位分工	具体岗位职责
美工部	同学1	负责产品主图图片的美图、水印	无明显中文、图片美观
	同学2	负责商品详情页的图片处理	详情页完整
运营部	同学3	分析后台的数据纵横	需每周更新一次搜索词分析
	同学4	负责产品的上传、优化	产品的曝光达到3000以上
客服部	同学5	负责小组的站内信、客户纠纷	需当天回复处理

良好的师生关系的氛围配合^[7]；在开放性的课堂中需要专任教师的奉献与投入，教师需要亲身运营跨境电商店铺，熟练操作所有订单的操作、发货、纠纷处理。这种方法在实际操作上存在一定难度，需要教师付出很多无形的个人时间、精力来经营店铺，而且订单的实际采购与商品发货也会产生很多真金白银的教学成本，存在一定的经济风险。浙江工贸这几年运行的具体模式是店铺的年费成本由学生法人和专任教师一起平摊负责，课堂产生的订单

利润按照85%的比例给学生，学院在教学考核的制度层面会适度增加专任教师的考核分数，给予教师一定程度的激励。研究认为，学生能否对课程学习保持长期的兴趣度直接决定了教学效果，我们的课堂教学中应以每个模块的任务为导向，以每笔订单的成效为激励，持续激发学生的学习激情，后续挑选学生中的优秀代表进驻跨境电商工作室，以优秀创业典型带动学校的创新创业氛围。

参考文献：

- [1] Martinich,L. Communicating the vision an ambidextrous organization: connecting with both sides of your brain [Z]. Professional Communication Conference, 2005. IPCC2005. Proceedings. International July 7,2005.
- [2] 卢奋.基于公司化运营教学模式的校内实训基地建设与应用[J].教育时空,2014(12):119-120.
- [3] 汤晓,朱建华.“公司化”工作情境模式在高职项目教学中的应用[J].职业教育研究,2010(6):16-18.
- [4] 陈国雄.温州跨境电子商务人才培养路径与实践[J].温州职业技术学院,2015(3):38-41.
- [5] 速卖通大学.跨境电商阿里巴巴速卖通宝典[M].电子工业出版社,2015.
- [6] 刘娟.小额跨境外贸电子商务的兴起和发展[J].对外经贸实务,2012(2):78-80.
- [7] 刘记.基于区域电子商务发展的外贸电商人才培养模式构建[J].职业技术教育,2015(8):16-19.

(责任编辑:汪 焰)