



# 广西商贸高级技工学校电子商务示范特色专业 及实训基地建设项目《邻里菜市》电商项目

## 项目建设背景

校园为保证学生的安全，实行封闭式制度。但也因此学生们出行不便，学校无法满足学生们的日常生活需求。本项目应学生需求，建设一个邻里菜市电商平台，电商平台实现 PC、微信、APP 三种客户端应用，方便学生使用。此外，对于电子商务、网络营销、物流等与邻里菜市电商平台有关专业的学生，均可以邻里菜市电商平台为基础，对学生进行实训实操。

本项目主要针对学生与老师。项目进入封闭式校园，学生与老师可通过邻里菜市电商平台找到日用品，接到相关的订单后，由相关人员进行派送至订单人手里。减少派送时间，方便学生与学生，节省学生的时间让学生有更多的时间进行学习或运动，为在校教书的老师提供更便捷的生活空间。



## 目 录

一、项目建设目标.....	3
二、项目特色.....	3
三、项目创新点.....	3
四、实施过程.....	4
五、成效与经验.....	5
六、体会与思考.....	6
七、项目资料负责人.....	6
八、项目运营情况图.....	7



## 一、项目建设目标

项目总体目标是通过建设“运营服务、产品体验、人才培养、物流配送”等四大体系，即建立一个邻里菜市电商平台，启动一个 O2O 电商体验中心，完善一个配套物流体系，成立一个线上线下电商培训体系，建立精准式电商模式，推动广西特色电子商务的发展，为全区电商提供示范。

## 二、项目特色

### （一）电商平台搭建

利用移动互联网技术，采用 PHP 语言及 MYSQL 数据库开发，使消费者简单便捷操作，方便学生和消费者应用。

### （二）电商平台建立 O2O 线下体验馆

实现手机、微信直接支付。既让商家现场销售保障利润，又开拓新的电商渠道，增加商家收益，维系平台和商家利润，得到持续发展。

### （三）物流平台实施

既开发自身的物流配送体系，又联合第三方物流平台，整合网站能实现需求信息的自动配对并跟踪，完善配送物流体系。

### （四）电商平台实现

电商平台实现 PC、微信、APP 三种客户端应用，统一 B/S 结构，按照系统对商家进行统一培训，制定统一的网络接口，以及网络内部文件的流转、加密传输以及身份认证、网上网下的协调。

## 三、项目创新点



本项目是一个系统工程，其内容涉及到电商平台的总体规划、网站的建设、基地建设、软件开发、网络延伸示范点建设等多方面。项目重点解决网络延伸进入校区的问题，使校园信息化。

本项目总体规划具有系统性和前瞻性，不仅为师生们提供更方便快捷的生活，还为广西乃至全国校园电商提供市场的整体解决方案。

## 四、实施过程

### （一）师生亲身体验

1、本项目进入校园，先给老师介绍本项目电商平台，而后让老师给自己授课或带的班级宣传，让师生们到本项目电商平台做体验。

2、电商平台内对应的商品与线下体验店的商品一致，每位师生收到的商品地是从线下体验店提的货，质量保证。

3、每个校园设为一个点，我们将从电商平台获取的信息，给自身物流派送按点派送。同校区的订单，将由固定的一至三个人派送，订单将送达客户手里。

### （二）相关专业学生实操

本项目可给进入的校园的相关专业学生进行实际操作。让学生们从实操中巩固专业特点。例如：

电子商务专业。学生可进入后台学习，主图设计、详情页设计、页面设置、版面排布、文字编辑、商品更新、商品上下架等。

物流专业。订单归类、订单记录、商品分配、订单派送、制定物流流程等。

网络营销专业：网络广告制作、网络推广、文案编辑等。



除此以外，也可以本项目电子商务平台作为板书，为学生们课程例子讲授。

## 五、成效与经验

### （一）打造氛围

1、感觉。人很难拒绝那些活跃热情的人，所以宣传力度达到一定的层次，关注的人一定会增多。此外，如果能在在宣传期间，耐心教授对自己产品感兴趣的人使用流程，宣传效果将更好。

2、活动带动气氛。虽然以电商平台为主，但也会做与活动相关的气氛装饰来活跃实体店。例如：开学期、节日期、寒暑假等。

### （二）设施问题

本项目主要以手机端为主，现在是大数据时代，人手一机是基本标配。使用手机端可随时随地查看信息，接受信息，查询自己所需的信息，方便学生和老师。

### （三）人才培养，技能培训

电商、物流、网销等，与平台匹配的专业的学生，均可以邻里菜市电商平台为主操作体，进行实操，实训，为学校的学生们增强专业技能，也为本项目提供更多的技术人员，校方我方均有益。

### （四）建设配送队伍

本项目由自己的配送团队，但也需要学生们参与其中。本项目为学生们服务，也为学生们提供实践机会。只要学生们愿意，无论是否是相关专业的学生，都可参与其中，学生们多懂一些多职业技能也是好的。



### （五）商品更新

1、主要受众人群为学生，平台内设商品均为学生日常所需品，且更新变换需跟上线下实体店步伐。

2、针对老师市场主要以生鲜为主，根据时令季节变化，及时调整品种。

## 六、体会与思考

### （一）了解客户的需求

需要分析自己的客户到底在什么情景下才会到商城买东西。如果没弄明白，就盲目地以活动促销、特价、低价的商品来引流拉客，平台流量是瞬间暴涨，但最后留下的客户依然不会很多。

### （二）商品运营

对于客户来说，如果能一眼望去就有想购买的冲动，那就是成功了。具有吸引力的商品需要运营团队的人集思广益完成，对商品的展示图、详情图等精心制作。

### （三）售前售后服务态度

顾客很在乎和你做生意时的感受，相比之下，感受比商品设置更能给顾客好感。一家态度好的商铺，客流量肯定不会太少，所以商品客服也很重要。

## 七、项目资料负责人

项目负责人黄光强，广西电子商务协会会长，广西特产网董事长，南宁桂特商贸有限公司董事长，广西经贸职业技术学院·桂特电商学院负责人，广西教育厅电子商务职业教育改革委员会主任，广西经贸职业技术学院电子商务专业指导委员会委员，



从事电商 10 多年，运营的广西特产网项目多次获得陈章良、肖志刚、胡德才等领导视察指导。

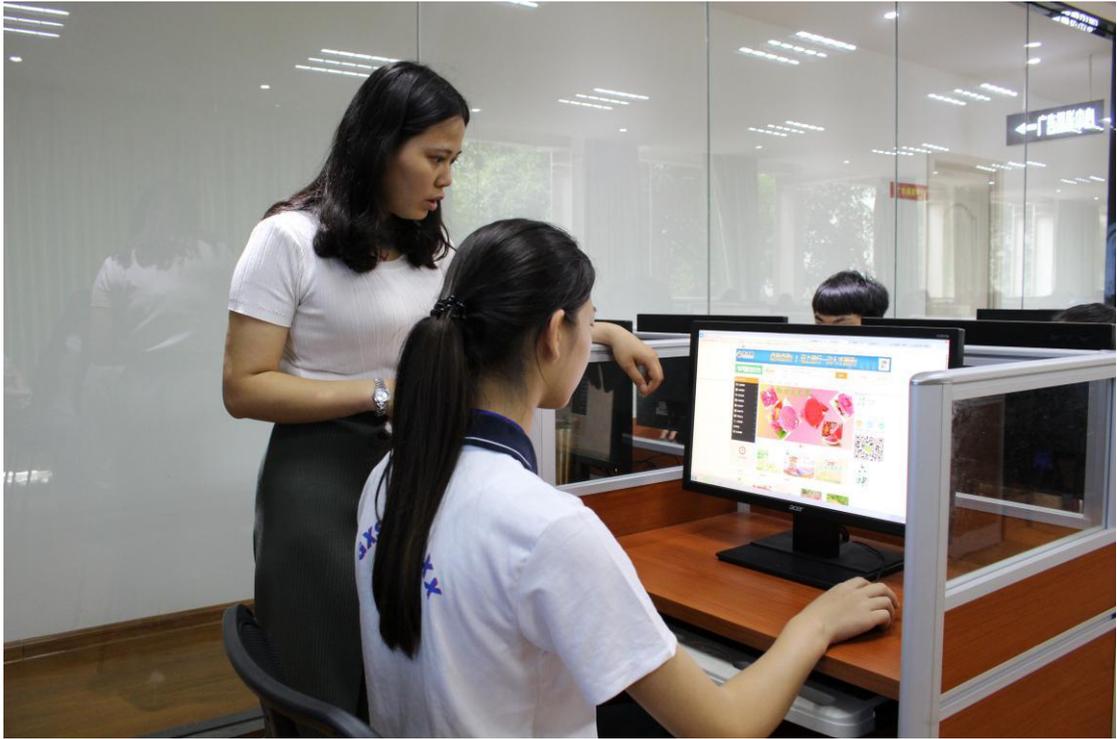
电商运营负责人刘合桂，拥有 15 年互联网电商运营经验，为广西经贸技术职业学院客座教授，主讲《电子商务》课程，南宁康升昊业网络科技有限公司董事长，北京康升昊业科技公司董事长、运营人才专业推荐平台——贤才网、公民职业信用平台——云档案。曾任住朋购友平台总编辑及新房部总经理（在职 8 年，广西最大房地产电商平台，年销售 5000 万元）、搜房网南宁公司总经理（在职 3 年，全国房地产电商平台，美国纽交所上市公司）、中国房地产报记者等职务，对网络营销、电子商务、新闻策划、企业运营管理有丰富运营经验。

电商配送负责人于永来，山东大学本科毕业，专业从事生鲜配送经验，一直为桂林肥仔、金旺角国际大酒店、金满地大酒店等 200 多家餐饮企业进行生鲜配送，自营美滋味哈风味小吃，十多年行业经验，充分了解行业需求，减少运营风险。

总顾问唐小付，广西大学农学院博士，农业研究专家，为多家农业龙头企业顾问，多项农产品研究获得广西科技厅及多个政府专项资金支持，广西农业下乡特派员，为多个市县进行电商下乡讲学。

## 八、项目运营情况图

### （一）电子商务专业老师指导学生实操





## (二) 学生自助购物与收银







(三) 电子商务菜市外送业务

