

附件 1

潍坊国家农综区产教联合体项目
申 报 书

项目名称 基于国家农综区产教联合体建设打造电商直
播群助助力花卉产业数字经济发展

项目负责人 杨磊

依托单位 山东省民族中等专业学校

合作单位 青州市李先生的花园花卉有限公司

申报日期 2023 年 11 月 30 日

一、项目基本情况

项目名称		基于国家农综区产教联合体建设打造电商直播群助力花卉产业数字经济发展					
项目 依托 单位 情况	单位名称	山东省民族中等专业学校		单位类型	中职学校		
	所在地区	山东省青州市					
	联 系 人	齐立伟	手机号码	13905363106	电子邮箱	Mzxxgcb@163.com	
项目 负责 人 情 况	姓名	杨磊	性别	男	出生年月	1989年9月	
	所在单位名称	山东省民族中等专业学校		所学专业	材料科学与工程		
	职务	信息工程部主任		职称	初级		
	学历	大学本科		学位	学士		
	手机号码	18853617082		电子邮箱	Mzxxgcb@163.com		
主要 参 加 者	姓名	职务		职称	所在单位		
	姜露	信息工程部副主任		讲师	山东省民族中等专业学校		
	刘坤	无		助理讲师	山东省民族中等专业学校		
	任晓娟	电商专业带头人		讲师	山东省民族中等专业学校		
	吴园园	无		讲师	山东省民族中等专业学校		
	王琪霁	电商专业教研组长		助理讲师	山东省民族中等专业学校		
	黄聪	无		助理讲师	山东省民族中等专业学校		
	匡鲁萍	销售主管		无	青州市李先生的花园花卉有限公司		
项目完成期限		2024年12月					

二、项目建设规划

（主要说明项目建设思路、目标、规划及解决的主要问题，不超过 2500 字）

（一）建设目标和思路

党的二十大报告提出，要全面推进乡村振兴，坚持农业农村优先发展，加快建设农业强国。山东省 5 部门联合印发《关于推进市域产教联合体建设的指导意见》也将深化产教融合、校企合作，协同培养高技能人才的要求落地实施。依据二十大精神要求，依托潍坊国家农业开放发展综合试验区产教联合体常务理事单位，积极参与和支持联合体建设工作，并将学校电子商务专业与当地花卉优势产业积极对接，以市域花卉产业现状为发展基石，结合花卉博览会等品牌资源，联合市域花卉产业龙头企业，促融合、谋发展，打造“一校名企一产业”的精准发展格局，为全面推进乡村振兴和加快建设农业强国提供有力支撑。

立足县域经济发展实际，学校将全面分析找准切入点，依托良好的花卉产业优势和深厚的文化底蕴，搭建校企合作平台，全面提升职业教育对接区域经济社会发展的服务能力，打造花卉产业作为青州地域文化宣传中的“明信片”。

（二）建设规划

1. 坚持校企互通。围绕市域产教融合联合体和行业产教融合共同体两体建设，联合青州市李先生的花园花卉有限公司、青州市恒瑞农业科技有限公司等县域领军企业，在花卉培育设施改进、品类创新改良、流通销售渠道拓宽等不同方面。

2. 坚持育人为本。充分发挥联合体合作办学特色及优势，深融电

商专业与花卉产业联接点，共推动专业建设发展，创新“校企、产教、课证、赛学、创研”五个体化协同育人机制。

3. 坚持产教融合。深层次汇聚产教资源，开发专业核心课程和实践能力项目，打造跨区域的特色花卉产业，助力花卉产业发展。

4. 坚持平台共建。按照“科教兴农、人才强农”的战略要求，规划好、建设好、服务好乡村振兴智慧农业产业创新平台，以融促教、以新促农，打造花卉电商直播特色应用场景，提升校内外实践教学基地建设水平，并在建设期内建设一批校内外高水平实训共享基地。

5. 坚持创新发展。依托乡村振兴服务育人平台，培养服务花卉产业振兴人才的师资队伍，开发构建适应产教深度融合的课程体系，建设教师发展和职业技能培训的新高地。

（三）拟解决的主要问题

1. 花卉产品展示和推广问题。

青州传统的花卉销售通常依赖于实体店面或在线图片展示，难以充分展示花卉的美丽和特点。电商直播通过高清晰度的视频展示，提供了更生动的产品展示方式，可以吸引更多的潜在顾客。

2. 消费者服务和购买信任问题。

消费者在线购物时，顾客通常需要了解产品的详细信息、花卉养护方法等，但这些信息在传统电商平台上难以获得。电商直播通过实时互动，可以解答顾客的疑问，提供更个性化的购物体验，增加购买信任。

3. 花卉产品促销和销售问题。

花卉电商直播可以利用限时折扣、赠品活动等促销手段，刺激顾客的购买欲望，提高销售额。此外，直播中的互动也可以促使顾客在直播过程中下单购买，增加销售效率。

4. 花卉产品社交传播和口碑营销问题。

通过观众在社交媒体上分享产品链接或直播内容，电商直播可以扩大产品的传播范围，吸引更多潜在客户。同时，用户评价也可以在社交媒体上积极传播，提高品牌口碑，增加信任度。

5. 数据分析和精准营销问题。

花卉电商直播通过收集观众的互动数据和购买行为，可以进行数据分析，了解客户需求和兴趣，制定精准的营销策略，提高购买概率，降低营销成本。

总而言之，电商直播为花卉数字经济发展提供了一种更为综合和高效的销售和营销方式，能够解决传统花卉销售中的多个问题，推动花卉产业的数字化转型和增长。

三、建设进度与保障措施

(不超过 1000 字)

1. 校企共建直播平台：建立电商直播平台寻找合适的电商直播平台，与平台合作建立专属花卉直播频道，确保平台的稳定性和用户体验。

2. 优化产品展示和推广：筛选优质花卉产品，确保产品质量和种类的多样性。在直播中利用高清晰度的视频展示，突出产品的独特性和美观性。

3. 培养专业主播团队：培养拥有花卉相关知识和专业直播技巧的主播团队，能够对花卉产品进行讲解和演示。

4. 提供实时互动和客户服务：在直播中为观众提供实时答疑和解惑服务，回应观众的互动，与观众建立良好的互动关系。

5. 花卉设计促销活动和销售手段：设计限时折扣、赠品活动等促销手段，刺激顾客的购买欲望。利用直播中的互动，促使顾客在直播过程中下单购买。

6. 加强社交传播和口碑营销：鼓励观众在社交媒体上分享产品链接或直播内容，扩大产品的传播范围。激励顾客在社交媒体上留下积极的产品评价，提高品牌口碑。

7. 数据分析和精准营销：收集观众的互动数据和购买行为，进行数据分析，了解客户需求和兴趣，制定精准的营销策略。根据客户的个性化特征和历史行为，进行个性化推送，提高购买概率。

8. 建立后续服务和客户关系管理：提供完善的售后服务，保持和顾客的沟通，建立良好的客户关系，促使顾客再次购买和推荐。

通过以上项目措施的实施，可以有效地利用电商直播助力花卉数

字经济的发展，提升销售额，拓展市场和渠道，增强顾客满意度和品牌认知，实现长期可持续的发展。

四、预期成效

（不超过 1000 字）

1. 打造青州花卉产业“明信片”。

通过电商直播让青州花卉获得更高的关注，吸引更多的潜在消费者。提高青州花卉的口碑，让青州花卉成为有影响力的区域经济产业，成为消费者可以信赖的首选花卉品牌。

2. 完成花卉电商直播实训室建设。

电子商务实训课程教学依托实训室，围绕平台直播要素，开展在校大技能实训、文案撰写实训、视频剪影实训、运营实训、创业能力培训和就业能力实训能力培养。凸显教学改革新途径；强化技能教学实时分析，优化教学和实训方法路劲，建立校企资源互联互通，提升大学生实习实训技能掌握的效率。

3. 培养电商学生入驻花卉企业，形成花卉产业直播群。

电商花卉直播，通过信息化营销手段，充分利用数据挖掘和数据分析，深挖卖点，扩大销售范围，做好售前售后服务，取得良好口碑，最终实现盈利，助力青州花卉数字经济发展。

五、经费预算

序号	经费开支科目	金额（万元）	说明
1	资料费	0.2	项目资料费
2	调研差旅费	0.5	交通费、住宿费
3	会议费	0.3	会议耗材费、场地费
4	专家咨询费	0.5	聘请专家培训
5	实训基地建设费	50	建设电商直播实训基地
6			
7			
8			
9			
10			
11			
• • •			
合计	51.5 万元		

六、声明

我承诺：前述所填报内容均真实、准确、有效，并自愿接受有关方面核查。如有弄虚作假或其他违规行为，自愿退出认定，并受处理。

项目负责人签字：

建设单位盖章：

2023年 11月 30日



七、建设单位审核、推荐意见

该项目具有重要的理论意义与实践意义，研究内容设计合理、方法科学，该项目成员实施能力比较强，本单位能提供完成本项目所需的时间和条件。经学校研究，同意按照上级要求开展项目申报。

建设单位法定代表人签字：

建设单位盖章：

2023年 11月 30日

