

全国职业院校跨境电商技能大赛落幕 选手在“海外版淘宝”上卖疯了

最近,各大平台的6·18活动开展得如火如荼。在上海一场跨境电商技能大赛上,学生开的跨境店铺的产品也在热卖,PK销量。由上海市高职高专经济类专业教学指导委员会和上海邦德职业技术学院领衔主办,联合丝路跨境电商产教融合联盟、上海思博职业技术学院、上海市现代流通学校等多家单位共同承办的第七届全国职业院校跨境电商技能大赛颁奖典礼近日在上海举行。来自全国28个省(市)的175所学校共5300名学生报名参加了本次比赛。经过初赛,最后148所学校、661个团队、2471名学生参与本次决赛。

记者 范彦萍



开店卖货内藏乾坤

刚刚从赛场归来的上海邦德职业技术学院一支队伍的队长刘宇航告诉记者,别看只是普通的开店卖货,其中内藏乾坤。

按照赛事规则,几位队员需要根据市场快讯提供的讯息来选品。第一季度选三款吹风机,第二季度选三款加湿器。

“第二季度的时候,有款加湿器死活

卖不出去,我们始终找不到原因,特别着急。这款产品定价十分便宜,按理不该如此。反倒是有一款售价贵的卖得特别好,还断货了。后来,我们分析下来,可能是其他组有卖同类产品的,定价策略也相似,我们失去了先机。”刘宇航介绍说,原来他们的队员数是四人,有个同学生病临时退赛了。所

幸他们临危不变,在规定时间内完成了所有任务。

这次实战也让刘宇航感触颇深,市场瞬息万变,要灵活应变,“第一季度如果卖得好,就可多进一点货,反之则少进一点。如果卖贵了,第二季度可能会调价。还有,产品的标题很关键。需要品牌名+核心关键

词(比如吹风机)+属性(比如重量轻、可折叠、触感细腻光滑)等各要素齐备,之前写得太简短就卖不出去。选品也要根据市场需要来,打个比方某个季度消费者对某款吹风机的需求是保养头发,某个季度则是小规模、便于携带。要敏锐地发现需求的变化。”

比赛模拟平台真实度九成

对于邦德职业技术学院跨境电商专业主任周玲俐来说,今年是她第七次作为指导老师带学生参赛。她分享道,如何帮助学生组建团队,注重赛前赛中赛后的管理十分关键,“赛前,作为指导老师要和学生多多交流,在群里关注学生聊天信息,物色潜在的苗子。赛中要灵活应对,比如时刻关

注这个季度什么产品卖得比较好,调整心理状态。虽说会事先定好岗位,但运营中发现不太适合,就要及时调整人员岗位。赛后,要及时帮助学生复盘,为下一轮比赛做准备。”

此次大赛竞争异常激烈,要从600多支决赛队伍中脱颖而出难度可见一斑。在周

玲俐看来,跨境开店本身要比国内开店的难度高,在营销、数据监测、定价等方面都需要有自己的优势,“在海外平台上开店,相当于开一个国际版的淘宝店铺。学生要学会设置店铺的优惠券、折扣等,做策略组合。不是做了营销就一定会出单。比如你在Facebook上营销花了500美元没有成交,就

要立即考虑调价或者调整营销方案。”

“我们的比赛模拟平台和亚马逊等跨境电商平台的真实度超过90%。从这些年的经历看,我发现一旦有学生参加比赛,毕业后从事跨境电商工作的概率就会比较高。这一大赛能很好地为他们做职业引导。”周玲俐介绍说。

展示教学改革与创新

相关数据显示,2025年我国电子商务领域相关从业人数将达到7000万,“十四五”期间我国跨境电商人才缺口达985万。而传统职业教育培养的跨境电商专业人才已经满足不了当前产业快速发展的需求,而且教育链、人才链、产业链相互衔接的政策和制度普及力度和实施力度薄弱。

周玲俐告诉记者,以邦德为例,该校的跨境电商专业是2020年开设的,去年首批毕业生的就业率达到100%,非常抢手。

上海邦德职业技术学院董事长张文荣表示,跨境电商作为国家发展的新动能,其重要性不容忽视。他认为,通过竞赛激发学生对这一产业的关注,并提升他们

的专业技能,对国家的经济发展具有深远的积极影响。他鼓励学生把握时代机遇,积极投身于跨境电商这一充满活力的领域,成为未来的行业领袖。

市教委职教处副处长马骏认为,这项赛事为上海市跨境电商行业的发展提供了坚实的人才支持,并促进了教育与产业的深

度融合。他鼓励职业院校积极组织师生参与职业技能大赛,以此推动教学改革与创新,提高人才培养质量。

上海市高职高专经济类专业教指委主任姚大伟提到,大赛紧密结合了企业岗位技能需求,有助于培育符合行业需求的技能型人才,促进院校专业建设与产业发展的融合。