

电子商务专业(群)人才市场需求调查报告

一、电子商务专业社会需求状况

1、主要就业去向

开展电商的企业互联网和相关服务批发业零售业，特别是跨境电商人才和农村电商人才。

2、本地区需求情况

对农村电商和跨境电商人才需求缺口较大,中国农业大学智慧电商研究院发布《2020中国农村电商人才现状与发展报告》。报告估算,来五年农产品电商人才缺口将逐年上升至350万,而跨境电商运营对人才的需求增长最快,2021年一季度与2020年一季度相比猛增190.9%。人才需求主要来自广东省,占全国51.6%。

3、目标岗位(群)

营销推广、运营管理、客户服务、电商设计与维护、商务数据分析等

4、高级技术技能型专业人才状况

缺乏成熟的培训标准和培训体系,也缺乏有实力的培训商,这些短板都导致人才需求和供给存在较大差异。在高校引入1+X职业技能等级证书

二、企业岗位要求调查

从企业规模看,500人以下的中小微企业招聘主力军,招聘职位数占到整体93.2%。其中,规模在20-99人的小企业占48.7%。不足20人的微型企业招聘电商运营人才规模同比增长235.2%。从岗位需求分布来看,据淘宝大学的统计24.86%的企业缺美工,24.29%缺运营,22.6%缺推广,19.77%缺客服,另外物流和仓储的缺口分别为5.08%和3.39%。如

1. 中广视讯科技有限公司以下岗位:

亚马逊运营助理(日本站)

岗位职责:

1) 负责产品上架推广,深入了解产品,分析市场和竞品,提炼产品卖点,结合用户痛点优化产品和销售计划;

- 2) 在产品推广各时期, 通过分析市场数据销量数据, 做出针对性的运营决策, 结合各渠道引流, 提高产品销量和排名;
- 3) 学习研究Amazon站内广告, 大量分析关键字数据, 找出特点和规律, 提升广告效率; 协同站外团队通过社交平台和论坛推广产品;
- 4) listing及账号安全风险规避, listing被封申诉;
- 5) 跨部门沟通与协作, 如产品拍摄、美工P图、产品对应关系等等;
- 6) 销量预估及库存管理, 根据推广计划进行销量预估, 保证健康的库存周转.

这里涉及了运营、推广、美工、仓储数据分析等岗位

又如珠海格力, 招聘人数达99人

职位与工作职责:

方向1: 平台运营

负责格力商城、第三方平台的日常运营、策划工作。

方向2: 平台维护

负责格力商城视觉设计、UI优化、系统测试工作。

方向3: 计划物流

负责格力商城订单管理及电商产品销售计划、生产、物流工作。

方向4: 市场管理

负责电商产品价格体系维护、护盘工作。

方向5: 电商主播

负责电商全平台日常直播, 跟进及配合常态化直播工作, 协助产品资料整合及制作。

三、用人单位对专业人才培养目标、课程设置、职业技能证书的建议

1. 面向市场需求培养人才
2. 课程设置应与岗位的知识技能相一致, 要做到岗位课证融通。
3. 开展1+X试点, 包括网店运营推广、B2B跨境电商数字化运营、电商数据分析等职业技能等级证书
4. 建立校企合作实训基地

四、调研结果分析及应用

从调研结果来看,电商人才在未来3-5年的缺口在500万以上,就业人才的大专层次达75%,无论技能和数量上,人才需求和供给存在较大差异,有专业发展的机会和空间。我们需要根据市场需求来制定我们的人才培养计划,贯彻落实教育部1+X制度,开展多个1+X项目试点,加强校企合作,确保电子商务专业(群)的建设上一个新台阶。

2022年8月30日