

(#2025.5)

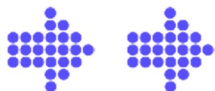
MINJIANG·WEITIAN



MINJIANG

闽江·微甜 WEITIAN 数字营销工作坊

电商达人经纪人特训营--学员成长手册



闽江学院新闻传播学院
School of Journalism and Communication



微甜科技
SWEET TECHNOLOGY



WELCOME TO THE BOOTCAMP NICE TO MEET YOU

欢迎加入训练营



BOOTCAMP



特训营介绍：

“电商达人经纪人”[®]特训营是闽江学院新闻传播学院与杭州微甜科技有限公司共同发起的，面向闽江学院全体在校学生的电商运营人才孵化项目，是“闽江·微甜数字营销工作坊”的特色项目。

该项目致力于挖掘培养一批对于电商运营以及电商达人经纪人岗位感兴趣的在校学生，入选的学员通过接受系统专业的技能培训，以及实战参与【从选人+货→谈合作→盯数据→赚佣金】，迅速成长化身一名合格的“电商达人经纪人”，为今后想从事电商达人运营或创业的同学先人一步打好核心技能基础！

注释①：“电商达人经纪人”俗称“电商达人BD”，是电商生态中的商业纽带，主要负责品牌方与带货达人/渠道资源的对接与合作，通过高效匹配供需关系，推动商品销售增长，实现多方共赢。



特训营目的：

工作坊通过企业级真实电商后台操作，沉浸式辅导实战，帮助学员掌握电商达人经纪人硬核技能，直通行业资源，为今后想从事相关岗位或行业的同学先人一步打好基础！

STUDENT



学员手册介绍：

本学员手册涵盖了学习地图、考核评估方式，各阶段学习目标旨在通过更加清晰且有条理地辅助“电商达人经纪人”完成各个阶段的学习与实战任务，实现手册使用有效性的最大化。

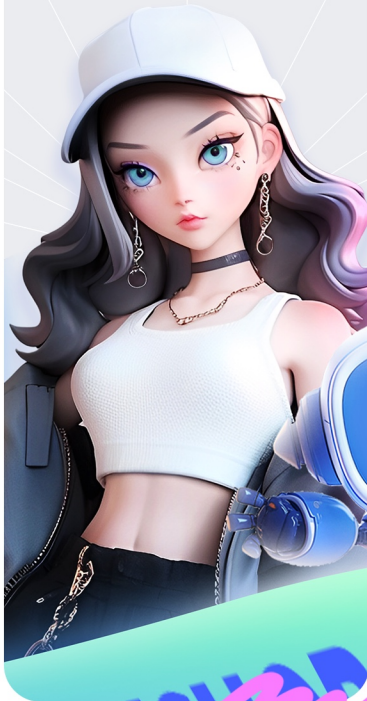


使用须知：

- ① 本手册仅供闽江学员电商达人经纪人特训营学员持有，不得转借他人或用于其他用途
- ② 每位学员有且仅有一份学员手册，勿故意损毁，请妥善保管
- ③ 杭州微甜科技有限公司保留对本手册最后的解释权

线上线下相结合。 学习模式

COMBINING
ONLINE AND OFFLINE



课程学习要求

课前：

- ①线上课程须提前测试设备，确保音视频完整可用，全程打开摄像头，非互动时间静音。
- ②线下课程提前10min 到达培训现场，完成课程签到；

课中：

- ①遵守课堂纪律，不迟到、不早退、不得自由出入；
- ②认真听讲，做好课堂笔记，积极参与课堂互动发言；
- ③在听课过程中，主动寻找问题的答案，并加深对新内容的理解和记忆。

课后：

- ①及时回顾知识点，完成配套练习，查漏补缺。

学习原则与方法

明目标：

明确学习重点目标，在知识输入、消化吸收、知识核验的过程中，发现与目标之间的差距，并做及时做补充学习。

多重复：

温故而知新，每次重复都有不同的角度、重点和目的，通过对知识和技能的反复练习和内化，不断强化应用实战。

善思考：

带着问题去学习，主动思考和不断寻求问题解决的思路与方法，并善于总结归纳各种经验，不断调整改进。

重实践：

把学习与实践相结合，不仅要在实践中学习，边实践、边学习、边积累，还要主动讲输入的知识尽可能多地应用在实际工作中，解决实际问题。





实战要求

- ①与导师共同明确个人实战行动目标，制定行动计划及步骤；
- ②查阅并整理相关学习资料，做好知识与实战相结合；
- ③在执行过程中，及时发现问题，先独立解决，再寻求导师帮助，并做好记录总结；
- ④梳理成果，主动向导师汇报并寻求反馈，复盘分析待提升点，总结有效经验。
- ⑤使用企业微信进行达人联络和导师链接

考核与评估

本次考核与评估采用过程表现+结果指标双维度考核的方式进行：

过程表现：关注课程学习过程中的表现及结果

结果指标：聚焦实战任务完成情况以及业绩达成情况

全过程的评分主要由业务导师和项目组老师共同评价完成，且最终考核结果将作为结业/评奖/内推/留用的重要参考依据

班级红线

诚信底线（高压线）：

- ①严禁代打卡/代签到/作业抄袭
- ②禁止伪造数据（如直播观看量刷单）

后果：首次黄牌警告，二次直接红牌退训

保密纪律：

- ①禁止外传企业提供的内部资料（含产品定价/达人资源表）
- ②课程案例仅限教学使用，不得用于商业分析

后果：按泄密严重程度扣留结业证书

参与度要求

- ①累计缺勤 ≥ 2 次线上课程
- ②小组任务中消极应付

后果：暂停实操等高阶课程权限



工作坊学习地图



工作坊启程（认可）

线上社群,课题选择,导师链接,First Talk



工作坊开营（期待）

团队组建,职业认知,目标共识,系统入门



第一阶段-认知（目标）

达人转化,商务谈判,系统实操,AI+电商,实战尝试



第二阶段-技能（突破）

短视频拆解,直播设计,产品营销,实战突破



自我复盘与突击（成就）

专项提升,实战冲刺,成果回顾



工作坊结营（满足）

成果展示,学员路演,评选颁奖

任务清单

环节	内容	完成情况
工作坊启程	我的工作坊课题选择	
	我的导师是?	
	完成和导师/班助的第一次沟通	☐ 是 ☐ 否
工作坊开营	约定书签订	☐ 是 ☐ 否
	知识输入·《电商达人/B D职业认知》	☐ 是 ☐ 否
	知识输入·《公司/三个核心业务板块介绍》	☐ 是 ☐ 否
	系统实操·后台实操学习与模拟	☐ 是 ☐ 否
	目标共识·我的实战任务	
第一阶段-认知	《达人精准挖掘与分级策略》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《商务谈判与达人关系破冰》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《驱动达人转化N个法则》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《电商数据复盘--电商后台认识》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《爆款短视频内容公式拆解》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《直播脚本设计与投流》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《解码数字人的应用方法论：AI与创意生产的碰撞》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	《解码智能编辑的应用方法论：AI与创意提效碰撞》	知识输入 ☐ 是 ☐ 否 知识考核 ☐ 是 ☐ 否
	导师辅导·每周至少一次	☐ 是 ☐ 否
	目标共识·实战任务阶段达成情况	是否达成： ☐ 是 ☐ 否 具体情况：
	线下课程·《爆款短视频内容公式拆解实操》	☐ 是 ☐ 否
	线下课程·《直播脚本设计与投流实操》	☐ 是 ☐ 否
	线下课程·《消费心理学与产品卖点底层逻辑》	☐ 是 ☐ 否
	线下课程·《五类联合营销模式》	☐ 是 ☐ 否
	模拟演练·《商务谈判模拟》	☐ 是 ☐ 否
第二阶段-技能	模拟演练·《卖点全链路实战》	☐ 是 ☐ 否
	导师辅导·每周至少一次	☐ 是 ☐ 否
	目标共识·实战任务阶段达成情况	是否达成： ☐ 是 ☐ 否 具体情况：
	回顾自己在项目中的收获和变化	☐ 是 ☐ 否
	目标共识·实战任务最终达成情况	是否达成： ☐ 是 ☐ 否 具体情况：
工作坊结营	我顺利结业了吗?	☐ 是 ☐ 否

TO THE FUTURE OF E-COMMERCE EXPERTS

致未来的电商达人经纪人



亲爱的学员：

欢迎加入【电商达人经纪人】特训营！从今天起，你将开启一段充满挑战与机遇的成长之旅。
在这里，你不仅是学习者，更是未来的行业探索者。

我们会带你从“选人找货”到“谈判赚钱”，用实战代替空谈，用数据驱动决策。
你可以接触真实项目、操作专业工具，甚至提前锁定企业offer。
但这一切，都从立刻行动的“你”开始。

(#2025.5)

MINJIANG·WEITIAN



