

叁陆伍生活通网络科技有限公司 参与高等职业教育人才培养年度报告 (2023)

叁陆伍生活通网络科技
河北有限公司

(公章)

河北政法职业学院

(公章)

合作系部

经贸法务系

合作专业(群)

市场营销

开始合作时间

2021年7月

报告编制时间

2022年11月

叁陆伍生活通网络科技河北有限公司 参与高等职业教育人才培养年度报告（2023）

一、企业概况

河北365网络科技集团（简称河北365集团），成立于1997年，经过20多年的发展，河北365集团目前已是国家级高新技术企业、国家级电商示范企业、国家级供应链试点企业、国家五部委疫情重点保障企业、全国快消品百强和河北百强民营企业。集团主营业务涵盖：新零售服务平台（包括“36524生活通”智慧社区服务平台、“好乡亲365”智慧乡村服务平台、“365军融”部队后勤保障社会化服务平台和智慧物流服务平台）、新金融、新地产、新投资等“四大”板块。同时，还发起成立了河北连锁行业协会（产业联盟）和365绿公益基金会。目前，集团在京津冀地区拥有“36524”城市便利店1500多家，分布在北京、天津及河北省石家庄、唐山、秦皇岛、保定、衡水、廊坊、张家口市；“好乡亲365”农村电商服务驿站（加盟店）14000多家，覆盖了河北省三分之一的乡村，是京津冀地区实体服务网点（固定智慧终端）最多的现代流通企业。

河北365集团搭建了“365国际”跨境电商平台，建立了包含“一带一路”沿线国家的“世界各国特色馆”，将世界各国的优质、特色产品引进至国内，为改善民生、满足人民美好生活需求，增进国民福祉，繁荣国内消费市场做出努力。同时“365国际”跨境电商平台，还建立了“中国县域特色馆”以县域为单位，将

京津冀以及全国大部分地区的特色商品通过互联网销售至多个国家，为推进农产品供给侧改革和助推精准扶贫工作，做出了积极贡献。

为推进企业由“新零售”企业向“智慧供应链”企业转变，河北365集团制订了“智慧供应链发展战略”，通过重构产业价值链，推进365“新零售、新地产、新金融、新投资”四大业务板块向平台型供应链生态体系集聚转型。

一是以互联网基础设施（固定智慧终端、智慧物流基地）为依托，以现有商业资源为基础，以大数据和供应链金融为驱动，构建“蜂·365”产业电商线上第一平台，打造赋能型产业“路由器”，建立实体经济市场主体“孵化器”，建设智慧供应链综合服务生态体系。

二是对接优势产业集群、绿色农产品基地、海量经营主体及海量C端用户，为上下游中小微企业赋能，为下游C端用户提供美好生活新选择，成为生产、生活、生态综合服务提供商。

未来五年，河北365集团将选择河北省10个地市，各投资20亿元落实千店万岗计划。河北365集团将以新基建（5G网络、大数据中心）为引领，以线上网络平台和线下实体门店为场景，以千店万岗、食品安全全覆盖、365消费合作社计划为支撑，通过企业创新积极对接国家有关政策，建设升级版365电子商务智慧谷。新的365电子商务智慧谷将包含生鲜食品加工基地、城市物流基地、农产品直播电商基地、跨境电商基地、双创基地等功能，通过新基建投资和拉动消费升级为当地经济和社会发展做出贡献。

二、合作开发专业课程

校企合作开发了《便利店运营与管理》课程，集团特别组建了由总监级别以上管理人员构成的课程团队，与校内专业教师充分沟通，共同确定课程内容。课程主要讲解了在便利店运营实践中各核心部门的业务流程，教学内容和案例全部出自集团旗下的36524便利店，学生在学习便利店运营管理实用技能的同时，对于零售行业和企业岗位也形成了初步的认知。

校企共同策划了《营销实战实训》课程，借助企业自有货源和线上平台，为实训小组专设销售端口，定制线下专有配送方案，线上线下通力配合，确保市场营销专业学生在无法出校的情况下仍能正常开展营销实战，既顺应了新零售的发展趋势，又探索了疫情下商贸类专业实训课程开展的新形式。

三、师资队伍建设

河北365集团为市场营销专业的《便利店运营与管理》、《客户关系管理实训》、《新媒体营销实训》3门课程提供了师资，并为相关课程提供咨询和案例，保证专业课程始终与商业实践紧密联系。

为了提升专业教师的实操技能，河北365集团还为市场营销专业和电子商务专业的8名教师提供了企业实践岗位。8位专业教师在便利店实践过程中，熟悉门店各项业务与经营流程，并将零售行业的实践与自己的专业理论相结合，为专业教学和课程建设提供了丰富的素材和案例，必将大大促进专业建设和人才培养水平的提升。

四、实习就业一体化

为了帮助毕业生早日确定职业方向，降低职场试错成本，校企合作开展了“实习就业一体化”的尝试，将企业招聘引入实习阶段。经过双向选择，7名22届毕业生进入河北365集团实习，学生在实习期间享有与正式员工相同的薪资报酬，集团还提供住宿与商业保险，保证了实习学生的基本权益；企业为每位实习学生安排了带教师傅，帮助实习学生快速适应角色的转变，胜任实习岗位职责，学生的实习满意率达到100%。毕业后有2名学生选择留下继续工作，无需试用直接签订正式劳动合同，实现了实习即就业的“无缝对接”。

五、发展展望

2023年，校企双方将在继续推进市场营销专业现代学徒制人才培养的开展与创新，除在课程教学和师资建设方面持续优化外，更将在顶岗实习和专业共建等方面展开全新的探索；在逐渐深化的合作基础之上，思索如何进一步对接企业人才战略和产业资源，将更多专业纳入校企合作，争取建成产业学院，实现校企深度融合，形成长效合作机制。