

▶淘宝大学山东分校学员在西溪园区近距离感受阿里发展和文化。
本报记者 任磊磊 摄

“韩都衣舍创始人赵迎光、小狗电器创始人檀冲都是我们的学员。”淘宝大学山东分校业务负责人张彬谈起淘宝大学走出的大佬如数家珍。不同的是，之前大佬们在北京、杭州才能接触到的最新培训课程，山东学员在家门口就能听得到。未来可期，他们中或将走出更多的本土企业大佬。



大佬们为什么要上淘宝大学？

淘大山东分校要打造本土电商大佬

文/片 本报记者 任磊磊
谷婉宁 实习生 冯子涵

学员评价： 一次信息爆炸的头脑风暴

上完林达老师的课程后，一位来自聊城的学员感慨道：“信息量太大了，我要回去好好消化，感觉刚刚经受了一次头脑风暴的洗礼。”

这次是山东分校的首次开课，让学员们没想到的是，课程内容远远超出他们的预期。由于学员大多来自传统企业，所以这一次的课程主要围绕传统企业转型，讲师林达本人做过传统企业经营，现在又从事互联网电商业务，因此课程理论内容和实际案例分析极为贴近现实。

在淘宝大学严格的评价体系中，学员们对于讲师的满意度近乎百分之百。据悉，淘宝大学有认证讲师200余名，山东分校成立后陆续为山东省商务厅、山东省经信委提供培训支持，在产业转型、组织变革、智能制造、商业创新等方面提供新思维。同时，淘宝大学山东分校以培训中心、培训基地的方式为市县提供全年

人才解决方案。本次淘宝大学聊城培训中心在杭州首次开课，学员们被企业转型、管理文化等课程和阿里文化体验、优秀企业参观深深吸引。

淘宝大学培训学院副院长刘国峰表示，教育在阿里的布局里是重要的一个板块，包括职业化的教育、平台化的教育、针对创业者的湖畔大学、阿里巴巴商学院等，因为教育可以为阿里巴巴的发展进行赋能。

在阿里巴巴的愿景中，2036年帮助一千万家中小规模电商持续盈利，服务20亿消费者，解决一亿人的就业。“淘宝大学未来会更好地服务平台的网商创业者。因为要帮助一千万家中小企业盈利，就必须发挥培训平台的作用，才能帮助这些企业更好的找到做生意的方式方法。”刘国峰说。

“当然，淘宝大学服务山东要靠分校去完成，”刘国峰表示。淘宝大学山东分校自5月25日挂牌以来，借助齐鲁晚报在山东地区的媒体影响力和阿里巴巴在电商培训领域的资源优势，搭建本地电商人才成长平台，为山东企业战略转型和山东经济动能转换提供人才支撑。目前，山东分校已于聊城、临清落地培训中心和培训基地，结合当地产业进行人才培育和专业赋能。

三个月就迭代一次课程

淘宝大学是基于阿里平台上的商家和客户而推出的培训课程，淘宝的平台规则变化之快、活动之多，用户有目共睹。张彬告诉齐鲁晚报记者，淘宝大学所有的课程必须跟上平台的变化，培训大纲的课程每三个月就要迭代一次。

据介绍，淘大的老师不是员工，而是平台上优秀的卖家。因为只有实操的卖家才是最熟悉不断变化的平台规则。比如即将临近的“双11”，在活动之前，讲师会从实操层面把规则最新玩法传递给学员。

而要成为讲师门槛是非常高的。

张彬说，每年淘大都会有一次大型的讲师认证，所有讲师都要参加。“因为我们要确保讲师一定是最了解规则的，这要求他自己有一线实操经验。因为有一部分讲师可能赚到钱了，就不在一线实操了。”

这只是最基础的，更重要的是，讲师自己店铺数据也必须是非常好的。讲师通过平台报名后，系统会首先筛选讲师店铺数据，如果其店铺经营情况一般，则很难成为讲师。

数据匹配之后，才能进入面试阶段，讲师先要自己录制讲课视频，让评审先筛选一遍，过审的才能有机会进去下一步复审。

经过多轮筛选，综合评分达标的人才能真正成为讲师。而成为讲师之后，他们每一次授课，都会让学员打分，对讲师进行评价。

淘大的课程体系也并不是随意设立的，每一门课程，都是讲师、淘大小二、优质卖家等共同研发出一个标准课程。在这个基础上，讲师每一堂课具体内容会有所不同。

以服饰行业为例，淘宝大学和ifashion合作，根据不

同层级、不同发展阶段、不同类型的商家设计定向线上课程，打造精准特色商家圈子和多样化成长体系。例如腰部卖家渴望了解精细化运营、数据化运营、内容营销；头部卖家则迫切需要学习财务税务、股权、投融资、组织管理、人员管理等知识。而线上+线下的结合方式，也精准解决了商家痛点。

学员类别不同，配给的讲师层级也不同。像赵迎光、海尔的一些高管虽然不是系统内的认证讲师，但是也来给学员们上过课，其针对的是总裁班的学员。

常态化学习 是每个企业应该关注的

阿里巴巴平台上涌现出了大批经验丰富的商家，淘宝大学把他们的经验收入系统，复刻经验，并通过系统赋能更多商家和企业。

淘大认证讲师林达表示：“对瞬息万变的电商行业来说，常态化学习是每个企业都应该关注的，最常态化的学习就是工作即学习。应该鼓励从业者去尝试一些不同的内容，去突破自己的工作职责的概念。”

“现在平台玩法变了，以前大家都抢着打爆款，可是现在是内容营销时代。在淘宝上刷着文章、看着直播也能卖货了，除了淘宝，在优酷看连续剧、抖音上刷短视频也能边看边买。商家面临着新的机遇，但也是很大的挑战。”

林达说，电商行业一天不学习，就可能被时代给落下，所以不应当把培训当作是一门短期的入门教育，而应当长期关注，长期与圈子里的人交流。

就像刘国峰说的：很多人参观了阿里之后，都壮志雄心想把阿里的运营模式、管理模式搬到自己公司，可是后来发现真正实施起来，

并没有想象的那么简单，而最终放弃。

所谓内行看门道、外行看热闹，很多人以为看看就能学会的东西，但其实并没有那么简单。

近几年，市面上出现了很多拷贝和模仿淘宝大学的培训机构，培训结果参差不齐。而即使最严苛的知乎网友，对淘宝大学在引导新人入门、提升电商运营方面的作用，其评价都是积极和正面的。

要改变有培训 无组织的模式

中研普华报告显示，目前，中国有各类产业园区15000余个，对整个中国经济的贡献达到30%以上。国家级开发区数量从2011年的219家增长到2015年的364家，年均复合增长率达13.5%。

我省几乎每个市都有自己的产业园，其中包括数量庞大的电商产业园。

林达说，自己也经常参加各地的产业园剪彩，但是最后发现很多产业园后期真正发展起来的并不多，这其中一个原因就是配套跟不上，影响了人才的流入。

“我们刚来西溪湿地的时候，这里配套还没起来，周围方圆三公里只有一家拉面馆，我们来的第一年老板就买了一辆奥迪，第二年又买了一辆汉兰达。”林达说，地方配套真的很重要，县政府打造产业园尤其要注重把配套搞起来。“从事电商的都是年轻人，本来县域就离一二线城市较远，如果再配套跟不上，肯定吸引不了年轻人。”

同时，他也指出培训的重要性。“电商发展速度太快了，年初学的到‘双11’就过时了，用不上了。这就是为什么部分地方政府有培训无组织，看上去很繁荣，但收效甚微的原因。”



淘宝大学认证讲师林达为学员们“现身说法”。 本报记者 任磊磊 摄