



常州信息职业技术学院

CCIT

CHANGZHOU COLLEGE OF INFORMATION TECHNOLOGY



常州市辉夜电子商务有限公司

参与高等职业教育

人才培养年度报告 (2025)



电子商务

二〇二五年十二月

目录

1.企业概况	2
2.企业参与办学总体情况	3
3.企业资源投入	7
4.企业参与教育教学改革	9
5.助推企业发展	11
6.问题与展望	12

1. 企业概况

1.1 企业发展历程与现状

常州辉夜电子商务有限公司，前身为常州宝锦纺织有限公司，成立于 2013 年 7 月 2 日。初期，公司专注于针织布制品的研发、设计、生产及 OEM 加工，凭借优质的产品和高效的生产能力，在纺织行业内树立了良好的口碑，并奠定了扎实的生产工艺与供应链基础。随着市场环境的变化和消费者需求的升级，公司于 2021 年启动战略转型，投资建设成品生产工厂并组建专业电商团队，正式成立常州市辉夜电子商务有限公司。这一转型标志着公司从传统的“生产型企业”向“研发+生产+销售一体化电商企业”的跨越，业务重心也从传统加工转向自主品牌运营与电商渠道拓展。

目前，常州辉夜电子商务有限公司拥有员工 700 余人，涵盖研发、生产、电商、管理等全链条团队，形成了从产品设计、生产到销售、售后服务的完整闭环。公司总办公及厂房面积近 15000 平方米，其中洁净无尘车间达 7000 平方米，配套现代化仓储中心，仓储容量达 500 万件，能够高效支持大规模订单与柔性生产需求。生产能力方面，公司拥有 30 条专业生产流水线（前身拥有 4 条自动化生产线），日产量超 20 万件，支持“1 天急速打样、10 天快速出货”的定制化服务，满足大规模订单与柔性生产需求，确保了产品从研发到市场的快速响应。

1.2 企业主营业务与核心竞争力

常州辉夜电子商务有限公司的主营业务涵盖自主品牌运营、OEM/ODM 服务以及全渠道销售。在自主品牌方面，公司运营 Startours、Reneesme、扉外等核心品牌，聚焦户外出行场景，主打一次性内裤、一次性旅行套装、便携棉柔巾等品类，以“便捷、健康、舒适”为核心卖点，深受消费者喜爱。通过精准的市场定位和优质的产品，公司品牌知名度及市场占有率稳居行业前列。

除了自主品牌，公司还提供 OEM/ODM 服务，支持一对一定制

需求，覆盖设计、打样、生产全流程，为国内外客户提供全方位的服务。这种灵活的生产模式不仅满足了客户的个性化需求，也进一步提升了公司的市场竞争力。

在销售渠道方面，公司覆盖全国各大电商平台，凭借优质产品与口碑，在电商领域取得了显著的成绩。同时，公司还积极拓展线下渠道，与多家零售商建立了长期稳定的合作关系，实现了线上线下融合的全渠道销售模式。

企业的核心竞争力在于其技术驱动与精益管理。公司核心团队由10年以上户外用品研发经验的技术人才组成，专注产品创新与市场需求洞察，科技水平与产品质量在行业内处于领先地位。生产体系方面，公司采用标准化、规模化生产模式，配备无尘车间与自动化设备，建立精益生产流程，确保产品稳定性与安全性。从原材料研发到成品交付全链路可控，兼具“技术研发-规模化生产-快速定制”一体化能力，为市场响应与品质保障提供了坚实支撑。

1.3 企业愿景与文化

常州辉夜电子商务有限公司以“引领品质生活，传播生活美学”为愿景，致力于通过技术创新与服务升级，传播“新生活美学”理念。公司未来将持续深耕户外生活场景，满足消费者多元化需求，提供更健康、舒适的产品体验。同时，公司追求企业与社会价值的共同提升，积极参与社会公益活动，履行企业社会责任。

在企业文化方面，公司倡导“激情、创新、协作、共赢”的价值观，鼓励员工勇于创新、敢于担当，通过团队协作实现共同目标。这种积极向上的企业文化不仅激发了员工的工作热情，也提升了企业的凝聚力和向心力。

2. 企业参与办学总体情况

企业与学院携手办学，是推动教育与产业深度融合的关键举措，对提升学院教育水准及增强教育实用性大有裨益。企业能够以多样化形式投身于学院办学之中，以下将阐述常州辉夜电子商务有限公司参

与学院办学的具体实践内容。

2.1 校企协同共创，深化专业建设

自与数字经济学院合作以来，常州辉夜电子商务有限公司积极参与学院电子商务专业的专业建设，通过校企协同共创的方式，深化专业内涵，提升人才培养质量。公司每年派驻行业专家参与学院专业建设研讨会，与学院教师共同探讨专业发展方向和人才培养目标。

在课程开发方面，公司与学院共同设计和开发课程，确保课程内容与行业需求紧密相连。例如，在《客户服务与管理》课程实训中，公司引入了实际的电商运营练习，让学生在实操过程中能够接触到真实的商业环境，提升其实战能力。同时，公司还为课程提供了先进的教学设备和软件资源，如电商运营平台、直播设备、数据分析工具等，为课程的教学提供了有力支持。

此外，公司还积极参与学院的人才培养方案制定和论证工作。作为人才培养方案论证专家，公司高管和行业专家为学院提供了宝贵的行业见解和建议，确保人才培养方案既符合学院的教学实际，又能够满足行业的实际需求。

2.2 实训教学结合，提升学生实操技能

为切实增强学生的实际操作能力、丰富其实践经验积累，数字经济学院与常州辉夜电子商务有限公司携手合作，在《客户服务与管理》课程中共同推进实训教学活动。此次实训聚焦“电商直播”“小红书账号运营”以及“视频剪辑”三大主题，为学生搭建起真实的电商运营实践平台，创造宝贵的实践机遇。

在实践教学举措上，常州辉夜电子商务有限公司为电子商务专业精心打造了专业实训基地，并设置了涵盖订单处理、客户服务、数据分析等全流程的实训岗位。借助实训基地这一载体，学生得以在真实的工作场景中学习知识、积累经验，进而有效提升自身的实践能力与职业素养。

与此同时，该公司还面向学院应届毕业生开设了订单班实习岗位。

安排企业员工及企业专家为学生提供专业指导。实习期间，学生能够深度参与公司的实际项目，承担具体工作任务，在实践锻炼中不断提升专业技能与综合素质。

除此之外，常州辉夜电子商务有限公司还选派专业技术人员为电子商务专业新生开展企业认知讲解活动，为学生提供实践指导与技术支持。这些专业技术人员均拥有丰富的行业经验和强大的实战能力，能够根据学生的实际情况提供具有针对性的指导与建议，助力学生更好地掌握实践技能。



图1 常州辉夜电子商务有限公司给电商23级学生进行课程实训

2.3 进行专业课程共建，提升学生专业认知

常州辉夜电子商务有限公司与数字经济学院达成深度合作，在师资层面实现互通共享，以此推动教学质量的提升。公司积极发挥自身优势，为学校在实践教学以及职业培训等多个维度提供有力支撑。在电子商务专业的核心课程里，以《客户服务与管理》课程为例，实训环节特别邀请企业专家参与授课。这些企业专家凭借深厚的行业积淀和出色的实战能力，将行业内最新动态与技术发展趋势引入课堂，使学生得以接触并掌握最前沿的专业知识与技能。

不仅如此，企业专家还以人才培养方案论证专家的身份，深度参与专业人才培养方案的制定与论证工作。他们立足行业实际需求，为学院提供切实可行的建议与意见，保障人才培养方案既契合学院的教学实际情况，又能充分满足行业发展的现实需求。

除此之外，该公司还与学院携手开展学生培训及企业宣讲活动。通过举办专题讲座、企业宣讲等形式多样的活动，助力学生提升职业素养与专业水平。这些培训活动让学生及时了解行业最新动态与技术趋势，同时也促使他们对电子商务专业形成更为全面、深入的认识。

2.4 开展职业规划，提供就业选择

在专业认知实习环节，常州辉夜电子商务有限公司精心安排学生实地探访企业的生产一线、电商运营核心区域等关键场所，使学生直观感受企业的生产运作流程和电商业务的运营模式。通过与企业一线员工的面对面交流与互动，学生们能够更加贴近行业实际，准确把握行业需求动态及职业发展脉络。

针对大三学生，公司积极搭建就业信息与资源对接平台。通过举办校园招聘盛会、企业宣讲会等多样化活动，拓宽学生的就业视野，提供更多元化的就业选择。此外，公司还创新性地推出订单班培养项目，为学院毕业生提供一对一的定制化就业服务。通过这一项目，学生得以在毕业前即进入企业实习工作，提前融入企业文化，精准对接企业需求。

在就业指导服务上，公司同样不遗余力。为学生提供简历撰写、面试技巧提升等专项培训与指导。通过组织模拟面试、简历优化工作坊等实践活动，有效提升学生的就业竞争力。同时，公司还与学院紧密合作，共同开设职业规划与就业指导课程，引导学生深入探索个人职业兴趣，明确职业发展目标，制定科学合理的职业规划路径。



图2 常州辉夜电子商务有限公司宣讲会

3. 企业资源投入

3.1 企业人力资源投入

常州辉夜电子商务有限公司始终秉持产教融合的发展理念，与学院建立深度合作关系，长期选派具备一线实战经验的骨干员工及资深专业技术人员入驻校园。这些特聘教师团队涵盖电商运营、数据分析、新媒体营销等多个核心领域，其中不乏拥有五年以上行业经验的项目主管和技术专家。他们通过“双师型”教学模式，既担任课程实训指导教师，系统传授直播带货、客户管理等实操技能；又作为专业认知导师，定期开展行业前沿讲座与职业规划工作坊。凭借对市场动态的敏锐洞察和真实项目案例的深度剖析，能够针对不同学习阶段的学生制定个性化培养方案，在商品详情页优化、营销策略制定等实践环节提供精准指导，有效提升学生的职场适应力和创新实践能力。

3.2 企业技术投入

为更好地实践“产教融合，工学交替”的职业教育理念，常州辉夜电子商务有限公司向学院提供先进的技术支持。公司为学院提供了电商运营平台、数据分析工具等先进的教学设备和软件资源，为学校

提供实践教学和实验实训等方面的支持。

同时，公司还与学院合作成立了电商实训项目组。通过课程实训的方式，让学生在真实项目中学习和成长。在实训中，学生能够参与到公司的实际项目中，承担具体的工作任务，通过实践锻炼提升自己的专业技能和综合素质。

此外，公司还积极引进和应用新技术。通过与高校、科研机构等合作，开展技术研发和创新活动。这些新技术不仅提升了公司的核心竞争力，也为学院的教学和科研提供了有力支持。



图3 常州辉夜电子商务有限公司企业专家实训现场

3.3 企业文化投入

常州辉夜电子商务有限公司积极与学院展开深度合作，致力于向学院全方位介绍自身独特的企业文化与先进的管理理念，为学校的校园文化建设添砖加瓦、提供有力支持。

针对不同年级的学生，公司制定了个性化的方案来传播企业文化与管理理念。对于大一学生，公司走进校园开展专业科普与讲解活动，用通俗易懂的方式揭开电商行业的神秘面纱；还组织学生实地参观企业的电商运营中心等核心场所，让学生亲眼目睹企业从选品、上架到销售、售后等一系列生产流程，以及电商运营的完整模式。在与企业

员工面对面交流互动中，学生能真切感受企业的文化氛围和管理风格。

对于大二、大三学生，公司通过举办企业文化讲座、宣讲会等形式，系统地向学生传递企业的价值观和经营理念。这些丰富多样的活动，不仅让学生全面深入地了解了企业的文化和管理模式，更在他们心中种下了认同的种子，激发了他们对企业的强烈认同感和归属感，为未来可能的合作与人才输送奠定了良好基础。

3.4 企业就业投入

常州辉夜电子商务有限公司积极与学院展开合作，为学院输送就业相关资讯及资源，助力学院毕业生拓宽就业渠道，拥有更多元化的就业选择。该公司会定期针对学院学生推出适配的项目与业务，邀请学生参与短期或长期的实践项目。

在实践项目设置上，公司为学生打造了涵盖账号运营、视频剪辑、电商直播等领域的全面实践岗位。借助这些实践活动，学生们得以积累宝贵的企业实践经验，还能提前获得公司培养资源的倾斜。不仅如此，公司还专门安排技术精湛的优秀人员，为学生开展实训指导、举办专题讲座等活动，助力学生快速适应并达到工作要求。

除此之外，常州辉夜电子商务有限公司还携手学院共同开展职业指导、就业推介等一系列活动。通过举办校园招聘会、企业宣讲会等多种形式，为学生创造更多就业机会，提供更多选择空间。同时，公司还为学生提供简历撰写、面试技巧等方面的专业培训与指导，切实提升学生的就业竞争力。

4. 企业参与教育教学改革

4.1 人才培养

常州辉夜电子商务有限公司携手数字经济学院，共同打造了《客户服务与管理》这一特色课程。该课程巧妙融合了电商运营、新媒体营销、电商直播以及视频剪辑等多个专业板块，通过校企双方的紧密协作，推行“实训+教学+案例”三位一体的实践教学模式。双方深入开展教育实践合作，显著提升了人才培养的成效。

在人才培养规划上，公司与学院携手制定了详尽的人才培养方案与教学计划。基于行业的实际需求和职业发展的导向，精心设置了包括《新媒体运营》、《客户服务与管理》在内的多门核心课程。此外，公司还积极贡献实际案例与项目资源，将这些鲜活的素材融入课程之中，不仅丰富了教师的教学内容，也使其更加契合行业企业的实际工作需求。

4.2 专业建设

常州辉夜电子商务有限公司作为电子商务领域的领军企业，始终以积极姿态深度参与学院教学工作，每年都会深度投入到学院电子商务专业的建设与发展中。凭借在行业内的深耕细作，公司对市场动态有着敏锐的洞察力，能够及时捕捉行业最新变化和技术发展趋势，为学院提供极具前瞻性的行业资讯。

在专业建设环节，公司与学院紧密合作，共同开展专业调研与论证工作。通过实地走访企业、收集行业数据、分析职业发展趋势等多维度调研方式，精准定位电子商务专业的人才培养目标，并科学合理地规划课程设置，确保培养出的学生能够契合市场需求。不仅如此，公司还慷慨地提供实际案例和项目支持，将真实的商业场景引入课堂，让课程内容与行业实际需求无缝对接，增强学生的实践操作能力。

此外，公司还积极投身于学院的教学改革与创新活动。定期举办教学改革研讨会、经验分享会等，与学院教师共同探讨教学改革的思路与方法。在交流过程中，公司分享自身在业务运营中的实践经验，为教师们提供新的教学视角和启发。这些活动不仅有效提升了学院的教学水平，促进了教学方法的创新，也为公司自身的发展注入了新的活力，实现了校企双方的互利共赢，共同推动电子商务专业教育的高质量发展。

4.3 课程建设

常州辉夜电子商务有限公司在电子商务专业《客户服务与管理》课程的教学与建设过程中发挥了深度协同作用。企业从一线技术岗位

遴选资深工程师、技术骨干及业务能手担任企业导师，通过校企双导师协同育人机制，有效弥补了校内教师在实践应用领域的经验短板。

在课程开发环节，企业与学院联合构建了完整的课程体系框架。基于行业动态与岗位能力模型，双方共同确立了包含能力目标、知识模块、实施路径的课程大纲，并制定了分阶段教学实施方案。企业特别注重实践资源的转化应用，将真实项目案例拆解为教学模块，配套开发了场景化实训任务包，使课程内容与产业需求实现无缝对接。

为保障教学质量持续提升，企业建立了多维度的课程评价机制。通过定期开展师生座谈会、实施过程性考核分析等方式，系统收集教学反馈数据。针对发现的实践环节衔接不畅、案例更新滞后等问题，校企联合组建课程优化小组，制定包含内容迭代、方法创新、资源更新的改进方案，形成“开发-实施-反馈-优化”的闭环管理体系。这种深度融合的校企合作模式，显著提升了课程的专业适配性与人才培养质量。

5. 助推企业发展

5.1 人才培养与引进

常州辉夜电子商务有限公司积极与学院展开深度合作，合作形式丰富多样，涵盖校企合作项目、精心设置的课程实训以及安排实习生顶岗实习等。学院具备深厚的教育底蕴，拥有丰富的教育资源和充足的人才储备，能够为常州辉夜电子商务有限公司源源不断地输送优秀人才。而公司通过与学院的紧密协作，得以吸纳更多高素质、专业化的人才。这些人才凭借扎实的专业知识和实践能力，助力公司优化内部结构、提升运营效率，进而显著增强企业整体竞争力，最终达成校、企、生三方优势互补、资源共享、互惠互利、共同发展的良好局面。

5.2 技术创新与实践教学

数字经济学院在技术研发与创新领域实力强劲，具备显著优势，长期为常州辉夜电子商务有限公司提供坚实的技术支撑与新颖的创新思路。在合作过程中，学院将前沿的技术成果与先进理念引入公司，

助力其产品研发不断突破，业务模式持续创新，进而有效提升了公司在市场中的竞争力。

此外，学院十分重视实践教学，积累了丰富且优质的实践教学资源与成熟的教学经验。基于此，学院与常州辉夜电子商务有限公司成功达成校企合作协​​议。这一合作意义非凡，一方面为学生搭建了实践锻炼的优质平台，提供了系统全面的职业培训，助力学生成长；另一方面，也为公司员工开辟了培训进修的通道，有助于员工提升专业技能与综合素质，实现公司与学院、学生与员工的多方共赢。

5.3 品牌推广与产业链拓展

学院具备丰富且广泛的校友资源，在行业内拥有显著影响力，这为常州辉夜电子商务有限公司的发展提供了有力支撑。在品牌推广与新媒体运营方面，学院凭借自身资源优势，助力该公司开展多样化的宣传活动，有效提升了其品牌知名度与美誉度。此外，常州辉夜电子商务有限公司与学院携手，共同搭建校企产业职教联盟平台，以此推动产业链的深度整合与广泛拓展。借助这一平台，该公司得以与更多企业和机构建立紧密合作关系，进一步拓展业务领域，开拓更为广阔的市场空间，实现互利共赢。

6. 问题与展望

6.1 合作共赢契机探索

在当下的发展格局中，我们需持续探寻合作共赢的宝贵契机，以此推动双方实现长效且稳定的良性发展态势。当前，校企双方的合作尚显浅层，在一定程度上仍局限于采购与销售的传统关系模式。为此，双方有必要进一步拓展合作深度与广度，构建更为紧密、稳固的合作关系，携手共进。

6.2 校企合作特色与内涵建设

当前，校企合作所呈现出的特色尚不够鲜明突出，其内涵建设亟待进一步强化。校企双方在课程建设、课程资源开发等层面，尤其是针对电商人才市场需求的变化趋势，以及与之相适配的课程设置方面，

都需加大内涵建设力度，深入挖掘合作潜力，逐步打造出具有独特优势与辨识度的校企合作特色模式。

6.3 改进措施

针对当前校企合作中存在的专业设置与市场需求脱节、实践教学资源有限等问题，常州辉夜电子商务有限公司与学院可采取以下系统性优化措施：

（1）构建动态化需求对接机制

学院需建立常态化企业调研制度，每季度开展行业人才需求分析，联合企业共同制定人才培养方案。通过设立校企联合教研室，定期召开专业建设研讨会，将企业真实项目案例融入课程体系，确保教学内容与岗位技能要求保持同步更新。同时建立毕业生就业质量跟踪机制，根据企业反馈动态调整教学重点，形成“需求调研-方案制定-教学实施-效果评估”的闭环管理体系。

（2）打造沉浸式实践教学平台

学院应加大校企合作资源投入，与辉夜电商共建“前店后校”式实训基地，引入企业真实业务流作为实训项目。通过开发虚拟仿真教学系统，构建包含电商运营、数据分析、视觉设计等模块的实践教学资源库。建议设立校企双导师制，企业技术骨干定期驻校授课，学生分阶段进入企业轮岗实习，实现“课堂即职场、作业即项目”的产教深度融合。

基于前期在直播电商、跨境电商等领域的合作基础，双方需进一步深化协同创新机制。建议成立校企合作理事会，明确知识产权共享、成果转化收益分配等权责条款。通过共建产业学院，在人工智能客服、大数据营销等新兴领域开展联合攻关，形成“技能人才培养+技术创新服务”的双轮驱动模式，切实将人才优势转化为区域电商产业升级的推动力，实现教育链、人才链与产业链、创新链的有效衔接。