**命题1 基于数字贸易创新创业实战对抗平台的跨境电商企业孵化模式创新研究**

**一、命题方向**

数字贸易类

**二、题目类别**

应用类

**三、题目名称**

基于数字贸易创新创业实战对抗平台的跨境电商企业孵化模式创新研究

**四、背景说明**

【整体背景】

随着数字经济的蓬勃发展，数字贸易已成为全球贸易的重要增长点。跨境电商作为数字贸易的关键组成部分，面临着前所未有的机遇与挑战。一方面，消费者需求日益多样化、个性化，市场环境瞬息万变；另一方面，企业需要在激烈的竞争中实现精准的市场定位、高效的产品选品与供应链管理以及有力的品牌推广。传统的跨境电商企业孵化模式难以满足当下快速变化的市场需求，亟需借助先进的数字技术与创新的实践平台，探索更加高效、精准且具备实战性的企业孵化路径，以培养出更具竞争力的跨境电商企业和人才，推动我国数字贸易的高质量发展。

【公司背景】

浙江精创教育科技有限公司（以下简称：精创教育）是一家集院校数智化产品、服务及产教融合为一体的国家高新技术企业，是中国领先的新商科数智化人才培养服务提供商，在新时代背景下致力于用数智化技术推动一流新商科数智化人才的培养。

精创教育自2012年成立以来，一直将数智化技术和理念融入院校人才培养，为工商管理、人力资源管理、市场营销、物流管理、数字经济、数字贸易、创新创业、劳动与社会保障等新商科专业领域提供“数智+”综合教育产品与云服务解决方案。公司坚持“产教融合、实践育人”，与院校共同构建实践育人新高度，依托精创云平台，举办数字贸易、数字经济、数智商业、数智人力、数智营销、数智流通及创新创业七项全国竞赛，累计参赛达到20万人次，培训教学师资3万余人次，服务2000余家院校客户，支持数智化证书认证5万余人次。精创教育长期参与教育部产学合作协同育人、教育部供需对接就业育人等项目，累计投入600余万经费、9000余万软硬件，为院校构建校企合作、产教融合，共建数智化产业学院，共同培养新商科数智化人才。

精创教育长期投入高新技术及数智化平台的研发，现拥有专利、软著等自主知识产权产品130余款，未来，精创教育将继续立足于新商科数智化人才培养，坚持开拓创新，锐意进取。

【业务背景】

跨境电商市场竞争激烈且变化迅速，消费者需求多样且个性化，企业要在产品选品、营销推广、供应链管理等方面精细化运营才能立足。数字贸易创新创业实战对抗平台为企业孵化提供了有力业务支撑。其数字化平台管理功能可模拟多平台运营环境，助力创业者熟悉规则并高效管理店铺；智慧物流与仓储模块实现货物高效存储与配送，降低成本。同时，平台的数据分析功能整合多维数据，助力创业者精准决策，提高孵化成功率。

**五、项目说明**

【问题说明】

1.需至少结合数字贸易创新创业实战对抗平台中的2个核心功能模块（如数字化平台管理、智慧物流与仓储、数字金融管理等），分析其在跨境电商企业孵化过程中的关键作用及应用场景。

2.需探讨如何利用平台的实战对抗机制，激发学生的创新创业思维，提升学生在跨境电商企业运营中的决策能力，并详细阐述具体对抗环节与策略制定方法。

3.需基于平台的现有功能与数据资源，提出一套完整的跨境电商企业孵化评价指标体系，明确各项指标的权重与计算方法，并说明如何通过平台数据进行指标的动态监测与分析。

【用户期望】

希望通过本命题的研究与实践，充分发挥数字贸易创新创业实战对抗平台的优势，创新跨境电商企业孵化模式，为院校跨境电商专业建设与人才培养提供全新的解决方案。具体期望包括：一是能够让学生更深入地理解跨境电商企业运营的核心要点与流程，积累实际操作经验；二是有助于发掘和培养具有创新精神与创业潜力的跨境电商人才，为行业输送新鲜血液；三是可以为院校与企业之间的产教融合提供更具实效性的合作模式，促进教育链与产业链的深度对接，推动跨境电商产业的可持续发展。

**六、任务要求**

【开发说明】

参赛团队需基于数字贸易创新创业实战对抗平台，设计并开发一套针对跨境电商企业孵化的应用方案。该方案应紧密结合平台功能，涵盖从企业创意构思、项目筹备到运营实施与成长壮大的全生命周期孵化流程，突出实战性、创新性与可操作性。

【技术要求与指标】

1.跨境电商企业孵化流程设计：利用平台的创业团队组建、数字化平台入驻、产品选品等功能，详细设计跨境电商企业在平台上的孵化步骤与流程，包括但不限于企业注册、市场调研、产品上架、营销推广、订单处理、物流配送等环节，并说明如何通过平台实现各环节的协同运作。

2.数据分析与决策支持：基于平台的数据分析中心，挖掘与跨境电商企业孵化相关的关键数据指标，如市场趋势数据、产品销售数据、用户行为数据、财务数据等，构建数据分析模型，为企业的决策制定提供有力支持。参赛团队需详细阐述如何利用数据分析结果优化企业孵化方案，提高孵化成功率。

3.实战对抗与能力培养：结合平台的实战对抗功能，设计具体的对抗场景与规则，模拟跨境电商企业之间的市场竞争。通过对抗训练，提升学生在市场分析、营销策略制定、成本控制、客户服务等方面的能力，并总结出一套有效的跨境电商企业实战对抗教学方法。

【提交材料】

1.项目概要介绍；

2.项目简介PPT；

3.项目详细方案；

4.项目演示视频（展示平台在跨境电商企业孵化中的应用场景与优势）；

5.企业要求提交的材料：

6.项目前期研究报告；

7.企业孵化评价指标体系及应用说明；

8.团队自愿提交的其他补充材料。

【任务清单】

1.对现有跨境电商企业孵化模式进行深入研究，分析其存在的问题与不足；

2.结合数字贸易创新创业实战对抗平台的特点与功能，确定平台在跨境电商企业孵化中的应用方向与重点；

3.设计基于平台的跨境电商企业孵化流程与教学方案，明确各环节的具体操作方法与实施步骤；

4.构建跨境电商企业孵化评价指标体系，验证其科学性与有效性，并说明如何通过平台进行数据采集与指标计算；

5.从教学效果、学生能力提升、企业孵化成果等多方面，评估所设计方案的实际应用价值与可行性。

**命题2 基于创新创业实战模拟竞赛对抗平台的中小企业创业管理优化方案设计**

**一、命题方向**

创新创业管理

**二、题目类别**

应用类

**三、题目名称**

基于创新创业实战模拟竞赛对抗平台的中小企业创业管理优化方案设计

**四、背景说明**

【整体背景】

在当今数字化浪潮下，中小企业面临着前所未有的机遇与挑战。一方面，数字经济的发展催生了新的商业模式和市场机会，为中小企业创业提供了广阔空间；另一方面，激烈的市场竞争、复杂的市场环境以及有限的资源，使得中小企业在创业过程中面临着诸多困难，如战略规划不清、团队管理不善、市场营销无效、融资困难等问题。如何借助先进的数字化平台和创新的管理理念，提升中小企业的创业管理水平，成为亟待解决的问题。

【公司背景】

浙江精创教育科技有限公司（以下简称：精创教育）是一家集院校数智化产品、服务及产教融合为一体的国家高新技术企业，是中国领先的新商科数智化人才培养服务提供商，在新时代背景下致力于用数智化技术推动一流新商科数智化人才的培养。

精创教育自2012年成立以来，一直将数智化技术和理念融入院校人才培养，为工商管理、人力资源管理、市场营销、物流管理、数字经济、数字贸易、创新创业、劳动与社会保障等新商科专业领域提供“数智+”综合教育产品与云服务解决方案。公司坚持“产教融合、实践育人”，与院校共同构建实践育人新高度，依托精创云平台，举办数字贸易、数字经济、数智商业、数智人力、数智营销、数智流通及创新创业七项全国竞赛，累计参赛达到20万人次，培训教学师资3万余人次，服务2000余家院校客户，支持数智化证书认证5万余人次。精创教育长期参与教育部产学合作协同育人、教育部供需对接就业育人等项目，累计投入600余万经费、9000余万软硬件，为院校构建校企合作、产教融合，共建数智化产业学院，共同培养新商科数智化人才。

精创教育长期投入高新技术及数智化平台的研发，现拥有专利、软著等自主知识产权产品130余款，未来，精创教育将继续立足于新商科数智化人才培养，坚持开拓创新，锐意进取。

【业务背景】

中小企业创业管理面临诸多挑战，如团队管理缺乏有效激励机制、市场调研与营销策略不精准、融资渠道狭窄且成本高。这些问题制约了企业的发展，使其在激烈的市场竞争中处于劣势。随着数字经济的发展，中小企业急需借助数字化工具和创新管理理念，提升创业管理水平，实现可持续发展。

创新创业实战模拟竞赛对抗平台可通过模拟真实创业环境，为中小企业提供了从团队组建、市场分析到产品研发、营销管理、融资管理等全流程的创业管理支持。平台采用经典理论模型，优化各环节流程，助力创业者提升管理能力，降低创业风险，推动企业稳健发展。

**五、项目说明**

【问题说明】

1.需选取中小企业创业管理中的2个关键环节（如团队组建与管理、市场调研与营销、融资管理等），深入分析其存在的问题，并结合创新创业实战模拟竞赛对抗平台的功能提出针对性的优化方案。

2.需基于平台的实战对抗功能，设计一套模拟中小企业创业管理的竞赛流程，阐述如何通过竞赛提升参与者的创业管理能力，并详细说明竞赛的规则、评价指标及组织实施方法。

3.需基于行业数据及中小企业实际运营情况，制定一套可落地的创业管理培训课程体系，明确课程内容、教学方法、师资配备等要素，并说明如何通过平台进行课程实施与效果评估。

【用户期望】

希望通过本命题的研究与实践，充分发挥创新创业实战模拟竞赛对抗平台的优势，为中小企业创业管理提供创新性的解决方案。具体期望包括：一是帮助中小企业创业者掌握科学的创业管理方法，提升企业的生存能力和竞争力；二是为院校创新创业教育提供更加贴近实际的教学模式和实践平台，提高学生的创业实践能力；三是推动产教融合，促进教育链与产业链的深度对接，为中小企业培养更多高素质的创新创业人才。

**六、任务要求**

【开发说明】

参赛团队需基于创新创业实战模拟竞赛对抗平台，设计并开发一套针对中小企业创业管理的优化方案。该方案应紧密结合平台功能，涵盖创业管理的关键环节，突出实用性、创新性与可操作性。

【技术要求与指标】

1.中小企业创业管理流程优化：利用平台的创业团队组建、市场环境分析、产品研发生产、市场营销管理、融资管理等功能，详细设计中小企业创业管理的优化流程，包括但不限于企业战略规划、团队协作与激励、市场调研与定位、产品创新与优化、营销策略制定与实施、资金筹集与管理等环节，并说明如何通过平台实现各环节的协同运作。

2.创业管理实战对抗竞赛设计：结合平台的实战对抗功能，设计一套完整的中小企业创业管理竞赛流程，包括竞赛目标、参赛对象、竞赛阶段划分、决策变量设置、竞赛规则制定、评价指标体系构建等内容。参赛团队需详细阐述如何通过竞赛模拟真实的创业环境，使参与者在竞赛中锻炼创业管理能力，并根据竞赛结果总结出一套有效的创业管理教学方法。

3.创业管理培训课程体系构建：基于平台的数据资源和功能模块，分析中小企业创业者在不同创业阶段的知识与技能需求，构建一套系统的创业管理培训课程体系。课程体系应包括课程大纲、教学内容、教学方法、师资配备、考核评价等方面，并说明如何利用平台进行课程实施与教学管理，确保培训效果的达成。

【提交材料】

1.项目概要介绍；

2.项目简介PPT；

3.项目详细方案；

4.项目演示视频（展示平台在中小企业创业管理中的应用场景与优势）；

5.企业要求提交的材料：

项目前期研究报告；

创业管理优化方案及实施计划；

创业管理培训课程体系及教学大纲；

实战对抗竞赛规则及评价指标体系。

6.团队自愿提交的其他补充材料。

【任务清单】

1.对中小企业创业管理现状进行深入调研，分析当前中小企业在创业管理过程中存在的主要问题及原因；

2.研究创新创业实战模拟竞赛对抗平台的功能特点与应用场景，确定平台在中小企业创业管理中的应用方向与重点；

3.结合平台功能，设计中小企业创业管理的优化流程与方法，提出针对性的解决方案；

4.设计基于平台的中小企业创业管理实战对抗竞赛流程，制定竞赛规则与评价指标体系，并进行竞赛的组织实施与效果评估；

5.构建中小企业创业管理培训课程体系，明确课程内容与教学方法，并通过平台进行课程实施与教学效果评估；

6.从实际应用效果、参与者反馈、企业绩效提升等多方面，评估所设计方案的实际应用价值与可行性。

**命题3 基于珍岛T云数字营销平台的企业营销方案策划与实践**

**1.命题方向**

数字营销

**2.题目类别**

应用类

**3.题目名称**

基于珍岛T云数字营销平台的企业营销方案策划与实践

**4.背景说明**

【整体背景】

在数字经济蓬勃发展与消费升级趋势加速的双重背景下，传统中小企业正面临渠道重构与融合的多重压力。渠道碎片化与整合方面存在数字技术的普及导致消费者触点高度分散，社交媒体、电商平台、直播带货等新兴渠道与传统线下渠道形成复杂矩阵等问题。中小企业普遍缺乏全渠道整合能力。技术应用与数据方面，营销数字化转型要求企业建立统一的数据中台，但中小企业往往存在系统割裂现象。运营成本激增的风险：线上线下融合需要同步投入技术、物流与人才资源，对资金有限的中小企业构成压力。

消费升级趋势下，消费者对品质、个性化和体验的要求不断提高，中小企业面临多维度的适应挑战。如：消费者洞察能力不足：传统调研方法难以捕捉快速迭代的需求变化。品牌年轻化转型阻力：老字号与传统品牌面临形象老化问题，但年轻化改造成功率不足30%。中小企业在人才、资金与技术方面的固有短板，在数字营销时代被进一步放大。数字化人才短缺：复合型人才匮乏成为普遍瓶颈。资金与技术支持不足：中小企业平均数字化投入仅占营收2.3%，远低于大企业的8-10%。在营销技术应用方面存在明显断层。数据驱动能力薄弱：精准营销需要强大的数据分析支撑，但中小企业普遍面临：数据采集不完整（用户行为数据覆盖率≤40%）；分析工具落后（67%使用Excel基础分析），决策依赖经验（数据驱动决策占比仅18%）。

【公司背景】

上海周虎臣曹素功笔墨有限公司的历史可追溯至明清时期两大文房四宝世家的传承与融合。周虎臣品牌始于1694年，由江西临川周氏创立，清康熙年间迁至苏州后因进贡寿笔获御赐匾额，乾隆时成为宫廷御用制笔商，1862年迁至上海后发展为"海派毛笔"代表，以"仿古玉兰芯"等名品著称。曹素功墨业则创立于1667年安徽歙县，清代位列"徽墨四大家"之首，1864年迁沪后屡获国际博览会金奖，民国时期远销海外。20世纪两家企业分别发展为上海墨厂（曹素功）和老周虎臣笔厂，前者1980年代以油烟101墨获国家质量金奖，后者保留72道传统制笔工艺。2008年1月两家"中华老字号"合并成立现公司，隶属上海新世界集团，2011年双双入选国家级非物质文化遗产，2014年获评国家级非遗生产性保护示范基地。2019年因城市改造启动转型，在原墨厂旧址打造"笔墨宫坊"文旅综合体，2023年晋升国家4A级景区，展出万余副明清墨模等珍品。当代传承中，周虎臣第十一代传人吴庆春系统整理"海派制笔技法"，曹素功第十五代传人徐明创新描金工艺并推动墨模数字化，董事长许思豪主导非遗文旅融合，产品曾服务北京奥运会、上海世博会等国际盛会。2025年公司持续通过文化活动（如墨锭描金体验）和文旅项目（参与"乐游上海"消费券）活化非遗传承。

【业务背景】

中小企业数字化转型的价值与执行流程：基于行业数据、平台数据、用户行为数据、社交数据、用户画像等进行分析预测，通过平台搭建、曝光引流、口碑传播、流量转化等为传统中小企业完成一个数字营销项目策划。为企业数字化转型初期积累客户资源实现业绩增长。

**5.项目说明**

【问题说明】

1、需至少覆盖2类典型营销场景（如网站搭建、短视频营销、口碑传播等）。

2、基于行业数据及企业当下遇到的困境为企业制定一套运营策划案，详细描述场景及运营流程。

3、需基于珍岛T云数字营销平台完成企业官网搭建实践及H5广告创意。

【用户期望】

本次赛题设计希望通过具有创新性、实用性的营销思路，通过珍岛T云数字营销平台构建“用户-营销-供应链-反馈”全链路闭环模型，推动传统企业数字化转型从粗放式运营向精准化、智能化营销转型的全面需求，针对真实用户提出的新理念，从新技术融合、新模组集成、新机制应用等不同角度，输出能够帮助传统企业的创新设计营销方案。所提相关创意可以是对现有内容进行赋能升级，也可以是创造性提出新概念，对互动策划、概念方案，企业可投入相关资源进行合作转化。

**6.任务要求**

【技术要求与指标】

为传统企业策划符合实际运营作业要求的内容展示（如市场调研、客户需求分析、平台选择、活动流程等）。

（1）营销方案策划：通过数据分析为企业制定一套可落地的营销方案；

（2）短视频运营：为企业制作一个具有传播价值的短视频；

（3）企业官网搭建：利用平台系统为企业搭建一个具有品牌展示、产品展示、活动宣传、用户信息收集功能的官网。

（4）H5制作：利用平台系统为企业设计一套活动主题的H5。

【提交材料】

（1）项目概要介绍；

（2）项目简介 PPT;

（3）项目详细方案；

（4）项目演示视频（展示“数据分析-营销-反馈”闭环）；

（5）短视频剪辑作品

（6）网站、H5作品：

（7）团队自愿提交的其他补充材料。

【任务清单】

（1）现有营销方案研究及用户需求研究；

（2）可应用技术挖掘与内容设计方向确定；

（3）根据合适技术与模组产出可行设计方案；

（4）从营销方案到场景应用，结合实际场景说明合理性和可行性。

**命题4 用友BIP平台跨境电商企业全链路精准营销模型构建**

1.命题方向

智能技术类

2.题目类别

应用类

3.题目名称

基于用友BIP平台的跨境电商企业全链路精准营销模型构建

4.背景说明

【整体背景】

在数字经济与消费升级双重驱动下，跨境电商企业面临用户需求碎片化、流量成本高企、供应链协同效率不足等核心挑战。传统营销模式依赖经验驱动，难以实现全链路用户价值挖掘与动态资源优化。用友BIP商业创新平台以AI原生架构、全场景数据底座和生态化协同能力，为企业提供从用户洞察到供应链响应的一体化数智化支撑。本命题旨在通过用友BIP平台构建“用户-营销-供应链-反馈”全链路闭环模型，推动跨境电商企业从粗放式运营向精准化、智能化营销转型，助力中国电商行业实现“新质生产力”升级。。

【公司背景】

新道科技股份有限公司（以下简称“新道科技”，证券代码833694）成立于2011年，是用友集团重要成员企业。作为中国领先的数智化人才培养服务提供商，新道科技深耕高等教育和职业教育，专注新商科、新工科、社培认证三大领域，携手院校升维教育科技、深化产教融合，推进教育数智化，推动数智化人才培养。

14年来，新道科技致力于把数智产业融入校园，依托用友丰富产业资源、场景、案例和强大技术优势，持续深化产教融合、校企合作，为高等院校和职业院校提供数智财经、新工科、数智人力、数智营销、数智电商、数智供应链、数字经济、数字金融领域的综合教育产品与解决方案，携手院校构建产教协同育人新生态，加快教育数智化转型，培养数智化人才，推动教育高质量发展。

目前，新道科技与全国超5900所院校及社会机构开展合作，携手院校共建实践教学基地超10000个、共建数智产业学院超500所，培养学生/学员超780万人，培训教学师资25万人次，联合出版教材超1200本，合作共建课程360门。

【业务背景】

用户全生命周期行为分析与价值分层：基于用友BIP数据中台，融合用户行为数据、交易数据、社交数据、及供应链数据构建用户画像。基于用户需求预测模型，联动用友供应链云的库存协同模块，实现“需求-生产-物流”动态匹配，降低缺货率与滞销率。基于BIP平台“数据-模型-应用”闭环能力，通过在线学习机制更新用户分层模型与营销策略库。

5.项目说明

【问题说明】

1、需至少覆盖2类典型电商场景（如直播带货、会员复购、跨境营销）。

2、需结合AI智能体的应用实现自然语言驱动的营销策略生成并详细描述应用场景及实施路径。

3、需基于用友BIP服务框架完成全链路精准营销模型构建的设计文档及实施路径说明。

【用户期望】

本次赛题设计希望通过具有创新性、实用性的设计思路，通过用友BIP平台构建“用户-营销-供应链-反馈”全链路闭环模型，推动跨境电商企业从粗放式运营向精准化、智能化营销转型的全面需求，针对真实用户提出的新理念，从新技术融合、新模组集成、新机制应用等不同角度，输出能够帮助跨境电商企业的创新设计营销方案。所提相关创意可以是对现有内容进行赋能升级，也可以是创造性提出新概念，对优秀技术、概念方案，企业可投入相关资源进行合作转化。

6.任务要求

【开发说明】

参赛团队需基于人工智能技术，用友BIP的设计并开发一个综合性的营销模型，该模型应能够覆盖跨境企业电商全链路的各个方面，包括跨境的市场调研、电商选品、供应链管理、物流管理等。

（3）需要将概念与具体外观设计结合，呈现完整方案及产品形态。设计方案需考虑市场差异化与使用创新性，体现“安全、实用、便捷”的主题主旨。

【技术要求与指标】

根据模型搭建产出符合实际跨境企业作业要求的内容展示（包括跨境的市场调研、电商选品、供应链管理、物流管理等内容）。

（1）跨境电商选品：利用平台系统进行AI选品，投放测试及优化等环节选品的设计；

（2）跨境电商视觉营销：利用平台系统进行商品的图文营销内容设计、短视频营销内容设计、AIGC营销、视觉效果优化等内容设计；

（3）跨境电商店铺运营：利用平台系统进行商品的一键铺货与订单处理、跨境支付与出口报关、站内推广、品牌建设。

（4）跨境电商数据分析与管理：利用平台系统进行商品销售数据分析、运营数据分析；推广数据分析、数据分析报告等内容展示。

【提交材料】

（1）项目概要介绍；

（2）项目简介 PPT;

（3）项目详细方案；

（4）项目演示视频（展示“用户-营销-供应链-反馈”闭环）；

（5）企业要求提交的材料：

①项目前期研究报告；

②模型内容展示情况评估。

（6）团队自愿提交的其他补充材料。

【任务清单】

（1）现有产品方案研究及用户需求研究；

（2）可应用技术挖掘与内容设计方向确定；

（3）根据合适技术与模组产出可行设计方案；

（4）从设计方案到产品应用，结合实际场景说明合理性和可行性。

**命题5 基于小红书平台的企业运营方案与实践**

**一、命题方向**

新媒体运营类

**二、题目类别**

应用类

**三、题目名称**

基于小红书平台的企业运营方案与实践

**四、背景说明**

【整体背景】

在数字化浪潮席卷教育行业的当下，传统的广告投放和渠道推广模式面临获客成本高企、用户信任度下降、转化效率瓶颈等严峻挑战。与此同时，以小红书为代表的“内容种草”社区平台异军突起，凭借其独特的“真实分享+社区互动+视觉化表达”生态，重构了用户的消费决策链条。金程教育作为专业的教育机构，为提升品牌在小红书平台的知名度、影响力。需通过精准的内容运营与AI技术赋能，在小红书构建“信任-兴趣-转化”的闭环生态，实现品牌破圈与用户资产沉淀。

【公司背景】

金程教育是一家以财经培训为核心的专业机构，自2000年创立品牌以来，始终秉承“服务社会·帮助他人·成就自己”的价值观，以前瞻的视角和专业的品质服务客户、成就客户，着力打造财经教育领域的匠心品牌。

金程教育以客户为中心，坚持不断提升教育教学质量，推出了系列产品，包括：

**国内外金融证书考试培训**：CRMO®注册风险管理师（原CFRM®注册金融风险管理师）、AQF®量化金融分析师、AFV®财务估值分析师、CFA特许金融分析师、FRM金融风险管理师、CIIA注册国际投资分析师、CGFC®注册绿色金融分析师、ESGCIP® ESG特许投资分析师、CFA ESG投资资格认证、中级经济师、证券从业、基金从业、银行从业：

**国内外财会证书考试培训**：CPA注册会计师、CMA注册管理会计师、ACCA特许公认会计师公会、DMA数字化管理会计、会计职称；

**国内外理财证书考试培训**：AFM®国际注册财富规划师、FPP®养老规划师、RHM®健康风险管理师、CPH®康养规划师、WTP®个税申报师、FAA家庭资产配置架构师、RFP美国注册财务策划师；

**研究生入学考试辅导培训**：金融硕士、经济学、计算机、工科、法律硕士、管理类专硕（MPAcc/MBA/MPA等）、临床医学、药学、应用统计、资产评估、国际商务、保险硕士、心理学、教育学、新闻与传播、社会工作、语言文学、艺术类等专业考试辅导；**在职硕博辅导培训**：同等学力、专业硕士、国际硕士、在职博士；

**金融行业实操技能培训：**为金融行业从业者提供财务分析系列、风险管理系列、个人理财系列、公司金融系列、金融科技系列、会计实务系列等实务实操课程；

**B端机构定制培训服务：**为银行、保险、证券、信托、基金等机构及各大院校提供定制培训服务。

作为一家专业财经培训机构，金程教育秉承**“专业来自101%的投入”**的理念，将**“为国培养人才和传播知识薪火”** 作为自己的使命和担当，20多年的耕耘，形成了金程独有的四大优势，暨专业优势、运营优势、资源优势和地域优势，成为专业人才培育领域的佼佼者，得到了政府、金融机构、企业、高校的高度认可。

【业务背景】

在教育行业深度数字化转型的浪潮中，传统营销模式在小红书等新兴内容社区平台面前逐渐显露短板。金程教育作为深耕财经、职业资格培训领域二十余年的专业机构，虽具备深厚的专业积累与行业资源优势，但在小红书平台运营中仍面临品牌认知度不足、转化效率遇瓶颈等问题。小红书作为年轻高知群体聚集的 “内容种草” 社区，其 “真实体验分享 + 场景化种草 + KOC 共创” 的生态模式，重构了用户的消费决策路径，为教育品牌突破营销困局带来新契机。在此背景下，AI 技术的融入成为提升运营效能的关键。AI 技术的应用成为破局关键：利用 AI 辅助创作，可产出贴合平台调性的文案与视觉内容；通过 AI 数据分析，能精准把握用户需求、优化运营策略；在转化环节，AI 助力构建个性化推荐，加速形成 “内容种草 - 信任构建 - 精准转化” 的数字化营销闭环，从而提升金程教育在小红书平台的品牌影响力，助力企业发展。

**五.项目说明**

【问题说明】

1、需要基于小红书平台的特性，结合金程教育当前面临的品牌认知度、用户信任度、转化效率瓶颈等困境，深入分析其存在的问题，并提出解决方案，来提升金程教育在财经、职业资格培训领域的品牌知名度与美誉度，塑造专业、可靠的品牌形象，强化品牌在目标用户群体中的认知度和影响力。

2、需要基于金程教育的用户，结合小红书平台用户属性，做出用户定位，从而实现品牌粉丝数量的稳定增长，同时提高用户活跃度与互动率，构建活跃的品牌社区生态。

3、需要构建从内容种草到引导咨询的初步路径，通过内容吸引用户对金程教育课程产生兴趣，引导用户进一步了解课程信息，构建从内容种草、信任构建到精准转化的完整营销闭环，提高课程咨询量、转化率，沉淀用户资产，实现品牌商业价值的提升。

【用户期望】

本次比赛期望参赛者以敏锐的市场洞察力，深度剖析金程教育在小红书平台面临的品牌运营痛点，基于对金程教育目标用户与小红书平台用户属性的精准匹配，制定科学合理的用户定位策略，实现品牌粉丝数量的稳健增长与用户活跃度的显著提升，构建充满活力、互动频繁的品牌社区生态。​

同时，期望参赛者结合AI技术，创新设计从内容种草到引导咨询的高效路径，以优质、多元的内容吸引用户关注，逐步建立用户信任，最终实现精准转化，形成完整的营销闭环。通过本次比赛，产出切实可行、富有创意的解决方案，助力金程教育提升在财经、职业资格培训领域的品牌知名度与美誉度，塑造专业可靠的品牌形象，强化品牌在目标用户群体中的影响力，实现课程咨询量与报名转化率的大幅增长，沉淀宝贵的用户资产，全面提升品牌的商业价值，在小红书平台打造财经培训领域的品牌营销新范式。

**六.任务要求**

【技术要求与指标】

需要策划出符合金程教育品牌在小红书推广的方案，要求方案可落地，包含市场分析、目标定位、运营策略、执行规划和预算安排等，同时需要基于运营方案发布作品。

（1）运营方案策划：详细阐述基于金程教育平台的小红书企业运营方案，包括市场分析、目标定位、运营策略、执行规划、预算安排等内容，要求逻辑清晰、内容完整、具有可操作性。通过数据分析为企业制定一套可落地的营销方案；

（2）案例展示：基于既定运营方案，在小红书平台落地执行品牌传播计划，通过发布2条以上符合平台调性的优质内容（包括但不限于图文、短视频等形态），全维度展现金程教育专业形象，直观呈现运营方案在用户触达、互动转化、品牌认知提升等维度的量化成果。

（3）AI 技术应用：利用免费或低门槛的 AI 工具（如 AI 文案生成器、图片设计 AI、数据分析简易 AI 插件）辅助运营。例如，用 AI 生成文案灵感、设计吸睛封面图、分析用户评论关键词，提升运营效率和内容质量。

【提交材料】

（1）运营方案概要介绍；

（2）运营方案简介 PPT;

（3）运营详细方案；

（4）运营案例展示：发布小红书作品2-3个

（5）实践总结：分享运营过程中的收获、遇到的困难及解决办法，对金程教育小红书运营提出长期优化建议。

（6）团队自愿提交的其他补充材料。

【任务清单】

（1）资料收集与分析：调研小红书教育行业市场动态、竞品运营策略，分析金程教育现有小红书运营短板；对比金程教育目标用户与平台用户属性，挖掘用户考证、技能提升等核心需求。​

（2）运营方案策划：搭建包含市场分析、目标定位、运营策略、执行规划、预算安排的方案框架；设定粉丝增长、互动率提升等量化目标；制定内容创作、账号运营、达人合作策略；运用 AI 工具生成文案灵感、设计封面图，结合 AI 数据分析优化方案。​

（3）案例执行与发布：围绕金程教育课程优势，创作 2-3 条图文或短视频形式的优质内容；发布时合理设置话题标签，实时跟踪内容的曝光量、点赞评论数等数据，评估传播效果。​

（4）材料整理与提交：撰写方案概要、制作 PPT、整理详细方案；汇总小红书发布作品作为案例，总结运营经验与优化建议；按需准备补充材料，按格式要求按时提交参赛。

（5）（自愿选择）为助力参赛者产出优质作品，金程教育特别开设结合 AI 应用的小红书运营专项课程。课程内容涵盖账号搭建、爆款案例拆解、AI 辅助文案制作等实用技能，参赛者可依据自身需求自由选择参与此任务，获取更多运营知识与技巧，从而在比赛中充分展现创意与实力。