

# 开局新春 其势若奔

## 高质量发展 实践报告

# 巨量引擎深化产学共建 推动人才与区域产业高质量发展

新快报讯 互联网经济是国家经济发展的新动能,数字营销作为其中的重要一环迎来飞速发展,但专业人才匮乏限制了产业的发展速度。据《2020中国数字营销人才发展报告》显示,认为行业人才“严重匮乏”的代理商和广告主分别达到66.7%和84.6%。

深化产学合作是改变人才供给侧与产业需求侧不平衡问题的关键,这也是巨量引擎深化产学共建的初衷。作为巨量引擎旗下一站式数字营销培训和认证平台,巨量大学此次推出行业首个人才共育联盟——“数字营销聚创联盟”(以下简称“聚创联盟”),携手十余家全渠道优质客户营销服务商和六所高校开展产学共建,探索可持续循环人才共育新模式,不仅助力了广告服务商业务转型升级,更推动了高校教育和区域经济的发展。



## 创新产学共建模式 为大学生就业“加码” 助力广告服务商转型升级

数字营销环境加速变化,精准投放、直播带货、品效广告等新营销模式层出不穷,广告主需求不断升级,广告服务商需要不断引入专业营销人才提升服务能力。然而对于服务商来说,社招竞争激烈,优秀的目标人才难吸引也难留住,而校招又面临培养成本高等问题。

为此,巨量引擎旗下的巨量大学凭借知识建设、人才培育和资源互通等优势,以聚创联盟联动高等院校和客户营销服务商打造人才共育计划,推动产学共建模式落地,全面助力代理商转型升级。

一方面联盟聚焦全链路人才培养,补齐行业人才空缺。巨量大学充分考虑行业人才需求,聚焦品效协同、内容营销、短视频创意和抖音电商四大方向,打造出一套“双线学习+综合实训+学练考核”一体化的培训闭环,以行业成熟营销课程体系培养全链路人才。

比如在上海剧星传媒股份有限公司和深圳大学传播学院的产学共建项目中,三方共同规划了以短视频营销为核心的人才共育方案,整

个培训课程设计覆盖了短视频创意营销全链路的技能体系。线上自学课程帮助同学们构建了完整的理论知识体系,加深了学生对于短视频创意营销的理解。线下研修课则由巨量大学讲师结合实践授课,使同学们参与到广告创意营销的实践中。培训结束后,剧星传媒还为表现优异的同学提供了企业参访和实习就业的机会,提升了同学们的就业能力,并在一定程度上解决了大学生就业问题。

另一方面联盟以“合作班”模式为服务商输送实践型人才,提升其综合实力。根据代理商的不同业务和人才需求,联盟发挥资源优势连接相匹配的高校,通过三方共同制定培育方案,以高校“合作班”的形式为服务商培养并输送“定制化”专业人才,提升其综合实力。

在巨量引擎的连接下,河北聚冀广告有限公司与河北科技大学形成产学共建关系,河北聚冀总经理李丽娟表示,“以往进入河北聚冀的毕业生经常会出现专业与工作要求脱节的情况,此次产学共建可以定向培养企业适配人才,减少了企业的人才培养成本。”

截至目前,包括河北科技大学、安徽艺术学院、深圳大学传播学院、兰州文理学院、西安培华学院在内的五家高校产学共建已落地,覆盖500余名高校大学生。

## 输送行业前沿理念技术 助力高校人才培养改革 推动区域经济发展

行业发展离不开人才驱动,高校教育改革也要以产业和技术发展为方向。今年《政府工作报告》再次把人才培养放到了重要位置,明确提出要“增强职业教育”,“深化产教融合、校企合作”。

然而现状是“产学研”脱节问题仍未得到有效解决。高校作为输送行业人才的源头,人才培养机制却很难跟得上行业发展的脚步,缺少实践环节的课程设计,造成高校人才与行业人才需求之间严重脱节,大学生就业压力骤增。对于企业而言,面对行业人才的高流动性,毕业生因学习能力强和企业忠诚度低而受到青睐,但校园培养与企业需求之间的差距同样成为企业招贤纳士的阻碍。

巨量引擎通过输送行业前沿的广告营销技术和理念,以产业发展的最新需求推动高校人才培养模式改革,助推区域经济发展。以聚创联盟产学共建落地甘肃为例,作为参与其中的代理商,兰州宣天下文化传媒有限公司为兰州文理学院提供了大量实习和就业的机会,董事长白霄燕表示,面对甘肃人才流失的现状,校企共建不仅能为公司培养理论实践兼备的适配营销人才,也能为甘肃新媒体行业储备优质人才,把甘肃人留在甘肃,为甘肃建设发展贡献力量。

巨量引擎产学共建搭建起了高校教育改革和行业需求、就业要求之间的“立交桥”,有效促进了教育链、人才链和产业链的有机衔接,真正实现人才培养供给侧的全链路贯穿,促进了人才发展的可持续循环,为行业健康发展提供源源不断的动能,推动了区域经济的快速发展。

(陈思陶)

## 华夏银行：持续服务实体经济主动融入新发展格局

受新冠肺炎疫情的影响,民营企业、小微企业发展面临困难,金融保障作用显得尤为重要。华夏银行强化组织领导,全面落实各项惠企融资政策,实施延期还本付息、展期及让利降费政策,推动网贷业务合规发展,多措并举推动各项贷款有效增长,持续服务实体经济主动融入新发展格局,为企业发展壮大护航。

### 支持疫情防控及复工复产

一是政策落实“到位”。华夏银行为抗疫重点企业珠海港股份有限公司发行2020年度第一期超短期融资券5亿元。该笔业务特事特办、绿色通道,突破困难,助力珠海港保障疫情防控应急物资的运输工作。全年为普惠金融条线授信客户延期还本付息累计435户,涉及业务金额1463亿元。

二是信贷支撑“及时”。主动对接客户,开辟授信审批绿色通道,支持受困企业渡过难关,确保支持力度、投放速度、服务温度“三到位”。

三是流程优化“快速”。优先受理抗疫企业、受困企业授信申报业务,采用阶段性简化材料、专人审批、远程面谈、资料线上化等多种方式,提高审批工作效率。

四是定制产品“好用”。推出多项专属产品,多渠道为企业信贷支持。如:针对疫情防控下非接触式业务办理的需要,充分利用现有线上贷款业务渠道,高效助力企业复工复产,不断丰富线上化业务产品,拓展线上化服务渠道,推出“龙E贷”,在线为小微客户提供融资支持。

### 积极支持粤港澳大湾区建设

一是积极服务湾区基础建设及重点

行业。针对湾区建设的重点支持行业如基础设施建设、建筑、制造等投放占比不断增加。截至2020年末,该行新增77户涉及湾区发展授信客户,梳理了一批5G建设相关的优质企业,并对该类企业在信贷资源方面作相应的倾斜。

二是积极融入湾区主流经济。持续贯彻商行+投行战略,积极响应总行投承联动工作要求,通过公开市场产品对大湾区建设输送金融支持。

### 积极服务实体经济

一是金融让利服务实体经济。持续打造“中小企业金融服务商”战略重点,把小微企业业务放到更加突出的位置。2020年,普惠金融条线累计为小微企业减免各类服务收费和有关融资费用250万元。

二是持续做好民营企业金融服务。坚持分类指导和差异化政策,通过顶层设计、专项资源、专项产品和审批绿色通道等措施,加大对行业龙头等优质民营企业的支持力度。截至2020年12月末,共向民营企业发放贷款371.06亿元。

三是落实房地产贷款相关要求。坚持“房住不炒”原则,严控新增房地产贷款,严格落实国家房地产监管政策,根据房地产贷款调控要求,控制房地产贷款增速和余额实行总量控制,严格按照要求做好管控工作。

华夏银行广州分行将继续坚持产品创新和科技创新的步伐,积极助力粤港澳大湾区发展,为粤港澳大湾区的发展提供全方位综合金融服务支持。

Bank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK 广州分行



新客户专享

EB4765  
138天新客理财

EB4765

4.10%

过往参考  
年化收益率

起点金额:人民币5万元(含)

风险评级:二星级

销售渠道:柜台

新客户专享

EB4717  
优客理财产品2

EB4717

3.95%

过往参考  
年化收益率

起点金额:人民币5万元(含)

风险评级:二星级

销售渠道:柜台、网银、手机银行

温馨提示:

理财非存款、产品有风险、投资须谨慎。  
过往参考年化收益率不构成理财产品的任何收益承诺。产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。  
资料仅为产品宣传使用,不作为任何法律文件,产品详情请以理财产品说明书为准。具体详询中国光大银行广州分行各营业网点或客服热线95595。

95595 www.cebbank.com



阳光理财  
扫一扫即可购买

广告