

友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈
乡村女性就创业赋能项目评估报告

第一部分 评估概述

一、项目简介

2022年2月22日，中央一号文件发布。文件指出，在全球新冠肺炎疫情仍在蔓延，世界经济复苏脆弱，气候变化挑战突出的复杂情况下，国家一定要牢牢把握住不发生规模性返贫的底线，要做好“三农工作”，接续全面推进乡村振兴，保证农民的持续稳定增收。2021年5月发布的《农村女性经济赋能研究报告》指出，中国当前仍有近2.5亿拥有劳动能力的农村女性在乡、镇生活，她们是推动乡村经济发展、实现乡村振兴的重要力量，需要充分发挥乡村女性群体的力量。

2021年8月—2022年4月，友成基金会与埃森哲（中国）再度合作开展一友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈乡村女性就创业赋能项目。此次项目培训主体为四川省利州区和贵州省黔东南州共计130名乡村女性，通过为其提供线上及线下共计6个月的就创业技能培训课程，达到90%（117名）的结业率，70%（91名）的就创业率，实现月均800元以上的增收。帮助创业学员对接市场、开拓市场资源，影响和带动80-120人参与到电商产业链实现增收，助力乡村经济发展。且其中50%的学员将成功带动80-120名人员参与电商产业链，促进地区发展。

二、评估界定

（一）评估目的与问题

本次项目评估由友成基金会电商项目组采取自评的形式，评估重点为核验项目对受益人及其家庭、社区、当地政府和项目执行方的真实、客观影响，梳理项目执行经验及教训，提出项目改进建议，探寻项目优化模式。

评估的主要问题有：

- 项目的成效如何？对受益人产生了哪些效果和影响？是否满足了受益人的需求？
- 项目的影响如何？即项目对包括机构本身在内的各个利益相关方产生了哪些影响？
- 项目的管理模式如何？
- 项目的运作经验及建议。

（二）评估范围与内容

评估范围包括地域范围、时间范围与对象范围。本次评估的时间范围为2022年4月，由于疫情原因，无法开展线下走访，最终采取线上访谈形式开展；项目实施地域为四川省广元市利州区和贵州省黔东南苗族侗族自治州；评估对象为所有接受友成-埃森哲“成功之技”香橙妈妈乡村女性就创业赋能项目的学员，此外还包括项目执行方四川南亩科技有限公司、当地政府机构-利州区妇联主席、黔东南苗族侗族自治州妇联、志愿者等利益相关方代表。

评估内容涉及项目方案设计、项目执行、产出、成效、影响及建议。具体评估的内容如下：

评估内容	所需信息	数据资料收集方法	调研对象
项目设计及执行过程 1. 执行方案规定的各项具体活动的完成情况； 2. 项目目标、指标达成情况； 3. 项目规定动作完成情况； 4. 项目各利益相关方合作机制（友成基金会、执行方、政府、志愿者）	1. 项目建议书及执行方案； 2. 项目执行过程性资料 3. 项目结项报告； 4. 项目指标完成证明材料（就创业证明材料、带动材料等）； 5. 项目受益人及利益相关方反馈资料	1. 项目执行方提供； 2. 问卷调查； 3. 半结构化访谈；	1. 受益人； 2. 项目执行方； 3. 政府人员； 4. 课程讲师；
项目实施成效及影响 1. 项目对受益人的直接影响； 2. 项目对受益人家庭及所在社区的影响； 3. 项目对当地政府的影响； 4. 项目对项目执行方个人及团队的影响；	1. 受益人的反馈资料； 2. 受益人家人及社区人员的反馈资料； 3. 政府人员的反馈资料； 4. 项目执行方个人及团队的反馈资料	1. 问卷调查； 2. 半结构化访谈；	1. 受益人； 2. 受益人家人及所带动人员； 3. 政府人员； 4. 项目执行方
项目改进建议 项目在整个方案设计、执行及管理过程中的改进建议	项目利益相关方的反馈意见（受益人、执行方、政府、志愿者）	1. 半结构化访谈	1. 受益人； 2. 项目执行方； 3. 政府人员； 4. 志愿者

三、评估方法

本次项目评估主要采用以下评估方法：

问卷调查。通过问卷调查，可通过受益人的前后测，了解其真正接受的服务、自身发生的变化以及对项目的反馈等有用信息。

鉴于该项目受益人数量较少，且地域相对集中，由项目具体执行方（四川南亩）协助发放和收集调查问卷，已完成培训前后 2 次问卷调查。参与此次问卷调查的服务对象为此次项目培训的参与学员，共计有 121 名学员填写培训前调查问卷，116 名学员完成培训后调查问卷。

深度访谈。根据项目执行计划及在评估过程中了解到的情况，选择部分项目受益人、执行机构、当地政府、志愿者等利益相关方进行深入访谈

项目线下集中培训集中在四川省广元市利州区和贵州省黔东南苗族侗族自治州。评估方根据学员的结业、就创业等情况采取立意抽样的方式，从中选取 10 名学员，项目执行机构人员 2 名；当地政府人员 2 名，志愿者 2 人，被带动人员 2 名，进行深度访谈。共计 18 人。由于疫情原因，无法开展实地走访调研，因此采取线上的形式分别对各利益相关方进行访谈。

访谈对象	角色身份	性别	备注
T（唐）	项目工作人员	女	项目负责人
Y（杨）	项目工作人员	女	项目班主任
Q-D（丁）	受益人	女	黔东南州班学员
Q-L（龙）	受益人	女	黔东南州班学员
Q-W（王）	受益人	女	黔东南州班学员
Q-Z（张）	受益人	女	黔东南州班学员
Q-B（鲍）	受益人	女	黔东南州班学员
L-W（王）	受益人	女	利州班学员
L-M（母）	受益人	女	利州班学员
L-Y（杨）	受益人	女	利州班学员
L-Z（张）	受益人	女	利州班学员
L-S（宋）	受益人	女	利州班学员

Q-W（吴）	被带动人员	女	Q-W 带动人员
L-L（刘）	被带动人员	女	L-W 带动人员
Q-Z（周）	实施地政府	女	黔东南州州妇联主席
L-Y（杨）	实施地政府	女	利州区妇联主席
L-Z（李）	志愿者	男	电商课讲师
L-Y（李）	志愿者	女	产品课讲师

第二部分 评估结果

一、项目设计

（一）项目目标设定合理，契合乡村振兴战略

根据调研结果发现，利州区隶属于四川省广元市，当地以第二第三产业为主，第一产业发展薄弱。区内 2016 年开始关注农村电商议题，但由于产业基础薄弱，线上电商营销能力不足，电商发展缓慢。黔东南苗族侗族自治州位于贵州省东南部，州内自然资源丰富，第一、第三产业发展较好，关注打造本地农特产品，但存在产品同质性较强，线下销售竞争较大，缺少优势品牌的问题。并且，根据调研得知，两地均存在男性外出务工人口比重大的现象，两地政府虽为促进本地女性顺利就业采取了一些支持措施，但是多为手工业等劳动密集型产业为主，缺少对本地女性在个人能力提升上的行动支持，且创业支持力度较小。

乡村振兴战略指出，要着力推动乡村本土产业发展，培养乡土人才，尤其动员以乡村女性为主的闲置劳动力，发展乡土文化，积极引入电商资源，拓宽线上线下销售渠道，进一步提升产业经济。为此，项目方设定项目目标为通过提供新型电商平台技能及就业创业技能培训，培育县域本土人才队伍，提高本地自身产业的发展能力，促进地区经济发展，助力乡村振兴。并且项目方充分考虑女性发展对本地产业经济的影响作用，期望通过增加本地女性的经济收入，提升女性发展能力，项目目标与两地发展情况契合，目标设定合理。

（二）项目定位准确，符合受益人实际需求

项目的目标群体为期望能够通过学习能够增加收入的乡村女性，根据前期调研结果发现，该群体普遍存在个人收入低、就业创业率低、对相关知识不熟悉的现象，在填写培训前调研问卷的 121 名学员中，学员在创就业中可能遇到的

困难中，选择“不懂市场营销，不知道怎么宣传推广产品”占 64.46%；其中 52.89%的学员选择缺少实践/工作经验；选择缺少社会资源和人脉以及缺乏启动资金的学员达到 50.41%；另外不知道如何分析并找到商机、没有销售渠道、不会选择货源或产品等都是当地女性在就创业方面普遍面临的困难。

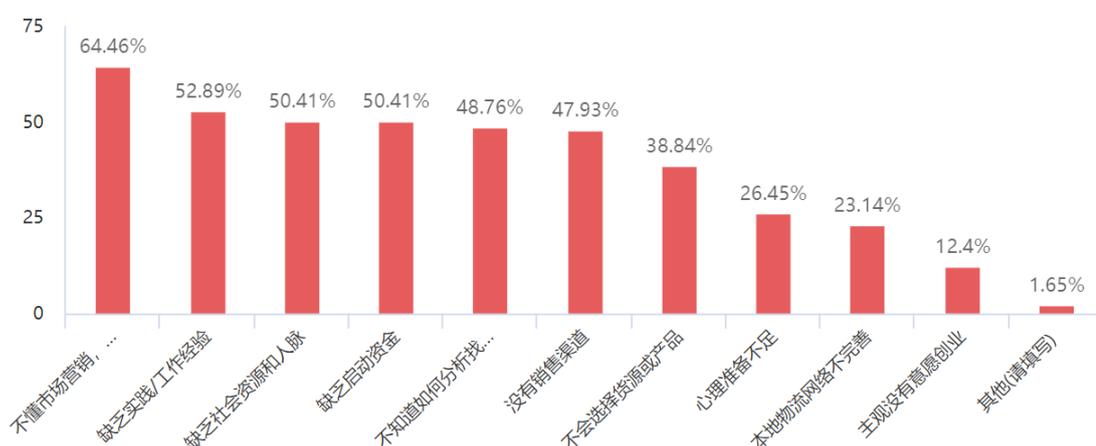


图 1 在就创业方面面临的困难

根据调研显示，填写培训前调研问卷的 121 名学员在个人发展方面的需求中，有 79.34%的学员期望能够通过学习增加自己的收入；有 70.25%的学员期望能够成功创业，顺利实现就业，自身得到良好的发展；有 59.5%的学员期望能够合理分配自己的时间，平衡工作与生活；有 53.72%的学员期望能够通过学习提高自己的风险意识，在经济安全上增强自我保护能力；此外，学员认为能够维护自身婚姻权利、脱贫减贫及能够很好的生存下来也是个人发展方面的诉求。

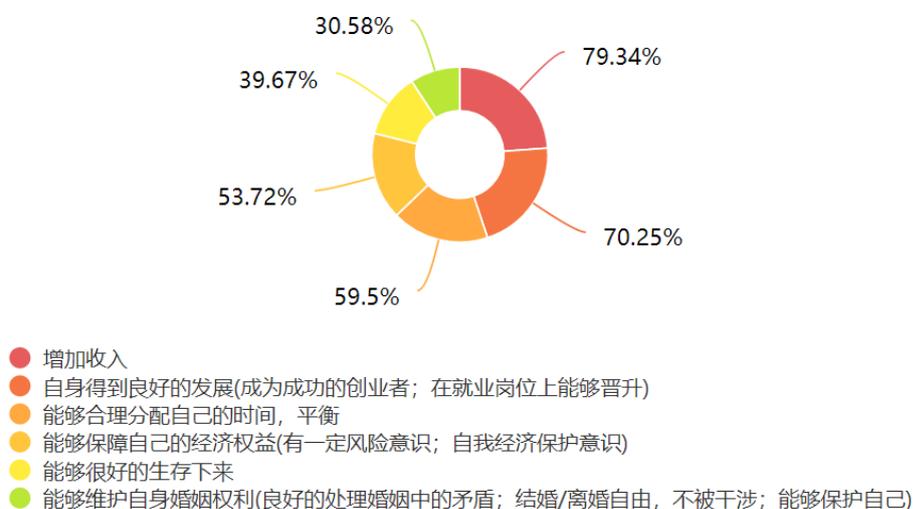


图 2 学员在个人发展方面的需求

友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈乡村女性就创业赋能项目的目标是通过为乡村女性提供就创业及电商发展方面的知识，帮助其实现就创业目标，并实现其经济增收。根据调研结果得知，参与培训学员无论在就创业方面面临的困难（增加收入、自身得到良好的发展、保障自己的经济权益）还是在个人发展方面（能够合理分配自己的时间、能够很好地生存下来、能够维护自身的婚姻权利）的需求都符合本项目开展的目的和方向。

二、项目执行

（一）学员筛选流程规范，选拔较精准

根据培训标准，项目招募学员的定位是 18-45 岁，教育程度在初中及以上，掌握电脑、智能手机操作技能，对电子商务较为了解，准备通过互联网方式进行就创业，渴望通过学习和发展，提升自己的个人能力，通过电商技能的学习，实现就创业并增加自身收入水平的乡村女性，并优先考虑女性带头人、有一定产业基础、正从事电商扶贫相关工作者。项目在实施过程中，友成基金会联合当地妇联（四川省利州区、贵州省黔东南苗族侗族自治州）及项目执行方根据招生标准开展招生工作。地方政府通过发布招生简章，并进行学员推荐的形式开展此次招生工作。项目执行方根据报名报名对 100% 报名学员进行三轮电话沟通筛选，其筛选标准为是否符合项目要求，包括年龄、学历及参与培训的意愿度等维度，在一定程度上保证了学员的质量和参与度。

我是在我们区的一个群里看到的招生信息，看着还挺有吸引力的，而且是妇联发的，应该也不是骗子，我就报名了。后面有老师就给我打过几次电话，找我询问了一些信息，和我确认能不能准时参加培训，感觉培训也挺符合我的，我就来参加了。

——学员 L-Z

（二）项目活动开展有效，回应项目设计

香橙妈妈项目自 2019 年启动开始，其课程培训模式经过了多轮更新迭代，培训课程始终坚持以“学+练”为主，根据目标学员的实际需求及特点，设定了合理的培训模式，包括“线上线下创业赋能培训+陪伴式创业孵化指导+创业运营资源对接”。

对比学员在培训前在就创业发展方面的困难及个人发展需求的问卷中所提及到的问题及期待，学员期望能够在培训中学习到的知识和技能在课程内容中均有所回应。7天的线下课程包括电商就创业课程（占比60%）、产品打造课程（占比15%）、市场营销课程（占比10%）以及目标管理、时间管理个人素养系列课程（占比15%）。同时，实操环节的比重在整个培训过程中占将近60%的部分，为巩固其课上所学，参与学员需根据自身发展需求完成《创业计划书》的撰写，梳理所学课程内容；其次，在电商课程中，不仅帮助所有学员免费注册开通了自己的线上店铺，上架了产品，而且，在最后一天，两个班级都开展了线下直播挑战赛，以小组为单位进行卖货竞赛，帮助学员强化了所学知识。

在培训课程内容方面，在填写问卷的116人中，115人（占比99.14%）反馈课程教材编排好，与教师的讲课匹配（学员评分4-5分，满分5分）。在课程体系各板块设置合理、全面，课程内容很符合我的期待以及课程内容对我的未来发展有一定的帮助方面，95%以上的学员均反馈满意度很高（学员评分4-5分）。

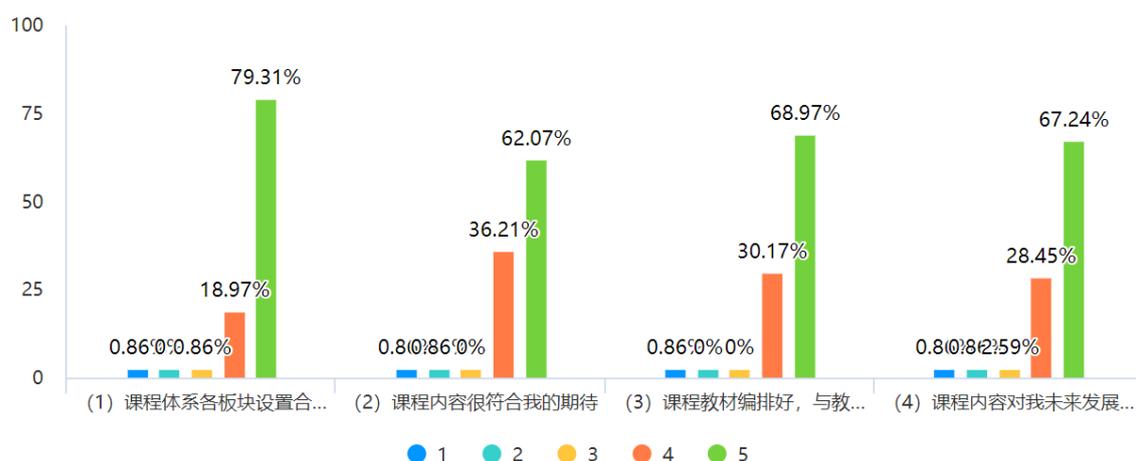


图3 学员对线下培训整体课程内容进行满意度评价

此外，在线下培训结束后，还设有丰富的社群孵化活动。其中包括时间管理打卡、直播挑战赛、短视频挑战赛、年货直播节等活动。两班参与活动人次累计达144人，直播活动累计成交订单达51单，金额达5707.14元。

每次社群活动都参加了，刚开始好多地方都不清楚，现在知道了要怎样去找资源，怎么使用抖音。

——学员 Q-Z

直播打卡活动对我帮助还是很大的，我现在明确了要向电商发展，也明白了

如何去找流量。

——学员 L-Z

三、项目成效与影响

（一）项目产出基本实现

本项目预期产出包括以下：

一是培训目标，通过电商线下培训，共计培训 130 名乡村女性，117 名（90%）学员通过结业考试，并获得结业证书；

二是创就业目标，通过每月开展 1 次线上孵化活动，最终使 91 人（70%）达到在电商及相关行业进行就创业，其中 20 人（15%）获得稳定就业，71（54%）人实现电商创业；

三是帮扶带动目标，65 名（50%）学员在项目实施地开展帮扶带动，帮扶带动 80—120 人使其获得收入增加；

四是项目传播目标，挖掘并收集 13 名（10%）学员的学员案例；

五是优秀学员激励，挖掘 13 名（10%）的优秀学员进行外出研学活动。

表 2 产出指标统计表

班级	培训人数	女性占比	结业人数	结业率	就业人数	创业人数	就创业率	参与带动	带动人数
四川省利州班	75 人	100%	66 人	88%	6 人	47 人	71%	35 人	57 人
贵州省黔东南班	55 人	100%	51 人	93%	7 人	34 人	75%	32 人	50 人
合计	130 人	100%	117 人	91%	13 人	81 人	72%	67 人	107 人

产出实现情况：

第一，截至 2022 年 4 月，项目共计培训学员 130 人。其中，女性人数 130 人，占比 100%；结业人数 117 人，结业率为 91%。

第二，在为期 6 个月的创就业孵化期后，项目实现就创业人数共计 94 人，

就创业率为 72%，其中，就业人数 13 人，创业人数 81 人。

第三，在为期 6 个月的创就业孵化期后，共计有 67 名学员通过提供电商知识辅导、提供就业岗位、指导线上直播带货等方式带动当地 107 名低收入群体。

评估结果显示，项目培训人数、结业人数、创就业人数、参与带动学员人数及带动人数均符合项目标准。

（二）知识技能显著提升，综合素养能力提升

在学员知识掌握情况方面，学员在参加培训后有了显著提升。68.1%（79 人）的学员表示通过这次培训学习了电商直播的知识，并掌握了电商平台直播卖货的实操技巧；62.07%（72 人）的学员在培训结束后增强了自信心；55.17%（64 人）的学员知道了如何进行市场营销；53.45%（64 人）的学员表示在培训中认识了更多志同道合的朋友，并彼此分享信息和资源；50.86%（62 人）的学员表示在培训中认识了更多志同道合的朋友，并彼此分享信息和资源；50.86%（62 人）的学员知道了如何分析并找到商机，知道了怎么拓展社会资源和人脉；50%（58 人）的学员对创业有了全面的认识；40%（47 人）以上的学员表示在培训后比以前更愿意主动去与人进行沟通，学习了金融知识并有了财务规划的意识，认识了情绪管理的重要性并有意识管理自己的情绪；37%（44 人）的学员学习了女性心理知识，提高了自我觉察能力。

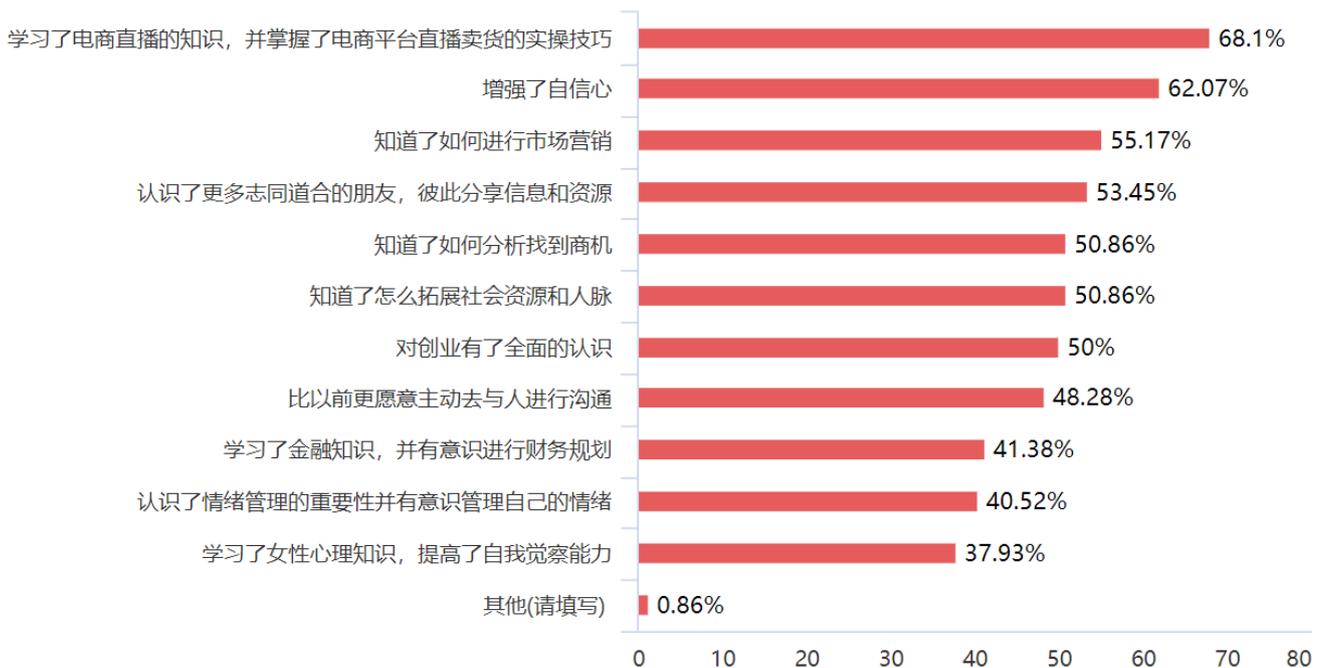


图 4 学员在线下培训课程中的收获

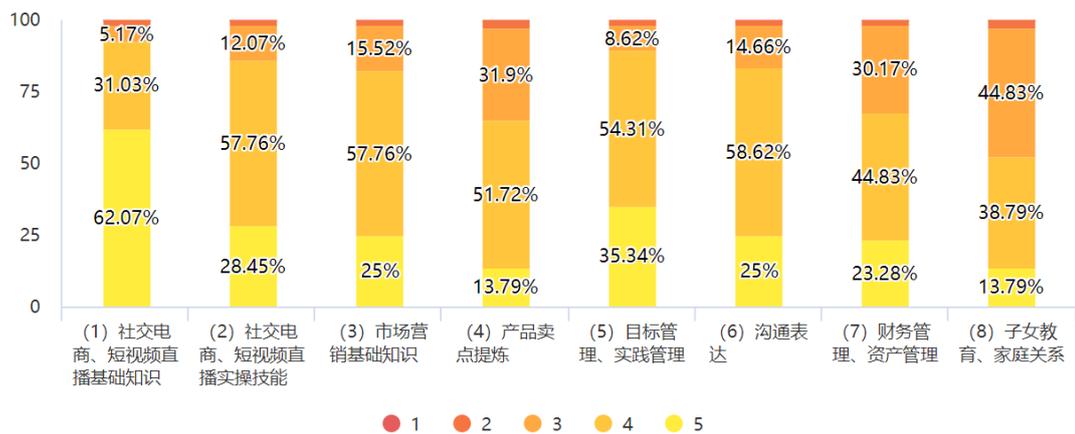


图 5 学员对相关电商知识和技能的理解或掌握情况评分

此外，学员通过系统性的培训课程，对自己在电子知识和技能的掌握情况有一个自我评分。根据填写培训后问卷的 116 名学员对其自身掌握知识和技能的评价得知，93.1%（108 人）的学员表示掌握了社交电商、短视频直播基础知识（学员评分 4-5 分，满分 5 分）；89.65%（104 人）的学员掌握了目标管理和时间管理的方法；86.05%（100 人）的学员表示在参加培训后学习到了社交电商、短视频直播实操技能；83.62%（97 人）的学员表示通过培训掌握了沟通表达的技巧；82.76%（96 人）的学员掌握了市场营销基础知识；65%（75 人）以上的学员能够对产品卖点进行提炼、对财务和资产进行管理。

为更深入地了解该项目对学员产生的真实影响，除进行问卷调查外，评估方对参与此次项目的 2 名项目执行班主任、2 名讲师以及部分学员进行的面对面访谈，全面了解学员在此次培训过程中的成长和变化。

根据评估结果可知，多数学员都在此次培训中学到了电商知识和实操技能，包括短视频拍摄、直播以及产品打造，另外在个人综合素养能力上也有很大的提升，包括对时间的管理、自信心的提升、沟通能力的提升等。

这次的直播对我的帮助还是蛮大的，从前就只是知道怎么打开直播，现在才知道直播前还需要提前做好直播脚本，每次开播都要做好直播策划。

——学员 L-W

在个人的时间管理上收获很大，平时非常忙，但是通过老师的讲解举例，帮助我把自己的时间进行了梳理规划，我也能有空闲时间啦！

——学员 Q-D

参加这次培训让我更有自信了，我平时胆子很小的，很少在那么多人面前讲话，通过培训锻炼，我现在也改变自己了，对自己更有信心了！

——学员 Q-L

同学们改变还是挺大的，在短视频上，最开始在拍摄前是没有思路的，培训后现在也有自己的想法了，而且在拍摄方法上也更加灵活了，会用很多的运镜方法了。而且直播上也有了很大的突破，刚开始都不敢上台，到最后突破的自己的胆子，敢于上台直播，并且有很多同学也能坚持做直播了。

——志愿者 L-Z

对整个电商所需要掌握的知识和流程都有了全面的了解，在产品上有产品的也知道要去包装自己的产品了，没有产品的也知道怎么去找平台上的产品去卖了。

——志愿者 L-Y

这次培训让学员在整体能力上都得到了一定的提升，尤其在时间管理、短视频拍摄和直播技能上。

——项目班主任 Y

（三）对此次项目的满意度评价

通过评估调研得知，评估方收集到学员对此次培训项目的反馈和评价。其中学员对此次培训的认可度都比较高。有 99%（115 人）的学员期望该项目能够在今后继续开展，认同该项目的必要性（学员评分 4-5 分，满分 5 分）；95%（110 人）的学员认为此次培训对自信心的提升有很大的作用，并且对自己的创业发展起到了很大的帮助，以及通过参与这次培训，自己想要通过直播卖货的方式为自己创造收入机会；90%（104 人）以上的学员认为在培训后觉得可以逐渐学会如何自我觉察和建设性地表达自己的情绪和与人沟通协作了，并且在参加完培训后能够更好地规划自己的生活和目标了；85%（98 人）以上的学员认为这次培训为同学们创造了很大的互相认识和未来支持的机会，以及在培训后能够更好地创业和处理身边的各种关系了；81%（94 人）的学员在财管管理上有很大的提升，认为在培训后能够根据所学制定创业财务规划。

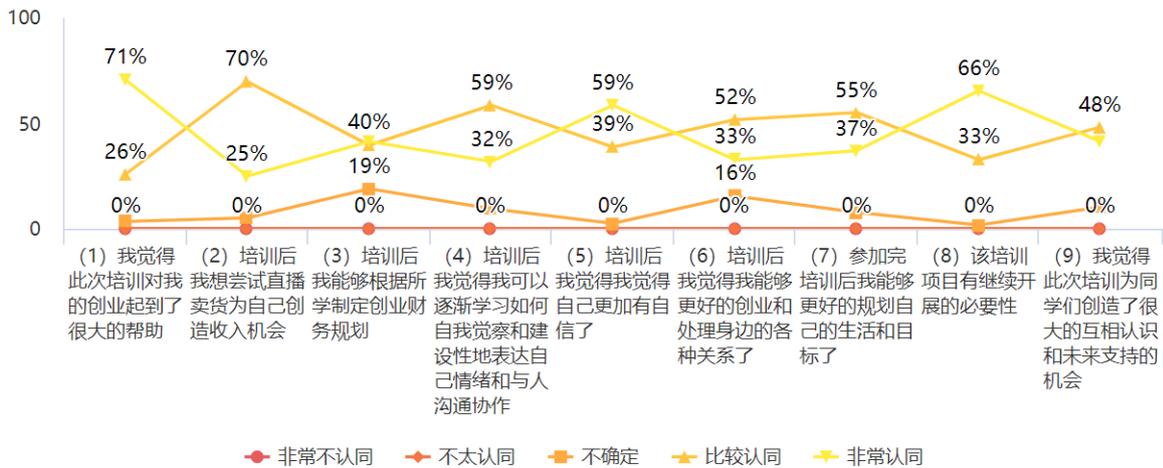


图 6 学员对项目的认同度评价

这次培训和其他培训有很大的不同，不是培训完就结束了，而且还有线上的孵化期，我在孵化期参加了很多的活动，每天任务打卡是自己提升自己的一种能力，在有组织的情况下，和姐妹们一起学习，也提升了自己的积极性。

——学员 L-Y

我通过这次培训，认识到了很多家乡的姐妹，她们也都非常优秀，在培训结束后，我们也经常会约着一起直播，一起沟通该怎么挣钱，这次培训让我们走到了一起。

——学员 Q-L

我们厂之前主要是做线下的，现在培训完，我开始尝试去做线上的直播，效果还挺好的，也让更多人知道我们卖的产品了，开通了我们的线上销售渠道。

——学员 L-W

(四) 项目利益相关方的评价

通过与各利益相关方的访谈得知，在项目执行构成中，各方职责分工明确，项目运作良好，政府根据当地资源优势，负责培训对象的宣传、招生报名工作，形成报名名单，提高了项目的权威性。在项目执行过程中，当地政府协调和寻找培训场地及食宿安排最优合作商等，保证了项目的顺利开展，学员对培训项目的反馈好，培训效果显著，人才的发展也能够进一步带动本地区经济的增长，推进乡村振兴战略。项目的开展也得到了两地妇联的高度认可，后续合作意愿较高。

这次培训提高了本地区女性的电商素养，增强了学习意识；开阔了学习思路，拓宽了视野，增强了网络电商意识，并且实现了提升电商实操的效果，对带动妇女增收创业有实效。

——黔东南妇联 Q-Z

香橙妈妈项目坚持以培育乡村女性的个人综合能力为目标，帮助她们实现经济增收，设计的课程非常符合她们的实际能力需求，难度适中，而且实操性很强，学员的反馈也都很好，希望能够在今后继续合作。

——利州区妇联 L-Y

在项目过程中，项目执行方扮演着重要角色。通过对项目的开展，项目执行方不仅在机构的社会价值及知名度上得到了一定的提升，而且项目人员反馈自己在项目管理方面的能力、沟通表达及执行能力上都得到了很大的提升，更重视培养自己对项目的整体把控意识和能力。

这两个班的培训帮助我进一步增进了对项目的认识，对项目人群的认识，对培训期间的课程内容的理解度也有了一定的提升。

——项目负责人 T

我通过这次培训锻炼了我的沟通表达能力，不仅是与学员、与讲师的沟通，而且在与友成基金会统筹人员的沟通能力上也提升了，培训也提高了我的项目执行能力。

——项目班主任 T

志愿者不仅需要参与线下课程培训，根据不同班级学员的能力及需求制定课程，还会在孵化期间为学员进行线上答疑指导。

这次培训对我来说是很有意义的，能够接触到这些群体，在自身的价值上能够得到一定的体现，同样是上课，但更能体会到社会价值和社会意义，能够帮助到更多的人，这对我们从心理上和个人感悟上有一定的影响。另外，在生活当中，通过与学员的沟通和交流，我们平时觉得比较简单的问题，但是对学员来讲，没有在学习前是很困难的，刚好有这样一个机会，学习到这个内容，也增进了我对这个群体的认识。

——志愿者 L-Z

这次培训帮助我对之前的培训课件进行了升级迭代。我根据前面的学员调研，在课件中添加了许多的案例分析，这个对她们理解课程是很重要的；其次，对乡村女性群体更加了解一些了，对这部分女性的所处的环境也有了进一步的认识。

——志愿者 L-Y

在项目孵化阶段，部分学员根据在培训期间所学知识，结合自己的资源优势，为当地其他有需求的乡村女性以辅导、提供就业机会的形式进行带动帮扶，不仅

提高了她们的知识和能力，而且增加了她们的收入水平。

我都 50 多岁了，平时喜欢开直播展示自己绣的产品，但是不知道该怎么卖。后来 Q-W 教我该怎么做直播规划、怎样拍短视频、怎么发货，还和我一起直播，现在我也卖出去好几单了。

——被带动人员 Q-W

我之前没有工作，就是在家里带孩子。后来王一帆的工厂招人，我就去了。我自己也喜欢直播，也就跟着她一起开直播，一起卖货，效果还不错，现在也有一些收入了。

——被带动人员 L-L

第三部分 评估建议

一、完善赋能培养体系，聚焦人才发展需求

香橙妈妈项目遵循“线上线下创业赋能培训+创业孵化指导+创业运营资源对接”的模式，以“学+练”的形式为主，不仅为学员提供线下培训和线上孵化支持，而且对优秀学员还提供重点孵化支持活动，进而巩固学员的线下培训知识，提升实操技能的系统性赋能培训体系。

在评估过程中发现，多名学员反馈在线下培训中所学的相关知识并未完全掌握，导致其无法跟上孵化期所开展的线上社群活动，出现因学习困难而不想参加活动的心态，因此建议，孵化前期所开展的活动主题和内容需要与线下培训进行相应的衔接，制定阶梯式进阶模式，保证学员从线下培训内容到社群孵化活动能够顺利过渡。

其次，在评估中，部分学员反映由于学员之间基础水平不同，出现其所设定孵化活动内容与学员实际需求上存在较大差异，导致部分学员对孵化活动的参与热情不足，参与度不高。建议就后续孵化活动的设定上，班主任可提前对学员的能力水平及需求进行调研评估，根据评估结果可考虑制定分层式孵化活动，针对基础一般的学员制定初阶性活动任务，基础较好的学员则设定挑战式活动任务。

二、梳理重点学员孵化方向，制定系统孵化策略

在评估过程中发现，班主任在对学员的重点孵化行动的定位不清，未能根据学员的能力及实际需求进行精准定位。尤其发现部分学员擅于拍摄短视频，进行

直播，但是对直播账号的定位不清晰；有些学员反映有自己相对成熟的产品，但是不知道如何去打造和营销，如何开通线上销售渠道的问题。

因此建议，在就重点学员的孵化上，班主任首先需要加深对培训学员的了解程度，包括对学员当前的能力及发展情况、未来的发展方向及需求进行预先评估，帮助学员找准实现自身发展、实现增收的突破口；其次，在确定孵化方向后，班主任需要根据目前自身所拥有的资源制定系统性的孵化策略，列出孵化目标及具体行动规划，既包括学员自身所需采取的行动、完成的任务，也包括项目执行方所需要应用及对接的资源和服务的内容，形成系统性的行动策略；最后，班主任需要根据规划策略检测实际行动效果，并根据孵化成效不断进行更新调整，以实现最终所制定的行动目标。

三、增进不同地区学员交流合作，推动资源跨地区调配

在评估过程中发现，大部分学员在培训过程中结识了很多的朋友，也有了很多的资源渠道，并反映期待能够在后续活动中认识更多其他地区的学员，并在就创业上相互协作。因此建议，班主任在培训期间可以根据不同地区学员之间的需求匹配状况，多组织开展跨区域性的活动，搭建区域交流平台，如为期望能够进行直播带货但没有产品的学员对接具备稳定货源的学员，促成学员之间资源的交流及互助，为不同地区的学员提供沟通交流渠道，实现资源的跨区域调配，增加学员之间的交流合作机会。

附件一：评估访谈提纲

（一）受益对象

1. 你是怎样了解到该项目的？
2. 参加此次培训，你有怎样的期待和要求？
3. 你参加培训的过程中遇到了哪些问题或挑战？是否求助并获得支持和帮助？
4. 培训中你学习到的主要技能和知识点都有哪些？哪些课程让你收获最大？为什么？
5. 还希望在哪些技能上得到强化？还想学习哪些课程？
5. 参加此次培训后，哪些方面能力得到明显提升？
6. 参加了项目的哪些孵化活动？觉得有哪些帮助和收获？
7. 你是如何开展电商直播创业的？遇到过哪些困难？如何克服的？
8. 在创就业过程中有没有获得项目执行方或政府的支持和帮助？
9. 电商直播目前对你和家庭的收入状况有怎样的影响？
10. 请你简述一下此次培训对你的家庭生活产生了怎样的影响？（家庭地位、家庭角色、家庭收入）
11. 你在成功创业后是否有给本地其他人提供就业岗位？是否有相对贫困人员获得收入？招聘员工？这个过程是怎样的？这对 TA 的生活产生了什么影响？是否对所在社区产生了影响？有哪些影响？
12. 你认为能够成功开展电商直播，有哪些经验和方法？
13. 对自己和家庭的未来有怎样的规划？
14. 请提出你认为此次项目的改进建议。

（二）受益对象家人

1. 你是否知晓此次培训的目的？最初对受益人参加培训持怎样的态度？
2. 对受益人进行电商就/创业持怎样的态度？是否给与了支持？
3. 整个过程中是否有态度上的转变？为什么？
4. 你认为受益人在参加完此次培训后有怎样的改变？对受益人产生了怎样的影响？
5. 你对她未来的期待或想法

（三）被带动对象

1. 你和受益人是怎样认识的？
2. 你从受益人那获得了哪些支持？
3. 你对她的电商创业有什么想法？
4. 她对你产生了什么样的影响？
5. 对未来有什么期待和想法？

（四）项目执行方

1. 你对此次培训项目的理解？认为项目的目的是什么？认为项目最大的价值是什么？
2. 此次培训的整体招生过程及学员构成情况是怎样的？
3. 在执行该项目过程中你们都获得了当地政府的哪些支持？
4. 本地政府对该项目有怎样的期待和要求？
6. 在培训过程中，学员获得了哪些能力的提升？遇到了哪些问题？你们给予了哪些支持？
7. 是如何设计课程体系的，有哪些优化的想法
8. 在孵化期，你们都开展了哪些活动？学员们的实际参与情况怎样？效果最好的活动有哪些？对学员的就创业情况产生了哪些影响？
9. 在执行过程中，两个地区的学员有怎样的差别（个人能力、知识接受度、产业特点等）？不同地区的项目方案有哪些调整？对培训效果有哪些不同？
10. 你们是如何与讲师合作的？如何进行前期课程沟通的？在培训过程中，学员对课程的掌握情况如何？反馈较好的课有哪些？哪些课程需要优化？
11. 项目目标的完成情况如何？项目指标是否全部完成？有没有遇到哪些困难？
12. 该项目的开展对你产生了哪些影响？（个人能力发展、项目管理能力以及对公益项目的看法）
13. 该项目的开展对贵机构产生了哪些影响？（机构整体能力和机构的业务）
14. 你认为该项目还有哪些需要改进的地方，请提出你的建议和想法。

（五）政府工作人员

1. 对此次培训项目有怎样的期待和要求？
2. 与项目执行方的合作过程是怎样的？对此次培训的开展有哪些支持和帮助？
3. 请问此次项目培训的效果如何？对当地电商人才队伍及产业的发展产生了怎

样的影响？

4. 在此次培训后，当地政府为参与项目的学员有提供哪些支持和帮助吗？

5. 请对此次项目提出改进建议和想法。

（六）讲师

1. 在项目执行过程中，您与项目执行方如何合作的？

2. 您的课程前期是如何设计出来的？如何跟执行方沟通的？依据是什么？

3. 在培训过程中，学员的能力有哪些提升，对课程内容的反馈和吸收程度如何？

有没有遇到什么困难？在培训过程中，您遇到了哪些问题和挑战？

4. 此次项目的实施对您有哪些影响？

5. 您怎样看待您的课程对学员的影响？课程有哪些优势和不足之处？

6. 请您对此项目提出相应的改进建议及相关感受。

附件二：

友成·埃森哲“成功之技”香橙妈妈乡村女性就创业赋能项目 培训后问卷

一、课程内容反馈

1.请对线下培训的整体课程内容进行满意度评价，请选择最能代表您意见的数字
(说明：选择的分值越高表示满意度越高) [\[矩阵单选题\]](#)

题目\选项	1	2	3	4	5
(1) 课程体系各板块设置合理、全面	1(0.86%)	0(0%)	1(0.86%)	22(18.97%)	92(79.31%)
(2) 课程内容很符合我的期待	1(0.86%)	0(0%)	1(0.86%)	42(36.21%)	72(62.07%)
(3) 课程教材编排好，与教师的讲课匹配	1(0%)	0(0%)	0(0%)	35(30.17%)	80(68.97%)
(4) 课程内容对我未来发展有一定的帮助	1(0.86%)	1(0.86%)	3(2.59%)	33(28.45%)	78(67.24%)

2.请问线下课程内容的学习难度对您而言属于以下哪种情况? [\[单选题\]](#)

选项	小计	比例
很困难	4	3.45%
困难	4	3.45%
一般	10	8.62%
简单	35	30.17%
很简单	63	54.31%
本题有效填写人次	116	

3.您在线下培训课程的过程中有哪些收获? [\[多选题\]](#)

选项	小计	比例
对创业有了全面的认识	58	50%
知道了如何分析找到商机	60	51.72%

知道了怎么拓展社会资源和人脉	59	50.86%
知道了如何进行市场营销	64	55.17%
比以前更愿意主动去与人进行沟通	56	48.28%
认识了情绪管理的重要性并有意识管理自己的情绪	47	40.52%
学习了女性心理知识，提高了自我觉察能力	44	37.93%
学习了电商直播的知识，并掌握了电商平台直播卖货的实操技巧	79	68.10%
认识了更多志同道合的朋友，彼此分享信息和资源	62	53.45%
学习了金融知识，并有意识进行财务规划	49	42.24%
增强了自信心	73	62.93%
其他(请填写)	1	0.86%
本题有效填写人次	116	

4.您觉得作业和练习的难度 [单选题]

选项	小计	比例
很困难	1	0.86%
困难	40	34.48%
一般	66	56.9%
简单	6	5.17%
很简单	3	2.59%
本题有效填写人次	116	

5.您觉得在培训遇到的较大的困难有哪些? [多选题]

选项	小计	比例
----	----	----

老师讲解太快，跟不上	23		19.83%
课程内容较难，难以在短时间内掌握	34		29.31%
课程时间安排紧张，强度高	17		14.66%
难以按时完成老师布置作业	26		22.41%
线上课程太多，占据了很多线下课程复习的时间	4		3.45%
实训课程中得不到老师的指导	3		2.59%
家庭照顾负担重，没有足够精力投入	48		41.38%
没有遇到困难	39		33.62%
其他(请填写)	0		0%
本题有效填写人次	116		

6.请您对学习过程提出具体改善意见和建议（选答题） [\[填空题\]](#)

填空题数据请通过下载详细数据获取

二、课程效果

7.以下相关电子知识和技能的理解或掌握情况，请您进行自我评分（说明：选择的分值越高表示该项知识理解和能力理解和掌握得越好） [\[矩阵单选题\]](#)

题目\选项	1	2	3	4	5
(1) 社交电商、短视频直播基础知识	0(0%)	2(1.72%)	6(5.17%)	36(31.03%)	72(62.07%)
(2) 社交电商、短视频直播实操技能	0(0%)	2(1.72%)	14(12.07%)	67(57.76%)	33(28.45%)
(3) 市场营销基础知识	0(0%)	2(1.72%)	17(14.66%)	68(58.62%)	29(25%)
(4) 产品卖点提炼	0(0%)	3(2.59%)	36(31.03%)	61(52.59%)	16(13.79%)
(5) 目标管理、实践管理	1(0.86%)	1(0.86%)	10(8.62%)	63(54.31%)	41(35.31%)
(6) 沟通表达	1(0.86%)	1(0.86%)	17(14.66%)	68(58.62%)	29(25%)
(7) 财务管理、资产管理	0(0%)	2(1.72%)	35(30.17%)	52(44.83%)	27(23.28%)
(8) 子女教育、家庭关系	0(0%)	3(2.59%)	52(44.82%)	45(38.79%)	16(13.79%)

8.对于以下表述请如实选择您的认同程度 [矩阵单选题]

题目\选项	非常不认同	不太认同	不确定	比较认同	非常认同
(1) 我觉得此次培训对我的创业起到了很大的帮助	0(0%)	0(0%)	4(3.45%)	30(25.86%)	82(70.69%)
(2) 培训后我想尝试直播卖货为自己创造收入机会	0(0%)	0(0%)	6(5.17%)	81(69.83%)	29(25%)
(3) 培训后我能够根据所学制定创业财务规划	0(0%)	0(0%)	22(18.97%)	46(39.66%)	48(41.38%)
(4) 培训后我觉得我可以逐渐学习如何自我觉察和建设性地表达自己情绪和与人沟通协作	0(0%)	0(0%)	11(9.48%)	68(58.62%)	37(31.9%)
(5) 培训后我觉得我觉得自己更加有自信了	0(0%)	0(0%)	3(2.59%)	45(38.79%)	68(58.62%)
(6) 培训后我觉得我能够更好的创业和处理身边的各种关系了	0(0%)	0(0%)	18(15.52%)	60(51.72%)	38(32.76%)
(7) 参加完培训后我能够更好的规划自己的生活和目标了	0(0%)	0(0%)	9(7.76%)	64(55.17%)	43(37.07%)
(8) 该培训项目有继续开展的必要性	0(0%)	0(0%)	2(1.72%)	38(32.76%)	76(65.52%)
(9) 我觉得此次培训为同学们创造了很大的互相认识和未来支持的机会	0(0%)	0(0%)	12(10.34%)	55(47.41%)	49(42.24%)

9.请问您未来的个人发展意愿是? [单选题]

选项	小计	比例
尝试直播卖货创业	55	47.41%
尝试用朋友圈、微店等方式卖货创业	43	37.07%
在所居住的乡村或城镇创业做生意	16	13.79%
在附近的有就业机会的大城市务工	1	0.86%
其他(请填写)	1	0.86%
本题有效填写人次	116	

10.在培训后，您觉得在乡村女性就业/创业方面，您面临最大的困难可能是什么？
(最多选择 3 项) [多选题]

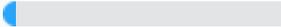
选项	小计	比例
不知道如何分析找到商机	18	15.52%
不懂市场营销，不知道怎么宣传推广产品	34	29.31%
没有销售渠道	24	20.69%
不会选择货源或产品	28	24.14%
缺乏实践/工作经验	51	43.97%
心理准备不足	24	20.69%
缺乏社会资源和人脉	47	40.52%
缺乏启动资金	36	31.03%
本地物流网络不完善	25	21.55%
其他(请填写)	0	0%
本题有效填写人次	116	

11.请表达您对线下培训的总体感受：(选答题)说明：建议从遇到的困难、得到的收获、对培训的建议三个角度回答 [填空题]
填空题数据请通过下载详细数据获取

三、孵化期

12.您在孵化期参与了什么活动？ [多选题]

选项	小计	比例
时间管理打卡	91	78.45%
直播挑战赛	24	20.69%
直播打卡赛	30	25.86%
短视频团练	23	19.83%
财商读书会	1	0.86%

产品营销训练营	4	 3.45%
本题有效填写人次	116	

13.您在孵化期得到了什么样的支持? [\[多选题\]](#)

选项	小计	比例
导师/班主任一对一指导	71	 61.21%
导师/班主任集体辅导	91	 78.45%
购买流量支持	7	 6.03%
被提供货源	3	 2.59%
产品销售渠道	1	 0.86%
产品照片、视频拍摄	1	 0.86%
产品品牌打造指导	5	 4.31%
创业贷款申请	0	 0%
其他	7	 8.96%
本题有效填写人次	116	

14.对于以下表述请如实选择您的认同程度 [\[矩阵单选题\]](#)

题目\选项	非常不认同	不太认同	不确定	比较认同	非常认同
(1) 帮我强化了所学的知识, 掌握了更多的知识	0(0%)	0(0%)	4(3.45%)	30(25.86%)	82(70.69%)
(2) 帮我丰富了货源资源	0(0%)	1(0.86%)	14(12.07%)	69(59.48%)	32(27.59%)
(3) 帮我打开/拓宽的销售渠道	0(0%)	0(0%)	17(14.66%)	62(53.45%)	37(31.9%)
(4) 我知道了如何优化我的产品	0(0%)	0(0%)	30(25.86%)	59(50.86%)	27(23.28%)
(5) 我的收入明显增加了	0(0%)	6(5.17%)	34(29.31%)	47(40.52%)	29(25%)
(6) 我对未来发展更有规划了, 思路更清晰了	0(0%)	0(0%)	6(5.17%)	76(65.52%)	34(29.31%)
(7) 我更加有自信心了	0(0%)	0(0%)	2(1.72%)	54(46.55%)	60(51.72%)

(8) 我觉得导师和班主任们很用心,我感到很温暖,更有动力了	0(0%)	0(0%)	1(0.86%)	59(50.86%)	56(48.28%)
(9) 我带动影响了家庭成员和社区居民们	0(0%)	6(5.17%)	48(41.38%)	35(31.17%)	27(23.28%)

15.您在培训结束后是否开始设定储蓄目标,增加自己储蓄?如有,您的储蓄额增加了多少? [\[填空题\]](#)

填空题数据请通过下载详细数据获取

16.您培训后的月增收额可以达到多少? [\[单选题\]](#)

选项	小计	比例
0-500 元	56	 48.28%
500-1000 元	50	 43.1%
1000-1500 元	7	 6.03%
1500 元以上	3	 2.59%
本题有效填写人次	116	

17.您目前是否对周围人群、社区开展带动帮扶? [\[单选题\]](#)

选项	小计	比例
教授知识	53	 45.69%
带动参与培训	20	 17.24%
带动参与孵化活动	3	 2.59%
收购产品	2	 1.72%
给他们提供销售渠道	4	 3.45%
发展自己的生意,为他们提供工作机会	25	 21.55%
其他	9	 7.76%
本题有效填写人次	116	

