

# 揭阳职业技术学院项目结题验收表

项目名称 “优物派”跨境平台运营项目

项目立项年份 2022 年度

项目类型 创新强校  质量工程

系（部、院）名称 电子商务创业学院

项目负责人 何嘉明

负责人联系电话 18125577334

填表日期 2023 年 5 月 25 日

实训与信息中心 制

项目基本情况	项目名称		“优物派”跨境平台运营项目		项目编号	JYPXLJH2207	
	项目类别		大学生创新创业训练计划		项目起止时间	2022年9月1日—2023年5月5日	
	项目负责人		何嘉明	职务/职称	电子商务专业学生	学历/学位	专科
	参加人员情况	姓名	学历/职称		所在单位（部门）		承担主要工作
		何嘉明	电子商务专业 学生		电子商务创业学院		项目统筹、SEM推广
		黄婉玥	电子商务专业 学生		电子商务创业学院		平台上新、SEO优化
黄志好		电子商务专业 学生		电子商务创业学院		美工视频、询盘、联系发货	
黄嘉兴		电子商务专业 学生		电子商务创业学院		平台上新、美工视频	

项目开展情况概述	包括但不限于：1.简述立项背景；2.总体目标与重点任务；3.实施过程；4.存在问题。																											
	<p><b>（一）立项背景</b></p> <p><b>1、有市场需求：跨境出口电商呈现韧性增长</b></p> <p>海关统计调查显示，2021年我国跨境电商进出口规模约19237亿元，其中：出口约13918亿元，同比增长28.3%<sup>[1]</sup>。纵观近三年我国跨境电商进出口数据，得出：跨境电商出口比重逐年增长，特别是在亚马逊封店事件后，出口仍保持高速增长，充分验证了跨境电商出口的市场活力和增长韧性。跨境电商80%出口货物来自广东、浙江、福建及江苏<sup>[1]</sup>，作为广东省沿海经济带上的产业强市揭阳，须紧抓跨境电商综合试验区机遇，大力发展跨境出口电商。</p> <p style="text-align: center;">表1 2019-2021年跨境电商进出口总体情况表</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">年份</th> <th colspan="3">金额（亿元）</th> <th rowspan="2">出口占比</th> </tr> <tr> <th>进出口</th> <th>出口</th> <th>进口</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2019年</td> <td>12903</td> <td>7981</td> <td>4922</td> <td>61.85%</td> </tr> <tr> <td>2020年</td> <td>16220</td> <td>10850</td> <td>5370</td> <td>66.89%</td> </tr> <tr> <td>2021年</td> <td>19237</td> <td>13918</td> <td>5319</td> <td>72.35%</td> </tr> </tbody> </table> <p>数据来源：中华人民共和国海关总署</p> <p><b>2、有产品竞争力：揭阳产业基础好，外贸历史久</b></p> <p>据海关统计调查显示，9成以上的跨境电商货物为消费品。其中，出口占91.8%，主要为服饰鞋包、家居家纺及电子产品等<sup>[1]</sup>。揭阳市拥有五金不锈钢、纺织服装、塑料家居、鞋帽、电器等优势传统产业，产业基础实力好，具有适应跨境电商特色鲜明、品</p>						年份	金额（亿元）			出口占比	进出口	出口	进口	2019年	12903	7981	4922	61.85%	2020年	16220	10850	5370	66.89%	2021年	19237	13918	5319
年份	金额（亿元）			出口占比																								
	进出口	出口	进口																									
2019年	12903	7981	4922	61.85%																								
2020年	16220	10850	5370	66.89%																								
2021年	19237	13918	5319	72.35%																								

种繁多的个人消费品生产能力，外向型经济模式成熟，初步形成以纺织服装、鞋类、机电产品和塑料制品为主的出口商品结构。纵观近八年外贸进出口总值，出口占比 90% 以上。受疫情、国际形势等因素影响，2022 年揭阳市上半年实现进出口总值 74.6 亿元，同比下降 12.9%<sup>[2]</sup>。虽然传统外贸出口总值下降，但跨境电商出口新业态仍稳步发展。

尤其是，揭阳制鞋产业历史悠久，改革开放特别是揭阳建市以来，在秉承传统工艺文化的基础上，不断创新、发展、壮大，现已形成了冷粘工艺鞋、休闲鞋、运动鞋、水晶鞋、拖鞋等规模庞大的成品鞋产业集群，形成从原料供应、生产到销售的完整产业链条，产品畅销全国及世界各地，成为揭阳市最具活力的特色支柱产业之一。2011 年，揭阳市被中国塑料加工工业协会授予“中国塑料时尚鞋之都”称号。2015 年 11 月通过复评考核，继续成为我国现有三大鞋都之一。

### **3、有政策红利：揭阳出台系列促进跨境电商发展的政策**

揭阳市 2022 年 2 月 8 日经国务院批复纳入第六批跨境电子商务综合试验区。近年来，为发挥跨境电商助力传统产业转型升级、促进产业数字化发展的积极作用，政府出台了系列政策，以专项资金支持清关监管场所建设、支持企业开展跨境电商业务、支持高职院校或行业协会、培训机构开展跨境电商人才培养等，大力发展跨境电商。

### **4、有人才缺口：跨境电商行业发展遭遇人才瓶颈**

随着广东省各地跨境电商产业发展，既懂电子商务又懂国际贸易、商务外语、市场营销等专业知识的复合型跨境人才缺口严重，因此高职院校有必要开展跨境电商教学，不断提高学生的实践能力、创新能力，培养“亲产业型”的跨境电商人才，对缓解跨境电商人才短缺状况助推跨境电商行业发展具有非常重要的意义。因此高职院校有义务培养“亲产业型”的跨境电商人才，增强本土人才“造血功能”。

综上所述，为进一步促进学生掌握跨境电商理论知识和操作技能，深化校企合作以及产学研成效，学校已与广东大潮汇企业服务有限公司合作开展电子商务订单班（大潮汇班）、电子商务现代学徒制（阿里班），定向培养高技能跨境电商应用型人才，同时也联合成立一家企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行），真实运营跨境电商业务，以平台实践反哺课程教学，培养学生的实操技能，激发学生学习创业兴趣。

## **（二）项目情况概述**

揭阳市榕城区优物派电子商务商行成立于 2022 年，位于广东省揭阳市，是一家以从事零售业为主的企业，经营场所是学校图书馆 5 楼电商创业孵化基地，主营互联网销售、互联网直播服务、服装服饰批发、鞋帽批发、日用百货销售等业务。4 月 8 日已完成工商营业登记。

目前主要致力于鞋类产品的跨境平台销售，店铺已于 2022 年 5 月 5 日营业，经营产品包括包头凉鞋、EVA 拖鞋、EVA 棉鞋、人字拖、果冻鞋、童鞋、水松等，产品以时尚的款式、合理的价格、可靠的质量出口到国际市场，所有的产品都符合国际质量标准，

受到世界各地不同市场的欢迎。

优物派利用“跨境电商+中国制造”的发展模式，依托当下跨境电商热潮，把揭阳制造推广出去，借助国际物流优势，实现跨境产品与国外消费者的对接，实现跨境产品相互交易，在资源整合、市场开发、人才培养等方面，将发挥强大的优势。

阿里店铺网站如下：<https://jyyouwupai.en.alibaba.com/>

The screenshot displays the homepage of the Youwupai E-commerce store. At the top, the company name '优物派 YOUWUPAI' is visible alongside the contact information for 'Jieyang Rongcheng Youwupai E-Commerce Firm'. The main banner features a large image of a person's feet wearing a pair of pink EVA slippers, with the text 'EVA home slippers' and 'Professional custom production and processing' overlaid. Below this, there are images of other slipper styles in black, green, and blue. A 'View' button is present. The website includes a language selection section with various national flags and a 'PRODUCT CATEGORY' section with a 'HOT SALE' banner. Three product categories are highlighted: 'EVA slippers', 'Flip flops', and 'PVC flat shoes', each with a 'View more' link. The bottom of the page features a 'MORE STYLISH' banner.

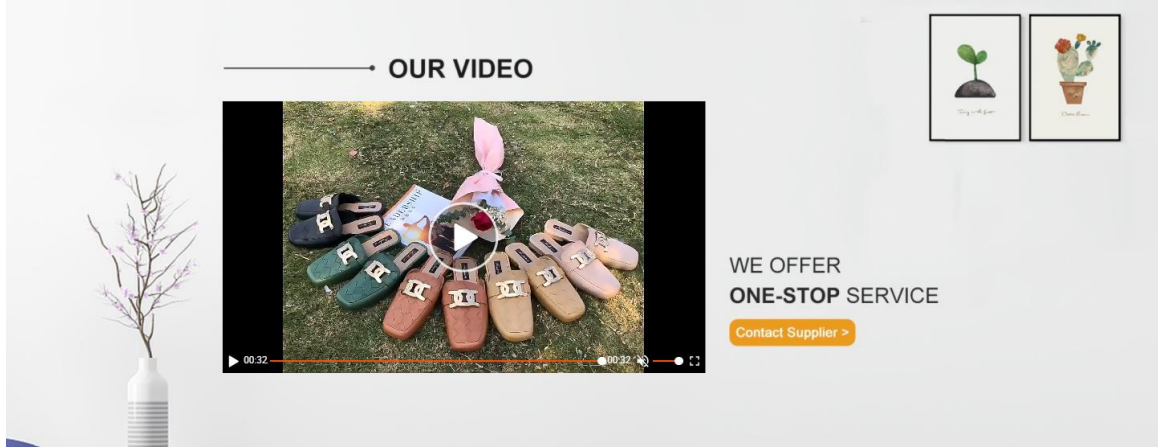


图1 “优物派”店铺首页部分模块展示

### （三）总体目标与重点任务

店铺过去一年处于起步阶段，正在逐步完善。主要是从几个阶段来运营：

**第一阶段：平台完善（持续上新）阶段。**店铺开通 30 天内完成 4 项任务（发布 1 条非低质视频产品、橱窗使用满 10 个、发布 50 个潜力品、开通信保），完成任务可获得新店流量扶持，新店铺加速启动；开通三个月需上传 300 条链接，第二个月至少上传 50 个定向正品、80 个潜力品。适合平台类目符合的话题，发布行业定向征品（国际站买家热搜商品），获取首页曝光、首页场景曝光和大促曝光抢占更多的资源流量。

**第二阶段：搜索引擎优化（SEO 优化）阶段。**前期缺乏外贸经验，跨境电商经验产品上传之后要调整优化标题关键词，营销词+属性词+形容词+产品核心词，控制 130 字符以内，做到覆盖更多关键词，提升产品相关匹配度。

**第三阶段：直通车推广（SEM 推广）阶段。**由于前期的新店流量扶持以及 SEO 优化、优质视频引流等，店铺流量有所提升，实力优品数量增加。通过开通直通车，产品将会得到更好的曝光，海外采购商点击后生成询盘，需及时回复询盘信息，并利用外贸谈判技巧，做好 RFQ 报价并跟进客户。直通车开通之后，根据实际情况数据报表进行优化直通车。

**第四阶段：稳定阶段。**经过前期的上链接引流、标题关键词优化、直通车推广，平台数据逐步趋于稳定，此时又继续进入上链接发品阶段。

### （四）实施过程

我们项目是以大三订单班学员带领大二项目组成员开展平台运营，充分发挥“以老带新”传帮带的作用。平台运营实施一般需要完成 11 个步骤：（1）确定行业细分选品；（2）店铺装修，准备上链接具体相关资料；（3）上链接；（4）调整标题关键词；（5）直通车推广；（6）调整推广内容；（7）学习外贸相关文件及工具；（8）学习外贸谈判（报价）；（9）接单，与厂家对接生产细节；（10）生产、发货及运输；（11）二

次营销，复购。其中，3至11步骤不断重复。

日常工作包括但不限于拍摄产品图片，制作详情页，上链接，SEO优化，做好客户跟进工作等。



图2 平台运营实施的步骤

### (五) 存在问题

店铺运营至今，上架343款产品、103款产品视频，已完成订单54单、待收货1单，订单总价1871.08美元，按美元、人民币汇率7.0754计算，折为人民币13238.64元。扣除采购成本4581.31元，净利润8657.33元（利润占总销售额65.39%）。待支付订单15单，订单总价997.94美元。

存在问题：目前店铺转化率与同行新手平均推广和Top10同行新手推广相比，差距明显，需进一步评估当前直通车中的产品匹配、广告语言、定位等问题，调整合理的投放策略以提高转化率。



图3 阿里巴巴国际站后台产品分析

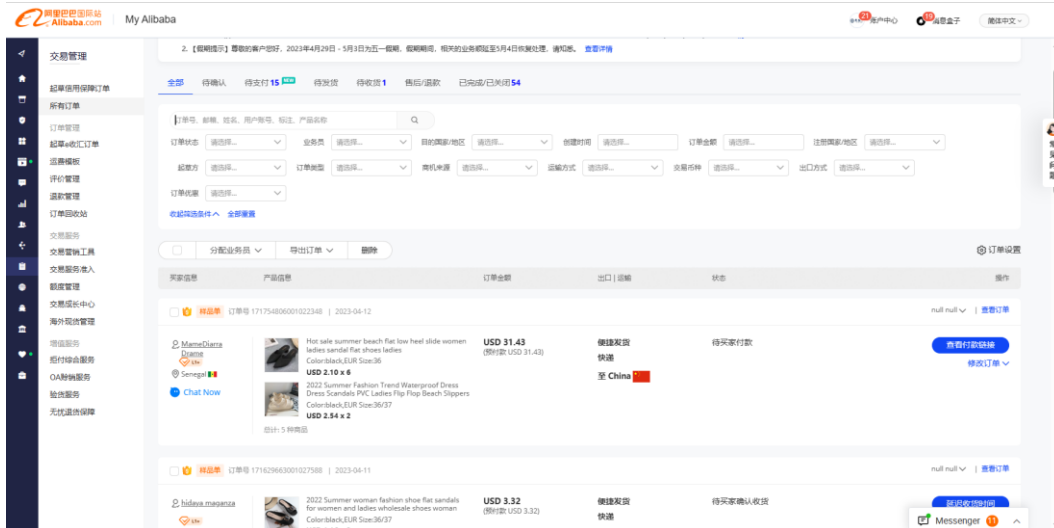


图 4 阿里巴巴国际站后台所有订单

参考文献：

- [1] 中华人民共和国海关总署. 2021 年跨境电商进出口情况[EB/OL]. 2022-04-24.
- [2] 揭阳市商务局. 2022 年 1-6 月进出口、利用外资、社会消费品零售总额统计数据 [EB/OL]. 2022-08-19.

项目成果

内容包括但不限于：1.成果清单目录；2.成果具体内容；3.成果应用情况及效果评价；4.对专业建设和人才培养发挥的作用、推广价值等，具体可参考评审指标。

(一) 成果清单目录

- 1、校企合作开展 2020 级电子商务、移动商务订单班（大潮汇班）
- 2、校企合作开展 2022 级电子商务现代学徒制班（阿里班）
- 3、校企联合成立企业揭阳市榕城区优物派电子商务商行
- 4、优物派项目获揭阳市大学生创业基金 2 万元扶持
- 5、优物派店铺运营情况
- 6、项目成果公开发表情况

(二) 成果具体内容

1、校企合作开展 2020 级电子商务、移动商务订单班（大潮汇班）

进一步深化产教融合、校企合作，广东大潮汇企业服务有限公司在电子商务创业学院 2020 级学生中选拔优秀在校学生，以设立“大潮汇”订单班的形式进行定向培养，通过定向培训，有计划、持续地为公司培养高技能电商应用型人才，并打造高技能电商应用型人才培训基地，形成校企分工合作、协同育人、共同发展的长效机制，切实提高学校人才培养质量和水平。

项目成果：《2020 级电子商务专业、移动商务专业订单班（大潮汇班）合作协议书》

## **2、校企合作开展 2022 级电子商务现代学徒制班（阿里班）**

揭阳职业技术学院和广东大潮汇企业服务有限公司合作共建揭阳职业技术学院 2022 级电子商务专业现代学徒制试点班（阿里跨境电商班），以“学训交替”形式开展学徒职业培养和职业资格考证，致力于以新的培养模式提高学徒的职业技能水平，探索适合中国国情的现代学徒制合作模式和操作标准。包括：共同制定人才培养方案；共同开发岗位技能课程与教材，资源共享；共同组织课堂教学与岗位技能培训及职业资格考证；共同做好教师、师傅“双导师”师资队伍的建设与管理；共同组织考核评价等。

**项目成果：**《2022 级电子商务专业现代学徒制试点班（阿里跨境电商班）》

## **3、校企联合成立企业揭阳市榕城区优物派电子商务商行**

揭阳市榕城区优物派电子商务商行成立于 2022 年，位于广东省揭阳市，是一家以从事零售业为主的企业，经营场所是学校图书馆 5 楼电商创业孵化基地，主营互联网销售、互联网直播服务、服装服饰批发、鞋帽批发、日用百货销售等业务。4 月 8 日已完成工商营业登记。目前主要致力于鞋类产品的跨境平台销售，店铺已于 2022 年 5 月 5 日营业，经营产品包括包头凉鞋、EVA 拖鞋、EVA 棉鞋、人字拖、果冻鞋、童鞋、水松等，产品以时尚的款式、合理的价格、可靠的质量出口到国际市场，所有的产品都符合国际质量标准，受到世界各地不同市场的欢迎。

**项目成果：**揭阳市榕城区优物派电子商务商行营业执照

## **4、优物派项目获揭阳市大学生创业基金 2 万元扶持**

根据《揭阳市大学生创业基金使用与管理办法》等文件要求，揭阳市大学生发展基金会组织创业基金管理委员会对大学生创新创业项目进行了评审。优物派跨境电商有限公司项目 2022 年成功获得揭阳市大学生创业基金 20000 元扶持。

**项目成果：**《揭阳市大学生创业基金评审结果汇总表》

## **5、优物派店铺运营情况**

### **（1）店铺总体运营情况**

店铺运营至今，产品类目 6 个，上架 343 款产品，其中：潜力品 319（RTS 潜力品 205、定制化潜力品 114）、实力优品 21（RTS 实力优品 3、定制化实力优品 18），总商品数每月都保持在 300 以上的数量。类目相对较少，店铺在产品丰富度上还有提升的空间。发布 103 个产品视频，其中：良好视频数 72 个、关联产品视频数 69 个。视频来源自供应商授权，部分是自摄，发布周期每个月 3-4 个视频。核心数据趋势显示，视频点击率仅 3.15%、完播率仅 5.41%，曝光次数最多的 Tips 视频质量等级反而是低质，说明消费者最感兴趣的产品视频需进一步优化完善，增加自摄优质视频数量和发布频次。



图5 阿里巴巴国际站后台产品总数（2023-04-29）

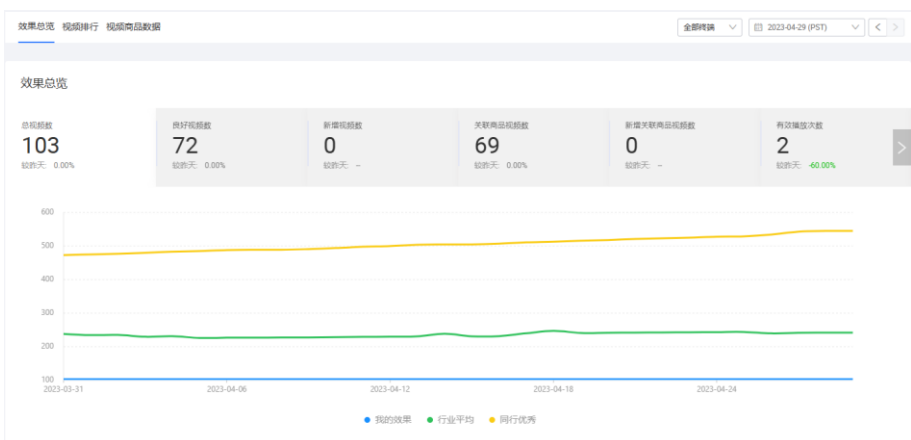


图6 “优物派”店铺总视频数（2023-04-29）

通过搜索引擎优化（SEO 优化），调整优化标题关键词、产品主图/视频、详情页等，产品上架信息填写完整，提升产品相关匹配度。总体上，店铺产品的质量分较好，平均 4.5 分以上；曝光量、订单销量也有所突破。

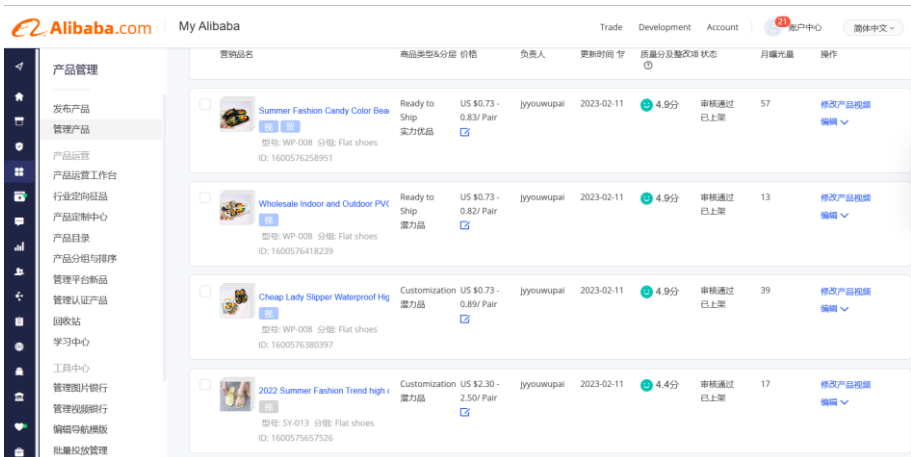


图7 “优物派”店铺产品质量分情况

店铺运营至今，已完成订单 54 单、待收货 1 单，订单总价 1871.08 美元，按美元、人民币汇率 7.0754 计算，折为人民币 13238.64 元。扣除采购成本 4581.31 元，净利润 8657.33 元（利润占总销售额 65.39%）。待支付订单 15 单，订单总价 997.94 美元。

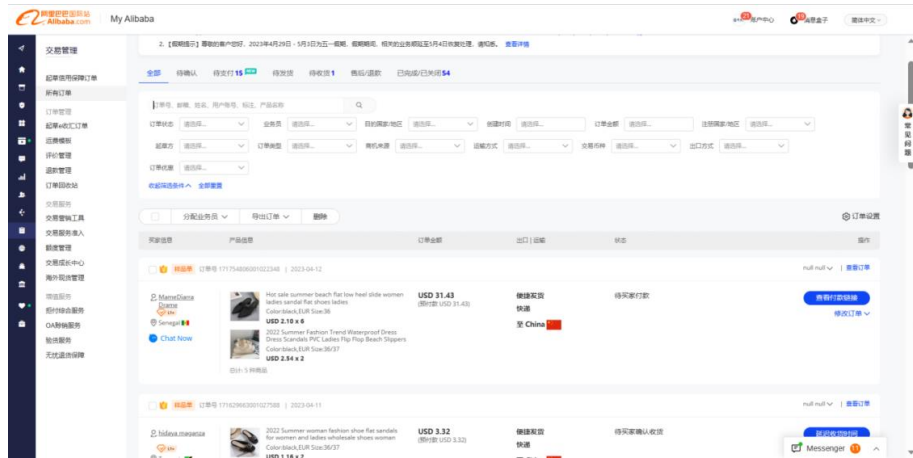


图 8 阿里巴巴国际站后台所有订单

在直通车推广方面表现优秀，超越了 42.31% 的同行客户。从日均曝光量和日均点击量来看，新客专享成长计划的表现比同行新手平均推广效果更好，尤其是在 Top10 同行新手推广中的表现更为突出，直通车投放效果已经达到了较高的水平。另外，从店铺转化率的数据来看，虽然店铺转化率为 0，但与同行新手平均推广和 Top10 同行新手推广相比，转化率差距明显，需进一步评估当前直通车中的产品匹配、广告语言、定位等问题，调整合理的投放策略以提高转化率。

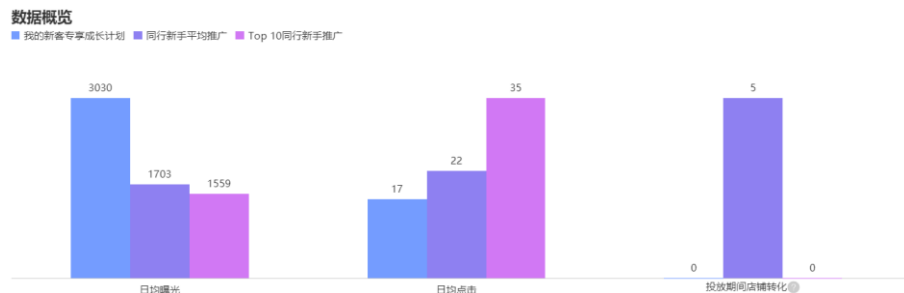


图 9 “优物派”店铺直通车情况

店铺月均店铺访问人数在 2022 年 11 月达到最高峰（994 人），而其他月份则基本保持在 600-900 人之间。如 2023 年 3 月访客量 636，店铺浏览量 1388，TM 咨询人数 33，询盘人数 8，相比于行业平均、同行优秀，差距相对较大，需全店铺综合诊断优化。

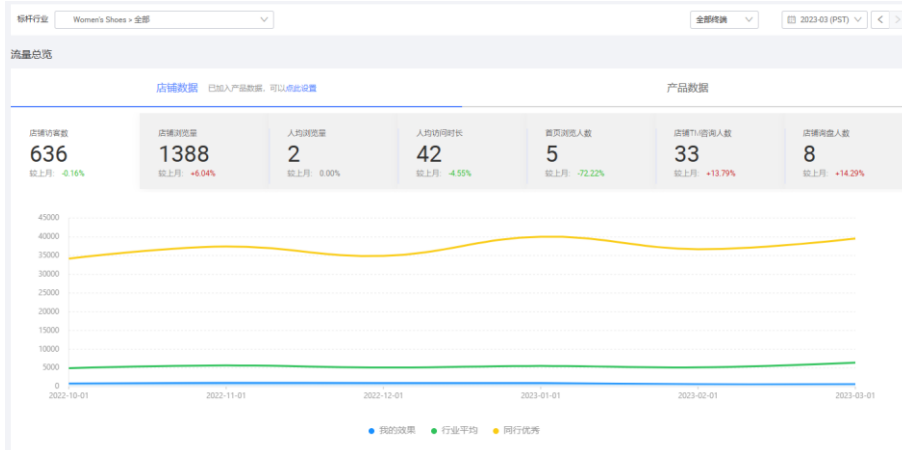


图 10 “优物派”店铺流量总览 (2023-03)

搜索曝光次数在 2022 年 9 月达到最高峰 (53200 次), 而其它月份都保持在 2 万次以上。店铺经过 3 个月成长, 搜索曝光逐步趋于稳定。每月搜索点击次数相对较少, 峰值在 11 月份, 仅 598 次, 搜索点击率 1.77%。搜索点击率最高是 3 月份 1.81%, 说明店铺产品在搜索引擎竞争较大, 需不断增强产品 SEO 优化和广告投放。

### 优物派搜索曝光、搜索点击情况

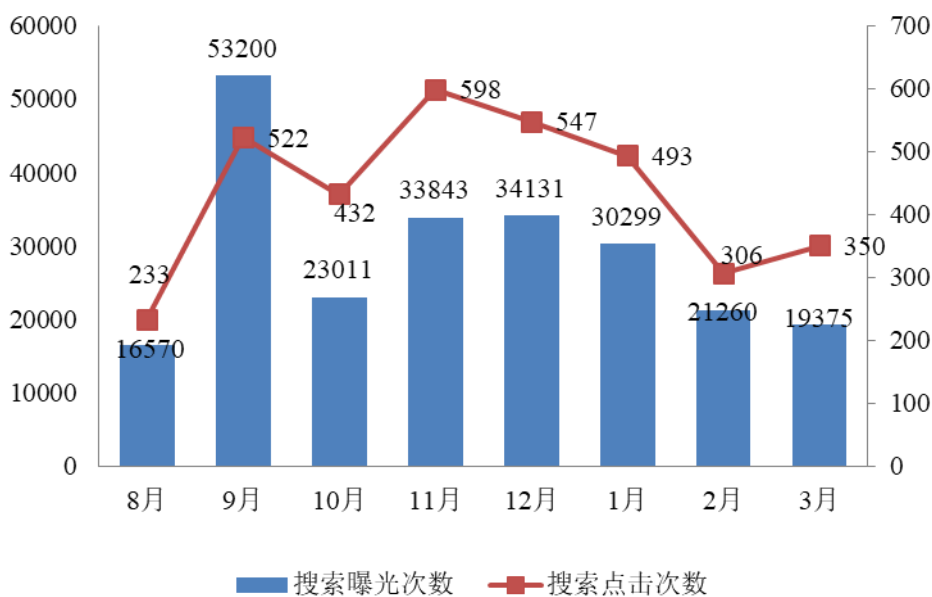


图 11 “优物派”搜索曝光、搜索点击次数 (2022-08 至 2023-03)

通过数据统计可以发现, 在 MC 询盘人数和询盘个数上, 2022 年 11 月和 12 月的数据明显高于其他月份。这说明在年末销售旺季, 店铺的营销策略和方案相对较成功, 获得了更多的询盘和转化机会。商机转化率在 2022 年 10 月达到了最高峰 (7.07%), 其他月份则保持在 4% 以上。这个数值并不算太高, 说明店铺需要进一步优化产品、服务

和交流方式。基于以上分析，可以优化自己的搜索引擎营销和产品品质，提高网站流量和商机转化率，更好地与用户沟通交流，提升经营效益。

优物派店铺访问人数、询盘个数情况

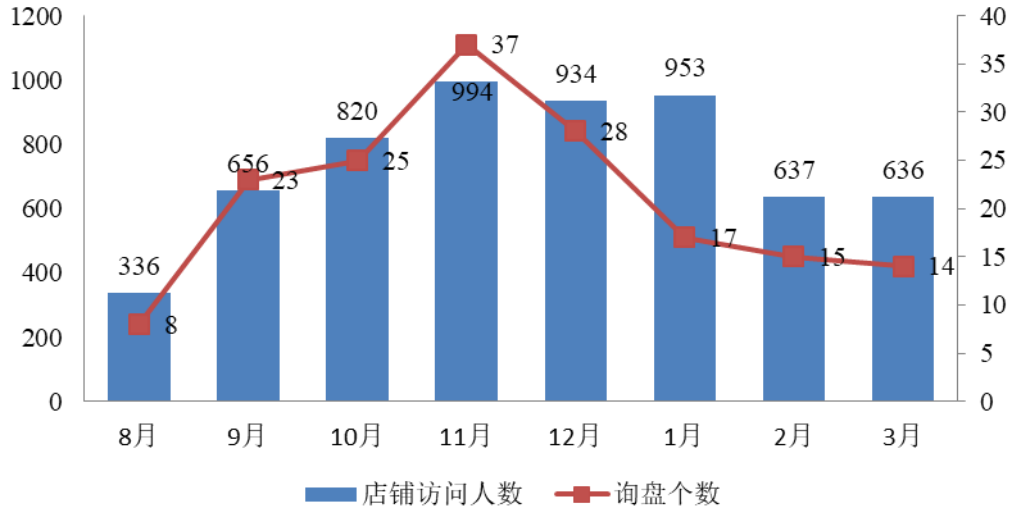


图 12 “优物派”店铺访问人数、询盘个数情况（2022-08 至 2023-03）

## (2) 目标客户群体分析

店铺进店的客户主要来源于非洲和东南亚地区。可能的原因如下：非洲地区是阳光最充足的地方，夏季的时间较长，所以常年购买平底鞋和拖鞋的需求比较大。我们的平底鞋大多是 PVC 材质，比较耐磨透气，符合非洲客户的关注和购买需求。非洲和东南亚地区经济发展相对滞后，居民消费能力有限，而且物流、支付等方面还存在一定的困难。因此，这两个地区的客户更加重视性价比，更愿意寻找价格更为优惠的产品，以节省开支。加之，我们的平底鞋和拖鞋价格较实惠，大概是在 0.8-2 美元左右。店铺买家主要来自美国、阿尔及利亚、摩洛哥、尼日利亚、索马里和肯尼亚。

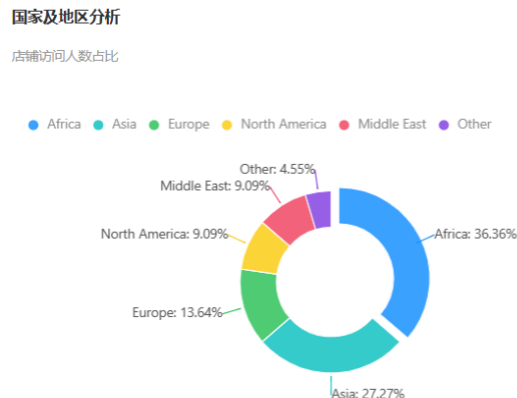


图 13 “优物派”店铺访问来源国家及地区分布

Top国家及地区分布 ?



图 14 “优物派”店铺买家来自国家及地区分布

### (3) 买家画像

店铺买家总数为 731 人，其中：RTS 偏好 175 人，包括不限于现货、快速发货等反映买家对于货品快速交付的偏好，主要以买家平台浏览、访问、采购和沟通等行为特征识别；定制偏好 134 人，包括不限于产品轻定制、深定制、来图来样等定制偏好，主要以买家平台浏览、访问、采购和沟通等行为特征识别；样品偏好 143 人，包括不限于免费拿样、付费拿样等样品需求，主要以买家平台采购和沟通等行为特征识别；价格敏感 167 人，是指买家在询盘沟通过程中经常认为卖家的报价过高，希望商家提供更优更低的价格。

买家特征 ?

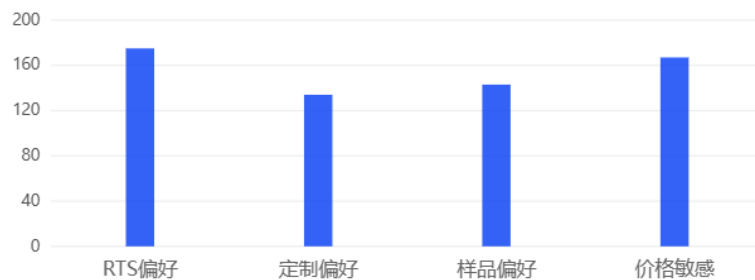


图 15 “优物派”店铺买家特征

从买家身份数据来看，买家大多是线上零售商（122 人），占比 48.03%；线下零售商 73 人（占比 28.74%）、批发采购商 49 人（占比 19.29%）、生产制造商 10 人（占比 3.94%）。

根据数据分析，客户主要来源于搜索，说明 SEO 优化、SEM 推广效果较好，在互联网上的营销及推广方面有较高的曝光度和较好的链接质量。由此可以看出，在阿里巴巴国际站上采取了一些行之有效的策略，针对客户特点开展宣传和推广。基于以上分析，应该继续加强互联网营销，抓住搜索引擎、社交媒体等渠道，提高网店的曝光率和知名

度。同时，应针对不同客户群体的需求和习惯，提供更为精准和便捷的商品信息和购买方式，增强用户的购物体验。此外，可以考虑建立线上社群、扩大线上品牌影响力，以吸引更多潜在的客户，进一步提高销售额和市场占有率。

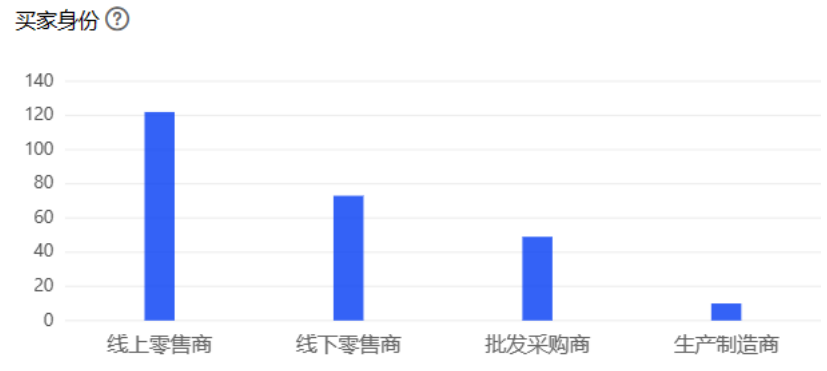


图 16 “优物派”店铺买家身份

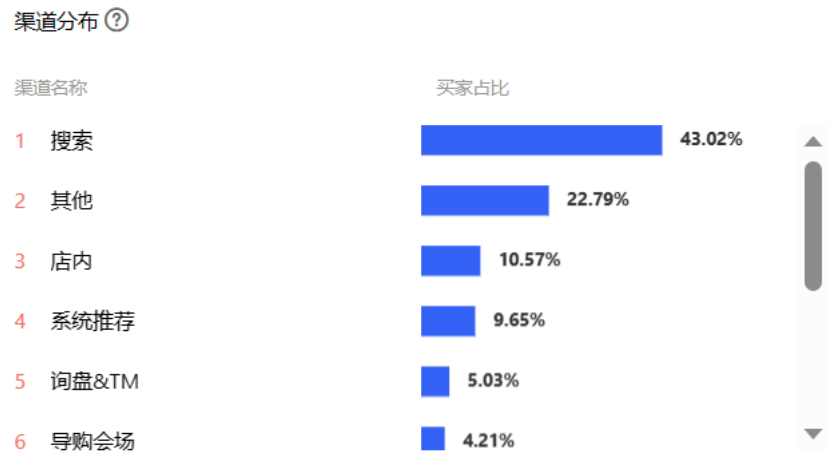


图 17 “优物派”店铺渠道分布

#### (4) 物流与运输

优物派店铺采用线下发货，即通过与货代公司合作发货，将货物交给货代公司，由货代公司负责货物的运输。优势在于物流渠道更丰富，有广泛的选择；服务更专业、贴心；收货价格更低，节省成本。支持物流包括：三大国际快递、东南亚专线、中欧铁路、中美包机、中美快船、安能物流、一米滴答、四通和顺丰等。



图 18 “优物派”店铺发货包裹



图 19 “优物派”店铺支持物流及运输

### (5) 客户评价

过去一年，我们收到了许多客户不错的反馈以及感谢，在物流方面我们发货的速度比较快，跟单、采购方面比较及时。总体满意度 4.3 分，产品质量 5 星评分高达 88%。

评分总览



图 20 “优物派”店铺客户评分

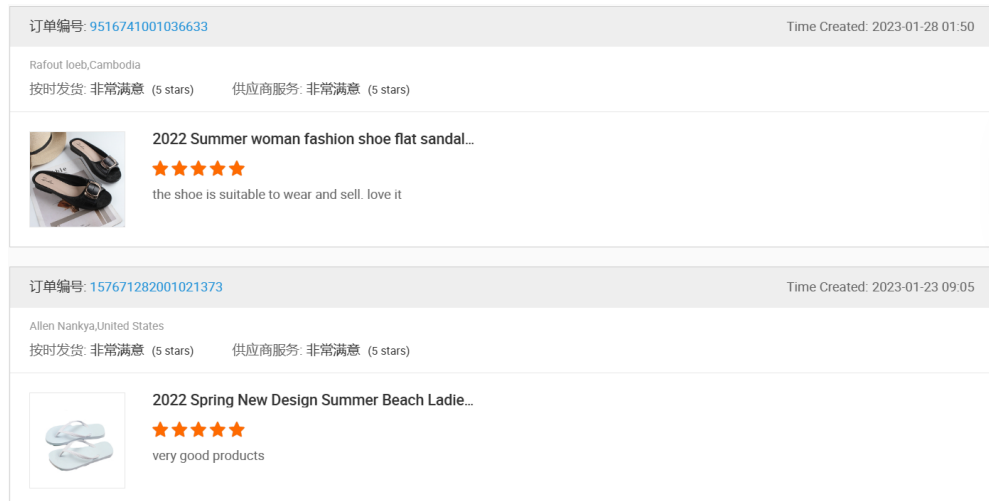


图 21 “优物派”店铺客户评价

## 6、项目成果公开发表情况

论文《跨境电商综合试验区机遇下高职跨境电商人才培养路径研究——以揭阳职业技术学院为例》2022年发表于《广告大观》（ISSN：1672-9005）。

摘要：以揭阳职业技术学院为例，探析跨境电商综合试验区机遇下跨境电商人才培养路径，先行试水产教融合 2+0.5+0.5 模式，再探索现代学徒制 1+1+1 人才培养，逐步发展跨境电商专业，层层递进，培养发展型、复合型和创新型的“亲产业型”跨境电商人才。

### （三）成果应用情况及效果评价

店铺运营至今，上架 343 款产品、103 款产品视频，已完成订单 54 单、待收货 1 单，订单总价 1871.08 美元，按美元、人民币汇率 7.0754 计算，折为人民币 13238.64 元。扣除采购成本 4581.31 元，净利润 8657.33 元（利润占总销售额 65.39%）。待支付订单 15 单，订单总价 997.94 美元。

### （四）对专业建设和人才培养发挥的作用、推广价值等

1、校企合作开展电子商务订单班（大潮汇班）、电子商务现代学徒制（阿里班），定向培养高技能跨境电商应用型人才。

2、校企联合成立一家企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行），真实运营跨境电商业务，以平台实践反哺课程教学，培养学生的实操技能，激发学生学习创业兴趣。

3、项目是以大三订单班学员带领大二项目组成员开展平台运营，充分发挥“以老带新”传帮带的作用。

4、探索高职跨境电商人才培养路径：跨境电商综合试验区机遇下，学校逐步深化

	校企合作，先行试水产教融合 2+0.5+0.5，再探索现代学徒制 1+1+1 人才培养，逐步发展跨境电商专业，层层递进，立足于揭阳当地辐射粤港澳大湾区，着力培养具备敏锐数字商业思维、开阔国际视野、创新合作精神等职业能力的发展型、复合型和创新型的“亲产业型”跨境电商人才。					
经费 决 算 情 况	学校安排经费（万元）	0.5	已使用经费（万元）	0	剩余经费（万元）	0.5
	实际已发生经费使用情况（含主要支出项目、金额）：					
	主要支出项目	用 途			金 额	
	无					
经费实际支出是否按原计划预算执行？请予以简单说明。 项目暂无实际发生经费，下来将严格按原计划预算执行。						
负责人 所 在 部 门 意 见	<p style="text-align: center;">负责人（签章）：</p> <p style="text-align: right;">年    月    日</p>					
专 家 组 意 见	<p style="text-align: center;">组长签字：</p> <p style="text-align: right;">年    月    日</p>					

学  
校  
意  
见

负责人（签章）：

年 月 日