



揭阳职业技术学院

电子商务创业学院

《网络营销概论》教案

(2025-2026学年第1学期)

教师姓名：林颖

所授专业：网络营销与直播电商

《网络营销概论》教案

第1章

课时内容	网络营销基础	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 了解和认识网络营销的基本概念、特点、主要内容及其发展趋势。 2. 掌握网络消费心理的特点、消费心理学理论在网络营销中的运用、网络消费需求与行为特征、影响网络消费者购买行为的主要因素、网络消费者的购买决策过程。 3. 讲到第1章第1节网络营销概述中的网络营销的发展趋势时，向学生介绍大数据精准营销的运用，各大媒体在党的百年华诞之际、两会期间进行的内容推送，培养学生社会责任感、爱国爱党情怀。				
教学重点	1. 网络营销的发展趋势 2. 网络消费心理的特点 3. 影响网络消费者购买行为的主要因素				
教学难点	1. 网络营销的发展趋势 2. 影响网络消费者购买行为的主要因素				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第1章1-2节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第1章1-2节 3. 思考问题： 网络营销的优势及其在生活中的运用。 4. 其他课前准备： 学生课前阅读材料与其他准备				
教学方式	讲授，案例分析，指导实训				
课后作业	实训任务：熟悉网络营销策略，对消费者购买意愿做在线问卷调查				

第2章

课时内容	网络广告营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 了解网络广告的含义和特征、网络广告类型。 2. 掌握网络广告策划的内容、网络广告创意的策略及方法。 3. 了解网络广告投放方式及计费方式、程序化广告。 4. 了解网络广告效果评估的内容及指标。 5. 讲到第2节网络广告策划与创意中的网络广告创意策略时，引用国内知名品牌案例，引导学生为民族品牌而骄傲，进而培养学生的爱国情操。				
教学重点	1. 网络广告的特点和类型 2. 网络广告创意的策略和方法 3. 网络广告投放方式及计费方式				
教学难点	1. 网络广告创意策略 2. 网络广告效果评估				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第2章1-3节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第4章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第2章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第1章 3. 思考问题： 网络广告创意主要表现在哪些方面？ 4. 其他课前准备： 搜集喜欢的网络广告2支。 学生课前阅读材料与其他准备				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：网络广告策划，App开屏广告策划，撰写视频广告投放方案				

第3章

课时内容	网络公关营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解网络广告的含义和特征、网络广告类型。 2. 掌握网络广告策划的内容、网络广告创意的策略及方法。 3. 了解网络广告投放方式及计费方式、程序化广告。 4. 了解网络广告效果评估的内容及指标。 5. 讲到第2节网络广告策划与创意中的网络广告创意策略时，引用国内知名品牌案例，引导学生为民族品牌而骄傲，进而培养学生的爱国情操。 				
教学重点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 网络公关的主要方式 2. 网络软文的写作和发布 3. 网络公益营销类型、原则与策略 4. 网络危机公关的原则 				
教学难点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 网络软文的写作技巧 2. 网络公益营销策略 3. 网络公关中企业声明的写作技巧 				
学生课前阅读材料与其他准备	<ol style="list-style-type: none"> 1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第3章1-4节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第5章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第3章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第2章 3. 思考问题： 企业面对网络危机时，应如何应对？ 4. 其他课前准备： 搜集2则网络危机公关最新经典案例。 				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：网络公关方式组合策划，网络软文营销策划，网络公益营销策划，危机公关中企业声明的撰写				

第4章

课时内容	网络口碑营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 了解网络口碑与网络口碑营销的概念。 2. 了解网络口碑营销的法则。 3. 掌握网络口碑营销的要素以及制造口碑话题的策略。 4. 了解网络负面口碑的处理方法。 5. 讲到第2节网络口碑营销策略中的制造好的口碑话题，引用电影《长津湖》等案例，用其原型英雄事迹培养学生责任感和家国情怀，鼓励他们积极向英雄学习。				
教学重点	1. 网络口碑营销的法则 2. 网络口碑营销策略和技巧				
教学难点	1. 制定网络口碑营销策略 2. 网络口碑的监测和控制				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第4章1-2节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第6章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第4章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第3章 3. 思考问题： 企业面对网络负面口碑，应如何应对？ 4. 其他课前准备： 搜集2则企业网络口碑营销案例。				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：网络口碑监测，餐饮企业网络口碑营销策划方案				

第5章

课时内容	基于位置的网络营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 理解和识记基于位置的营销的基本概念、特点及发展趋势。 3. 理解基于位置的营销的各种模式及其规划和实施方法。 4. 讲到第1节LBS营销中的LBS营销要保护用户隐私的特点时，提醒学生个人信息容易泄露，注意隐私权的保护；在开展LBS营销时，个人数据的获取注意隐私保护。				
教学重点	1. LBS营销的发展趋势 3. LBS营销模式				
教学难点	1. LBS营销的不同模式和实施方法				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第5章1-2节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第7章1-2节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第5章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第4章 《场景营销：打造爆款的新理论、新方法、新案例》·刘大勇·人民邮电出版社·2019年第1-3章 3. 思考问题： 生活中接触过哪些LBS营销？ 4. 其他课前准备：				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：探索LBS营销新玩法，LBS营销策划				

第6章

课时内容	社交网络营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 了解和认识社交网络SNS及社交网络营销的基本概念。 2. 理解并能应用SNS营销的TIIAS原则和SNS营销策略。 3. 熟悉社群营销与“网红”营销策略。 4. 讲到第3节社群营销与“网红”营销中的社群营销策略时，教育学生在运营社群时，应自觉遵守法律法令规定，应该增加社会责任与商业利益共赢。				
教学重点	1. 社交网络营销策略 2. 社群营销策略 3. 网红营销策略				
教学难点	1. SNS营销平台的类型 2. 社群营销策略 3. 网红营销策略				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第6章1-3节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第8章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第6章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第5章 《场景营销：打造爆款的新理论、新方法、新案例》·刘大勇·人民邮电出版社·2019年第4-5章 3. 思考问题： 你参与过哪些社群营销？社群营销的效果如何？ 4. 其他课前准备：				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：社交网络营销优缺点分析，小红书运营的用户分析，社群营销的应用				

第7章

课时内容	场景化营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 认知和识记场景化营销的概念。掌握场景的作用与选择。 2. 掌握场景化营销的要素、模式与实施。 3. 讲到第2节场景营销的模式时，引用民族企业成功案例，深化学生对民族企业的认识。				
教学重点	1. 场景化营销中场景的选择 2. 场景化营销模式 3. 场景化营销的实施				
教学难点	1. 场景对消费心理的作用 2. 场景化营销模式及其实施				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第7章1-2节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第9章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第7章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第6章 《场景营销：打造爆款的新理论、新方法、新案例》·刘大勇·人民邮电出版社·2019年第6-7章 3. 思考问题： 场景化营销的优势。 4. 其他课前准备：				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：了解场景化营销的最新技术应用，撰写场景化营销策划方案				

第8章

课时内容	内容营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 了解内容营销的概念与特点，内容营销与其他营销策略的区别。 2. 掌握内容营销策略。 3. 掌握IP营销的特点与类型。 4. 掌握IP营销、情感营销、事件营销、饥饿营销策略。 5. 讲到第2节内容营销的应用（一）——IP营销中的IP营销策略时，对故宫的IP营销进行全面剖析，让学生在学习网络营销知识的同时，进一步感受我国传统文化的博大精深，激发学生的爱国热忱。				
教学重点	1. 内容营销策略 2. IP营销、饥饿营销策略				
教学难点	1. 内容营销的要点与切入点 2. IP营销策略与技巧 3. 饥饿营销的消费者心理基础				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第8章1-3节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第10章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第8章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第7章 3. 思考问题： 内容营销与其他网络营销策略的区别。 4. 其他课前准备： 搜索2则内容营销案例。				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：内容营销案例分析与应用，为喜欢的品牌策划一次IP营销，内容营销案例评析				

第9章

课时内容	数据营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 了解数据营销的优势、面临的挑战、实施。 2. 掌握精准营销的特征、精准洞察用户需求的策略。 3. 了解数据营销+影视、数据营销+旅游的营销策略。 4. 掌握跨界营销的概念、原则、模式。 5. 讲到第1节数据营销概述中的数据营销优势时，引用百度大数据在经济发展中发挥的作用，深化学生对数据营销的认识同时，激发学生的爱国之情。				
教学重点	1. 精准营销在影视业和旅游业的应用 2. 跨界营销原则、模式				
教学难点	1. 数据营销的实施 2. 通过精准洞察用户需求实现精准营销				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第9章1-4节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第11章1-4节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第9章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第8章 3. 思考问题： 数据营销可以抓住消费者的心吗？ 4. 其他课前准备： 搜索两部最近热映电影的票房数据。				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：电商平台用户行为分析，百度飞桨EasyDL 图像分类的运用分析，FineBI 数据可视化分析，跨界营销策略分析				

第10章

课时内容	跨境电商营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 熟悉跨境电商营销活动的主要平台的店铺促销工具和平台促销活动。 2. 掌握跨境电商独立站运营模式与推广策略。 3. 掌握跨境电商社交媒体营销策略。 4. 熟悉 TikTok, Facebook, Instagram 的营销策略。 5. 讲到基于跨境电商的营销策略时, 可以把社会主义核心价值观融入本章内容。讲到第 1 节跨境电商营销活动的主要平台时, 了解各大平台的店铺促销工具和平台促销活动。讲到第 3 节 TikTok 营销策略时, 提醒学生注意各国文化, 教育学生要做文明网商, 与国家“一带一路”的倡议相结合, 引导学生树立民族自豪感。				
教学重点	1. 主要跨境电商平台营销策略 2. 跨境电商独立站运营模式、推广策略 3. 跨境电商社交媒体营销策略及主要跨境 4. 电商社交媒体营销策略				
教学难点	1. 跨境电商平台运营逻辑和国内平台的不同。理解每个跨境电商平台适用营销模式 2. 跨境电商独立站运营模式 3. 主要跨境电商社交媒体营销策略				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目: 《网络营销: 基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第10章1-3节 2. 选读书目: 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第12章1-4节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第10章 《内容营销: 社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊, 坦顿·企业管理出版社·2019年第9章 3. 思考问题: 跨境电商与国内电商有哪些区别? 它们的网络营销有哪些区别? 4. 其他课前准备: 熟悉速卖通网站。				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务: 跨境电商平台模式探索, 独立站运营模式与推广策略分析, 跨境电商营销活动策划				

第11章

课时内容	搜索引擎营销与App营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握搜索引擎竞价广告的特点，关键词选择策略 2. 掌握搜索引擎优化的关键词策略。 3. 掌握 App 应用商店盈利模式，以 App 为载体的营销模式。 4. 讲到第 1 节搜索引擎竞价广告时，通过对百度竞价广告的分析，加强社会责任感和法律法制教育。 				
教学重点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 搜索引擎竞价广告的特点，关键词选择策略 2. 搜索引擎优化的主要策略 3. App应用商店的盈利模式 4. 以App为载体的营销模式 				
教学难点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 关键词选择与优化 2. 以App为载体的营销模式 				
学生课前阅读材料与其他准备	<ol style="list-style-type: none"> 1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第11章1-2节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第13章1-3节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第11章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第10章 3. 思考问题： 搜索引擎广告对消费者的影响。 4. 其他课前准备： 了解百度竞价广告的展现位置。 				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：关键词选择，App应用商店排名分析				

第12章

课时内容	网络视频营销	授课时间	90分钟	课时	3
教学目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 理解网络视频营销的优势与发展趋势。 2. 了解网络视频营销的主要表现形式及其策略。 3. 掌握网络视频营销策略。 4. 讲到第 2 节网络视频营销表现形式时，展现国内丰富的网络视频表现形式及优秀案例，培养学生的自豪感和爱国情怀。 				
教学重点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 网络视频营销的优势 2. 网络视频营销的主要表现形式 				
教学难点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 网络短视频营销、网络视频短剧营销、微电影营销、视频博客营销、鬼畜视频营销实践 2. 网络视频营销策略的制定 				
学生课前阅读材料与其他准备	<ol style="list-style-type: none"> 1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第12章 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第14章1-4节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第12章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第11章 3. 思考问题： 直播带货的优势有哪些？ 4. 其他课前准备： 比较淘宝直播带货与抖音直播带货的区别。 				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：网络视频营销案例收集与评析，网络视频营销策划与实践方案				

第13章

课时内容	网络直播营销	授课时间	90分钟	课时	3
教学目标	1.掌握网络直播营销模式，熟悉常见的直播平台，掌握直播定位与目标人群分析、直播团队组织架构与配置、直播场景布置、直播间选品与排品策略。 2.熟悉直播营销活动与话术策略。 3.了解打造高人气和高转化率直播间策略。 4.掌握直播数据复盘分析常用指标与复盘后的优化调整策略。 讲到第1节网络直播营销模式时，举例直播带货（家乡的土特产）成功的案例，培养学生具有服务地方经济的意识和报效家乡的情怀。				
教学重点	1. 网络直播人货场的构建 2. 网络直播营销的策划				
教学难点	1. 网络直播活动的完整策划及复盘				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第13章1-4节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第15章1-4节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第13章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第12章 3. 思考问题： 直播营销的吸引力。 4. 其他课前准备： 分析喜欢的一个直播间的特点。				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：抖音直播（达人和带货）分析，带货直播类型喜好分析，直播间人气分析，直播行业研究报告总结				

第14章

课时内容	自媒体营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 理解自媒体营销的定义、特点，掌握自媒体营销策略以及自媒体内容营销与创意出发点。 2. 掌握微信朋友圈、微信公众号、微信小程序、微信视频号营销策略。 3. 了解微博营销产品与策略。 4. 理解知乎、小红书、今日头条用户画像，掌握三个平台营销策略。 5. 讲到第 2-4 节时，结合微信、微博、知乎、小红书、今日头条营销存在的问题，融入相关法律内容，进行法制教育和社会责任感教育。				
教学重点	1. 自媒体营销的策略及其创意出发点 2. 主要自媒体平台的营销策略				
教学难点	1. 微信营销、微博营销、知乎营销、小红书营销、今日头条营销策略 2. 自媒体营销策略				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第14章1-4节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第15章1-4节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第13章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第12章 3. 思考问题： 自媒体的概念及自媒体营销的优势。 4. 其他课前准备： 微信营销的主要方式。				
教学方式	讲授、案例分析、讨论、指导实训				
课后作业	实训任务：小红书内容营销策划，公众号、视频号关联运营，个人微博账号运营，知乎平台营销机会评价				

第15章

课时内容	网上平台营销	授课时间	90分钟	课时	2
教学目标	1. 理解自媒体营销的定义、特点，掌握自媒体营销策略以及自媒体内容营销与创意出发点。 2. 掌握微信朋友圈、微信公众号、微信小程序、微信视频号营销策略。 3. 了解微博营销产品与策略。 4. 理解知乎、小红书、今日头条用户画像，掌握三个平台营销策略。 5. 讲到第2-4节时，结合微信、微博、知乎、小红书、今日头条营销存在的问题，融入相关法律内容，进行法制教育和社会责任感教育。				
教学重点	1. 百度、淘宝、京东、拼多多的主要营销工具 2. 利用平台工具开展营销活动的方法				
教学难点	1. 熟悉并运用百度、淘宝、京东、拼多多等平台提供的营销工具及方法				
学生课前阅读材料与其他准备	1. 必读书目： 《网络营销：基础、策略与工具》·何晓兵等·人民邮电出版社·2023年11月·第3版第15章1-2节 2. 选读书目： 《网络营销基础与实务》·何晓兵等·人民邮电出版社·2021年8月·第2版第16章1-2节 《网络营销运营之道》·蒋晖·北京大学出版社·2019年第14章 《内容营销：社会化媒体时代有价值的内容才是网络营销制胜的关键》·杰斐逊，坦顿·企业管理出版社·2019年第13章 《场景营销：打造爆款的新理论、新方法、新案例》·刘大勇·人民邮电出版社·2019年第7-8章 3. 思考问题： 如何利用百度知识平台进行推广？ 4. 其他课前准备： 了解淘宝、京东、拼多多平台推广工具。				
教学方式	讲授，案例分析，指导实训				
课后作业	实训任务：百度经验营销策划，淘宝店铺的开店与推广				