



揭阳职业技术学院

电子商务创业学院

《直播营销》教案

(2025-2026 学年第 1 学期)

教师姓名：林颖

所授专业：电子商务

授课班级：电商（专本协同）241

一、 课程定位

本课程是一门依照职业教育培养目标与企业实际需求设置的专业核心课，主要面向电子商务类、市场营销类、新媒体运营类等相关专业学生，新媒体从业者、电子商务从业者及社会学员，以实现技能提升和知识更新。

本课程主要针对直播销售员、电商带货主播、直播运营师、直播数据分析师等岗位开设，主要任务是：培养学生直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划、直播引流互动、直播数据分析等职业技能。

本课程注重实操性、实用性，重点让学生了解直播机构、电子商务企业、传统企业的直播营销与运营需求，掌握直播营销的方法、技巧并应用到实践中，适应岗位要求。

二、 课程设计思路

（一）设计理念

本课程以职业能力培养为目标，以工作过程为主线，以工作项目为载体，用任务进行驱动，建立以工作过程为框架的现代职业教育课程结构。根据工作岗位需求，实现课程内容重构，培养学生从事直播营销与运营工作的各种能力，熟悉直播营销与运营的相关方法、工具与技巧，具备熟练的职业技能。

（二）课程设计思路

1. 教学内容设计

本课程集直播电商理论与实践教学于一体，全流程地介绍了直播电商的各种技能，共分为8个项目，内容包括直播电商概述、直播电商的筹备与策划、直播电商的商品规划、直播电商的引流推广、直播电商的执行、直播电商物流管理与客户服务、直播电商的复盘与数据分析、直播电商平台运营实战等，全方位、多角度地介绍了直播营销和运营人员需要掌握的各种实战技能。

2. 教学模式设计

本课程采取“目标驱动，学做合一”的教学模式，以直播电商工作为教学目标引领整个教学过程，以直播实训平台为载体培养企业所需的职业能力和职业素养。依托完善的实训条件，创设真实的直播情境，导入真实的直播营销任务，让学生在课程实训时，完成真实的直播营销任务，实现学做合一。

3. 教学方法设计

本课程采用项目教学、案例教学、行动导向等教学方法；基于混合式教学理念组织教学，坚持以学生为中心，真正做到“教、学、做、评”融为一体，并有机融入思政元素。

在实训阶段，可以承接合作企业或机构的直播任务，根据任务安排 3~5 名学生组成一个学习小组（直播小组），分配不同的职责，进行协作式学习，共同完成直播任务。教师课前下达任务书，学生通过线上课程学习相关知识点，课堂教学组织以工作过程为引导，并最终形成运营成果。以班级为单位共同观摩评价，还可引入企业导师参与课程学习指导和成果评价。

4. 教学过程设计

通过多元化教学，把所需掌握的知识点融入直播实训项目，使学生能够更真实地体验和参与到项目的实战流程中。通过案例观摩+教师演示+学生演练，使学生能够更快地掌握直播营销与运营技能。通过启发引导的授课方式，培养学生的创新思维，促进学生对核心技能的掌握和直播营销任务的实施。

三、课程学习目标

通过本课程的学习，向学生传授短视频编辑与制作技能，锻炼学生踏实肯干、做事严谨、敢于创新等基本素质；让学生学会持续自主学习实践的能力，让学生具备自学能力、岗位迁移能力和可持续发展能力。

（一）总体目标

通过对本课程的学习，学生能够熟知直播电商的基本概念和政策，遵守直播平台规则，进行直播营销与运营工作，具备直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划、直播引流互动、直播数据分析等业务能力。

（二）具体目标

1. 知识目标

- （1）熟悉直播电商的定义、发展历程、趋势、价值和要素等；
- （2）掌握直播电商的变现模式；
- （3）掌握直播电商相关的法律法规；
- （4）了解直播营销活动的基本流程；
- （5）了解直播团队的组织架构和岗位职责；
- （6）熟悉直播间选品策略、商品定价策略及直播间商品结构规划原则；

- (7) 掌握直播脚本的写作格式、撰写思路和方法；
- (8) 掌握直播设备的配置、直播间场景布置及辅助道具的使用方法；
- (9) 掌握主播讲解技巧及话术；
- (10) 了解直播间粉丝管理、提升直播间粉丝回访及转化率的方法；
- (11) 掌握直播预热、直播引流的方法和技巧；
- (12) 掌握直播数据获取、处理与分析的方法和技巧；
- (13) 掌握直播复盘的方法。

2. 职业技能目标

- (1) 能够根据自身条件选择合适的平台；
- (2) 能够完成直播脚本策划；
- (3) 能够组建直播团队，打造主播人设；
- (4) 能够完成直播间搭建与直播场景布置；
- (5) 能够选择、陈列与管理直播间商品；
- (5) 能够完成直播间设置与直播讲解；
- (7) 能够完成直播预热、直播引流及直播二次推广；
- (8) 能够利用各种手段提升直播间氛围；
- (9) 能够完成直播间数据分析与复盘。

3. 职业素养目标

- (1) 具备直播行业的基本职业道德，热爱直播工作，虚心学习，勤奋工作，遵守行业法律、法规；
- (2) 养成认真踏实、细心耐心、注重合作、积极上进的工作作风，具有良好的服务意识；
- (3) 养成良好的用户思维、流量思维、产品思维、大数据思维等运营思维；
- (4) 养成良好的自学能力和可持续发展能力。

四、课程整体设计

本课程主要教学内容分成 8 个项目进行组织教学，含实训共 36 学时。

1. 知识模块顺序及对应的学时

序号	教 学 内 容	要求	课时分配		
			讲授	实训	合计
1	直播电商概述	熟悉	2	0	2

2	直播电商的筹备与策划	掌握	2	2	4
3	直播电商的商品规划	掌握	2	2	4
4	直播电商的引流推广	掌握	2	2	4
5	直播电商的执行	掌握	2	4	6
6	直播电商物流管理与客户关系管理	掌握	2	2	4
7	直播电商的复盘与数据分析	掌握	2	2	4
8	直播电商平台运营实战	掌握	0	8	8
总计			14	22	36

2. 课程教学的重点、难点及解决方法

(1) 教学重点：直播营销方案策划；直播人员配置；直播话术；直播间设计；直播选品与规划；直播引流互动；直播数据分析。

(2) 教学难点：本课程教学的难点在于是否能够结合实训进行教学，让学生在实践中学习与领悟所学知识点。

(3) 解决方案：可以通过强化实训课程来解决，通过实训平台、校企合作等方式来解决。

五、课程教学目标与内容设计

项目1 直播电商概述

学习性工作任务或项目	1. 学习目标：熟悉直播电商的定义、发展历程、趋势、价值和要素等；熟悉抖音、快手、点淘等直播电商平台；掌握直播电商的变现模式；掌握直播电商相关的法律法规。		载体或活动
	2. 技能目标：能够根据自身条件选择合适的平台；能够分析不同直播间的变现模式。 3. 具体任务：认识不同的直播平台 and 直播变现模式。 4. 活动设计：讲评		认识不同的直播平台 and 直播变现模式
学习方法建议	讲授法		
学习重点与难点	重点：直播电商三要素、直播电商平台、直播电商的变现模式 难点：直播电商的变现模式		
组织实施建议	互动式教学		
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
初识直播电商	能够初步认识直播电商的定义、价值和要素	直播电商的定义；直播电商的价值；直播电商三要素	0.5
直播电商平台	了解不同直播平台的手的用户特点、带货模式和平台优势	抖音的用户特点、带货模式和平台优势；快手的	0.5

		用户特点、带货模式和平台优势；点淘的用户特点、带货模式和平台优势；	
直播电商的变现模式	了解直播电商的变现模式	赞赏模式；广告模式；导购模式	0.5
直播电商相关的法律法规	掌握直播电商相关的法律法规	《电子商务法》；《网络直播营销行为规范》；《网络直播营销管理办法(试行)》	0.5
本学习单元学时小计			2

项目2 直播电商的筹备与策划

学习性工作任务或项目	1. 学习目标：掌握直播的工作流程；熟悉直播团队的构建方法；掌握主播人设的打造方法和直播间的装修与布置方法。 2. 技能目标：能够按照工作流程有序完成直播带货；能够完成直播团队的人员配置工作；能够写作整场直播脚本和单品直播脚本。 3. 具体任务：开展直播电商筹备与策划实训活动。 4. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评		载体或活动
			开展直播电商筹备与策划实训活动
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点：直播的工作流程、直播团队的构建、直播主播的打造、直播间的装修与布置 难点：直播的工作流程、直播主播的打造		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
直播的工作流程	能够按照工作流程有序完成直播带货	直播筹备；直播执行；直播复盘	0.5
直播团队的构建	能够完成直播团队的人员配置工作	直播团队的人员配置；直播团队的构建方案	0.5
直播主播的打造	能够结合产品特点完成直播主播的打造	主播人设定位；主播的基本能力；主播的专业能力	0.5
直播间的装修与布置	能够完成直播间的装修与布置	直播设备的选择；直播场地的规划；直播间背景和灯光布置	0.5
直播内容策划	能够写作整场直播脚本和单品直播脚本	不同品类商品的内容策划要点；整场直播脚本写作；单品直播脚本写作	2
本学习单元学时小计			4

项目3 直播电商的商品规划

学习性工作任务或项目	1. 学习目标：熟悉商品的来源渠道和商品类别的划分方法；掌握直播商品的选品原则、依据和选品工具；了掌握直播商品的定价策略。		载体或活动
	2. 技能目标：能够结合具体情况完成直播间进行商品选品、定价、陈列与管理。 3. 具体任务：为直播间进行商品选品、定价、陈列与管理等。 4. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评		为直播间进行商品选品、定价、陈列与管理等
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点：商品来源与类别划分、直播选品、直播商品定价策略 难点：直播商品类别划分、直播选品		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	拍摄场地、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
商品来源与类别划分	能够选择合适的商品渠道并进行商品类别划分	商品的来源渠道；商品类别划分	1
直播选品	能够使用选品工具完成直播选品	直播选品原则；直播选品依据；直播选品工具	2
直播商品定价策略	能够运用不同的技巧完成直播商品定价	尾数定价策略；商品组合定价策略；阶梯形定价策略	1
本学习单元学时小计			4

项目4 直播电商的引流推广

学习性工作任务或项目	1. 学习目标：熟悉直播电商引流的定义和形式；掌握不同平台的付费引流方法。		载体或活动
	2. 技能目标：能够完成直播预告、直播预告短视频、微信和微博引流文案等内容的策划。 3. 具体任务：利用多种途径和手段为直播间引流推广。 4. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评		利用多种途径和手段为直播间引流推广
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点：直播引流内容的策划、不同平台的付费引流 难点：直播引流内容的策划、不同平台的付费引流		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	拍摄场地、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
直播电商引流概述	熟悉直播电商引流的定义和	直播电商引流的定义与	1

	形式	形式;直播电商引流的模式	
引流内容的策划	能够完成直播预告、直播预告短视频、微信和微博引流文案等内容的策划。	直播预告;直播预告短视频;微信引流文案;微博引流文案	2
不同平台的付费引流	掌握不同平台的付费引流方式	抖音的付费引流;快手的付费引流;点淘的付费引流	1
本学习单元学时小计			4

项目5 直播电商的执行

学习性工作任务或项目	1. 学习目标:掌握直播话术设计要点及原则;掌握用户的管理方法,以及直播间突发事件的处理方法。 2. 技能目标:能够针对不同商品设计具有吸引力的话术;能够调节直播气氛,把控直播节奏;能够灵活处理直播间的突发事件。 3. 具体任务:练习直播常用话术和突发事件处理。 4. 活动设计:案例展示-学生实操-讲评		载体或活动
			以不同品类直播间的直播话术为例
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点:直播话术设计、把控直播节奏、直播间突发事件处理 难点:直播话术设计、直播间突发事件处理		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	手机、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
直播话术设计	能够针对不同商品设计具有吸引力的话术	开场话术;引关注话术;商品推荐话术;促留存话术;促转化话术;下播话术	2
直播控场	能够调节直播气氛,把控直播节奏	直播节奏把控;调节直播气氛	1
直播间用户管理	能够做好直播间用户互动和粉丝转化	用户互动;粉丝转化;粉丝维护	2
直播间突发事件的应对策略	能够灵活处理直播间的突发事件	技术故障;商品问题;用户恶评	1
本学习单元学时小计			6

项目6 直播电商物流管理与客户关系管理

学习性工作任务或项目	1. 学习目标:熟悉物流的含义与特点,掌握直播电商模式下的物流模式;熟悉供应链和智慧物流的定义,掌握智慧物流配送	载体或活动
		直播电商物流管理与客户关系管理

	网络的相关知识；掌握客户关系管理的方法，能提升客户的满意度和忠诚度。 2. 技能目标：能够结合实际选择合适的发货方式；能够做好直播电商的物流管理与客户关系管理。 3. 具体任务：直播电商物流管理与客户关系管理。 4. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评		
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点：供应链管理、客户关系管理 难点：供应链管理、客户关系管理		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	手机、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
物流概述	了解直播的发货方式	物流的含义与特点；物流的实现模式；直播的发货方式	0.5
供应链管理	掌握直播的供应链管理	供应链与供应链管理；供应链构建	0.5
智慧物流	了解智慧物流技术	智慧物流的定义；智慧物流技术；智慧物流园区；智慧物流配送网络	1
客户关系管理	能够维护直播的客户关系	客户关系管理的定义；客户信息管理；客户满意度管理；客户忠诚度管理	1
本学习单元学时小计			4

项目 7 直播电商的复盘与数据分析

学习性工作任务或项目	1. 学习目标：熟悉直播复盘的基本思路；掌握直播复盘的主要内容；掌握使用数据分析工具分析直播数据的方法。 2. 技能目标：能够运用数据分析工具完成直播数据的分析与复盘。 3. 具体任务：对直播数据进行复盘。 4. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评	载体或活动	
		以飞瓜数据、蝉妈妈为例	
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点：导入与整理素材、剪辑短视频、设置视频效果、编辑音频、编辑文本、短视频调色 难点：剪辑短视频、设置视频效果、短视频调色		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时

直播复盘的基本思路	熟悉直播复盘的基本思路	发现直播中存在的问题；分析各类问题产生的原因；找到解决问题的方案；直播调整	1
直播复盘的主要内容	能够完成直播复盘，并抓住关键问题进行分析	总结主播状态；总结团队配合情况；分析直播销售数据；汇总直播间用户评论；回顾直播间人气变化；总结话术；理解平台规则	1
分析直播数据	能够收集和分析直播数据	直播数据分析的主要指标；通过后台分析直播数据；利用第三方数据分析工具分析直播数据	2
本学习单元学时小计			4

项目 8 直播电商平台运营实战

学习性工作任务或项目	1. 学习目标：掌握点淘直播的操作；掌握抖音直播的操作；掌握快手直播的操作。 2. 技能目标：能够在点淘、抖音、快手等直播平台开展直播。 3. 具体任务：尝试利用点淘、抖音、快手等平台进行直播带货。 4. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评		载体或活动
			以校企合作项目为载体
学习方法建议	讲授法+实践法		
学习重点与难点	重点：点淘、抖音、快手直播运营实操，直播案例解析 难点：点淘、抖音、快手直播运营实操		
组织实施建议	理实一体化教学		
学习场地与设施建议	实训室、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
点淘直播实战操作	学会点淘直播全流程实际操作	开通点淘直播；发布直播预告信息；在移动端直播；在 PC 端管理直播；点淘直播数据分析	2
抖音直播实战操作	学会抖音直播全流程实际操作	开通抖音直播；开通商品分享权限；添加第三方平台的商品；设置直播预告信息；上架抖音直播带货商品；设置抖音直播间；在抖音直播间销售商品；抖音直播数据分析	3
快手直播实战操作	学会快手直播全流程实际操作	开通快手直播；开通快手小店；添加快分销的商	3

		品;添加第三方平台的商品;管理快手小店的商品;设置快手直播间;在快手直播间销售商品;快手直播数据分析	
本学习单元学时小计			8

六、 教学实施

1. 教材选用建议

《直播电商实务》，罗俭等主编，天津科学技术出版社。

2. 教学方法建议

本课程教学的关键是知识扩展和业务仿真。教学不以学生掌握“应知”内容为目标，而应在应知基础上达到“应会”为目标。在教学过程中，应立足于加强学生实际应用能力和职业素质的培养，通过项目教学、以工作任务引领提高学生兴趣，激发学生的成就动机。

本课程立足于实际能力培养，应用现实的直播平台开展教学，并鼓励学生进行创业。课程以学生为中心，工作过程为线索，工作任务为载体，组织课程内容和课程教学，以真实直播营销业务的形式导出，以激发学习兴趣，明确学习方向，便于教学中的启发与引导。让学生在完成各项目具体工作任务的过程中来构建相关理论知识和各项职业技能，发展职业能力。

3. 教学考核评价建议

本课程为考试课，期末考核方式为闭卷考试+技能实训。在教学考核评价方面，建议围绕学习目标、技能目标和素质目标的实现程度，着力构建多元化考核评价体系。评价要素主要包括平时表现与素养、作业完成情况、技能水平及期末考试成绩，尽量全面、客观地评价学生的成长与发展水平。

总评成绩主要由两部分组成：

总评成绩=平时成绩（50%）+末考成绩（50%）

其中，各项评价指标的构成及比例如下表所示。

多元化考核	学习目标		技能目标		素质目标	
平时成绩	课后作业	20%	技能实训成绩	70%	表现与素养	10%
期末考成绩	知识点考核	50%	技能实训考核	35%	拓展能力	15%
总评成绩=平时成绩×50%+末考成绩×50%						

七、 数字化教学资源开发与利用

本课程的教学资源主要有微课视频、教学大纲、课程标准、PPT 课件、电子教案、课后习题答案、案例素材等，为教师的教学和学生的学习提供了丰富的扩展资源。

(1) 积极开发和利用网络课程资源，不断增加教学资源的品种，不断提高教学资源的针对性。

(2) 利用现代信息技术开发多媒体课件，通过搭建起多维、动态、自主训练平台，使学生的主动性、积极性和创造性得以充分调动，实现“教学做合一”，让学生在真实情境中学习、体验和锻炼。

(3) 通过整合各种资源，为学生创造实训实践、接触实际工作的良好资源环境，全方位推动理论联系实际，切实促进产学结合，全面提高学生的综合素质和实际应对能力，并能在各方面迅速适应社会需求。

八、 软硬件条件

本课程在课堂教学中十分注意运用现代的教学理念与教学方法，当然，这些理念和方法的运用离不开现代教学技术手段的支持。这些现代教学技术手段的运用不仅促进了教学活动的开展，激发了学生的学习兴趣，同时也提高了教学效果。

(1) 多媒体手段运用

多媒体技术集声、像、字、画动态显示于一体，图文并茂，形象生动，能够达到抽象概念具体化，微观概念宏观化的良好效果。本课程通过多媒体课件的展示，让学生更加容易理解接受，能够提高教学效果。

(2) 网络教育手段的运用

(2) 网络教育手段的运用

提供一些相关网络资源，具体如下。

快手大学：<https://university.kuaishou.com>

抖音大学：<http://douyindaxue.com>

腾讯课堂：<https://ke.qq.com>

万堂学院：<https://shuyuan.taobao.com>

九、 教学队伍建设建议

在教学队伍建设方面，建议鼓励教师创业，在直播电商平台上开通直播账号，进行实践锻炼，以便掌握直播的操作流程和操作技巧，加强专业教师的业务素质，

提供有利条件组织教师参加专业培训和外出学习，聘请行业企业专家定期进行交流、讲座，紧跟时代发展的步伐，提高教学队伍的教学能力。

十、其他说明

根据本课程标准，任课教师可以根据需要编制学期教学进度计划，还可参考各学期的实际教学时间长短合理调整教学内容。

在实际组织教学的过程中，任课老师可以在完成课程标准规定内容的同时，根据自身院校的教学要求适当调整教学内容，增强内容的实用性；也可根据客观实际的发展变化适当补充或调整部分内容。