



揭阳职业技术学院

电子商务创业学院

《直播营销》大纲

教师姓名：古宜弦

所授专业：电商

授课班级： 电商 251（三二）
 电商 252（三二）

学时数：54（课内）

适用的专业范围及层次：全日制三年电子商务专业

学分：3

考核方式：考试

编制人：古宜弦

说 明

一、 课程性质

1. 教学目标

本课程是电商、移商专业的一门专业核心课程，是依照高等职业教育培养目标与新媒体行业企业实际需求设置的专业必修课。主要面向电子商务类、新媒体类、市场营销类相关专业学生、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。本课程纵向与《新媒体营销》《新媒体运营》前后衔接，横向与《短视频运营》《短视频与直播运营》等有机结合。

2. 课程思政育人目标

（1）在直播营销中，强调企业社会责任: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）应承担的社会责任，引导学生树立正确的商业道德观念。

(3) 传播正能量:鼓励学生创作和传播积极向上的直播内容,传递正能量,弘扬社会主义核心价值观。传承优秀传统文化:结合中华优秀传统文化,引导学生创作具有文化内涵的直播内容,提升直播的品质和内涵。

(4) 培养用户思维、流量思维、产品思维、大数据思维等运营思维。

(5) 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。

二、课程内容和学时分配

本课程主要教学内容分成 12 个章节进行组织教学,含实训共 72 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 | 直播平台的选择 | 熟悉 | 2 | 1 | 3 |
| 2 | 直播电商团体的组建 | 掌握 | 4 | 5 | 9 |
| 3 | 直播电商的产品选择 | 掌握 | 4 | 5 | 9 |
| 4 | 直播电商的内容策划 | 掌握 | 4 | 5 | 9 |
| 5 | 直播电商的活动实施 | 掌握 | 4 | 6 | 10 |
| 6 | 直播电商的复盘提升 | 掌握 | 2 | 4 | 6 |
| 7 | 直播电商的售后服务 | 掌握 | 2 | 2 | 4 |
| 8 | 直播实践 | 掌握 | 2 | 2 | 4 |
| 总 计 | | | 24 | 30 | 54 |

2. 思政映射与融入点

| 教学周次 | 授课要点 | 思政映射与融入点 | 授课形式与教学方法 | 教学预期成效 |
|------|----------|--------------------------|-----------------|--|
| 1 | 直播行业认同感 | 正确理解直播行业了解直播销售员,激发行业认同感。 | 教师讲授,课堂互动;小组讨论。 | 通过对比分析直播电商与传统电商的区别,形成商业思维。通过分析直播电商的优劣势,提升对市场预判能力与决策能力。 |
| 2 | 直播行业团队组建 | 了解直播行业不同岗位职责,激发行业认同感。 | 教师讲授,课堂互动;小组讨论。 | 能够根据直播电商项目的要求,组建直播团队,并拟定工作职责。掌握直播团队的 |

| | | | | |
|---|----------|----------------|-----------------|--|
| | | | | 前期工作任务，并结合直播电商项目完成团队的前期工作。 |
| 3 | 主播人设打造策略 | 人设打造，诚实守信，遵纪守法 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 强调社会责任：在直播营销中，强调企业应承担的社会责任，引导学生树立正确的商业道德观念。 |
| 4 | 选品策略 | 选品严谨，服务粉丝和用户 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 强调社会责任：在直播营销中，强调企业应承担的社会责任，引导学生树立正确的商业道德观念。培养学生认真做事的态度。启发学生的好奇心，激发学生的求知欲。提高学生的创新意识和创业精神。 |
| 5 | 直播活动策划 | 严谨认真 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 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。 |
| 6 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 在直播开场的训练中，提高学生的创新意识和创业精神。 在训练的自主探究中，增强学生学习自信和主动性。 |
| 7 | 直播活动策划 | 严谨认真 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 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。 |
| 8 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 传承优秀传统文化：结合中华优秀传统文化，引导学生创作具有文化内涵的直播内容， |

| | | | | |
|----|----------------------------|-------------------|-----------------|--|
| | | | | 提升直播的品质和内涵。 |
| 9 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 传承优秀传统文化：结合中华优秀传统文化，引导学生创作具有文化内涵的直播内容，提升直播的品质和内涵。 |
| 10 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 传承优秀传统文化：结合中华优秀传统文化，引导学生创作具有文化内涵的直播内容，提升直播的品质和内涵。 |
| 11 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 传承优秀传统文化：结合中华优秀传统文化，引导学生创作具有文化内涵的直播内容，提升直播的品质和内涵。 |
| 12 | 案例分享 | 诚信直播，为消费者选择优惠实用产品 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 强调社会责任：在直播营销中，强调企业应承担的社会责任，引导学生树立正确的商业道德观念。 |
| 13 | 案例分享 | 诚信直播，为消费者选择优惠实用产品 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 强调社会责任：在直播营销中，强调企业应承担的社会责任，引导学生树立正确的商业道德观念。 |
| 14 | 直播间数据分析基本思路 直播间数据分析常用指标 | 诚信直播，为消费者选择优惠实用产品 | 教师讲授，课堂互动；小组讨论。 | 通过对直播案例的学习，认识不同岗位的职责，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。 |
| 15 | 案例分享 | 诚信直播，为消费者 | 教师讲授，课堂 | 强调社会责任：在 |

| | | | | |
|----|------|--------------------|-------------------|--|
| | | 选择优惠实用产品 | 互动; 小组讨论。 | 直播营销中, 强调企业应承担的社会责任, 引导学生树立正确的商业道德观念。 |
| 16 | 案例分享 | 诚信直播, 为消费者选择优惠实用产品 | 教师讲授, 课堂互动; 小组讨论。 | 强调社会责任: 在直播营销中, 强调企业应承担的社会责任, 引导学生树立正确的商业道德观念。 |
| 17 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授, 课堂互动; 小组讨论。 | 强调社会责任: 在直播营销中, 强调企业应承担的社会责任, 引导学生树立正确的商业道德观念。 |
| 18 | 案例分享 | 直播行业实时热点新闻 | 教师讲授, 课堂互动; 小组讨论。 | 强调社会责任: 在直播营销中, 强调企业应承担的社会责任, 引导学生树立正确的商业道德观念。 |

三、 教学建议

(一) 设计理念

根据工作岗位需求, 本课程应使学生具备直播营销与运营能力, 并能真正成为一名网络直播主播, 实现能力变现。通过实践项目的设计, 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

直播电商活动是电子商务的延伸、扩展与创新, 是移动互联网、电子商务未来的发展趋势。本课程的知识体系涵盖了直播电商前期、直播电商中期和直播电商后期三大模块的知识与实践内容。

(一) 注重内容优化、坚持能力导向

直播电商是电子商务的创新发展, 针对各类新媒体蓬勃发展、移动互联网营销方法推陈出新、新媒体内容营销知识快速更新、直播与短视频等新业务不断涌现等

特点，根据互联网企业营销需要和传统企业向互联网转型的业务需求，分析了专业学生对新媒体领域技术和知识的学习需求，而进行了创新设计。旨在提高学生开展直播电商活动前期策划、直播电商活动中期执行、直播电商活动后期提升的综合能力。

（二）推进产教融合、开展项目教学

加强校企合作和产教融合，联合互联网公司、媒体机构、传统企业合作研讨，同时参考直播电商职业资格标准，对课程内容进行了重组、扩充和提升，设计开发了七大学习情境：直播电商的平台选择、直播电商团队的组建、直播电商的产品选择、直播电商的内容策划、直播电商的活动实施、直播电商的复盘提升、直播电商的售后服务，共计 20 个典型工作任务，引入企业真实案例和工作任务，开展项目化教学，实现教学做一体。

（三）做到与时俱进、实现拓展学习

本课程设计与与时俱进，大量吸收行业新内容、新发展、新模式、新案例，让学生紧跟行业发展，课程实施过程中以任务工单引导学生完成岗位工作流程，基于任务进行自主探究、团队合作，具有专业性、实用性、易读性等特点。

（四）丰富教学方法，培养综合素养

根据学生特点和爱好，应用多种多样的教学方式，讲授法、讨论法、验证法、答辩法、视频实例演示、案例分析引导、实践操作、作品评价等来组织教学，注重因材施教，挖掘学生特长，引导学生找到最适合自己的职业发展方向。

在课程教学中灌输直播电商文化、直播道德、思想政治素养、创业精神，塑造学生的商业、人文素养，培养学生的直播思维和策略，养成吃苦耐劳、作风踏实、注重合作、积极上进等良好作风；让学生保持对直播电商行业的敏感性、提高沟通协调能力，训练学生的自学能力和可持续发展能力。

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，以直播营销与运营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。通过与电子商务企业、MCN 机构、传统企业建立校企合作关系，为教学提供项目资源，实现实训任务的实战化，提高学生学习的积极性和成就感。

3. 教学方法设计

本课程采用讲授法、讨论法、验证法、视频演示法、案例分析法、实践练习法等教学方法，改变单纯的课堂教学模式，以学生为学习的中心，教师为学习的组织者和工作过程的引导者。

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，陈述性知识由学生自主学习获得，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。

四、 理论教学部分

通过本课程的学习，向学生传授直播营销与运营技能，锻炼学生吃苦耐劳、有责任心、做事细致等基本素质；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。

通过对本课程的学习，学生能够熟知直播营销的基本概念和政策，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。

五、 实践教学部分

1. 知识目标

(1) 了解直播营销的优势、常见形式及合作模式、直播营销的产业链与收益分配模式，以及直播平台的主要类型。

(2) 掌握直播营销活动的基本流程，直播营销活动流程规划和直播活动脚本策划。

(3) 掌握直播团队的组织架构，主播助理的培养。

(4) 掌握直播营销话术设计要点、原则和常用话术，直播营销“三点”方法

论和直播间商品讲解要点。

(5) 掌握直播设备的配置，直播间的布置，场地要求、场景布置及辅助道具的使用。

(6) 掌握直播间选品策略，直播间商品定价策略，直播间商品结构规划，直播间商品精细化配置与管理。

(7) 掌握做好直播前预热，打造优质直播封面图，提升直播间氛围，开展平台内付费推广，做好粉丝运营的方法。

(8) 掌握直播数据获取、处理与分析的方法，以及直播数据分析的常用指标。

(9) 了解淘宝直播的生态特征，淘宝直播流量分配规则，以及淘宝直播代表性主播的直播特点及成功经验。

(10) 了解抖音平台的特点和抖音直播电商生态特征，以及抖音直播电商达人直播特点及成功经验。

(11) 了解快手平台的特点及快手直播电商生态特征，以及快手直播电商代表主播的直播特点及成功经验。

(12) 了解腾讯直播平台的特点及腾讯直播电商生态特征，以及腾讯直播代表主播的直播特点及成功经验。

2. 职业技能目标

(1) 能够策划直播活动脚本。

(2) 能够组建直播团队，打造主播人设。

(3) 能够运用“四步营销法”推广直播间商品。

(4) 能够布置直播间设备、环境与灯光。

(5) 能够选择、陈列与管理直播间商品。

(6) 能够利用各种手段提升直播间氛围。

(7) 能够对直播间数据进行分析与复盘。

(8) 能够在淘宝直播平台、抖音直播平台、快手直播平台和腾讯直播平台上进行直播带货。

六、 建议使用教材及主演参考书

1. 教材参考书

[1]徐骏华,陈郁青,宋文正.直播营销与运营[M].北京:人民邮电出版社2020.[2]秋叶.直播营销[M].北京:人民邮电出版社,2017.

[3]人力资源社会保障部教材办公室.电商直播[M].北京:中国人力资源和社

会保障出版社，2020.

[4]邹方园. 直播营销与案例分析[M]. 北京:人民邮电出版社，2022.

[5]钱政娟，胡军. 电商直播:视频新玩法就这么简单[M]. 北京:机械工业出版社，2021.

2. 教学课件
3. 网络资源
4. 参考专业网站

七、考核方式及评分办法

按平时成绩 40% + 期末考核 60%的比例综合评定该门课程总成绩（其中期末考核指 3 次实操成绩）。

平时成绩包括：出勤、作业、实验实训报告等评价成绩。

2026 年 3 月 6 日