



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 2 学期)

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)

课程整体教学设计

一、课程的性质和任务

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，适应岗位工作要求。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。

二、教学目标与要求

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。

（一）教学目标

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。

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。

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。

(二) 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。

(1

(2) 培养用户思维、流量思维、产品思维、大数据思维等运营思维。

(3) 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。

(4) 讲究工作效率和时间观念，养成良好的书面记录习惯，及时回复用户的各种要求，有重要事项及时进行反馈。

(5) 保持对直播行业的敏感性，提高沟通协调能力。

(6) 锻炼自学能力和可持续发展能力。

三、教学方法与手段

1. 教学方法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，而以在应知基础上达到“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学习兴趣，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。

四、理论与实践课程内容与学时分配

课程内容和学时分配表

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

《直播营销》教案

第 1 章

课时内容	直播平台的选择	授课时间	180	课时	3
课程思政目标	思政元素融入直播营销:结合具体案例,分析如何将社会主义核心价值观、中华优秀传统文化等思政元素融入直播营销中,提升直播内容的文化内涵和社会价值。 1. 通过对比分析直播电商与传统电商的区别,形成商业思维。 2. 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。				
教学目标	<input checked="" type="checkbox"/> 了解直播的定义和发展历程 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播营销的常见形式、常见合作模式 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播平台的分类、入驻规范和选择原则				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 了解直播及直播的法则历程 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的形式 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的合作模式和收益分配模式 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的产业链结构 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播平台的分类及特点 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握平台的入驻规范 <input checked="" type="checkbox"/> 选择合适的直播平台				
教学难点	合作模式和收益分配模式,产业链结构,平台的入驻规范,选择合适的平台				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解直播和直播营销的基础知识,让学生了解什么是直播营销,了解直播营销的分类和特征、营销的合作模式和收益模式,了解直播营销的产业链结果; (2) 了解直播营销的常见形式,并了解每种方式的特点;			
	教学手段	(1) 通过理论加案例的方式讲解,帮助学生快速理解知识点;(2) 通过案例分析来发现问题,了解学生的掌握情况,并激发学员的学习兴趣。			
	教学资料及要求	除教材中讲解的知识,可以通过其他渠道了解更多直播相关知识,加以学习。			
作业	步骤一:描述直播电商的概念,通过查阅资料了解直播电商的兴起与发展,并用自己的语言准确表示直播电商的概念。填写至表 1-1-2 中。 步骤二:阐述直播电商的特点,查阅资料归纳并理解直播电商的特点,填写至表 1-1-3 中。 步骤三:区分直播电商与传统电商的区别,查阅资料梳理总结直播电商与传统电商的相同点和不同点,填写至表 1-1-4 中。 步骤四:分析直播电商的优劣势,查阅资料,列举直播电商的优势和劣势,填写至表 1-1-5 中。 创建抖音淘宝直播账号,以农产品为主题拍摄直播片段				

第 2 章

课时内容	直播电商团体的组建	授课时间	405	课时	9
课程思政目标	<p>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。</p> <p>1. 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。</p> <p>2. 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。</p>				
教学目标	<p><input checked="" type="checkbox"/> 1. 知道直播团队的主要构成团队。</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 2. 熟悉直播团队成员的分工和工作职责。</p>				
教学重点	<p><input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销与运营的岗位职责</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销与运营的团队配置</p>				
教学难点	岗位要求，团队配置				
教学设计	教学思路	<p>(1) 通过介绍直播营销与运营岗位职责的相关知识，让学生了解直播营销岗位的要求和工作职责，掌握工作中可能会用到的必备技能，为后期的营销工作做好准备；</p> <p>(2) 安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。</p>			
	教学手段	<p>(1) 通过理论加案例的方式讲解，帮助学生快速理解知识点；(2) 通过案例分析来发现问题，了解学生的掌握情况，并激发学员的学习兴趣。</p>			
	教学资料及要求	除教材中讲解的知识，可以通过其他渠道了解更多直播相关知识，加以学习。			
作业	<p>分组，确定平台和卖货品类，确定人设</p> <p>步骤一：确定团队名称。根据任务描述要求，确定直播团队的名称，填写至表 2-1-2 中。</p> <p>步骤二：确定团队口号。为直播团队取口号，填写至表 2-1-3 中。</p> <p>步骤三：设计团队 LOGO。为直播团队设计 LOGO，并简要描述 LOGO 的设计理念、寓意。填写至表 3-1-4 中。</p> <p>步骤四：设置职务与配备人员。分析直播从业人员要求，结合任务描述商品类型，拟定直播团队岗位职务、人数，配备具体人员。填写至表 2-1-5 中。</p> <p>步骤五：拟定岗位职责。根据拟定的职务，编写各职务的岗位职责。如表 2-1-6 所示。</p>				

第3章

课时内容	直播电商的产品选择	授课时间	405 分钟	课时	9
课程思政目标	<p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生认真做事的态度。 2. 启发学生的好奇心,激发学生的求知欲。 3. 提高学生的创新意识和创业精神。 				
教学目标	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播间选品的原则和策略 <input checked="" type="checkbox"/> 熟悉直播间商品的定价类型、模式和策略 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播间商品陈列的类型和策略 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播间商品的配置 				
教学重点	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 了解掌握直播间选品技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播间商品的定价类型、模式和策略 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播间商品的陈列与配置 <input checked="" type="checkbox"/> 了解价格区间与库存配置 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握已播商品的预留和返场 				
教学难点	选品的类型,选品的策略,商品的定价模式与策略、商品的陈列,商品的配置				
教学设计	教学思路	<ol style="list-style-type: none"> (1) 通过讲解选品的基础知识,让学生了解怎样为直播选择一个好的商品; (2) 通过讲解商品定价的基础知识,让学生掌握怎样制定价格,能为商家获取更多的盈利的技巧; (3) 通过讲解商品陈列的基础知识,让学生掌握怎样陈列商品,才能更好的打造一场自播“爆款”; (4) 安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。 			
	教学手段	<ol style="list-style-type: none"> (1) 理论配合案例讲解基础知识; (2) 对于重点内容,可着重进行讲解; 			
	教学资料及要求	除教材中讲解的知识,可以通过其他渠道了解更多直播间选品的相关知识,加以学习。			
	作业	<p>步骤一:确定选品渠道。根据任务描述提供的信息,分析线上线下货源渠道优劣势,确定选品渠道,填写至表 3-1-2 中。</p> <p>步骤二:分析电商直播选品策略。根据储备知识的学习,通过网上搜索的方式,选出对本创业孵化基地最重要的选品策略,对比选品依据,勾选出最重要的选品依据,填写至表 3-1-3 中。</p> <p>步骤三:检测选出商品。结合前两个步骤,对选出商品进行预测。填写至表 3-1-4 中。</p> <p>步骤四:规划直播间商品。根据前面三个步骤选择的商品,结合直播选品定价策略,规划商家直播间商品。填写至表 3-1-5 中。</p>			

第 4 章

课时内容	直播电商的内容策划	授课时间	405 分钟	课时	9
课程思政目标	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。熟知直播电商脚本策划撰写的基本要求，形成自觉遵守网络规则、行业规范的意识。在策划撰写不同直播主题和产品直播脚本的同时，传播正确的价值观，养成良好的行业判断力和职业素养。				
教学目标	<input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销策划的流程 <input checked="" type="checkbox"/> 熟悉直播营销的整体思路设计 <input checked="" type="checkbox"/> 找准直播营销的定位 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播营销的脚本策划 <input checked="" type="checkbox"/> 熟悉直播营销的前期准备				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的策划流程 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的思路设计 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的定位 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播营销的脚本策划 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播活动的预热方案 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播营销的人员配置、场地选择 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播硬件的配置和软件的调试				
教学难点	策划的流程，思路设计，定位，脚本，预热方案，前期准备				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解直播营销策划的流程和思路设置，让学生掌握直播营销文案的写作技巧； (2) 通过讲解直播营销中的各个定位，让学生了解直播营销的各种特点； (3) 通过讲解了解脚本、设计脚本，让学生掌握编写直播营销脚本的要点。 (4) 安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。			
	教学手段	(1) 理论配合案例讲解基础知识； (2) 对于重点内容，可着重进行讲解；			
	教学资料及要求	除教材中讲解的知识，可以通过网络了解更多直播运营的技能，加以学习。			
	作业	一、 步骤一：确定直播主题。根据任务描述提供的信息，明确本场直播活动的主题，填写至表 4-1-2 中。 步骤二：确定直播目标，根据任务描述要求，确定本场直播活动的目标。填写至表 4-1-3 中。 步骤三：介绍主播、助播。根据所学知识，准备本场主播、助播介绍的所需信息，填写至表 4-1-4 中。步骤四：安排直播流程，按照时间段，完成企业直播推广直播流程的安排。将直播流程安排详细填写至表			

		<p>4-1-5 中。</p> <p>步骤五：注意事项。根据任务要求，结合本场直播活动商品特点，列举需要注意的注意事项。如对商品、活动规则有疑问，请向活动商家咨询。填写至表 4-1-6 中。</p> <p>二、</p> <ol style="list-style-type: none">1. 为本次直播设计一个引流标题2. 制作一个具有强引流作用的直播间封面3. 确定一个场景撰写一个互动文案4. 开通一个直播间进行真实引流演练 <p>三、</p> <p>分析商家店铺经营商品的用况。</p> <p>找出 3 个直播商品竞品，并列举优缺点。</p> <p>搜集销售商品卖点、具体分析解决了用户什么问题。</p> <p>登录电商直播平平台观看商家直播，并按照话术场景记录对应话术内容。</p> <p>运用“FABE 四步法”设计单品营销话术。</p>
--	--	--

第5章

课时内容	直播电商的活动实施	授课时间	450 分钟	课时	10
课程思政目标	<p>1. 在直播开场的训练中，提高学生的创新意识和创业精神。</p> <p>2. 在训练的自主探究中，增强学生学习自信和主动性。</p>				
教学目标	<p>1. 认识直播电商的执行环节。</p> <p>2. 知道直播电商的开场要素与形式。</p> <p>3. 熟悉直播电商的开场套路与话术。</p> <p>4. 掌握抓住用户的“痛点、痒点、爽点”展开讲解商品思路。</p> <p>5. 了解“四步营销法”。</p> <p>6. 认识直播电商互动的玩法。</p> <p>7. 知道红包、抽奖、促销等互动玩法的具体步骤。</p> <p>8. 知道直播电商收尾的作用。</p> <p>9. 熟悉直播电商收尾的引导思路。</p> <p>10. 熟悉直播电商收尾的方式。</p>				
教学重点	<p>直播电商的开场要素与形式</p> <p>直播电商的开场技巧</p> <p>应用“四步营销法”在直播间稳定自如地解说商品。</p> <p>能根据直播商品类目讲解要点应用于直播讲解过程中。</p>				
教学难点	<p>直播电商的开场套路与话术</p> <p>应用“四步营销法”在直播间稳定自如地解说商品。</p> <p>能根据直播商品类目讲解要点应用于直播讲解过程中。</p> <p>在直播中插入各种互动玩法调动直播间氛围。</p> <p>能够根据直播电商收尾的思路，完成直播电商收尾。</p> <p>学会灵活运用直播电商收尾的方式，提高直播电商收尾效果。</p>				
教学设计	教学思路	<p>(1) 通过讲解开场要素与形式，让学生了解什么是直播引流，他都有哪些模式和优势；</p> <p>(2) 通过讲解直播前“痛点、痒点、爽点”展开讲解商品思路，让学生掌握怎样通过文案来吸引更多的粉丝；</p> <p>(3) 认识直播电商互动的玩法，让学生掌握好的方法，增加粉丝的停留时间，增加粉丝的粘性；</p> <p>(4) 通过讲解知道红包、抽奖、促销等互动玩法，让学生掌握怎样再次引导观众关注直播间，将“流量”变成“留量”。</p> <p>(5) 安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。</p>			
	教学手段	<p>(1) 理论配合案例讲解基础知识；</p> <p>(2) 对于重点内容，可着重进行讲解；</p>			
	教学资料及要求	<p>除教材中讲解的知识，可以通过其他渠道了解更多直播引流的相关知识，加以学习。</p>			

	作业	<p>一、</p> <ol style="list-style-type: none">1. 学习知识链接为所选商品进行开场技巧头脑风暴，并探讨直播开场要素。2. 结合任务描述，选择适合民族工艺品的直播开场形式。3. 结合商品脚本设计思路，撰写本场直播开场话术。4. 进行直播开场演练。 <p>二、</p> <ol style="list-style-type: none">1. 结合视频学习，举出例子什么是“痛点、痒点、爽点”。2. 结合知识链接内容，写出各类商品在直播中需要讲解的要点。 <p>三、</p> <ol style="list-style-type: none">1. 结合视频学习，写出直播互动的玩法。2. 结合直播节奏，在过款空隙设置派发红包活跃氛围。3. 结合直播间状况，插入抽奖环节，主播根据节奏选择合适的抽奖形式。4. 通过学习各种促销方式，选择适合自己直播主题的促销以达到提高销量的目的。 <p>四、</p> <ol style="list-style-type: none">1. 结合直播电商收尾的作用，确定本场直播电商收尾的引导思路2. 确定本场直播电商收尾方式3. 撰写本场直播电商收尾话术4. 进行直播电商收尾演练
--	----	---

第 6 章

课时内容	直播电商的复盘提升	授课时间	270 分钟	课时	6
课程思政目标	思政元素融入直播营销:结合具体案例,分析如何将社会主义核心价值观、中华优秀传统文化等思政元素融入直播营销中,提升直播内容的文化内涵和社会价值。				
教学目标	<input checked="" type="checkbox"/> 了解数据分析的基本流程 <input checked="" type="checkbox"/> 数据分析评估指标 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播营销与运营中各指标的复盘与改进方法				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 了解怎样确定数据分析目标 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握获取数据的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握处理数据的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握分析数据的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握数据分析评估指标的评判标准 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播营销与运营的复盘中出现的问题的改进方法				
教学难点	获取数据、处理数据、分析数据,数据分析指标评估,各指标的复盘与改进				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解数据分析的基础知识,让学生了解怎样确定目标,从而去获取数据,并对数据进行处理和分析; (2) 通过讲解数据分析的各种指标评估,让学生掌握数据分析评估指标的评判标准; (3) 通过讲解直播数据复盘与改进,让学生通过数据的变化情况来更好的掌握知识; (4) 安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。			
	教学手段	(1) 理论配合案例讲解基础知识; (2) 对于重点内容,可着重进行讲解;			
	教学资料及要求	除教材中讲解的知识,可以通过其他渠道了解更多直播营销与运营的相关知识,加以学习。			
	作业	1. 人员复盘分析 2. 直播间商品分析 3. 直播间场景分析 4. 直播过程分析			

第7章

课时内容	直播电商的售后服务	授课时间	180 分钟	课时	4
课程思政目标	<p>思政元素融入直播营销:结合具体案例,分析如何将社会主义核心价值观、中华优秀传统文化等思政元素融入直播营销中,提升直播内容的文化内涵和社会价值。</p> <p>1. 具备勤于思考、善于动手、勇于创新的精神。</p> <p>2. 具有客户至上的服务观念、爱岗敬业的工作态度。</p>				
教学目标	<p>1. 了解直播电商订单的类型。</p> <p>2. 了解直播电商订单的处理流程。</p> <p>3. 掌握订单售后服务流程及服务技巧。</p> <p>4. 了解粉丝粘性的含义。</p> <p>5. 熟悉直播气氛维护、粉丝运维。</p>				
教学重点	<p>掌握订单售后服务流程及服务技巧。</p> <p>通过学习,熟悉订单处理操作,并能够正确处理直播订单。</p> <p>能够独立运用与粉丝互动方法。</p> <p>能够策划粉丝群互动活动。</p>				
教学难点	<p>1. 通过订单售后服务操作,总结归纳直播电商售后服务技巧。</p> <p>2. 能够策划粉丝群互动活动。</p>				
教学设计	教学思路	<p>1. 通过学习,熟悉订单处理操作,并能够正确处理直播订单。</p> <p>2. 通过订单售后服务操作,总结归纳直播电商售后服务技巧。</p> <p>3. 能够独立运用与粉丝互动方法。</p> <p>4. 能够策划粉丝群互动活动。</p> <p>安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。</p>			
	教学手段	<p>(1) 理论配合案例讲解基础知识;</p> <p>(2) 对于重点内容,可着重进行讲解;</p>			
	教学资料及要求	<p>除教材中讲解的知识,可以通过其他渠道了解更多直播营销与运营的相关知识,加以学习。</p>			
作业	<p>一、</p> <p>布置分组进行讨论,确定实训任务实施的途径和方法、时间把控等。</p> <p>步骤一:直播订单的类型。根据付款和分销的角度,对直播订单进行分类 7-1-2。步骤二:直播订单处理流程。根据不同类型的订单,总结订单处理流程,填入表 7-1-3。</p> <p>步骤三:直播订单售后服务流程与技巧。根据订单处理操作,整理订单售后服务流程,并总结服务技巧,填写至表 7-1-4。</p> <p>讲授知识点链接中的知识,对重点和难点内容以及同学们实训过程当中容易出错的地方进行着重讲解。</p> <p>二、</p> <p>布置分组进行讨论,确定实训任务实施的途径和方法、时间把控等。</p> <p>步骤一:设置直播话题,引导粉丝互动。填写至表 7-2-2 中。</p>				

		<p>步骤二：确定粉丝亲密度，引导粉丝加入粉丝团，按等级举行粉丝活动，调研不同等级粉丝活动参与度。填写至表 7-2-3 中。</p> <p>步骤三：掌握粉丝推送技能，在粉丝群进行开播前互动，了解粉丝需求，并推送开播信息。填写至表 7-2-4 中。</p>
--	--	---

第 8 章

课时内容	直播运营实战	授课时间	180 分钟	课时	4
课程思政目标	思政元素融入直播营销:结合具体案例,分析如何将社会主义核心价值观、中华优秀传统文化等思政元素融入直播营销中,提升直播内容的文化内涵和社会价值。				
教学目标	<input checked="" type="checkbox"/> 了解淘宝平台的特点 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握快手直播的优势				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通淘宝直播和淘宝小店的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通推广权限的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握添加商品的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握淘宝直播的其他相关技能				
教学难点	淘宝直播的特点,开通淘宝小店,绑定收款账户、开通推广权限,在快手小店添加商品,管理快手小店,直播间商品管理与设置				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解快首直播的基础知识,让学生了解淘宝直播的特点和优势; (2) 通过案例,让学生掌握开通淘宝直播、淘宝小店的方式; (3) 通过案例,让学生了解怎样绑定收款账户、开通推广权限,怎样在淘宝小店添加商品,怎样添加其他平台的商品,怎样管理淘宝小店; (4) 通过案例,让学生掌握怎样设置直播预告,对直播间的商品进行管理与设置; (5) 安排案例分析、知识巩固与技能实训和任务实训。			
	教学手段	(1) 理论配合案例讲解基础知识; (2) 对于重点内容,可着重进行讲解;			
	教学资料及要求	除教材中讲解的知识,可以通过其他渠道了解更多新媒体营销方式,加以学习。			
	作业	以小家电产品、农产品等为主题拍摄直播片段 直播实战练习			

注：教学过程需包含课后作业布置内容；以上要素可以用表格的形式呈现。