



揭阳职业技术学院

电子商务创业学院

《直播营销二》教案

(2025-2026 学年第 1 学期)

教师姓名：古宜弦

所授专业：电商、移商

授课班级：移商 (3+) 241、移商 241、
电商 241 (现代学徒制)

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) 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) 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	直播营销：开启内容营销新时代	熟悉	2	2	4
2	直播营销方案策划：构建清晰的直播营销思路	掌握	2	2	4
3	人员配置：组建高效能直播团队	掌握	2	2	4
4	直播话术：提升直播间营销力的关键	掌握	2	2	4
5	直播间设计：营造一流的直播视觉效果	掌握	2	2	4
6	商品选择与规划：提高订单转化率的制胜点	掌握	2	2	4
7	“引流”互动：汇聚人气引爆直播间气氛	掌握	2	2	4
8	数据分析：数据复盘，做好直播优化	掌握	2	2	4
9	淘宝直播：引领直播带货爆发式增长	熟悉	2	2	4
10	抖音直播：内容“种草”，聚焦潮流生活态度	熟悉	2	2	4
11	快手直播：强信任关系打造商业闭环	熟悉	2	2	4
12	腾讯直播：交圈扩散，打造私域流量池	熟悉	2	2	4
13	直播实践	熟悉	6	18	24
总 计			30	42	72

《直播营销二》教案

第 1 章

课时内容	绪论	授课时间	180 分钟	课时	8
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	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 了解直播的定义和发展历程 ☑ 掌握直播营销的常见形式、常见合作模式 ☑ 了解直播平台的分类、入驻规范和选择原则 ☑ 了解直播营销与运营的岗位职责与团队配置 				
教学重点	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 了解直播及直播的法则历程 ☑ 了解直播营销的形式 ☑ 了解直播营销的合作模式和收益分配模式 ☑ 了解直播营销的产业链结构 ☑ 掌握直播平台的分类及特点 ☑ 掌握平台的入驻规范 ☑ 选择合适的直播平台 ☑ 了解直播营销与运营的岗位职责 ☑ 了解直播营销与运营的团队配置 				
教学难点	合作模式和收益分配模式,产业链结构,平台的入住规范,选择合适的平台,岗位要求,团队配置				
教学设计	教学思路	<p>(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;</p> <p>(2) 了解直播营销的常见形式,并了解每种方式的特点;</p> <p>(3) 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>(4) 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	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	直播营销的策划与筹备	授课时间	225 分钟	课时	9
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	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 了解直播营销策划的流程 ☑ 熟悉直播营销的整体思路设计 ☑ 找准直播营销的定位 ☑ 掌握直播营销的脚本策划 ☑ 熟悉直播营销的前期准备 				
教学重点	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 了解直播营销的策划流程 ☑ 了解直播营销的思路设计 ☑ 了解直播营销的定位 ☑ 掌握直播营销的脚本策划 ☑ 掌握直播活动的预热方案 ☑ 了解直播营销的人员配置、场地选择 ☑ 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	<ul style="list-style-type: none"> (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	<ul 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,可以通过网络了解更多直播运营的技能,加以学习。			
	作业	创建抖音淘宝直播账号,以服装产品为主题拍摄直播片段			

第3章

课时内容	直播商品规划	授课时间	225 分钟	课时	9
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	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 掌握直播间选品的原则和策略 ☑ 熟悉直播间商品的定价类型、模式和策略 ☑ 掌握直播间商品陈列的类型和策略 ☑ 了解直播间商品的配置 				
教学重点	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 了解掌握直播间选品技能 ☑ 掌握直播间商品的定价类型、模式和策略 ☑ 掌握直播间商品的陈列与配置 ☑ 了解价格区间与库存配置 ☑ 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	<p>(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;</p> <p>(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;</p> <p>(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”;</p> <p>(4) 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	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	创建抖音淘宝直播账号,以小家电产品为主题拍摄直播片段直播实战练习			

第 4 章

课时内容	直播的引流推广	授课时间	225 分钟	课时	9
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"/> 了解什么是直播引流,直播引流的优势有哪些 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播前的预热引流方式 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播中的引流方式 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播后的引流方式				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播前的预热引流技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播中的引流技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播后的引流技能				
教学难点	引流的模式与优势,预热引流,直播中的引流型,直播后的引流				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解直播引流的基础知识,让学生了解什么是直播引流,他都有哪些模式和优势; (2) 通过讲解直播前的预热引流知识,让学生掌握怎样通过文案来吸引更多的粉丝; (3) 通过讲解直播中的引流知识,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; (4) 通过讲解直播后的引流知识,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”。 (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直播引流的相关知识,加以学习。			
	作业	创建抖音淘宝直播账号,以食品饮料产品为主题拍摄直播片段直播实战练习			

第 5 章

课时内容	直播营销的话术设计	授课时间	225 分钟	课时	9
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"/> 掌握直播营销话术的设计要点 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播话术的原则 <input checked="" type="checkbox"/> 了解常用的直播营销话术				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 掌握直播营销话术的设计要点 <input checked="" type="checkbox"/> 了解直播话术的原则 <input checked="" type="checkbox"/> 能够独立完成直播话术设计				
教学难点	话术的设计要点,话术的原则,常用的话术设计				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解直播营销话术的基础知识,让学生了解怎样使用话术提升粉丝的信任度和满意度,从而刺激其购买; (2) 通过讲解直播话术的原则,让学生更好的掌握直播话术的原则; (3) 通过介绍如何设计直播营销的常用话术,让学生掌握直播营销的话术技巧。 (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话术的相关知识,加以学习。			
	作业	创建抖音淘宝直播账号,以化妆品产品为主题拍摄直播片段直播实战练习			

第 6 章

课时内容	直播营销与运营的数据分析	授课时间	225 分钟	课时	9
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	创建抖音淘宝直播账号,以小家电产品为主题拍摄直播片段直播实战练习			

第7章

课时内容	抖音直播运营实战	授课时间	225 分钟	课时	9
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"/> 了解抖音直播的特点和优势 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通抖音直播的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通抖音小店的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通带货权限的方法 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握抖音直播的预告设置 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握抖音直播添加商品的方法				
教学重点	<input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通抖音直播的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通抖音小店的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握开通带货权限和收款账户的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握设置抖音直播预告的技能 <input checked="" type="checkbox"/> 掌握抖音直播间商品管理技能				
教学难点	开通抖音小店,开通带货权限和收款账户,添加抖音精选联盟商品,商品橱窗管理,直播间商品管理与设置				
教学设计	教学思路	(1) 通过讲解抖音直播的基础知识,让学生了解抖音直播的特点和优势; (2) 通过案例,让学生掌握开通抖音直播、抖音小店的方式; (3) 通过案例,让学生了解怎样开通带货权限和收款账户,怎样添加抖音精选联盟商品,怎样管理商品橱窗; (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 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直播营销与运营的相关知识,加以学习。			
	作业	创建抖音淘宝直播账号,以小家电产品为主题拍摄直播片段直播实战练习			

第 8 章

课时内容	淘宝直播运营实战	授课时间	225 分钟	课时	10
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	创建抖音淘宝直播账号,以小家电产品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。