



揭阳职业技术学院  
JIEYANG POLYTECHNIC

# 电子商务创业学院

## 《电子商务网店运营》教案

教师姓名：林佩

所授专业：电子商务

# 《电子商务网店运营》教学教案

## 一、课程性质

课程是电子商务专业的一门专业必修课。目标是让学生掌握市场调研、商品规划、商品标题优化、商品主图优化、商品详情页优化、店铺购物路径优化、网店营销、网店推广等网店运营与管理的基础知识与基本操作，初步具备网店运营工作的技术能力和职业素养。

## 二、课程目标

通过本课程的学习，学生在掌握淘宝、天猫、京东等平台店铺基本操作的基础上，能够了解和掌握这些平台店铺的运营知识，体验在真实环境中运营整体店铺的过程，为以后有效开展店铺运营分析、打造爆款等与实际岗位密切相关的工作打下坚实基础。

### 职业能力目标：

- 能够进行行业调研与分析
- 能够进行商品的选品和规划
- 能够完成店铺的开设
- 能够进行电商平台 SEO 优化
- 能够优化店铺商品
- 能够优化店铺页面
- 能够策划店铺活动
- 能够优化店铺路径，提升店铺运营指标
- 能够开展店铺日常推广工作

### 知识目标：

- 理解行业调研的工具、方法
- 掌握商品选品和定价的方法
- 熟悉店铺商品优化的内容和方法

- 熟悉店铺流量来源和路径
- 理解店铺购物路径规划的内容
- 掌握店铺运营数据的获取方法和分析工具
- 理解店铺活动的评估方法

#### **素养目标：**

- 具备基本的职业道德和法律意识
- 具备基本的信息获取能力和数据分析能力
- 具备良好的方案策划能力
- 具备良好的沟通能力与团队意识
- 具备较强的竞争意识和创新意识
- 具备较强的自主学习能力

### **三、教学方法与手段**

根据本课程教学内容的特点，考虑项目驱动教学法、角色扮演法和案例讲解法等教学方法的灵活运用。结合教材的项目实训以学生的实践操作为主，开展实战项目演练，着力培养学生掌握电子商务典型工作岗位的店铺运营技能。鼓励学生自己积极参与企业店铺运营工作，在学习中实践，在实践中提升。

### **四、教材选用及相关说明**

教材选用《网店运营与管理（慕课版）》，章铮铮、朱合圣主编，人民邮电出版社，2022-05。本课程前置、并修专业课程为信息、管理、计算机基础等方面的相关课程，包括：《电子商务概论》、《计算机应用基础》、《图像处理》《经济学》，学生同步学习电子商务相关专业知识。

正是如此，本课程的内容偏向基础，教学的知识点以常用、基础为主，着力点放在引导学生“学和做”上，将教学重难点转化为教学任务，细化为实操练习，充分发挥学生的主观能动性，培养学生自主

学习、分析问题和解决问题的能力，培养学生初具现代管理、信息技术、网络营销的综合思维能力，为学生后续移动商务专业课程的深入学习奠定良好基础。

## 五、教学设计

<b>项目一：网店基础认知</b>	<b>学时：6</b>
<b>总体描述：</b> 认识电商平台的分类及网店运营的工作内容及重要性 <b>教学重难点：</b> 电子商务平台的类型、运营与推广的流程	
<b>任务一：了解电子商务平台</b>	<b>学时：3</b>
<b>一、教学目标</b> 了解电子商务平台的概念、类型、功能及发展趋势和平台的发展特点  <b>二、教学内容</b> 1.了解电子商务平台的概念 2.掌握电子商务平台的类型 3.熟悉电子商务平台的功能 4.了解电子商务平台的发展现状及趋势 5.熟悉电子商务平台的发展特点 6.能够掌握主流电子商务平台的入驻流程 7.能够区分不同电子商务平台的商家规则	<b>三、教学过程设计</b> <b>学生准备：</b> 搜索电子商务平台的知识、案例和资料 <b>教学方法：</b> 多媒体演示、案例教学 <b>教学组织：</b> 任务引入——介绍电子商务平台的发展——引出新课——讲解知识点——演示技能点——分析案例并总结。
<b>任务二：网店运营与推广认知</b>	<b>学时：3</b>
<b>一、教学目标</b> 了解运营与推广的概念及目标，掌握网店运营与推广的基本流程  <b>二、教学内容</b> 1.了解运营与推广的概念 2.熟悉运营与推广的目标 3.能够掌握网店运营与推广的基本流程	<b>三、教学过程设计</b> <b>学生准备：</b> 网店相关的工作岗位及岗位职责 <b>教学方法：</b> 多媒体演示操作、案例分析法 <b>教学组织：</b> 任务引入——列举网店运营相关的岗位及职责——引出新课——讲解知识点——演示技能点——分析案例并总结。
<b>项目二：网店规划</b>	<b>学时：9</b>
<b>总体描述：</b> 通过市场数据的分析能够对网店进行定位，完成网店的商品选品及定价 <b>教学重难点：</b> 网络市场容量、竞争对手分析、消费人群调研、网店定位的方法、商品选品的方法及定价策略	

<b>任务一：市场数据调研</b>	<b>学时：2</b>
<b>一、教学目标</b> 了解网络市场趋势和市场容量的分析方法、掌握数据分析工具的使用，能够完成网店开设前期的市场数据的调研  <b>二、教学内容</b> 1.掌握网络市场趋势调研 2.掌握市场容量分析的方法 3.熟悉竞争对手分析的方法和流程 4.了解消费人群调研的内容	<b>三、教学过程设计</b> 学生准备：市场调研分析应该从哪些方面入手 教学方法：多媒体演示、案例教学 教学组织：任务引入——介绍市场调研的重要性——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。
<b>任务二：网店定位</b>	<b>学时：1</b>
<b>一、教学目标</b> 掌握网店定位的方法，能够完成网店经营类目的选择和目标人群的定位。  <b>二、教学内容</b> 1.了解网店经营类目的选择 2.掌握网店目标人群定位的方法 3.掌握网店定位的方法	<b>三、教学过程设计</b> 学生准备：熟悉的一家网店，说说该网店的定位 教学方法：多媒体演示操作、案例分析法 教学组织：案例引入——列举学生熟悉网店的定位——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。
<b>任务三：商品选品</b>	<b>学时：3</b>
<b>一、教学目标</b> 掌握商品选品的原则与方法，能够完成网店的商品选品，同时能够完成爆款商品的选款与测款以及网店商品的角色定位。  <b>二、教学内容</b> 1.商品选品的原则与方法 2.爆款商品的选品 3.商品的角色定位	<b>三、教学过程设计</b> 学生准备：商品选品应该如何入手 教学方法：多媒体演示操作、案例分析法 教学组织：案例引入——根据学生对于商品选品该如何入手——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。
<b>任务四：商品定价</b>	<b>学时：3</b>
<b>一、教学目标</b> 让学生熟悉商品定价的策略和了解影响商品定价的因素，能够根据店铺的定位完成网店商品的定价	<b>三、教学过程设计</b> 学生准备：给到学生一款商品，让学生尝试着将该商品放到电商平

<p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.商品定价的策略</p> <p>2.商品定价的影响因素</p>	<p>台销售会如何定价。</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——学生定价案例分析——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训商品定价——分析案例并总结。</p>
<p><b>项目三：网店开设</b></p>	<p><b>学时：3</b></p>
<p><b>总体描述：</b>根据前期的网店规划，能够完成网店的开设，完成商品的上传和管理，同时能够对网店进行装修。</p> <p><b>教学重难点：</b>熟悉商品后台的管理、网店首页设计、商品详情页的设计</p>	
<p><b>任务一：网店开设</b></p>	<p><b>学时：0.5</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解网店开设平台的选取以及开店的具体流程和要求</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.开店平台的选取</p> <p>2.不同类型的网店开设流程</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：收集不同平台网店开设的要求</p> <p>教学方法：多媒体演示、案例教学</p> <p>教学组织：任务引入——不同平台开店流程及要求——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务二：商品管理</b></p>	<p><b>学时：0.5</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>掌握商品上传的流程，学会整理商品信息，熟悉商品后台的管理。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.了解商品上传的流程</p> <p>2.熟悉商品后台的管理</p> <p>3.对商品能够完成日常操作</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：通过商品详情页，收集一款商品的信息</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——将学生收集的商品信息进行分类讲解——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务三：网店装修</b></p>	<p><b>学时：2</b></p>

<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解网店装修的重要性，掌握网店装修的技巧，了解网店首页和详情页的布局设计。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.网店装修的重要性</li> <li>2.网店首页设计</li> <li>3.商品详情页的设计</li> <li>4.网店装修技巧</li> </ol>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备:分析一家熟悉网店的首页布局</p> <p>教学方法:多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织:案例引入——网店装修的重要性——引出新课——讲解首页设计和商品详情页设计的知识点即网店装修的技巧——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>项目四：网店优化</b></p>	<p><b>学时：9</b></p>
<p><b>总体描述：</b>通过了解电子商务平台SEO的搜索规则，对商品标题进行优化，对商品卖点进行挖掘。</p>	
<p><b>教学重难点：</b>掌握搜索引擎排序机制及工作技能、商品标题优化和组合的技巧、商品卖点挖掘的方法、商品详情页中商品卖点的挖掘、掌握关联销售的形式</p>	
<p><b>任务一：SEO认知</b></p>	<p><b>学时：1</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解SEO的概念、作用及影响SEO的因素，掌握SEO的工作技能。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.了解SEO的作用</li> <li>2.掌握搜索引擎排序机制</li> <li>3.掌握SEO的工作技能</li> </ol>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备:思考商品自然搜索排名的影响因素有哪些。</p> <p>教学方法:多媒体演示、案例教学</p> <p>教学组织:任务引入——思考商品自然搜索排名的影响因素——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务二：商品标题优化</b></p>	<p><b>学时：2</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>掌握商品标题关键词的类型，了解商品标题组合的原则，学会商品标题关键词的挖掘方法，对网店商品标题进行优化。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.商品关键词的分析</li> <li>2.商品关键词的挖掘</li> </ol>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备: 分解商品标题</p> <p>教学方法:多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织:任务引入——将学生分解的关键词进行分类——引出新课——讲解知识点——演示技能</p>

3.商品标题优化和组合的技巧	点——任务实训——分析案例并总结。
<b>任务三：商品卖点挖掘</b>	<b>学时：5</b>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>通过商品卖点的挖掘，对商品的主图和详情页进行优化，提升商品的转化率。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.商品主图设计</li> <li>2.商品详情页中商品卖点的挖掘</li> <li>3.商品卖点挖掘的方法</li> <li>4.商品详情页优化</li> </ol>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：对比分析多款商品主图的优劣势</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——商品主图的重要性——引出新课——讲解商品主图设计和详情页优化的知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<b>任务四：网店购物路径规划</b>	<b>学时：1</b>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>学习购物路径规划的概念，掌握网店首页布局设计的原则，能够对网店首页的店招和导航进行设计，同时能够完成商品的关联销售的设计。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.掌握购物路径规划的概念</li> <li>2.掌握网店首页布局设计的原则</li> <li>3.掌握关联销售的形式</li> <li>4.掌握网店首页店招和导航设计的方法</li> <li>5.能够完成关联销售的设计</li> </ol>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：不同网店的店招和导航的设计</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——不同网店店招和导航设计的案例——引出新课——讲解购物路径规划的知识——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<b>项目五：网店营销</b>	<b>学时：12</b>
<p><b>总体描述：</b>通过学习网店的营销活动、内容营销和直播营销，提升网店的商品转化</p> <p><b>教学重难点：</b>营销活动方法、掌握图文营销和短视频营销、直播营销策划</p>	
<b>任务一：营销活动</b>	<b>学时：3</b>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解网店活动的类型，以及熟悉常见的网店获得工具，能够为网店策划活动。了解平台活动的类型以及实施过程，能够为网店报名参加平台活动。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.网店活动的类型</li> </ol>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：列举常见的网店活动和电商平台活动</p> <p>教学方法：多媒体演示、案例教学</p> <p>教学组织：任务引入——常见的网店活动和电商平台活动——引出</p>

<p>2.常见的网店活动工具</p> <p>3.平台活动的类型</p> <p>4.平台活动的实施过程</p>	<p>新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务二：内容营销</b></p>	<p><b>学时：6</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解内容营销的方式及其作用，掌握图文营销和短视频营销的操作流程及技巧</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.内容营销的概述</p> <p>2.图文营销</p> <p>3.短视频营销</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：阅读案例，思考优衣库案例中的内容营销</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——案例分析内容营销——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务三：直播营销</b></p>	<p><b>学时：3</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解直播营销的概念和掌握直播营销的方法，能够为网店策划直播营销，通过直播营销引流。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.直播营销概述</p> <p>2.直播营销的准备工作</p> <p>3.直播营销的复盘</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：策划一份直播脚本</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：任务引入——策划一份直播脚本——引出新课——讲解商品主图设计和详情页优化的知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>项目六：网店推广</b></p>	<p><b>学时：12</b></p>
<p><b>总体描述：</b>通过学习网店的SEM推广、信息流推广和淘宝客推广，为网店引流</p> <p><b>教学重难点：</b>SEM推广的检索原理及扣费机制、搭建SEM推广账户、信息流推广原理、搭建信息流推广账户</p>	
<p><b>任务一：SEM推广</b></p>	<p><b>学时：6</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解SEM推广的概念、检索原理和扣费机制，能够为网店实现SEM推广引流。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.SEM推广的概念</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：了解直通车推广</p> <p>教学方法：多媒体演示、案例教学</p> <p>教学组织：任务引入——通过讲解直通车推广的案例——引出新</p>

<p>2.SEM推广的检索原理</p> <p>3.SEM推广的扣费机制</p> <p>4.能够搭建SEM推广账户</p>	<p>课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务二：信息流推广</b></p>	<p><b>学时：4</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解信息流推广的概念、检索原理和竞价机制，能够搭建信息流推广账户，为网店实现信息流推广引流。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.信息流推广的概述</p> <p>2.信息流推广竞价机制</p> <p>3.信息流推广的账户搭建</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：收集信息流推广广告案例</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——案例分析信息流推广——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务三：淘宝客推广</b></p>	<p><b>学时：2</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解淘宝客推广的概念及原理，能够为网店设置淘宝客推广，通过淘宝客推广引流。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.淘宝客推广的概述</p> <p>2.淘宝客推广的原理</p> <p>3.淘宝客推广计划</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：学习淘宝联盟的案例</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——引出新课——讲解淘宝客推广的知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>项目七：运营分析</b></p>	<p><b>学时：3</b></p>
<p><b>总体描述：</b>通过对网店的销售数据、客户数据及竞争数据进行分析，能够为网店撰写运营分析报告</p>	
<p><b>教学重难点：</b>销售数据分析、客户数据分析、竞争数据分析、撰写运营分析报告</p>	
<p><b>任务一：销售数据分析</b></p>	<p><b>学时：1</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解销售数据各个指标的意义，能够掌握销售额计算公式及其应用</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.销售数据分析的目标定位</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：阅读案例</p> <p>教学方法：多媒体演示、案例教学</p> <p>教学组织：任务引入——销售数据各个指标的意义——引出新</p>

<p>2.确定销售目标数据</p> <p>3.整理及分析销售目标数据</p> <p>4.销售数据分析</p>	<p>课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务二：客户数据分析</b></p>	<p><b>学时：1</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>掌握客户数据分析的目的及客户数据分析的内容，能够为网店的客户进行消费行为的分析</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.客户数据分析的目的</p> <p>2.客户数据分析的内容</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：收集网店的客户画像</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：案例引入——案例分析网店的客户画像——引出新课——讲解知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务三：竞争数据分析</b></p>	<p><b>学时：0.5</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解网店竞争分析的概述及竞争分析的过程，能够为网店进行竞争对手的分析。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.竞争数据分析的概述</p> <p>2.竞争数据分析的过程</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：思考如何分析竞争对手</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：任务引入——引出新课——讲解竞争对手分析的知识点——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>
<p><b>任务四：运营分析报告</b></p>	<p><b>学时：0.5</b></p>
<p><b>一、教学目标</b></p> <p>了解运营分析报告的概述，学会运营分析报告的撰写。</p> <p><b>二、教学内容</b></p> <p>1.运营分析报告概述</p> <p>2.运营分析报告撰写</p>	<p><b>三、教学过程设计</b></p> <p>学生准备：思考网店运营分析报告应该包含哪些内容</p> <p>教学方法：多媒体演示操作、案例分析法</p> <p>教学组织：任务引入——引出新课——讲解运营分析报告撰写的内容——演示技能点——任务实训——分析案例并总结。</p>

## 六、教学评价

采用“形成性考核+期末考试”的评价方法：

- 1.形成性考核占学期总成绩的 30%，内容包括课堂考勤、课堂表现、作业成绩、线上学习等形式。
- 2.期末考试占学期成绩的 70%，主要考核学生对网店运营知识的理解和掌握情况。