

《跨境电商平台操作》高效课堂典型案例分析：如何设计一

个有思考空间能引导教学进程的问题？

外语外贸学院 朱桥艳

教课班级	17 国际经济与贸易班
班级情况分析	46 人，男生 16 人，女生 30 人，男女比例 8:15，多次建议教师增加实操课，提高专业实操技能，跨境电商模拟平台操作分数 90% 以上学生大于 85 分。
课程性质	理论+实操（重点）
前期课程学习	国际贸易实务、外贸英语函电、外贸跟单操作
后续课程学习	进出口业务操作（融入 B2B 的 POCIB 综合软件操作）
课程教学依据	① “互联网+外贸” 迅猛发展，新型外贸成经济增长突破口，跨境电商行业成为国贸学生就业热门； ② 学生对网购热衷，对新型知识接受渴求大，接受度强，实操技能培养积极性及热情高涨，学习课程后出单、创业情绪浓厚，业绩可嘉；

一、课堂实施方案

1.课程性质

《跨境电商平台操作》根据社会市场需求、以培养掌握外贸与电商知识的复合型涉外商务人才为目标。本课程遵循国家职业资格认证对跨境电子商务相关职业岗位的知识、能力、素质要求，并结合企业跨境电子商务实际业务流程进行设计，使学生在“教、学、做”一体化教学模式过程中，充分发挥学生的主体作用，把教学的着力点放在引导学生的“学和做”上，培养学生可持续发展的能力、职业迁移能力与创新能力。

2.课程目标

《跨境电商平台操作》教学的三层目标：

能力目标：满足跨境电商领域五大工作岗位（管理运营、营销推广、客服、美工、数据分析）的技能要求；



知识目标：理论概述、B2C/B2B/C2C 平台运营操作综合知识、跨境物流与支付、客服管理与服务、数据分析与推广等；

素质目标：思考力、创造力、抗压力、竞争意识、吃苦耐劳精神、国际视野。

3.教学模式的设计与创新

为全面培养学生跨境贸易与电子商务的综合职业技能，做到校内教学与就业的无缝隙衔接，为社会培养具有实践动手能力的应用创新型专业人才。课程组提出了基于三个层面和三个结合的创新教学模式，以“项目导向，任务驱动”和模块式教学的方法，将课程内容模块化，化解难点，形成独立的教学任务，从而让学生循序渐进地从理论到实践地掌握《跨境电商平台操作》这门课程，并通过双语教学的方法，使学生更好的熟悉英文环境下电商平台操作和基本的对外贸易流程。

第一层面是基本实训，本课程理论和实践内容的讲授和演练均在实训室进行，教学方式采用课堂讲授、课堂演示、课堂练习、课堂讨论、课堂实践等多种方式进行，边讲边练、讲练结合、分组实践、共同讨论，集“教、学、做”为一体，使讲授更为生动，教学效果更为突出，学生更容易理解和掌握。

第二个层面是综合实训，培养学生综合应用能力与素质，提高学生实际工作能力，本课程利用跨境电商仿真模拟软件进行综合实训，使学生进一步提高了综合技能，同时，将相关技能考试密切结合，为学生更好地高质量的就业创造了条件。

第三层面是校内实训，利用深度合作企业产品和账号，鼓励学生在课程学习期间自主创业或者参与校企合作企业的实训活动，以企业实例作为教学背景，引导学生在实践中学习；加强校企合作模式，共建实习、实训基地。目前，与广州雅缤饰品有限公司合作跨境电商出口实操实训，采取利润分成方式，最大化实现“教学做”一体化。

4.教学方法的设计与创新

本课程教学从熏陶 → 主题学习 → 训练 → 自由探索 → 评价五部分展开，教学坚持发展学生思考力，为创造力而教！采取的教学方法有：

多媒体课件演示：主要用于课程要点、难点的讲解等。（知识目标培养）（熏陶）。

案例教学法：真实案例如“双十一突破 1072 个亿”、“P4P 直通车砍人事件”等，将教学关键点融合案例，增强学生关键知识点感官意识。（知识目标培养）（主题学习）。



分组讨论法：课堂实行知识点检测必答、抢答环节，作为学生团队平时分，增强合作性与竞争性意识。（知识目标、素质目标培养）。

仿真模拟法：以跨境电商步惊云仿真模拟软件为出发点，通过设定任务及相应操作规范，设计各个评分点，仿真模拟跨境电商各个操作环节。（能力目标培养）（训练）

真实演练：与合作企业合作，由企业提供产品与企业真实运营账号，开展生产性实操。（能力目标培养）（自由探索）

教学开展紧扣以下六点：

一、紧扣行业动态发展，不断更新教学内容（从敦煌网——速卖通——Wish——阿里巴巴国际站——亚马逊）；

二、多种教学方法齐头并进（PPT——案例分析——小组讨论——模拟——真实实操——创新创业）；

三、设计课堂教学的必要环节：观察——总结——模仿——自由发挥——效果评价——调整；

四、设计一个有思考空间能引导教学进程的问题；

五、因人而异、因班级而异；

六、深刻与真诚；

5.考核方法

课程以岗位能力和职业素养为导向，建立以“就业为导向，能力测评为核心、过程考核为重点”的开放式多元化高职教育课程考核新体系，课程注重学习过程和技能考核，突出知识的综合运用。考试成绩组成：考试试题（行业考证题型）（30%），技能考试（平台检测）（敦煌网真实平台产品上传，30%），分项实训+作业+出勤+上课表现（各10%）。此外，建立弹性考核模式：B2B/B2C 真实平台检测免考！跨境电商技能大赛省级三等奖免考！

二、典型案例分析

如何设计一个有思考空间能引导教学进程的问题？以跨境电商平台操作——“亚马逊平台选品”教学模块分析：



Step1 : 课前准备 (5 分钟)

教师在上课前将今天所需要讲解的内容做一个大致概况，并告知同学们本次课程考核依据大家选出的产品上传至真实平台带来的流量作为大家本次课程掌握评判依据。

Step2 : 亚马逊平台选品简述 (10 分钟)



选品参考网站

<http://lookbook.nu/?locale=cn>
一个搜索当下最流行的时装的社交网站

<http://www.wantering.com>
一个搭配服装的社交网站

<http://www.polyvore.com/cgi/home>

<https://www.pinterest.com/>

<http://wheretoget.it/forum>

<http://www.enjoygram.com/c/lifestyle>

<https://twitter.com/>

<https://www.facebook.com/>

<https://www.linkedin.com/>

俄罗斯流量第一和第二的社交网站

<https://vk.com/>

<http://www.odnoklassniki.ru/>

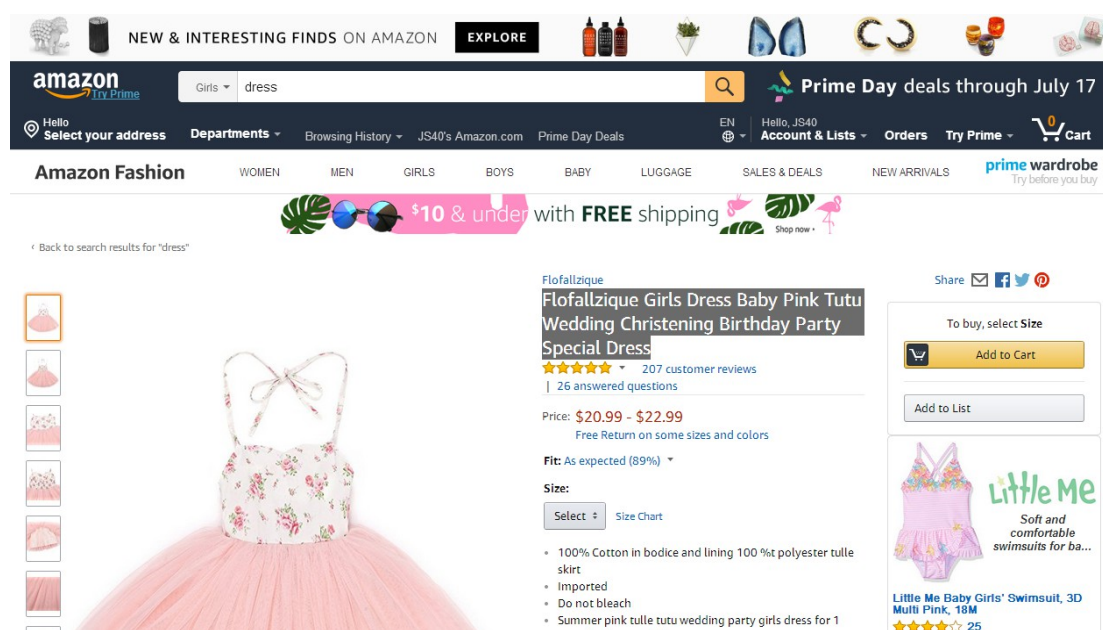
买家页面：www.amazon.com



阐述亚马逊选品的基本规则及选品参考网站，提前告知学生可能存在的误区。

Step3：设计一个问题：这款卖 20.99-22.99 美金的商品，能赚多少钱？（10 分

钟）



在这个环节中，教师通过设置关于利润的思考题来引发同学们探索一款产品利润的计算方法。

阐述：利润=销售价格-成本，销售价格为 21.99 美金，只要知道成本即可知道利润，那么成本是多少呢？

在成本这块，引导学生思考跨境电商产品中的成本组成：有何成本？运费、拿货成本、仓储成本、佣金、人工成本....

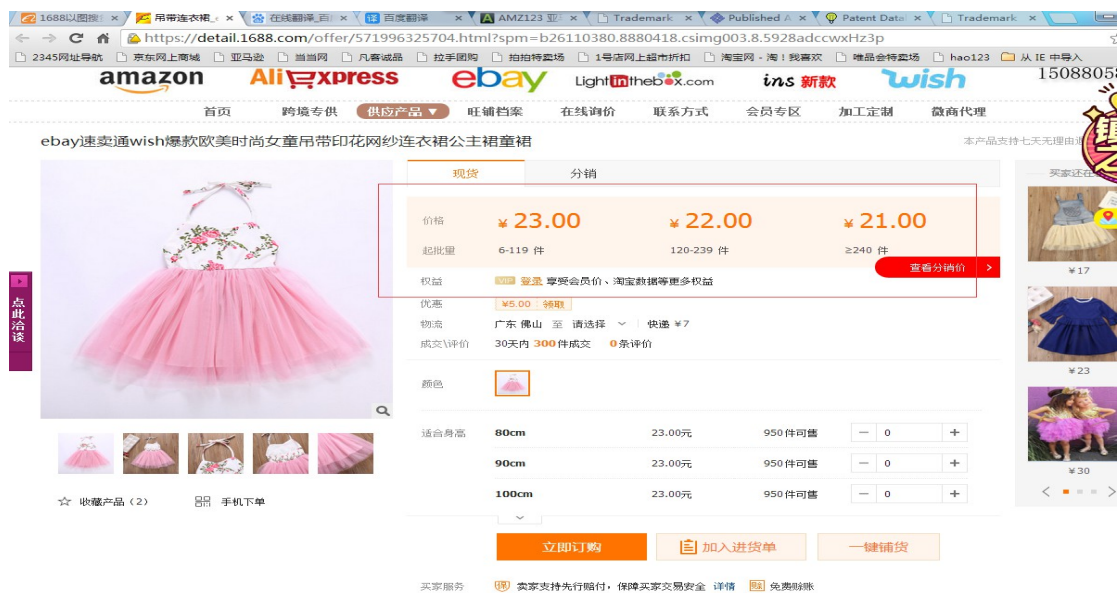
Step4：跨境电商产品成本与利润讲解（约 60 分钟）

- (1) 运费如何算？——跨境物流知识讲解
- (2) 拿货成本多少？——1688 批发网学习
- (3) 仓储+佣金多少？——FBA 海外仓学习
- (4) 人工成本多少？——市场意识

在这个环节，通过师生共同探讨的成本组成部分，——讲述各个成本的计算方法及其设计的内容。讲解过程中，会采取案例分析、小组竞赛、教学演示多种方式阐述说明。

Part1 (运费计算：跨境物流知识，15分钟)：在阐述跨境物流知识时，首先让学生回顾以往所学的国际贸易实务基础知识：体积重与重量货物，让学生初步了解产品的运费计算方法，其次告知学生行业运费标准值估算，最后结合具体案例告知学生运费的计算。具体如：查询到该商品的长宽高为 7.9 x 7.9 x 0.4 inches，重量为 7 ounces，按单位换算得到的商品重量价格：35 元/kg*0.1984kg=6.94 元；按体积换算得到的商品体积价格为：35 元/kg* (20.066 x 20.066 x 1.016/5000) =2.86 元计算得到的体积重小于货物重，按货物重计算商品运输费，即这款 1 件产品的运费是 6.94 元。

Part2 (拿货成本计算：1688 批发网学习，10分钟)：告诉同学们去国内阿里 1688 寻找同款或类似产品，售价 (300 件批发) 21 元/件。在讲述找批发价时，提醒同学们不能找最低也不能找最高，找中间价位的产品 (考虑到质量和相对成本)。



Part3 (仓储+佣金计算：FBA 海外仓学习，15分钟)：在讲解仓储与佣金费用计算前，首先告诉同学们亚马逊运营的三种模式：FBA 海外仓、亚马逊自营与亚马逊第三方运营三者之间的联系与差别，初步让学生知道 FBA 海外仓的基础知识。此时，提供给学生的一个非常实用的网站：www.amz123.com，阐述这个网站可以计算 FBA 利润、专利查询、单位换算等。



进一步，以引发的案例思考，按照操作步骤让学生掌握 FBA 海外仓的基础费用及亚马逊初步利润（去掉亚马逊佣金及 FBA 海外仓配舱运输费用），即 14.58 美金。

Category	Your Fulfillment	Amazon Fulfillment
Revenue		
Item Price	\$ 0.00	\$ 21.99
Shipping	\$ 0.00	\$ 0.00
Total Revenue	\$ 0.00	\$ 21.99
Selling on Amazon fees	\$ 1.00	\$ 3.74
Fulfillment Cost		
Cost of Seller Fulfillment	\$ 0.00	N/A
Fulfillment by Amazon Fees	N/A	\$ 3.67
Ship to Amazon	N/A	\$ 0.00
Total Fulfillment Cost	\$ 0.00	\$ 3.67
Seller Proceeds	\$ -1.00	\$ 14.58
Cost of Product	\$ 0.00	\$ 0.00
Net Profitability		
Net Profit	\$ -1.00	\$ 14.58
Net Margin	0.00%	66.30%

Part4 (人工成本计算：市场意识，5分钟)：给同学们讲述下人工成本，并进一步告诉同学们的市场竞争意识和职业操守，并以何种企业产品为例，告诉学生大概的一个人工成本/产品费用。

Part5 (利润计算与演练，15分钟) 按照上述成本组成，讲解这款产品的利润=销售价格-FBA佣金费用-成本-运输费用=15.58美金*6.6(即时汇率)-21-6.94=74.89元(利润超过25元非常可观)，并以此让学生们去寻找一款利润越高越好的产品(10分钟，进一步熟悉产品利润计算流程)

与方法)。

Step5：设计一个问题：这款利润 74.89 元的商品，利润可观，但好不好卖？（20

分钟）

在这个环节，教师引导学生思考产品好不好卖的关键点在于：质量和销量。

Part1（质量：好评与差评，5 分钟）：首先以这款产品真实的买家评分来阐述产品的质量：好评/差评，其次引导学生关注国外买家评论，让其翻译买家评论的具体内容，以此引导学生得出国外买家非常重视评论：刷单重要性。最关键的提醒学生们关注差评！（没有一个卖家刷单是给自己差评，因此差评才是真正买家的用户体验，关注差评，提升产品质量与销售策略）。

Customer Reviews

★★★★★ 207

4.9 out of 5 stars ▾

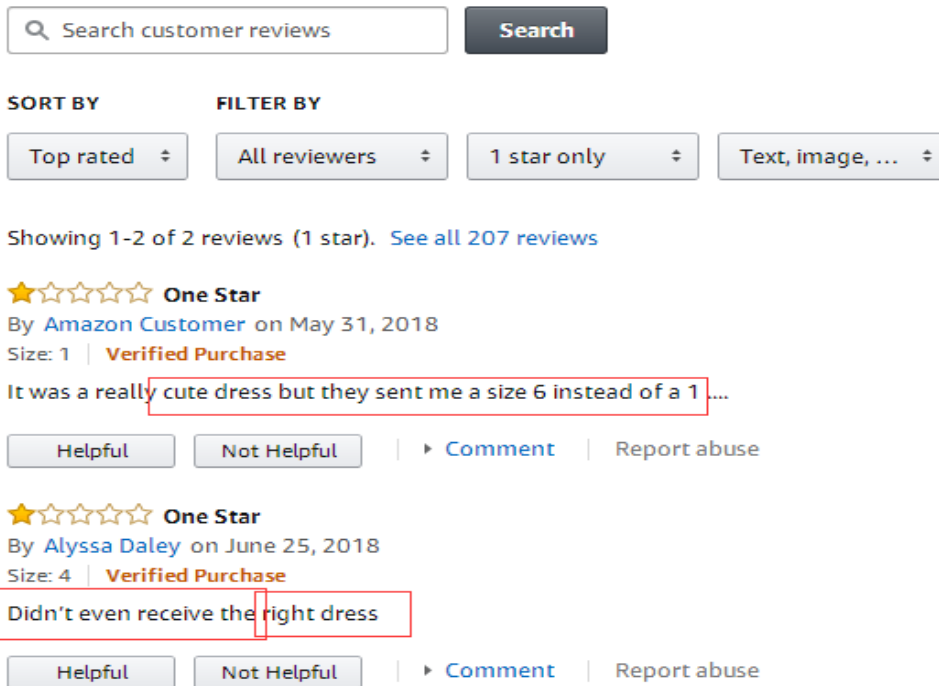


[See all 207 customer reviews ▶](#)

Share your thoughts with other customers

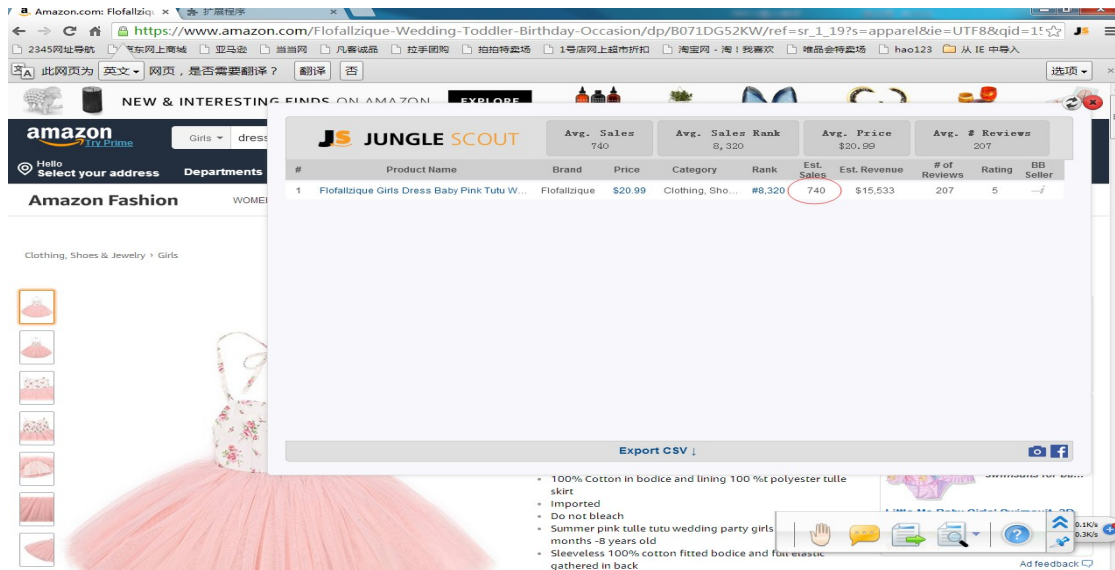
[Write a customer review](#)





Part2 (销量：Bestseller，15分钟)：产品销量决定了一个产品的整体利润，在阐述销量时，告诉同学们 Bestseller 的基本概念，并告知学生们怎么在一个页面里查询该产品是否是 bestseller 产品，在对比该产品可能的销量时，建议同学们考虑自己是新卖家的身份，以一个中间销量来计算一个月可能赚的钱。此外，推荐给学生一款非常好用的软件——js 软件，可以查询到亚马逊某一个卖家过去一段时间的销量（再次提醒，不能以 best seller 为例，以排名较为中间的数据做一个参考值），数据显示，该产品的销量为 740。



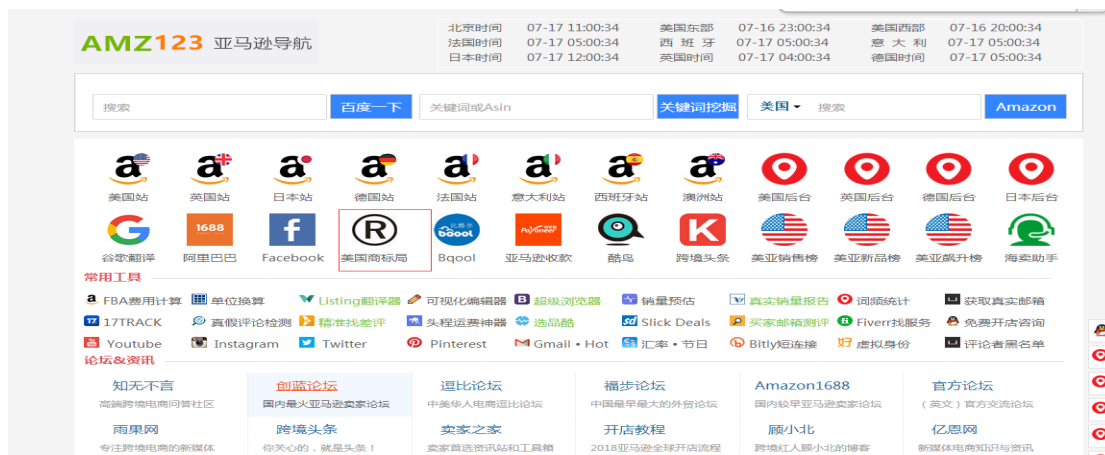


进一步，让学生一起动手来计算下这款产品能够赚多少钱？讲解：按照 700 件/月的销量，该产品的月利润为 $700 * 74.89 = 55416.6$ 元。也就是若一次性发货 FBA600 件（8 个码数，每个码 70~80 件），占用资金约 1.7 万（ $28 * 600$ ），两期 3.4 万，即占用资金较少，利润可观。

Step6：设计一个问题：那么好卖，你能卖么？（20 分钟）

这部分内容涉及：专利/商标：侵权、职业素养、竞争意识。告知同学们，在跨境电商领域，侵权不仅会造成产品无法上架，更可能导致账号风险以及法律纠纷，因此，在确定利润可观的情况下还要确保该产品的商标和专利没有被占用。

如何做？去美国商标局查询下该产品的标签与商标、专利注册情况。结果显示，该标签已被注册，而该标签及标签下对应所有者并未申请专利，因此 90% 确定该产品无专利，可销售。



United States Patent and Trademark Office

Home Site Index Search FAQ Glossary Guides Contacts eBusiness eBiz alerts News Help

Are you filing electronically through TEAS?

TEAS

Trademarks > Trademark Electronic Search System (TESS)

TESS was last updated on Mon Jul 16 03:31:44 EDT 2018

TESS Home Previous Page First Previous Next Next Last

Welcome to the Trademark Electronic Search System (TESS). This search engine allows you to search the USPTO's database of registered trademarks and prior applications to find marks that may prevent registration due to a **likelihood of confusion** refusal.

WARNING: Before conducting your search, you must understand the following: (1) what the database includes; (2) how to construct a complete search; and (3) how to view search results. Click **TESS TIPS** for detailed information on these and other important search topics. If mark images do not appear when viewing search results, clear the cache in the Internet browser. If you need detailed instructions for clearing the cache, contact TESS@uspto.gov. Thank you.

Select A Search Option

- ▶ **Basic Word Mark Search (New User)**
This option cannot be used to search design marks.
- ▶ **Word and/or Design Mark Search (Structured)**
This option is used to search word and/or design marks. NOTE: You must first use the Design Search Code Manual to look up the relevant Design Codes.
- ▶ **Word and/or Design Mark Search (Free Form)**
This option allows you to construct word and/or design searches using Boolean logic and multiple search fields. NOTE: You must first use the Design Search Code Manual to look up the relevant Design Codes.

Additional Search Options

- ▶ **Browse Dictionary (Browse Dictionary)**

View Search History:

Plural and Singular Singular
 Live and Dead Live Dead

Search Term:

Field:

Result Must Contain:

Please logout when you are done to release system resources allocated for you.

This **New User (Basic)** search form allows for searching of the most commonly searched fields: word marks, serial or registration numbers, and owners.

The **Combined Word Mark** is the default search field and includes the word mark and translation.

Use the **\$** for truncation in any field. For **Combined Word Mark** searches, the **"** is a more efficient truncation operator for left and/or right truncation. For example, the search term "DOG" with the **Combined Word Mark** will retrieve marks with common variations of the word DOG in the word mark or translation statements. Use of the **\$** truncation operator sometimes results in a truncated hit list.

For serial number or registration number searches, enter the 8 digit serial number (e.g. 75123456) or 7 digit registration number (e.g. 1234567) and select **Serial or Registration Number** as the Field for the search. If multiple serial or registration numbers are searched, separate the numbers by spaces and change the **Result Must Contain** value to **Any Search Terms (OR)**. (Alternatively, separate the number by the **OR** operator without adjusting the **Result Must Contain** value.)

Do NOT include the apostrophe for contractions. For example, search for the word **DON'T** by searching **DON T**. Including Boolean operators (e.g., AND, OR, NOT) or proximity operators (e.g., ADJ, NEAR, SAME, WITH) in your search will override the **Result Must Contain** setting for the search. To actually search for these Boolean or proximity operators, include quotes around the operator.

TESS Home Previous Page First Previous Next Next Last

HOME | SITE INDEX | SEARCH | eBUSINESS | HELP | PRIVACY POLICY

uspto UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

About Us Jobs Contact Us MyUSPTO

Search uspto.gov

Patents Trademarks IP Policy Learning and Resources Quick links

Getting started

- ▶ Patent basics
- ▶ Process overview
- ▶ Legal assistance and resources
- ▶ Inventor and entrepreneur resources
- ▶ International cooperation
- ▶ Patent FAQs

Application process

- ▶ **Search for patents**
- ▶ Learn about patent classification
- ▶ Filing online
- ▶ Checking application status
- ▶ Responding to Office actions
- ▶ Patent Trial and Appeal Board
- ▶ Petitions

Maintaining a patent

- ▶ Maintenance fees
- ▶ Correcting your patent
- ▶ Transferring ownership
- ▶ Ordering certified documents

Tools & links

- About EFS-Web
- File a patent application online with EFS-web
- Check application status
- Check patent application status with public PAIR and private PAIR
- Fees and payment
- Pay maintenance fees and learn more about filing fees and other payments
- Global Dossier
- View international patent filings
- More tools & links

Learn about the process

Patents

General information

Trademarks

Trademark basics

Fees and payment

Fees and payment

Pay fees and learn more about filing fees and other

USPTO PATENT FULL-TEXT AND IMAGE DATABASE

Help

Home

Quick

Advanced

Pat Num

Order Copy

PTDLs

Searching US Patents Text Collection ...

Results of Search in US Patents Text Collection db for:
"Zhang TengFei": 0 patents.

No patents have matched your query

Refine Search "Zhang TengFei"

Step7 : 问题 : 你能找到一个产品赚钱+销量好+质量高+无专利的产品么? 小组

PK (约 40 分钟)

在这个环节, 教师让学生们以小组为单位寻找一款利润高、销量好、无侵权、质量好的产品。教师负责指导, 针对学生出现的计算障碍等进行协助。找寻后请 2 个小组进行 PK 汇报, 老师与其他同学作为评委, 将不足挑出来, 并提出更好的表述方式, 针对好的进行表扬。





Step8 : 课堂讨论 (约 10 分钟)

共设计了 2 个问题, 分别是

(1) 客户通过亚马逊平台购买什么?

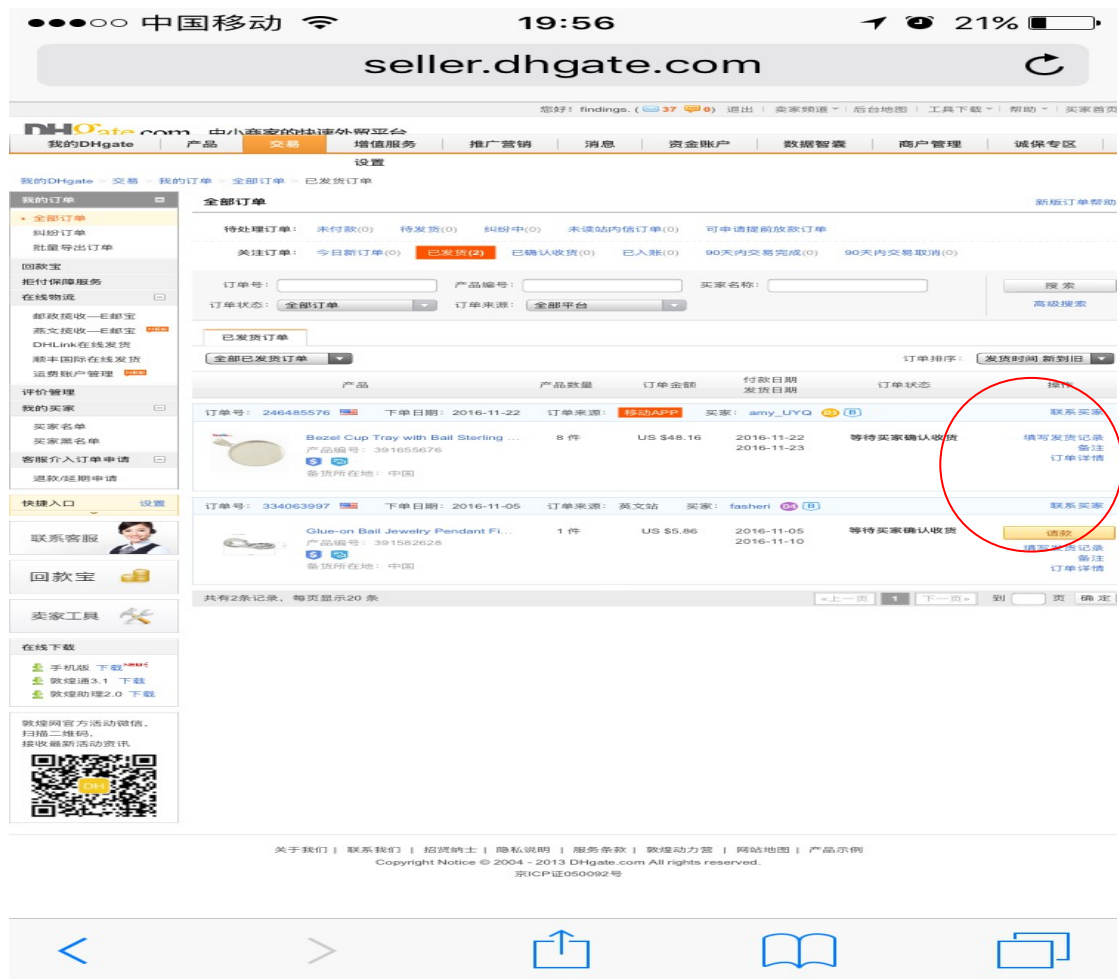
(2) 什么样产品是好的产品? Best seller, 在大多数情况之下, 高质量的 review 是成为爆款产品的必要条件, 为什么?

头脑风暴, 针对两个问题小组展开讨论, 并阐述自己的观点。第一问题解析: 产品和虚拟服务等。第二问题解析: Best seller, 国外买家非常重视评论也非常认真的去评论, 因此在刷单时候要非常认真写评论, 在选品时要非常注重评论, 切记不可选择产品质量差的产品。

Step9 : 课堂延伸 (课后作业与实操)

(1) 在这个环节, 教师以企业 C2C 敦煌网真实账号、亚马逊真实账号等为依托, 让学生将选择的产品上传, 学生完成上传并运营, 并最终以上传质量、是否出单、流量等情况来作为本次掌握课程的情况依据。





(2) 参与与企业合作举办的亚马逊选品大赛，以最终汇报的选品过程与质量作为额外加分项。



三、教学反思

1.跨境电商平台操作课程教学为4节连堂，即160分钟，教学安排以2理论课（80分钟）、2节实操课（80分钟）为主，采取教师——学生——教师——学生不断轮转方式，以充分提高学生参与积极性。

2.教学过程注重理论与实践结合，采取案例分析、模拟实操、真实演练、项目驱动、头脑风暴等多种方法，学生能积极主动参与其他，学习热情与乐趣高，学习效果事半功倍，对知识与技能的掌握较好，提升学生自主学习。

3.不足与改进：本课程教学采取中英文方式，部分学生因英语水平有限害怕表达，在今后的教学中应多鼓励学生开口，并借助翻译软件，消除不自信与紧张感。

