

# 《电商直播实务》教学大纲

## 一、课程基本信息

课程编号：Z208020415

课程名称：电商直播实务

课程性质：专业核心课

课程类别：必修

学分：3

学时：48（24 理论+24 实训）

面向专业（方向）：网络直播与运营、网络新闻与传播、传播与策划

就业方向：直播销售、视频创推、电商平台运营、直播内容创作、文案策划、新媒体运营等

## 二、教学设计

### （一）教学目标及意义

本课程是网络直播与运营的专业核心课程，通过本课程的学习，使学生对直播电商的相关知识与运营操作有初步的掌握，从而了解直播前需要进行的准备工作、直播中的资料宣传与直播话术、直播后的维护与总结等，为从事直播电商运营工作打下基础。

### （二）教学内容及要求

《电商直播实务》是一门实践性非常强的课程，在熟悉直播电商运营基本理论知识的基础上，结合其实际操作，以项目任务式的方式引导学生一步步学习。本课程系统地介绍了直播电商运营的知识，包括走进直播电商、做好直播准备、设计直播活动、实施直播活动、直播后期运营、直播总结与优化等。整个教学过程要求使用内外部网络教学设施和模拟实训条件较为先进的实验室进行，部分操作项目要求进行岗位角色分工合作开展实训。

### （三）教学方法与手段

本课程采用理论与上机相结合，讲授与自学相结合，以职场工作中的场景展开，以新员工刚进入公司实习的情景引入各项目教学主题，并将主题贯穿于项目实施的讲解中，让学生了解相关知识点在实际工作中的应用情况。教学过程中通过“动手做”进行知识的同步练习，知识点讲解完成后，再安排学生进行“同步实训”，以巩固学生对知识的掌握及未来从事直播电商运营岗位的实际操作能力。

### （四）教材及主要参考书

1. 教材：直播电商运营实务（慕课版），人民邮电出版社，2022

2. 参考书：

直播电商平台运营（微课版），韦亚洲 施颖钰 胡咏雪，人民邮电出版社，2021年7月

### 三、课程目标

#### (一) 知识目标

1. 了解直播电商的特点、岗位需求, 掌握开通直播电商平台基础功能的方法;
2. 掌握打造直播团队、搭建直播场景、选择直播商品的方法;
3. 了解直播脚本的设计要点, 掌握直播宣传资料的筹备流程和发布直播预告的相关操作;
4. 了解直播话术的运用方法, 掌握直播商品管理和优化直播过程的相关操作;
5. 掌握直播售后和维系直播粉丝的方法, 了解直播二次传播的操作流程;
6. 掌握直播数据的分析方法, 了解直播复盘的相关工作。

#### (二) 能力目标

1. 能够结合自身条件和资源选择直播电商平台, 完成开通直播电商平台基础功能的操作;
2. 能够利用直播电商数据分析工具选品。
3. 能够撰写直播标题、设计直播封面、撰写直播宣传文案、拍摄与剪辑直播预告短视频, 以及发布直播预告。
4. 能够添加和上架直播商品;
5. 能够查询商品订单, 制作直播传播素材;
6. 能够分析直播数据;

#### (三) 素养目标

1. 树立遵守法律法规, 遵守直播电商平台规则的意识。
2. 培养社会责任意识, 发布与传播正能量信息。
3. 努力增强专业能力和提高职业素养。
4. 维护良好的直播消费环境, 促进直播带货业态的健康发展。
5. 自觉承担起传播正能量的责任和义务, 加强网络责任教育。

### 四、教学内容

单元	教学主题	教学内容	重难点关键词	学时	类型
项目一	走进直播电商	1. 初识直播电商 2. 选用直播电商平台	直播电商的特点 直播岗位需求 直播电商的平台类型 及其特点	4	理论讲解+ 同步实训

项目二	做好直播准备	1. 打造直播团队 2. 搭建直播场景 3. 选择直播商品	主播素质、主播人设 直播设备、直播场景 选品知识、依据 货品来源	8	理论讲解+ 同步实训
项目三	设计直播活动	1. 设计直播脚本. 2. 筹备直播宣传资料 3. 发布直播预告	直播脚本的设计要点 直播宣传文案写作 短视频拍摄、剪辑 预告发放平台	10	理论讲解+ 同步实训
项目四	实施直播活动	1. 主播话术运用 2. 直播商品管理 3. 优化直播过程	开场话术、引关注话 术、促留存话术、促转 化话术、下播预告话术 添加、上架直播商品 付费推广、引导用户活 跃气氛	12	理论讲解+ 同步实训
项目五	直播后期运营	1. 直播售后管理 2. 维系直播粉丝 3. 直播后期传播	订单查询与管理 售后服务 维系直播粉丝 二次传播	6	理论讲解+ 同步实训
项目六	直播总结与优化	1. 分析直播数据 2. 直播复盘总结.	直播数据的获取、分析 直播问题的归纳、分析 调整直播方法	8	理论讲解+ 同步实训

## 五、课程内容与要求

序号	工作任务 (学习项目)	知识要求	能力要求	建议课时
1	走进直播电商	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 了解直播电商的特点、模式和“人”“货”“场”三要素。</li> <li>● 熟悉直播电商的岗位需求。</li> <li>● 了解常见的直播电商平台类型及其特点。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能够列举直播电商各岗位的任职要求。</li> <li>● 能够结合自身条件和资源选择直播电商平台。</li> <li>● 能够完成开通直播电商平台基础功能的操作。</li> </ul>	4
2	做好直播准备	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握主播人设定位及其方法。</li> <li>● 熟悉直播选品的依据、要点与货品来源。</li> <li>● 了解搭建直播场景的内容、</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能够进行主播的人设定位。</li> <li>● 能够利用直播电商数据分析工具进行选品。</li> <li>● 能够完成直播间的基本搭建操作。</li> </ul>	8

序号	工作任务 (学习项目)	知识要求	能力要求	建议课时
		方法、技巧与注意事项。		
3	设计直播活动	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握整场直播脚本与单品直播脚本的设计要点。</li> <li>● 掌握筹备直播宣传资料的内容,设计直播宣传资料的思路和方法。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握设计整场直播脚本与单品直播脚本。</li> <li>● 能够撰写直播标题、设计直播封面、撰写直播宣传文案、拍摄与剪辑直播预告短视频。</li> <li>● 在电商直播平台发布直播公告与短视频。</li> <li>● 通过朋友圈、微信公众号与微博发布直播预告。</li> </ul>	10
4	实施直播活动	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握直播话术的运用。</li> <li>● 掌握添加和上架直播商品的方法。</li> <li>● 掌握付费推广与直播互动设置的方法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能够熟练运用开场、引关注、促留存、促转化等环节的话术。</li> <li>● 能够在直播时添加和上架直播商品。</li> <li>● 学会各种直播互动方式的运用方法和设置操作。</li> </ul>	12
5	直播后期运营	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 了解直播售后管理的内容。</li> <li>● 掌握维系直播粉丝的方法。</li> <li>● 掌握制作直播传播素材并进行传播的方法。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能够查询商品订单,掌握商品订单的处理情况。</li> <li>● 能够在电商直播平台上创建粉丝群。</li> <li>● 能够通过各种途径制作直播传播素材。</li> </ul>	6
6	直播总结与优化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 掌握数据分析的思路与具体操作。</li> <li>● 熟悉直播复盘的基本思路和主要内容。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能够通过直播平台的后台查看与分析直播数据。</li> <li>● 学会利用第三方工具查看与分析直播数据。</li> </ul>	8

## 六、学时分配

单 元	学时分配		
	教师讲授	实训或讨论	小结/习题课
项目一 走进直播电商	2	2	
项目二 做好直播准备	4	4	
项目三 设计直播活动	5	5	
项目四 实施直播活动	6	6	
项目五 直播后期运营	3	3	

项目六 直播总结与优化	4	4	
总 计	24	24	

## 七、课程评价

本课程评价原则是坚持评价主体、评价过程的多元化，定量与定性评价相结合，数据化呈现学习效果，关注对学生的增值性评价。

评价内容	评价类型	评价方式	评价主体	权重
<b>直播准备前的工作</b> 根据实际情况选择合适的直播电商平台，如抖音、快手等，并能打造一支完整的直播团队、搭建适当的直播场景。	过程性评价为主，终结性评价为辅	以学生平时成绩，如课堂测试、提问、作业、考勤和表现等为过程性评价；以学业成果为终结性评价。	教师评价为主，学生个人、小组评价为辅	10%
<b>设计直播活动</b> 熟悉直播脚本的设计方法，根据商品的卖点设计直播标题、封面和直播宣传文案，并完成直播预告的发布。	过程性评价为主，终结性评价为辅	以学生日常课堂表现、学习任务完成度进行过程性评价；以分析报告进行终结性评价。	教师评价为主，学生个人、小组评价为辅	30%
<b>实施直播方案</b> 熟悉各个环节的话术运用，能根据直播需求添加与上架商品，并熟练使用付费推广工具，为直播间增加用户浏览量。	过程性评价为主，终结性评价为辅	以学生平时成绩，如课堂测试、提问、作业、考勤和表现等为过程性评价；以学业成果为终结性评价。	教师评价为主，学生个人、小组评价为辅	30%
<b>直播后期运营</b> 熟悉商品订单查询的流	过程性评价为主，终结性评价为辅	以学生日常课堂表现、学习任务完成度	教师评价为主，学生个人、	20%

评价内容	评价类型	评价方式	评价主体	权重
程，能根据运营需要维系粉丝的黏性，并完成直播的二次传播工作。	性评价为辅	进行过程性评价；以课业成果为终结性评价。	小组评价为辅	
<b>直播总结与优化</b> 掌握分析直播数据的方法，能根据多个数据指标分析直播数据的趋势，并能根据直播结果归纳总结直播出现的问题，再根据问题拟定解决问题的方法。	过程性评价为主，终结性评价为辅	以学生日常课堂表现、学习任务完成度进行过程性评价；以课业成果为终结性评价。	教师评价为主，学生个人、小组评价为辅	10%

## 八、其他说明

课程资源包括教学 PPT 课件、数字化学习资源、微课（或慕课）资源、考核评价资源、电商直播职业技能等级证书考试、技能竞赛题库等学习资源，虚拟仿真实训系统、电商直播相关实训软件等实训资源。