

广州城建职业学院

课 程 标 准

课 程 名 称： 电子商务直播实务

教 研 室： 电子商务

教 学 单 位： 信息工程学院

执 笔 人： 林梦茹

审 核 人： 谢金荣

制 订 时 间： 2023. 3. 23

教务处制

2022年8月

《电子商务直播实务》课程标准

一、课程基本信息

课程代码	Z212020331	课程名称	《电子商务直播实务》
课程学分	3	课程学时	54
课程类别	专业核心课程	考核方式	考核
开设学期	第三学期	适用专业	电子商务
先修课程	图形图像处理、电子商务概论、电商产品开发、网络营销		
后续课程	网店运营实务、新媒体运营实务		

二、课程定位

（一）课程性质

本课程是电子商务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。本课程与《新媒体技术应用》、《网络营销》、《网店运营实务》前后衔接，有机结合。

（二）课程功能定位

表 1 课程功能定位分析表

类别	对接的工作岗位/内容	对接培养的职业岗位能力
岗位	电商主播	直播营销能力、直播控场能力
	直播运营专员	直播选品与规划、直播流程策划、直播话术和活动设计
	直播数据分析专员	直播数据收集及分析
竞赛	电子商务职业技能竞赛 直播模块	直播策划、直播话术设计和控场能力

三、课程目标

（一）课程总目标

《电子商务直播实务》的课程紧紧围绕当前直播电商产业的发展现状与趋势，系统全面地讲解了直播电商运营的操作思路、工具与方法，使学生能够熟知直播电商的基本概念和各个直播电商平台，遵守直播电商平台的规则，掌握直播电商运营的各项能力，包括直播团队组建、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。通过一系列直播实训任务，使学生在实操过程中掌握直播带货的方法和流程，锻炼学生的团队协作能力和沟通能力，实现以社会需求和岗位需要为导向的人才培养目标。

（二）具体目标

1、知识目标

（1）了解直播电商的特点、模式及其与传统电商的区别，了解直播电商产业链的构成和运作流程，了解直播电商的合作模式及收益分配模式，了解直播电商平台的类型及其特点。

（2）掌握直播的整体流程进行规划和设计的方法，了解直播运营团队的组建方法以及团队人员的工作内容与职业能力要求，掌握直播商品的讲解流程、直播脚本的设计和直播控场的策略，掌握平台大促活动和特色主题活动的策划方法。

（3）了解知名主播账号人设打造、直播选品的策略；了解知名主播直播引流、商品讲解的策略；了解知名主播直播气氛维护、粉丝运维的策略；通过案例分析直播运营的方法，并从成功的主播或店铺直播中学习经验。

（4）了解淘宝直播的特点、类型及淘宝直播流量分配规则，了解申请淘宝直播权限的条件及打造主播人设的方法，掌握淘宝直播选品、引流的方法，掌握淘宝直播商品上架策略和讲解技巧，掌握淘宝直播气氛维护、粉丝运维和后期管理的方法。

（5）了解直播营销话术设计要点、原则和常用话术，了解直播营销“三点”方法论，了解直播间商品讲解要点。

（6）掌握其他各直播电商平台的直播权限开通和主播人设打造的方法，掌握各平台直播选品的原则、方法和直播引流的方法。

（7）了解“短视频+直播”整合运营，掌握抖音平台“短视频+直播”整合运营的方法。

2、能力目标

（1）能够进行直播商品讲解、直播脚本设计和直播控场。

- (2) 能够策划平台大促活动和特色主题活动。
- (3) 学会淘宝直播选品、引流；淘宝直播商品上架和讲解；淘宝直播气氛维护、粉丝运维和后期管理。
- (4) 学会直播选品与引流；直播商品的上架与讲解；直播气氛维护与粉丝运维；直播商品物流、售后管理及数据分析。
- (5) 学会“短视频+直播”的整合运营策略和方法。

3、素质目标（含课程思政目标）

- (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。

四、课程内容与教学设计

（一）内容模块

表 2 课程内容模块及学时分配

序号	项目（模块）	教学内容	学时		
			理论	实践	小计
1	直播电商概述	直播电商发展历程、特点、模式、产业链解析、人货场三要素、平台类型	6	0	6
2	直播前准备	直播基本流程、直播运营团队组建、直播间搭建、直播流程设计和规划、直播账号开通、选品、直播脚本设计、直播活动策划、直播控场策略、直播预热	12	2	14
3	了解直播间设备	认识并操作直播间设备，包括摄影灯、补光灯、直播支架、耳麦、屏幕投屏等。	0	2	2
4	淘宝直播实训	分组进行淘宝直播实训，每组 8 人左右。进行四轮不同主题的直播实训。	0	16	16

5	抖音“短视频+直播”的运营	分组进行短视频制作以及抖音直播	0	8	8
6	期末直播考核	分组进行直播考核	0	4	4
7	直播总结汇报	对期末直播活动进行总结演讲	0	4	4
合计			18	36	54

(二) 教学设计

表 3 课程教学设计

序号	项目（模块）	教学内容	任务名称	教学方法与手段	学时安排	考核方式
1	直播电商概述	直播电商发展历程、特点、模式、产业链解析、人货场三要素、平台类型	直播产业链案例分析与讨论	教学方法： 案例法 讨论法 教学手段：超星学习通、多媒体设备	6	小组代表陈述观点
2	直播前准备	直播基本流程、直播运营团队组建、直播间搭建、直播流程设计和规划、直播账号开通、选品、直播脚本设计、直播活动策划、直播控场策略、直播预热	直播团队组建；直播选品；直播流程设计；直播脚本设计；直播活动策划；直播预热。	教学方法： 任务驱动法 讨论法 教学手段：超星学习通、腾讯文档	14	以小组为单位提交任务报告
3	了解直播间设备	认识并操作直播间设备，包括摄影灯、补光灯、直播支架、耳麦、屏幕投屏等。	搭建直播间灯架及其他设备进行试播	教学方法： 任务驱动法 教学手段：多媒体设备，投屏设备、超星学习通	2	预直播的5分钟视频
4	淘宝直播实训	分组进行淘宝直播实训，每组8人左右。进行四轮实训。	淘宝直播实训	教学方法： 任务驱动法 教学手段：手机、学生自带笔记本电脑、超星学习通	16	四轮各15分钟的直播视频剪辑

5	抖音“短视频+直播”的运营	分组拍摄短视频及进行抖音直播	抖音直播+短视频运营	教学方法： 任务驱动法 教学手段： 手机	8	1分钟短视频+15分钟直播视频剪辑
6	期末直播考核	分组进行直播	直播考核	教学方法： 任务驱动法 教学手段：手机	4	1小时直播考核
7	直播总结汇报	对期末直播活动进行总结演讲	直播回顾及总结汇报	教学方法： 任务驱动法 教学手段：多媒体设备	4	小组汇报

(三) 实践项目（任务）设计

表4 课程实践项目（任务）设计

序号	项目（任务）名称	学生实践结果（可展示）	学时安排
1	直播团队组建；直播选品；直播流程设计；直播脚本设计；直播活动策划；直播预热。	小组提交分项任务报告	2
2	搭建直播间灯架及其他设备进行试播	预直播的5分钟视频	2
3	淘宝直播实训	四轮各15分钟的直播视频剪辑	16
4	抖音直播+短视频运营	1分钟短视频+15分钟直播视频剪辑	8
5	直播考核	1小时直播考核	4
6	直播回顾及总结汇报	小组汇报	4

五、课程考核

本门课程考核采用形成性考核（即过程考核）和终结性考核相结合。形成性考核占60%，终结性考核占40%。形成性考核包括课堂考勤、课堂表现、实训作业等。终结性考核采用考核的方式。

(一) 成绩构成

考核方式：过程性考核和终结性考核相结合。

考核方案：平时成绩占比 60%（其中考勤占 10%），期末考试占比 40%。

（二）评价指标

- 平时成绩：课堂任务、课堂回答、课后作业、考勤（无故旷课达 5 次以上，考勤分数为 0，且扣除平时成绩的 50%）。
- 期末考试：考核（直播+直播汇报）

表 5 课程考核方案

序号	成绩类别	考核方式	考核要求	权重 (%)	备注
1	终结性考核	考核	直播+直播总结汇报	40	
2	形成性考核	实训作业	6 次	50	优、良、中、及格、不及格
3		课堂考勤	出勤情况	10	
4		课堂表现	课堂积极性	10	附加分, 课堂回答问题每次加 2 分, 10 分封顶

六、教学实施建议

（一）授课教师基本要求

- (1) 掌握电子商务理论知识
- (2) 课内主讲教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；
- (3) 具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力

（二）实践教学条件基本要求

表 6 课程校内外实践教学条件

序号	实践教学场地名称	校内/校外	主要实践设备（含软件）
1	机房、直播实训室	校内	Pr2018cc、手机版剪映

（三）教材选用与编写

本书立足于当前直播电商行业的发展现状与趋势，系统全面地讲解了直播电商运营的思路、工具与方法。体系完善、知识新颖，覆盖了典型直播平台运营的各个环节，从实用性出发，介绍了许多实用的直播电商运营技巧，对五大直播平

台的操作方法进行了分步讲解。

表 7 课程教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	直播电商平台运营	新媒体、 新传播、 新运营系 列丛书	人民邮电出版社	韦亚洲 施颖钰 胡咏雪	2022. 05

表 8 课程教学参考书选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	直播电商实战（微课版）	新媒体、 新传播、 新运营系 列丛书	人民邮电出版社	黄守峰 黄兰 张瀛	2022. 06
2	短视频与直播电商	新媒体、 新传播、 新运营系 列丛书	人民邮电出版社	刘旸	2022. 04

（四）课程数字化教学资源

表 9 课程数字化资源表

序号	数字化资源名称	资源网址
1		

七、其他说明

无

附件：

授课计划表

周次	教学内容（章节名称、主要知识点）	课时数			备注
		理论	实操	小计	
第一周	第一章：直播电商概述（直播电商发展历程、特点、模式、产业链解析、人货场三要素、平台类型）	2	0	2	
第二周	第一章：直播电商概述（特点、模式、产业链解析）	2	0	2	
第三周	第一章：直播电商概述（人货场三要素、平台类型）	2	0	2	
第四周	第二章：直播前准备（直播运营团队组建、直播间搭建）	2	0	2	
第五周	第二章：直播前准备（直播选品）	4	0	4	
第六周	第二章：直播前准备（直播流程设计和规划）	2	0	2	
第七周	第二章：直播前准备（直播脚本设计）	0	2	2	
第八周	第二章：直播前准备（直播控场策略及账号操作）	2	0	2	
第九周	第二章：直播前准备（直播预热）	2	0	2	
第十周	第三章：了解直播间设备		2	2	
第十一周	第四章：淘宝直播实训第一轮（零食主题）		4	4	
第十二周	第四章：淘宝直播实训第二轮（日用品主题）		4	4	
第十三周	第四章：淘宝直播实训第三轮（助农主题）		4	4	
第十四周	第四章：淘宝直播实训第四轮（国货主题）		4	4	
第十五周	第五章：抖音直播		4	4	
第十六周	第五章：短视频运营（短视频制作）		4	4	
第十七周	直播考核		4	4	
第十八周	期末直播总结汇报		4	4	
合计		18	36	54	

