

2024-2025 教学能力大赛

社群变现 商业之道

教学实施报告

参赛组别： 高职专业课程一组

专业大类： 企业管理大类

课程名称： 社群营销

授课班级： 2023 级市场营销、物流管理各班级

模块学时： 4 学时

目录

一、教学整体设计.....	1
(一) 校社共建产业平台, 创 “双驱四融” 协同新范式.....	1
(二) 对标岗位能力要求, 以 “项目进阶” 重构教学内容.....	2
(三) 大数据分析精准研判学情, 依 “三优三缺” 确定教学目标.....	2
(四) 打造社群云创资源库, 促 “岗位能力” 进阶式三提升.....	3
二、教学实施过程.....	4
(一) 双驱四化、逐步深入, 整体教学有效实施.....	4
(二) 对接岗位、四环五步, 实战课堂创新推行.....	5
(三) 数据驱动、多元评价, 三阶提级增值可视.....	7
(四) 双元引领、五维浸润, 课程思政融入教学.....	8
三、学生学习效果.....	9
(一) 从认知到行动, 培育职业素养与创新精神.....	9
(二) 从了解到精通, 夯实社群商业变现知识.....	10
(三) 从理论到实践, 提升社群商业变现能力.....	10
四、反思与改进.....	11
(一) 特色创新.....	11
1. 校社协同育人才, 双驱四融创模式.....	11
2. 思政教育深融入, 双元五维润心田.....	11
3. 数据赋能促评价, 多元可视助提升.....	11
(二) 反思改进.....	12
1. 实践教学融合度需深化.....	12
2. 学生个体差异关注待加强.....	12

近年来，随着数字经济快速发展，社群经济成为企业营销与品牌建设的重要阵地。2023年商务部等17部门联合印发《关于促进数字商务高质量发展的指导意见》，明确提出要“培育社交电商、社群营销等新业态，推动线上线下消费深度融合”。同时，教育部《职业教育专业目录（2023年）》将“社群运营”纳入电子商务与市场营销专业的核心技能要求，强调培养具备数字化营销能力的复合型人才。

为响应国家政策导向，适应行业需求，市场营销与物流管理专业联合头部电商企业、物流供应链企业，共同打造《社群营销》课程。本课程由省级教学创新团队负责人、教育部“1+X”社群运营职业技能等级证书培训师、企业数字营销总监及物流行业专家组成“双师型”教学团队，聚焦“社群构建—用户运营—内容营销—数据分析—商业变现”五大核心能力，以真实企业项目为载体，采用“任务驱动+虚拟仿真+实战运营”的教学模式。

课程实施依托“校—企—社”三方协同育人平台，引入“乡村振兴直播助农”“跨境电商私域流量运营”等真实案例，结合企业微信、SCRM系统、大数据分析工具等数字化手段，构建“学—练—赛—创”四阶能力提升路径。同时，课程创新“双线融通”思政体系，以“诚信经营”为职业红线，以“服务民生”为价值主线，通过“企业导师进课堂”“学生团队代运营”等方式，实现“零距离”岗位对接，培养懂技术、善策划、能落地的社群营销高素质技术技能人才。

一、教学整体设计

（一）校社共建产业平台，创“双驱四融”协同新范式

学校与本地多家社群运营企业、行业协会共建社群营销产业平台，创新打造“双驱四融”协同育人新范式。

“双驱”即市场需求驱动和学生发展驱动，精准对接社群商业变现领域的岗位需求，同时关注学生的个性化成长需求。

“四融”包括企业资源与学校教学资源融合、行业标准与课程标准融合、企业文化与校园文化融合、企业项目与实践教学融合。通过在学校建立社群运营实训基地（校中企模式），以及安排学生到企业实习实践（企中校模式），实现学校和企业共同参与课程开发、教学实施、质量评价、人才培养，为学生创造真实的社群商业变现实践环境，培养符合市场需求的专业人才。

（二）对标岗位能力要求，以“项目进阶”重构教学内容

《社群营销》作为市场营销和物流管理专业的核心课程，依据社群运营岗位典型工作任务和社群商业变现的职业能力要求，对接专业教学标准、行业标准、职业技能竞赛标准以及相关职业资格证书考核标准开展教学。按照社群运营新手、能手、专家的岗位能力进阶路径，将“社群的商业变现——变现的方式与方法”教学内容重构为四个项目模块，分别是“社群商业变现基础认知”“常见变现方式解析”“变现策略与技巧实践”“综合项目实战与评估”。每个项目模块包含多个具体教学任务，融入行业最新案例、前沿技术和创新理念，如社群团购、知识付费社群的新玩法等，确保教学内容紧密贴合行业发展趋势。

（三）大数据分析精准研判学情，依“三优三缺”确定教学目标

课程授课对象为市场营销和物流管理专业二年级学生。通过学习通平台的学情分析功能、问卷调查、课堂表现观察以及前置课程成绩综合评估等方式，对学情进行深入分析，发现学生整体存在“三优三缺”特点：在社交媒体使用和社群参与方面经验丰富，对新鲜事物接受度高，具备一定的营销基础知识；但在社群商业变现的系统认知、实践操作能力以及创新思维方面存在不足。

综合学情分析，在教学实施中采用项目驱动教学法，结合小组协作学习和企业导师指导，提升学生的实践能力和创新思维。根据社群商业变现的岗位需求和标准体系，确立“明理论、精方法、善创新”三维教学目标及教学重点；结合学情分析，预判教学难点。具体如下：

表1 三维教学目标及教学重点

教学目标	教学重难点	重点解决方法	教学难点	难点解决方法
<p>【善创新】 具备创新意识和开拓精神，能够挖掘社群商业变现的新方式和新途径，培养勇于尝试和突破的职业素养</p>	<p>掌握多种社群商业变现方式的特点、适用场景及操作流程学会根据不同社群类型制定有效的变现策略</p>	<p>引入大量真实且多样化的社群商业变现案例，组织学生进行案例分析和讨论。邀请企业专家分享实际项目经验，结合企业真实项目进行教学，让学生在实践中掌握重点知识和</p>	<p>根据社群的独特定位和目标用户群体，精准选择合适的变现方式组合，并制定创新的变现策略</p>	<p>组织学生开展头脑风暴活动，鼓励学生提出创新性想法。邀请企业导师对学生的方案进行点评和指导，结合企业实际运营情况，帮助学生突破难点</p>

		技能		
<p>【明理论】 理解社群商业变现的基本概念、底层逻辑和重要意义，掌握相关的理论知识体系</p>	社群商业变现的概念、本质和底层逻辑	通过理论讲解、案例分析和互动讨论相结合的方式，深入浅出地讲解理论知识。利用多媒体资源，如动画、视频等辅助教学，帮助学生理解抽象概念	深入理解社群商业变现的底层逻辑，并能将其灵活应用于实际操作中	安排小组讨论，引导学生结合实际案例分析底层逻辑的应用。教师进行针对性的答疑和指导，加深学生对底层逻辑的理解
<p>【精方法】 熟练掌握社群商业变现的各种方式和方法，具备制定和实施变现方案的能力，能够对变现效果进行有效评估和优化</p>	掌握社群商业变现效果的评估指标和方法，学会根据评估结果优化变现方案	通过实践项目操作，让学生亲身体验变现方案的制定和实施过程。提供专业的数据分析工具和平台，指导学生进行数据收集和分析，根据数据结果优化方案	在实际操作中准确运用评估指标和方法，对变现效果进行客观、准确的评估，并提出切实可行的优化措施	教师进行现场指导，帮助学生掌握评估工具和方法的使用。组织学生进行经验分享和交流，共同探讨优化方案的思路和方法

（四）打造社群云创资源库，促“岗位能力”进阶式三提升

秉承“以学生为中心，以实践能力培养为核心”的教学理念，依托社群营销产业平台，打造“企业+学校+云端”社群云创资源库，进阶式三提升培养学生社群商业变现能力。

1. 基础能力提升（1.0 阶段）

运用线上课程平台、虚拟仿真软件等学校资源，让学生在云端课堂学习社群商业变现的基础理论知识，通过虚拟项目完成基础知识的实践应用，如模拟创建社群并制定简单的变现计划，初步提升学生对社群商业变现的认知和基础操作能力。

2. 实践能力提升（2.0 阶段）

借助企业的社群运营案例库、实战经验分享以及线上协作平台等企业资源，对标岗位标准，结合实际社群运营项目，进行案例分析和实践操作，如参与企业真实社群的部分运营工作，协助制定变现方案并跟踪实施效果，提升学生社群商业变现方案的制定和实施能力。

3. 综合能力提升（3.0 阶段）

利用云端的行业动态资讯、创新案例展示、专家在线指导等资源，实现学校与企业、学生与行业专家的实时互动交流，提升学生对社群商业变现的创新能力和综合分析能力，如开展线上研讨会，邀请行业专家点评学生的创新变现方案，拓宽学生视野，培养学生的创新思维和解决复杂问题的能力。

二、教学实施过程

（一）双驱四化、逐步深入，整体教学有效实施

项目依托社群营销产业平台的校内实训基地和企业实践平台，依照社群商业变现的工作流程设定教学任务，形成教学闭环。通过资源数字化、教学项目化、实践真实化、评价多元化全面提升学生综合职业技能水平。

1. 社群商业变现基础认知

通过“理论导入 - 案例分析 - 互动讨论”，帮助学生理解社群商业变现的概念、本质和重要性，为后续学习打好理论基础。教师运用多媒体资源进行理论讲解，引入经典案例进行深入分析，组织学生分组讨论案例中的变现模式，引导学生思考其成功或失败的原因。

2. 常见变现方式解析

分别从产品销售、服务收费、广告投放、会员制等常见变现方式入手，通过“案例剖析 - 小组研讨 - 总结归纳”，让学生掌握各种变现方式的特点、适用场景和优劣势。教师选取多个不同行业的典型案例，组织学生分组研讨，各小组分析案例中所采用的变现方式，总结其特点和适用场景，最后由教师进行归纳总结。

3. 变现策略与技巧实践

通过“策略讲解 - 模拟实践 - 优化提升”，指导学生学习社群运营优化、用户转化、营销活动策划等变现策略与技巧，并在模拟实践中进行应用和优化。教师结合实际案例讲解策略与技巧，学生使用社群运营模拟软件进行实践操作，根据模拟数据和教师指导优化变现方案。

4. 综合项目实战与评估

学生分组选择真实社群项目，制定并实施商业变现方案，最后通过“项目实施 - 成果汇报 - 评价反馈”，对变现效果进行评估和总结，完成教学闭环。教师提供企业真实社群项目资源，学生分组制定方案并实施，各小组进行成果汇报，由教师、企业导师和学生共同进行评价反馈，总结经验教训。



图1 教学实施整体过程

(二) 对接岗位、四环五步，实战课堂创新推行

以项目三“变现策略与技巧实践”为例，对接社群运营岗位典型工作任务，通过课前、课中、课后、拓展四个环节，校企双师授课，线上线下融合，六步达成教学目标。

1. 课前自主预习

第一步：云上探究明目标。教师通过学习通平台发布预习任务，包括教学视频、电子文档等学习资料，引导学生自主学习社群商业变现策略与技巧的基础知识。学生根据导学指南明确学习目标，完成课前小测试，检验预习效果，教师根据测试结果了解学生的知识掌握情况，调整教学重点。

2. 课中深度探究

第二步：抽丝剥茧析重点。以UGC等云端资源库中热点视频引出教学任务，详细解读社群商业变现的本质，通过社群建立与用户的深度连接，通过解析社群用户属性标签，运用RFM模型对用户进行价值分层，分析不同变现方式的特点、适用场景及优劣势，挖掘用户价值实现盈利，培养学生根据社群定位和用户需求选择合适变现方式的能力。

第三步：举一反三练技能。教师以实际社群运营案例导入课程，选取具有代表性的“知识付费社群”商业变现案例，引导学生从多个角度进行深度分析，让学生分析其中运用的方法与策略，包括社群定位、增强用户粘性、变现方式选择、运营策略实施、遇到的问题及解决方法等。

第四步：实践应用标新创异。以在线教育社群提供课程培训服务为例，借助“新媒体软件”引导学生分析用户画像，突破教学重难点，通过小组协作的方式，运用所学知识制定社群营销策略，针对课程制定定价策略、设计服务内容，确定服务变现的方式，提升用户忠诚度。通过小组展示自己设计的社群商业变现方案，小组互相点评和教师指导，梳理社群商业变现的核心知识点和关键技能。

3. 课后拓展提升

第六步：校企实践创新探索。借助“益农社”引导学生分析用户画像，突破教学重难点，鼓励学生参与“益农社”的社群活动，探索社群商业变现的新方式和新途径，并在实践中应用实操，提升学生的实践能力和创新思维。



图 2 教学实施具体过程

（三）数据驱动、多元评价，三阶提级增值可视

根据教学目标及职业技能要求，结合专业赛证标准，构建了“知识掌握 + 技能应用 + 素养提升”的三阶提级评价体系。通过学习通平台、实践操作记录、项目成果展示等多渠道收集学生学习数据，进行可追溯的多元化评价，全程记录学生的学习成果，建立过程性评价与结果性评价相结合的评价机制；制定三阶增值标准，通过可视化的评价系统获得个性化的学生成长画像，实现三阶递进的增值评价；依照系统评价反馈及时调整教学策略，促进学生知识、技能、素质全面增值提升。

表2 三阶提级评价体系表

综合评价	评价指标	评价主体	增值评价标准	学生成长画像
课前(10%)	课前测 5% 预习任务完成 5%	教师	了解社群商业变现的基本概念和常见变现方式，能正确回答简单的理论问题。	展示学生课前学习的参与度、测试成绩等数据，呈现学生在基础知识储备方面的情况。
课中(40%)	课堂表现 10% 小组协作 10% 方案制定 10% 实践操作 10%	教师学生互评	能够准确分析案例中的变现策略，熟练掌握变现技巧的操作流程，在小组协作中发挥积极作用。	以雷达图、柱状图等形式展示学生在课堂各环节的表现数据，对比不同学生的优势和不足。
课后(40%)	作业完成情况 10% 实践项目成果 20% 学习总结反思 10%	教师 企业导师	能够根据实际情况优化变现方案，在真实社群实践中取得一定的变现成果，对学习过程有深入的反思和总结。	展示学生课后实践项目的数据成果、作业完成质量以及总结反思内容，呈现学生的实践能力和学习成长过程。
成果评价(10%)	职业技能竞赛获奖情况 3% 相关职业资格证书获取 3% 企业实践评价 4%	企业导师 竞赛评委	在职业技能竞赛中取得优异成绩，获得相关职业资格证书，在企业实践中得到认可	以荣誉证书展示、企业评价报告等形式呈现学生在课程学习后的综合成果，体现学生的职业竞争力



图3 “达标晋级” 评价体系

（四）二元引领、五维浸润，课程思政融入教学

教学项目有机融合“职业素养培育、创新创业精神塑造”两大教育脉络，凸显诚信经营、创新进取、团队协作、社会责任等思政元素，逐步形成了“入眼、入耳、入脑、入心、入行”的浸润路径。

课前实施（入眼、入耳）。教师在学习通平台发布包含思政元素的学习资料，如企业诚信经营案例、创新创业人物故事等，学生通过观看视频、阅读文章，了解相关思政内容，激发学生的职业素养和创新创业意识。

课中实施（入脑、入心）。在教学过程中，教师结合实际案例，引导学生讨论其中的思政问题，如社群商业变现中的诚信问题、创新的重要性等。通过小组协作学习，培养学生的团队协作精神和沟通能力，让思政教育深入人心。

课后实施（入行）。鼓励学生在课后实践中践行思政理念，如在真实社群运营中注重诚信经营，积极探索创新变现方式，承担社会责任。组织学生参加志愿服务活动，将社群营销知识应用于公益事业，提升学生的社会责任感和使命感。



图4 “双元五维”课程思政浸润路径

三、学生学习效果

(一) 从认知到行动，培育职业素养与创新精神

在“职业素养培育、创新创业精神塑造”教育主旋律引领下，学生的职业素养和创新精神得到有效培育。问卷调查显示，学生对职业素养的认知度显著提高，90%的学生认为诚信经营、团队协作等职业素养在社群商业变现中非常重要。学生参与创新创业活动的积极性明显增强，共有20名学生组队参加了学校的创新创业大赛，提交了与社群商业变现相关的项目方案，其中5个项目获得奖项。学生在实际项目中，积极探索创新变现方式，如利用社群开展公益众筹活动，既实现了商业价值，又履行了社会责任。



图5 素质目标有效达成

（二）从了解到精通，夯实社群商业变现知识

依托可视化学生成长档案，评测学生整体和个人成绩增值，形成专业知识增长走势图。该课程知识图谱中30个知识点综合考评成绩显示，课前平均分为70分，课后提升至85分，较学前提高21.43%；课前测试中位数成绩72分，课后提升至88分，提高22.22%。知识目标高效达成，学生能够系统地掌握社群商业变现的理论知识体系，在期末考试中，关于社群商业变现概念、方式和策略的题目正确率达到85%以上。

（三）从理论到实践，提升社群商业变现能力

岗课赛证融合育人，成效显著。通过实践项目和模拟操作，学生的实践能力得到大幅提升。在模拟社群运营实践中，学生制定的变现方案平均收益较课程开始时提高了40%。在真实社群项目实践中，学生帮助合作社群实现了粉丝增长20%，变现收入增长30%。同时，学生在职业技能竞赛和相关职业资格证书考取方面表现出色，16名学生获得了职业技能竞赛奖项，35名学生考取了数字营销职业资格证书，学生的大数据分析、营销策划、运营管理等能力显著提升。



图6 知识目标和能力目标有效达成

四、反思与改进

(一) 特色创新

1. 校社协同育人才，双驱四融创模式

创新“双驱四融”协同育人范式，以市场需求与学生发展为驱动，融合多方资源。解决教学与岗位脱节问题，提升学生实践与创新能力，为社群商业变现领域输送适配人才，推动学校教育与行业发展紧密结合。

2. 思政教育深融入，双元五维润心田

将“职业素养培育、创新创业精神塑造”融入教学，借“双元引领、五维浸润”路径，实现知识传授与价值引领统一。培养学生正确价值观与职业观，增强社会责任感和创新意识，促进学生全面发展。

3. 数据赋能促评价，多元可视助提升

构建“知识掌握 + 技能应用 + 素养提升”评价体系，以数据驱动多元评价。借助可视化技术呈现学生成长，精准反馈学习情况，助力教师调整教学策略，实现个性化教学，提升教学质量与学生学习效果。

（二）反思改进

1. 实践教学融合度需深化

问题：实践教学在深度和广度上存在不足，学生参与企业项目环节有限，对社群商业变现全流程掌握不熟练。

解决办法：拓展校企合作，增加学生参与企业真实项目机会，参与从社群搭建到变现全流程工作。优化实践项目设计，涵盖市场调研、用户运营、营销策划等多环节，提升学生综合实践能力。

2. 学生个体差异关注待加强

问题：教学过程对学生个体差异关注不足，学习困难学生难以及时获得有效指导。

解决办法：加强学生个体差异分析，依据学习能力、知识基础分层教学，制定个性化学习计划。安排教师或优秀学生对困难学生一对一辅导，成立学习互助小组，促进学生共同进步。