《跨境电商平台操作》教学内容

本课程教学内容的组织与安排遵循高职学生职业能力培养的基本规律，以真实工作任务及工作过程为依据整合、序化教学内容，科学设计学习性工作任务，教、学、做结合，理论与实践一体化，实训教学环节设计合理。实训课时占总课时的 50%，使学生在深入理解跨境电商平台操作的基本知识，掌握运用所学知识开展跨境电子商务的实际运作技能。

一、内容模块

序号	模块	子模块	学时
1	跨境电商概述	跨境电商概况	4
2	跨境电商平台的介绍与选择	第三方电子商务平台概述	4
		第三方电子商务平台新规	4
3	C2C 跨境电商平台基本操作	C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作	8
		C2C 敦煌网跨境电商平台选品	2
4	国际物流与跨境支付	国际物流	6
		跨境支付	2
5	B2C 跨境电商务平台基本操作	B2C 速卖通平台概况	2
		B2C 速卖通平台买家操作	4
		B2C 速卖通平台卖家操作	8
		B2C 速卖通平台市场分析及选品	8
		B2C 速卖通平台详情页面编辑	4
		B2C 速卖通平台基本产品管理	4
		B2C 速卖通平台淘代销	4
		B2C 速卖通平台交易管理	4
		B2C 速卖通平台店铺装修	8
6	营销推广与数据分析	跨境网络营销推广与数据分析	12
		Google 搜索目标客户与客户服务	4
7	客户服务与维护	客户服务与维护	8

8	B2B 跨境电商务平台基本操作	B2B 阿里巴巴平台基本概况	2
		B2B 阿里巴巴平台基础操作与运营	6
9	进口跨境电商基本操作	进口跨境电商操作概述	4
10	考证资料讲解与复习	助理跨境电子商务师考证培训	8
11	真实平台运营与操作	真实平台运营与操作	8
合计			128

教学项目

项目名称	工作任务	能力目标	知识目标	教学方法建议	项目成果（可展示）
跨境电商概述	跨境电商概念与成因	具备“互联网+”思维	掌握跨境电商概念 熟悉 B2B/B2C/C2C 定义	讲授，分组讨论，总结	B2B/B2C/C2C 概念测试
	跨境电商重塑出口格局与发展趋势	B2B/B2C/C2C 跨境电商趋势格局	掌握跨境电商发展趋势	讲授，分组模拟，讨论，总结	学生做的 PPT
跨境电商平台介绍与选择	第三方电子商务平台介绍	熟悉国内外主要外贸第三方电商平台概述、特点、第三方平台的选择及其规则，通过平台比较，选择合适的产品输出平台	认识 B2B/B2C/C2C 平台	讲授，分组模拟，讨论，总结	平台对比分析报告
	第三方电子商务平台新规	系统了解第三方平台新规及注意事项	了解速卖通平台规则	讲授，分组模拟，讨论，总结	平台规则测试结果

C2C 口跨境电商平台操作运营概述	C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作	1.能注册 C2C 敦煌网第三方平台并顺利开通店铺 2. 能把选择的产品顺利上架	1.掌握开通商铺的步骤和要点，掌握爆款、点击率、竞争指数等基础概念 2. 掌握上传产品的步骤和注意事项，掌握产品定价、转化率等基础知识	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	1.开通的商铺截图 2. 10 个以上产品上传模板
	C2C 敦煌网跨境电商平台选品	1.能顺利在 C2C 敦煌网平台进行选品 2. 能顺利在其他平台或社交网络平台等选品	1.掌握站内选品的注意事项，掌握热搜、热销等基础知识 2. 掌握站外选品的注意事项，能在 EBAY 、AMAZON 等平台选品	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	选品截图及选品说明、选品成果
国际物流与跨境支付	国际物流	1.能对各大物流了解，分析其特点与对应市场的优势 2. 能设置不同平台不同产品的物流模板	1.掌握五大国际物流特点及优缺点 2. 掌握物流设置模板的注意事项	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	1.五大国际物流对比分析报告 2. 物流设置模板
	跨境支付	能够进行网上支付方式的选择、发货操作；能够进行跨境支付	掌握支付方式的知识并能进行跨境支付选择	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	国际支付工具注册、
B2C 跨境电商务平台	B2B 速卖通电商平台	熟练外贸第三方电商平台的基本概况	熟悉跨境电商平台背景、历程、定位，与国际站、淘宝的区别；平	讲授，分组模拟，讨论，总结	跨境流程测试结果

基本操作	概况		台收费来源、会员类型；		
	B2B 速卖通电商平台买家操作	能注册第三方电商平台买家账号、完成支付、进行订单跟踪	掌握三方电商平台买家账号注册、买家购物流程；速卖通英文界面介绍	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	买家购买截图
	B2B 速卖通电商平台卖家操作	能注册第三方电商平台并顺利开通店铺、发布产品	掌握开通商铺的步骤和要点，掌握爆款、点击率、竞争指数等基础概念	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	1. 开通的商铺截图 2. 10 个产品发布
	B2B 速卖通电商平台选品及市场分析	能通过海外市场调研和市场选品，进行消费者行为和习惯进行有效分析、竞争对手分析、产品分析定位、平台数据分析	能撰写调研报告，并对数据及市场进行分析	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	市场调研报告
	B2B 速卖通电商平台详情页面编辑	能够寻找货源、产品采购、店铺注册、商品发布（产品定价、发布）、订单处理流程；详情页面编辑	掌握上传产品的步骤和注意事项，掌握产品定价、转化率等基础知识；掌握详情页面编辑技巧	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	模拟平台产品发布截图
	B2B 速卖通电商平台产品管理	能把选择的产品顺利上架，并对产品进行管理，设置关联模板、促销模板、运费设置、图片银行、产品分组	掌握橱窗推荐、图片银行、产品分组、 模块管理、搜索诊断；管理订单通知技巧	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	关联模板设置截图

	B2B 速卖通电商平台淘代销	能够运用淘代销工具进行产品发布；选择代销产品、编辑代销产品、代销产品库存同步、管理代销产品	掌握淘代销操作流程	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	淘代销操作流程截图
	B2B 速卖通电商平台交易管理	能够进行交易管理（管理订单、资金账户管理、交易评价、成交不卖规则、交易规则）	熟悉订单处理过程；掌握发货流程及货物出库流程；改支付宝收款账户的流程；	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	订单纠纷处理信函
	B2B 速卖通电商平台店铺装修	能够进行网店总体设计风格和布局、商品展示陈列页面、宝贝详情页面	掌握店铺装修技巧及注意事项	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	店铺优化方案及优化截图
营销推广与数据分析	跨境网络营销推广与数据分析	1.能够进行视觉营销、网店站内营销和站外推广；速卖通营销（店铺自主营销、联盟营销、店铺首页营销、橱窗营销、关联营销、平台活动）；直通车；SNS 营销 2. 能在不同跨境电商平台进行站内推广 3. 能运用社交网络平台进行站外推广 4. 能撰写高质量外贸开发信	1.熟悉跨境电商平台营销方式、数据分析 2. 掌握站内推广的注意事项 3. 掌握 Facebook、youtube 等推广注意事项社交网络工具站外 4. 掌握外贸开发信的组成及撰写规则	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	1.营销推广方案/站内站外推广流程截图 2. Facebook 注册与信息发布 3. 外贸开发信
	Google 搜索目标客户	能运用 Google 搜索潜在目标客户	掌握Google搜索目标客户方法	讲授，分组模拟、实操，讨	100 个潜在客户邮箱

	与客户服务			论，总结	
客户服务与维护	客户服务与维护	能够在跨境电商平台刊登产品信息、对产品报价、处理客户的询盘、经营销售洽谈记录、网店经营业绩、顾客评价等	能够进行客户沟通、购物引导、询盘回复、纠纷处理	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	客户服务处理信函
B2B 跨境电商务平台基本操作	B2B 阿里巴巴平台基本概况	系统了解第三方平台阿里国际站现状、趋势及发展	掌握阿里产品发布规则	讲授，分组讨论，总结	阿里市场分析 PPT
	B2B 阿里巴巴平台基础操作与运营	掌握阿里国际站产品发布、产品标题和关键词、产品定价、详情页的设置（视图、文案、营销手段）、管理产品、模块管理、订单管理等	熟悉阿里国际站运营管理方式，掌握阿里国际站产品发布、产品管理、运输与支付流程	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	模拟平台产品发布截图
进口跨境电商操作概述	进口跨境电商基础操作	能在海淘网、代购网等购买商品	熟悉进口跨境电商平台及掌握进口跨境电商平台购买注意事项	讲授，分组模拟、实操，讨论，总结	海淘网产品购买截图
考证资料讲解与复习	助理跨境电子商务师考证培训	能够系统回顾跨境电商知识，并完成考证目标	掌握跨境电商理论知识与操作技能	讲授，复习，模拟讨论，总结	考证成绩单
考证资料讲解复习	真实平台运营与操作	能够在真实平台出单并完成整个跨境电商流程	掌握跨境电商真实运营中的技巧	讲授，实操，总结	出单营业额