

《电商直播运营》课程教学大纲

一、课程简介

课程中文名	电商直播运营				
课程英文名	E-commerce live streaming operation			双语授课	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
课程代码	05122351	课程学分	2	总学时数	32
课程类别	<input type="checkbox"/> 通识教育课程 <input type="checkbox"/> 公共基础课程 <input checked="" type="checkbox"/> 专业教育课程 <input type="checkbox"/> 综合实践课程 <input type="checkbox"/> 教师教育课程	课程性质	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 选修 <input type="checkbox"/> 其他	课程形态	<input type="checkbox"/> 线上 <input checked="" type="checkbox"/> 线下 <input type="checkbox"/> 线上线下混合式 <input type="checkbox"/> 社会实践 <input type="checkbox"/> 虚拟仿真实验教学
考核方式	<input type="checkbox"/> 闭卷 <input type="checkbox"/> 开卷 <input type="checkbox"/> 课程论文 <input type="checkbox"/> 课程作品 <input checked="" type="checkbox"/> 汇报展示 <input type="checkbox"/> 报告 <input checked="" type="checkbox"/> 课堂表现 <input checked="" type="checkbox"/> 阶段性测试 <input checked="" type="checkbox"/> 平时作业 <input type="checkbox"/> 其他（可多选）				
开课学院	财经学院	开课系(教研室)	国际经济与贸易		
面向专业	国际经济与贸易	开课学期	第5学期		
课程负责人	肖祥飞	审核人	陈婷婷		
先修课程	国际贸易实务、国际市场营销				
后续课程	跨境电商、电子商务数据分析				
选用教材	秋叶.直播电商实战一本通 [M]. 北京: 人民邮电出版社, 2020.				
参考书目	1. 徐骏骅、陈郁青. 直播营销与运营 [M]. 北京: 人民邮电出版社, 2020. 2. 李巧丹. 短视频与直播电商运营 [M]. 辽宁: 大连理工大学出版社, 2023.				
课程资源	淘宝直播、抖音、快手、拼多多、小红书等平台				
课程简介	<p>本课程作为一门专业选修课，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，不仅介绍了直播运营团队的组建、直播间的搭建、直播流程规划、直播控场策略、直播间大型活动策划等知识，还讲解了淘宝直播、抖音、快手、拼多多、小红书等平台直播电商在直播权限的开通与人设打造、选品、引流、商品上架与讲解、气氛维护、粉丝运维、后期管理等环节的运营策略，旨在提供一站式直播电商解决方案，真正帮助学生解决直播运营过程中的痛点与难点。</p>				

二、课程目标

表 1 课程目标

序号	具体课程目标
课程目标 1	知识目标： 本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，不仅介绍了直播运营团队的组建、直播间的搭建、直播流程规划、直播控场策略、直播间大型活动策划等知识，还讲解了淘宝直播、抖音、快手、拼多多、小红书等平台直播电商在直播权限的开通与人设打造、选品、引流、商品上架与讲解、气氛维护、粉丝运维、后期管理等环节的运营策略。
课程目标 2	能力目标： 在掌握淘宝直播、抖音、快手、拼多多、小红书等平台直播电商基础上，综合掌握一站式直播电商解决方案，让学生深刻体会直播运营过程中的痛点与难点并能提出解决途径，能有从事直播电商等相关工作。
课程目标 3	素养目标： 具有正确的人生观和价值观，坚定的理想信念，高度的国家认同与道路自信、理论自信、制度自信和文化自信；具有以敬业、诚信、严谨、礼貌为核心的服务道德理念以及德法兼修的职业道德素养；具有自主学习的能力、终身学习的意识及创新精神和创新创业能力和素质。

表2-1 课程目标与毕业要求对应关系

毕业要求	指标点	课程目标
毕业要求1: 思想道德【L】	1.2具有科学精神、人文修养、社会责任感及经世济民情怀, 了解国情社情民情, 积极参与社会实践, 传播中国传统文化	课程目标3
	1.3践行社会主义核心价值观, 增强对中国特色社会主义的思想认同、政治认同、理论认同和情感认同及制度自信、道路自信。	课程目标3
毕业要求3: 专业知识【H】	3.1扎实掌握国际经济与贸易专业基础理论、基本知识和基本技能	课程目标1
	3.3熟悉商务活动的业务内容、业务流程。	课程目标1
毕业要求4: 专业能力【M】	4.1较强的商务沟通表达能力、跨文化沟通能力	课程目标2
	4.3具有信息获取与数据分析能力, 能够应用大数据等信息技术解决本专业实际问题	课程目标2
毕业要求7: 创新创业【M】	7.1养成独立思考、创新思维的习惯, 具备进取意识和探索精神。	课程目标3

三、课程学习内容与方法

(一) 理论学习内容及要求

表3-1 课程目标、学习内容和教学方法对应关系

序号	课程模块	学习内容	学习任务	课程目标	学习重点难点	教学方法	学时
1	导论	1.初识直播电商	1.拓展资料： 电商营销新风口 2.线上学习： 课件、教学视频、热点资料等 3.主题讨论： 当前国内外直播电商发展的新趋势	课程目标1	重点： 强 IP 化；去中心化；供应链方；MCN 机构；主播；平台渠道方；直播代运营服务商； 难点： 纯佣金模式；“佣金+坑位费”模式	1.讲授法： 引导学生对电商直播风口的理解，促进学生学习兴趣提升。 2.讨论法： 探讨当前国内外直播电商发展的新趋势，激发学生参与电商直播的积极性。	2
		2.直播电商平台的类型		课程目标1			
2	直播的基础技能	1.直播的基本步骤	1.拓展资料： 国内外成功主播的视频资料 2.线上学习： 课件、教学视频、案例资料、热点资料等 3.课程思政案例分析： 选取部分头部主播成功	课程目标1	重点： SMART原则；宣传规划；筹备直播；直播设备；直播场地；背景布置；灯光布	1.讲授法： 引导学生掌握电商直播的基本技能知识。 2.案例法： 对成功与失败案例的分析，重视合法的必要性。	5
		2.直播运营团队的组建		课程目标2			
		3.直播间的搭建		课程目标2			

		4.直播流程规划与直播控场策略	案例与典型失败案例 (比如欺骗行为等)	课程目标 2	置：“过款式” 流程；“循环 式”流程； 难点： 直播脚本；直播 控场；营销话 术；活动策划		
		5.直播间活动策划		课程目标 2, 3			
3	淘宝直播	1.淘宝直播平台认知	1.拓展资料： 关于诚信的事例素材 2.线上学习： 课件、教学视频、热点资料 3.课程思政案例分析： 从观看和查阅的典型产品诚信案例得到的启示 4.小组作业： 开展淘宝直播试运营。	课程目标 1	重点： 公域流量；店铺直播；淘宝全球买家直播；PGC生产者直播；流量分配；主播人设；商品讲解；气氛维护；粉丝运维；后期管理 难点： 直播选品；直播引流；付费推广；上架策略。	1.自主学习法： 能够借助线上教学资源完成淘宝直播基础知识学习。 2.讲授法： 引导学生理解诚信及淘宝直播等知识，促进学生基本知识和基本技能提升，并促进学生提高自身的道德素养。 3.案例法： 能够借助诚信课程思政案例引导学生认识到诚信的重要性，促进学生遵守职业道德。 4.合作探究法： 以任务为导向，引导小组合作完成直播试运营。	
		2.淘宝直播权限的开通与人设打造		课程目标 1			
		3.淘宝直播选品的方法		课程目标 2			
		4.淘宝直播引流		课程目标 2			
		5.淘宝直播商品的上架与讲解		课程目标 2			
		6.淘宝直播气氛维护		课程目标 2, 3			
		7.淘宝直播粉丝运维		课程目标 2, 3			
		8.淘宝直播后期管理		课程目标 2			
4	快手直播	1.快手平台认知	1.拓展资料： 快手平台	课程目标 1	重点：	1.自主学习法： 能够借助线上教	5

		2.快手直播权限的开通与人设打造	<p>相关视频及文本资料</p> <p>2.线上学习：课件、教学视频、案例资料、热点资料等</p> <p>3.案例分析：“瑜大公子”直播解析</p> <p>4.小组作业：开展快手直播</p>	课程目标 1	<p>流量分配规则；人设打造；低价原则；优势品类原则；品牌原则；商品配置比例；敏感词设置；物流管理；售后管理。</p> <p>难点：站外引流；站内引流；付费推广；粉丝运维。</p>	<p>学资源完成快手直播基础知识学习。</p> <p>2.讲授法：能够引导学生全面掌握快手直播的基本操作技能，体会借信任关系实现“人带货”。</p> <p>3.案例法：通过典型案例分析快手直播的成功因素。</p> <p>4.合作探究法：以任务为导向，引导小组合作完成直播任务。</p>
		3.快手直播选品		课程目标 2		
		4.快手直播引流		课程目标 2		
		5.快手直播商品的上架与讲解		课程目标 2		
		6.快手直播气氛维护		课程目标 2, 3		
		7.快手直播粉丝运维		课程目标 2, 3		
		8.快手直播后期管理		课程目标 2		
5	抖音直播	1.抖音平台认知	<p>1.拓展资料：抖音平台相关视频及文本资料</p> <p>2.线上学习：课件、教学视频、案例资料、热点资料等</p> <p>3.课程思政案例分析：选取部分头部主播成功案例与典型失败案例（比如“薇娅”直播解析等）</p> <p>4.小组作业：开展抖音直播</p>	课程目标 1	<p>重点：流量分配；直播选品；商品结构规划；商品组合定价法；直播引流；投放DOU+；投放FEED流。</p> <p>难点：饥饿营销；售后管理；数据分</p>	<p>1.自主学习法：能够借助线上教学资源完成抖音直播基础知识学习。</p> <p>2.讲授法：引导学生掌握抖音直播的基本原理以及基本原则，体会以内容助推直播带货，</p> <p>3.案例法：通过典型案例，引导学生能重视合法诚信的必要性。</p> <p>4.合作探究法：以任务为导向，</p>
		2.抖音直播权限的开通与人设打造		课程目标 1		
		3.抖音直播选品		课程目标 2		
		4.抖音直播引流		课程目标 2		
		5.抖音直播商品的上架与讲解		课程目标 2		
		6.抖音直播气氛维护		课程目标 2, 3		
		7.抖音直播粉丝运维		课程目标 2, 3		
		8.抖音直播后期管理		课程目标 2		

					析；二次传播。	引导小组合作完成直播任务。	
6	多多直播	1.拼多多平台认知	1.拓展资料： 多多平台相关视频及文本资料 2.线上学习： 课件、教学视频、热点资料 3.案例分析： 女装店铺直播解析 4.小组作业： 开展多多直播	课程目标 1	重点： 直播模式；选品；直播引流；直播封面图；直播标题；直播推广。 难点： 上架策略；拼单返现；售后管理；数据分析。	1.自主学习法： 能够借助线上教学资源完成多多直播基础知识学习。 2.讲授法： 引导学生掌握多多直播基础知识，体会用社交+拼团“引爆”直播带货。 3.案例法： 通过典型案例分析，促进学生提升分析和解决问题的能力。 4.合作探究法： 以任务为导向，引导小组合作完成直播任务。	5
		2.多多直播权限开通与人设打造		课程目标 1			
		3.多多直播选品		课程目标 2			
		4.多多直播引流		课程目标 2			
		5.多多直播商品的上架与讲解		课程目标 2			
		6.多多直播气氛维护		课程目标 2, 3			
		7.多多直播后期管理		课程目标 2			
7	小红书直播	1.小红书平台认知	1.拓展资料： 小红书平台相关视频及文本资料 2.线上学习： 课件、教学视频、热点资料等 3.小组作业： 开展小红书直播	课程目标 1	重点： “种草”闭环生态；“三高一低”；选品中心；预热笔记；直播封面图；直播标题；多渠道引流；商品上架；商品讲解； 难点：	1.自主学习法： 能够借助线上教学资源完成小红书直播基础知识学习。 2.讲授法： 引导学生掌握小红书直播基础知识，体会依托社区属性发力直播。 3.合作探究法： 以任务为导向，引导小组合作完成直播任务。	5
		2.小红书直播权限开通与人设打造		课程目标 1			
		3.小红书直播选品		课程目标 2			
		4.小红书直播引流		课程目标 2			
		5.小红书直播商品的上架与讲解		课程目标 2			
		6.小红书直播气氛维护		课程目标 2, 3			
		7. 小红书直播后期管理		课程目标 2			

					直播脚本；气氛 维护；售后管 理；数据分析		
--	--	--	--	--	-----------------------------	--	--

四、课程考核

(一) 考核内容与考核方式

表4-1 课程目标、考核内容与考核方式对应关系

课程目标	考核内容	所属学习模块/项目	考核占比	考核方式
课程目标1	1.初识直播电商	导论	40%	课堂表现 作业完成情况 阶段性测验 线上学习 汇报展示
	2.直播电商平台的类型	导论		
	3.直播的基本步骤	直播的基础技能		
	4.淘宝直播平台认知	淘宝直播		
	5.淘宝直播权限的开通与人设打造	淘宝直播		
	6.快手平台认知	快手直播		
	7.快手直播权限的开通与人设打造	快手直播		
	8.抖音平台认知	抖音直播		
	9.抖音直播权限的开通与人设打造	抖音直播		
	10.拼多多平台认知	多多直播		
	11.多多直播权限开通与人设打造	多多直播		
	12. 小红书平台认知	小红书直播		
	13.小红书直播权限开通与人设打造	小红书直播		
课程目标2	1.直播运营团队的组建	直播的基础技能	50%	课堂表现 作业完成情况 阶段性测验 线上学习 汇报展示
	2.直播间的搭建	直播的基础技能		
	3.直播流程规划与直播控场策略	直播的基础技能		
	4.直播间活动策划	直播的基础技能		
	5.淘宝直播选品的方法	淘宝直播		
	6.淘宝直播引流	淘宝直播		
	7.淘宝直播商品的上架与讲解	淘宝直播		
	8.淘宝直播气氛维护	淘宝直播		
	9.淘宝直播粉丝运维	淘宝直播		
	10.淘宝直播后期管理	淘宝直播		
	11.快手直播选品	快手直播		
	12.快手直播引流	快手直播		
	13.快手直播商品的上架与讲解	快手直播		
	14.快手直播气氛维护	快手直播		

	15.快手直播粉丝运维	快手直播		
	16.快手直播后期管理	快手直播		
	17.抖音直播选品	抖音直播		
	18.抖音直播引流	抖音直播		
	19.抖音直播商品的上架与讲解	抖音直播		
	20.抖音直播气氛维护	抖音直播		
	21.抖音直播粉丝运维	抖音直播		
	22.抖音直播后期管理	抖音直播		
	23.多多直播选品	多多直播		
	24.多多直播引流	多多直播		
	25.多多直播商品的上架与讲解	多多直播		
	26.多多直播气氛维护	多多直播		
	27.多多直播后期管理	多多直播		
	28.小红书直播选品	小红书直播		
	29.小红书直播引流	小红书直播		
	30.小红书直播商品的上架与讲解	小红书直播		
	31.小红书直播气氛维护	小红书直播		
	32. 小红书直播后期管理	小红书直播		
课程目标3	1.具有正确的人生观和价值观，坚定的理想信念，高度的国家认同与道路自信、理论自信、制度自信和文化自信；	模块1~7	10%	课堂表现 作业完成情况 阶段性测验 线上学习
	2. 具有以敬业、诚信、严谨、礼貌为核心的服务道德理念以及德法兼修的职业道德素养；	模块1~7		
	3. 具有自主学习的能力、终身学习的意识及创新精神和创新创业能力和素质。	模块1~7		

表4-2 课程目标与考核方式矩阵关系

课程目标	考核方式					考核占比
	期末成绩 60%	平时成绩 40%				
		汇报展示 60%	课堂表现 8%	作业完成情况	阶段性测验 12%	

			8%			
课程目标1	50%	25%	25%	30%	20%	$40\%=60\%*50\%+8\%*25\%+8\%*25\%+12\%*30\%+12\%*20\%$
课程目标2	50%	50%	50%	50%	50%	$50\%=60\%*50\%+8\%*50\%+8\%*50\%+12\%*50\%+12\%*50\%$
课程目标3	0%	25%	25%	20%	30%	$10\%=60\%*0\%+8\%*25\%+8\%*25\%+12\%*20\%+12\%*30\%$

（二）成绩评定

1.平时成绩评定

（1）**课堂表现（20%）**：通过学生课堂出勤及在课堂上阐明知识的情况及相关能力水平进行评价，主要包括听课状态、课堂发言、讨论、提问、回答问题、练习，以及在言行中表现出的家国情怀、国际视野、社会责任等。

（2）**作业完成情况（20%）**：小组作业的完成情况，主要考核学生综合运用知识的能力。

（3）**阶段性测验（30%）**：学生在平时测试、测验中掌握课程的情况，综合考查学生对知识的认识、领会情况和综合运用知识解决实际问题的能力。

（4）**线上学习（30%）**：学习通平台的任务点完成情况（包括课件、视频、测验、作业、考试）、章节学习频次和讨论表现等，主要考察学生的知识掌握情况、自主学习能力、学习态度与终身学习意识。

2.期末成绩评定

期末考试以汇报展示的方式进行。结合平时的小组直播作业情况，综合直播效果和基础知识，对直播情况进行展示，评分细节详见评分标准。

3.总成绩评定

课程期末总成绩由平时考核成绩和期末考核成绩构成。期末总成绩（100%）= 平时成绩×（40%）+ 期末成绩 ×（60%）

（三）评分标准

表5 评分标准（非试卷考核项目）

考核项目	评分标准				
	优秀 (100>x≥90)	良好 (90>x≥80)	中等 (80>x≥70)	及格 (70>x≥60)	不及格 (x<60)
课堂表现	（1）课堂主动回答问题、回答问题正确，且能进行解（50%） （2）提问、讨论发言观点正	（1）课堂主动回答问题，回答正确，但解释欠清楚（50%） （2）提问、讨论发言观点正确，但问	（1）课堂回答问题大部分正确，且不能解释（50%） （2）提问、讨论发言观点基本正确，但问题无深	（1）课堂测验、回答问题错误率在30~50%之间，且不能解释（50%）	（1）课堂测验、回答问题错误率超过50%，且不能解（50%） （2）提问、讨

	确，问题有深度、有创新（50%）	题无深度或无创新（50%）	度、无创新（50%）	（2）提问、讨论发言观点有部分错误（50%）	论发言观点错误，思路不清晰，逻辑不严密（50%）
作业完成情况	（1）按时全部完成（40%） （2）书写工整（20%） （3）答案正确（40%）	（1）按时全部完成（40%） （2）书写工整（20%） （3）答案大部分正确（40%）	（1）按时全部完成（40%） （2）书写一般（20%） （3）答案基本正确（40%）	（1）按时完成大部分作业（40%） （2）书写一般（20%） （3）答案基本正确（40%）	（1）不能按时完成（40%） （2）书写潦草（20%） （3）错误较多（40%）
阶段性测验	学生在平时测试、测验中考核成绩为 $100 > x \geq 90$	学生在平时测试、测验中考核成绩为 $90 > x \geq 80$	学生在平时测试、测验中考核成绩为 $80 > x \geq 70$	学生在平时测试、测验中考核成绩为 $70 > x \geq 60$	学生在平时测试、测验中考核成绩为 $x < 60$
线上学习	（1）按时学完全部课件与视频任务点（40%） （2）按时完成全部课前课后练习与测验，正确率90~100%（40%） （3）参与全部平台讨论，观点完全正确，有自己独到见（20%）	（1）按时学完全部课件与视频任务点的80~89%（40%） （2）按时完成全部课前课后练习与测验，正确率80~89%（40%） （3）参与全部平台讨论，观点正确，鲜有独到见解（20%）	（1）按时学完全部课件与视频任务点的70~79%（40%） （2）按时完成全部课前课后练习与测验，正确率70~79%（40%） （3）参与全部平台讨论，观点基本正确，无个人见解（20%）	（1）按时学完全部课件与视频任务点的60~69%（40%） （2）按时完成全部课前课后练习与测验，正确率60~69%（40%） （3）未全部参与平台讨论，但观点完全正确，有独到见解（20%）	（1）按时学完全部课件与视频任务点不足60%（40%） （2）按时完成全部课前课后练习与测验，正确率在60%以下（40%） （3）未全部参与平台讨论，或观点不正确，或存在明显复制现象（20%）
汇报	（1）汇报学生亲	（1）汇报学生亲	（1）汇报语言感染	（1）汇报学	（1）汇报学生

展示	<p>切大方,语言有感染力,语言简洁易懂,无口头禅;抑扬顿挫,富有节奏;肢体语言运用适当。(20%)</p> <p>(2) 课件制作精美,汇报逻辑性强,过渡自然,注重语言运用能力的培养。所呈现的容量和难度恰当。讲授的知识观点正确,无知识性错误,份量适中。(50%)</p> <p>(3) 学生参与度高,活动积极,思维活跃,情绪饱满,注意力集中。按时完成汇报任务(30%)</p>	<p>切大方,语言较有感染力,语言较简洁易懂,语言节奏感较强;肢体语言运用较适当。(20%)</p> <p>(2) 课件制作较好,汇报逻辑性较强,语言运用能力较强。所呈现的容量和难度适当。讲授的知识观点正确,无知识性错误,份量适中。(50%)</p> <p>(3) 学生参与度高,情绪较饱满,注意力比较集中。按时完成汇报任务(30%)</p>	<p>力及语言简洁度一般,语言节奏一般;肢体语言运用一般。(20%)</p> <p>(2) 课件制作一般,汇报逻辑性不强,所呈现的容量和难度恰当。讲授的知识观点基本正确,全面掌握知识能力不够,份量适中。(50%)</p> <p>(3) 学生参与度一般,思维较活跃,注意力集中度一般。按时完成汇报任务(30%)</p>	<p>生语言有感染力较差,语言不够简洁,肢体语言运用不够适当。(20%)</p> <p>(2) 课件制作粗糙,汇报逻辑性较差,所呈现的容量和难度不够恰当。讲授的知识观点不完全正确,部分有知识性错误。(50%)</p> <p>(3) 学生参与度较差,活跃度差,情绪不够饱满,注意力不够集中。基本能完成汇报任务(30%)</p>	<p>没有语言有感染力,语言不简洁易懂,肢体语言运用不适当。(20%)</p> <p>(2) 课件制作差,汇报逻辑性差,所呈现的容量和难度不恰当。讲授的知识观点不正确,有知识性错误,(50%)</p> <p>(3) 学生参与度差,未按时完成汇报任务(30%)</p>
----	---	---	--	--	---

五、其它说明

本课程大纲依据2023版国际经济与贸易专业人才培养方案,由财经学院国际经济与贸易系讨论制定,财经学院教学工作委员会审定,教务处审核批准,自2023级开始执行。