

## 《直播营销与运营》课程标准

|  |         |      |    |
|--|---------|------|----|
| 一体化课程名称  | 直播营销与运营 | 基准学时 | 80 |
| 一、典型工作任务描述   |         |      |    |
| <p>通过对本课程的学习，学生能够熟知直播营销的基本概念和政策，遵守直播平台规则，进行直播营销与运营工作，具备直播营销方案策划、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、直播数据分析等业务能力。</p>  |         |      |    |
| 二、课程目标   |         |      |    |
| <p>1. 职业能力培养目标</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 能够策划直播活动脚本。</li><li>(2) 能够组建直播团队，打造主播人设。</li><li>(3) 能够运用“四步营销法”推广直播间商品。</li><li>(4) 能够布置直播间设备、环境与灯光。</li><li>(5) 能够选择、陈列与管理直播间商品。</li><li>(6) 能够利用各种手段提升直播间氛围。</li><li>(7) 能够对直播间数据进行分析与复盘。</li><li>(8) 能够在淘宝直播平台、抖音直播平台、快手直播平台和腾讯直播平台上进行直播带货。</li></ul> <p>2. 知识目标</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(1) 了解直播营销的优势、常见形式及合作模式、直播营销的产业链与收益分配模式，以及直播平台的主要类型。</li><li>(2) 掌握直播营销活动的基本流程，直播营销活动流程规划和直播活动脚本策划。</li><li>(3) 掌握直播团队的组织架构，主播助理的培养。</li><li>(4) 掌握直播营销话术设计要点、原则和常用话术，直播营销“三点”方法论和直播间商品讲解要点。</li></ul> |         |      |    |

(5) 掌握直播设备的配置，直播间的布置，场地要求、场景布置及辅助道具的使用。

(6) 掌握直播间选品策略，直播间商品定价策略，直播间商品结构规划，直播间商品精细化配置与管理。

(7) 掌握做好直播前预热，打造优质直播封面图，提升直播间氛围，开展平台内付费推广，做好粉丝运营的方法。

(8) 掌握直播数据获取、处理与分析的方法，以及直播数据分析的常用指标。

(9) 了解淘宝直播的生态特征，淘宝直播流量分配规则，以及淘宝直播代表性主播的直播特点及成功经验。

(10) 了解抖音平台的特点和抖音直播电商生态特征，以及抖音直播电商达人直播特点及成功经验。

(11) 了解快手平台的特点及快手直播电商生态特征，以及快手直播电商代表主播的直播特点及成功经验。

(12) 了解腾讯直播平台的特点及腾讯直播电商生态特征，以及腾讯直播代表主播的直播特点及成功经验。

### 3、素质目标

(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。

## 三、学习内容

1、仓储管理的基本内容

2、货物在库管理

3、货物出入库管理

| 四、参考性学习任务  |                         |    |
|--|-------------------------|----|
| 序号   | 名 称                     | 学时 |
| 1  | 项目一 直播营销概论              | 4  |
| 2  | 项目二 直播营销方案策划            | 16 |
| 3  | 项目三 人员配置：组建高效能直播团队      | 4  |
| 4  | 项目四 直播话术：提升直播间营销力的关键    | 12 |
| 5  | 项目五 直播间设计：营造一流的直播视觉效果   | 6  |
| 6  | 项目六 商品选择与规划：提高订单转化率的制胜点 | 8  |
| 7  | 项目七 “引流”互动：汇聚人气引爆直播间气氛  | 6  |
| 8  | 项目八 数据分析：数据复盘，做好直播优化    | 8  |
| 9  | 项目九淘宝直播：引领直播带货爆发式增长     | 4  |
| 10   | 项目十抖音直播：内容“种草”，聚焦潮流生活态度 | 4  |
| 11   | 项目十一快手直播：强信任关系打造商业闭环    | 4  |
| 12   | 项目十二腾讯直播：交圈扩散，打造私域流量池   | 4  |
| 五、教学实施建议   |                         |    |
| <p>1、加强对课程标准的学习和理解，认真做好教学的整体设计。</p> <p>全面地贯彻《标准》的精神，理解每个项目和学习目标，从地区、学校和学生的实际出发，以学生的发展为中心，选择和设计教学内容，力求实现科学性、实用性、先进性和趣味性的统一。</p> <p>2、深刻领会理实一体化的精神，全面落实技能型人才的培养目标。</p> <p>《直播营销与运营》是一门实践性很强的专业基础课程，要求保证实践教学时数和效度。充分利用校内外的实践教学资源，为一体化教学</p> |                         |    |

创造真实或仿真的教学环境和教学条件。

### 3、全面落实课程目标，灵活选择教学方法和教学形式。

教师要认真研究中职学生的特点，针对学生的实际情况，结合教学内容，选择适宜的教学方法，经常听取学生的意见，一起研究和改进教学方法，让学生适当的方式参与课程设计和教学评价，不断地改进教学工作。

## 六、教学考核

本课程的考核将着重测试学生对直播流程的操作能力。考核内容包括形成平时测试和期末测试，其中期末测试为 60%，平时测试为 40%；平时测试把企业对直播营销员岗位的考核标准引入本课程考核体系，多角度地对学生进行测试,如工作态度（10%）、工作表现（20%）、工作质量（10%）。考核模式具体如下：

| 考核类型 | 考核内容 | 评价主体  | 评价标准        | 所占比例 |
|------|------|-------|-------------|------|
| 平时测试 | 工作态度 | 老师    | 出勤、纪律情况     | 10%  |
|      | 工作表现 | 老师、学生 | 课堂活动参与情况    | 10%  |
|      |      |       | 每个工作任务完成情况  | 10%  |
|      | 工作质量 | 老师    | 每个工作任务完成的质量 | 10%  |
| 期末测试 | 期末考试 | 老师    | 期末测试        | 60%  |