

## 《 直播电商 》整体教学设计

教学计划	
第 1 周	走进直播电商世界
第 2 周	初识直播电商平台；了解直播电商岗位
第 3 周	理清营销思路；设计方案流程——制定直播方案
第 4 周	确定直播内容
第 5 周	做好预热宣传
第 7 周	配置直播资源
第 8 周	设计直播脚本
第 9 周	预热开场环节
第 10 周	进行产品介绍
第 11 周	期中考试；期中评讲
第 12 周	促进下单转化
第 13 周	做好直播收尾
第 14 周	借助平台推广
第 15 周	经营直播粉丝
第 16 周	了解复盘知识；分析直播数据；总结直播经验
第 17 周	了解直播相关法律法规；提升直播职业道德素养
第 18 周	期末复习
第 19 周	期末考试

## 课时教学设计

课题名称	走进直播电商世界	课时数	2	
授课时间	第 1 周	授课地点	线上教学	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p style="margin-left: 20px;">(1) 了解直播的概念</p> <p style="margin-left: 20px;">(2) 了解直播电商的概念</p> <p style="margin-left: 20px;">(3) 理解直播电商特点及优势</p> <p>2. 能力目标</p> <p style="margin-left: 20px;">能够通过观摩直播带货活动，及上网搜索资料，分析总结出直播电商的特点及优势。</p> <p>3. 思政目标</p> <p style="margin-left: 20px;">树立学生专业就业和创业自信心</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点：直播电商的概念</p> <p>教学难点：网络直播、直播电商、直播带货三者的区别与联系</p> <p>突破方法：上网收集资料，同学之间讨论，教师讲解</p>				
教学策略（方法）与学法设计				
<p>教法：讲授法</p> <p>学法：讨论探究</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备：电脑、手机</p> <p>教学软件：腾讯会议、学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前：</p> <p>1、 学生下载学习通软件，加入到班级</p> <p>2、 提前预习本节课内容</p>				
<p>课中：</p>				
教学环节与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课程介绍 10 分钟	<p>1、 教材分析</p> <p>项目 1 基础篇：积累直播电商知识</p> <p>项目 2 策划篇：策划直播电商项目</p> <p>项目 3 筹备篇：筹备直播电商工作</p> <p>项目 4 实施篇：实施直播电商活动</p>	教师进行课程介绍	学生认真听	让学生对本课程的内容及课程要求有基本的了

	<p>项目5 转化篇：扩大直播电商影响</p> <p>项目6 提升篇：复盘直播电商数据</p> <p>项目7 普法篇：规范直播电商行为</p> <p>2、课堂要求</p> <p>如何学习：认真研读教材，全面掌握课程基本内容，抓住问题，把握重点，理论与实践相结合。</p>			解。																									
课堂引入 10分钟	填写直播电商调查问卷	教师引导学生填写调查问卷；根据调查情况分析直播电商发展情况。	学生使用手机完成调查问卷，并截图上传到学习通平台。	让学生了解自己及身边同学接触直播电商的情况。																									
思考讨论 15分钟	观看视频，利用互联网搜索资料，总结什么是直播电商；谈谈网络直播、直播电商、直播带货三者的区别与联系。	教师播放视频，引导学生进行思考讨论。	学生观看视频，思考问题，并在学习通进行讨论。	通过视频引发学生学习兴趣。培养学生自主思考能力。																									
知识讲解 5分钟	<p>直播：词典对直播定义为“广播电视节目的后期合成、播出同时进行的播出方式”。</p> <p>直播电商：简单来说就是直播和电商相结合，通过直播营销手段开展电商活动，其中直播是手段，营销才是目的。</p>	教师进行知识点讲解。	学生认真听	让学生了解直播电商的概念，以及直播与直播电商的区别。																									
课堂实训 40分钟	<p>实训项目一：观摩直播带货活动</p> <p>任选直播平台（抖音、淘宝等）观摩一场20分钟的带货直播，并通过上网收集资料的方式分析总结直播电商的特点及优势。完成观摩直播体验报告表。</p> <table border="1" data-bbox="478 1612 826 1848"> <caption>观摩直播体验报告表</caption> <thead> <tr> <th>平台</th> <th>知名主播</th> <th>带货产品</th> <th>观看人数</th> <th>点赞人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">主播的人物标签</td> </tr> <tr> <td colspan="5">直播的优点</td> </tr> <tr> <td colspan="5">直播的缺点</td> </tr> <tr> <td colspan="5">直播的优势</td> </tr> </tbody> </table>	平台	知名主播	带货产品	观看人数	点赞人数	主播的人物标签					直播的优点					直播的缺点					直播的优势					教师布置课堂实训任务，并对疑难问题进行指导。	学生根据要求完成实训任务；并讲作业提交到学习通。	使学生感受直播带货活动，并培养学生分析的能力。
平台	知名主播	带货产品	观看人数	点赞人数																									
主播的人物标签																													
直播的优点																													
直播的缺点																													
直播的优势																													

<p>课堂点评 8分钟</p>	 <p>The diagram shows '直播电商的特点' (Characteristics of Live Commerce) with four branches: '实时性' (Real-time) leading to '信息实时传播' (Real-time information transmission), '互动性' (Interactivity) leading to '实时互动交流' (Real-time interactive communication), '真实性' (Authenticity) leading to '场景构建真实' (Realistic scene construction), and '商业性' (Commerciality) leading to '以转化为目的' (Aiming for conversion). Below it, '直播电商的优势' (Advantages of Live Commerce) has four branches: '信息优势' (Information advantage), '信任优势' (Trust advantage), '内容优势' (Content advantage), and '供应链优势' (Supply chain advantage).</p>	<p>教师打开 2名学生的 作业进行 点评, 知 识点讲解。</p>	<p>学生认真 听</p>	<p>查漏补缺</p>																																																																		
<p>课堂小结 2分钟</p>	<p>直播的概念 直播电商的概念 直播电商特点及优势</p>	<p>教学进行 课堂小结</p>	<p>学生回顾 知识点</p>	<p>知识巩固</p>																																																																		
<p>课后： 1.直播就是电视直播。( ) 2.直播电商是一种购物方式，在法律上属于商业广告活动。( ) 3.直播带货为网络购物带来了趣味性。( ) 4.谈谈“直播电商”给传统电商带来什么影响？</p>																																																																						
<p>教学评价设计</p>																																																																						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="6" style="text-align: center;">任务评价表</th> </tr> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">任务完成方式</th> <th colspan="4" style="text-align: center;">小组协作完成 个人独立完成</th> </tr> <tr> <th colspan="5" style="text-align: center;">评价点</th> <th style="text-align: center;">分值</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">了解直播的概念</td> <td style="text-align: center;">10</td> </tr> <tr> <td colspan="5">直播电商的概念</td> <td style="text-align: center;">20</td> </tr> <tr> <td colspan="5">理解直播电商特点及优势</td> <td style="text-align: center;">20</td> </tr> <tr> <td colspan="5">能够通过观摩直播带货活动，及上网搜索资料，分析总结出直播电商的特点及优势</td> <td style="text-align: center;">50</td> </tr> <tr> <td colspan="6">任务总成绩：</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">自我评价</td> <td style="text-align: center;">20%</td> <td style="text-align: center;">小组评价</td> <td style="text-align: center;">20%</td> <td style="text-align: center;">教师评价</td> <td style="text-align: center;">60%</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center;">存在的主要问题</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="height: 20px;"></td> </tr> </tbody> </table>					任务评价表						任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成				评价点					分值	了解直播的概念					10	直播电商的概念					20	理解直播电商特点及优势					20	能够通过观摩直播带货活动，及上网搜索资料，分析总结出直播电商的特点及优势					50	任务总成绩：						自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%	存在的主要问题											
任务评价表																																																																						
任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成																																																																				
评价点					分值																																																																	
了解直播的概念					10																																																																	
直播电商的概念					20																																																																	
理解直播电商特点及优势					20																																																																	
能够通过观摩直播带货活动，及上网搜索资料，分析总结出直播电商的特点及优势					50																																																																	
任务总成绩：																																																																						
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%																																																																	
存在的主要问题																																																																						
<p>教学反思</p>																																																																						
<p>教学用附件（如学生用任务书、学习资料包等）</p>																																																																						

# 实训项目一：观摩直播带货活动

## 一、实训目的

1. 感受直播电商活动；
2. 理解直播电商的特点及优势。

## 二、实训内容

任选直播平台（抖音、淘宝等）观摩一场 20 分钟的带货直播，并通过上网收集资料的方式分析总结直播电商的特点及优势。完成观摩直播体验报告表。

观摩直播体验报告表

平台	知名主播	带货产品	观看人数	点赞人数
主播的人物标签				
直播的优点				
直播的缺点				
直播的优势				

## 课时教学设计

课题名称	了解直播电商的发展历史	课时数	2	
授课时间	第 2 周	授课地点	一期实训楼	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p style="padding-left: 20px;">(1) 了解直播电商的类型</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 了解直播电商的产生背景</p> <p style="padding-left: 20px;">(3) 了解直播电商的发展历程及现状</p> <p>2. 能力目标</p> <p style="padding-left: 20px;">能够区分直播电商的类型，及上网搜索资料，分析总结出直播电商的发展趋势。</p> <p>3. 思政目标</p> <p style="padding-left: 20px;">提高学生团体合作意识；培养学生与时俱进的创新精神。</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点：直播电商的发展历史及发展趋势</p> <p>教学难点：直播电商的类型</p> <p>突破方法：案例播放，学生思考回答问题；上网收集资料，分析总结。</p>				
教学策略（方法）与学法设计				
<p>教法：讲授法</p> <p>学法：合作探究</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备：电脑</p> <p>教学软件：学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前：</p> <p>1、 学生分组，选出小组长代表</p> <p>2、 提前预习本节课内容</p>				
课中：				
教学环节 与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课堂引入 5 分钟	<p>根据下面的直播形式，请分享下你曾听过或看过的直播活动，并在横线处写下直播内容：</p> <p>1. 广播直播：</p>	教师提出问题，由问题引入新课内容	学生思考问题回答问题	使学生联系生活，引起学生的学习兴趣

	<p>2.电视直播:</p> <p>3.网络直播:</p>			
<p>新课讲解 5 分钟</p>	<p>直播电商按直播形态来分类:</p> <p>1) 卖货型直播</p> <p>2) 场景引入型直播</p> <p>3) 教学型直播</p> <p>4) 供应链型直播</p> <p>直播电商按照直播产品来源来分类:</p> <p>1) 企业直播</p> <p>2) 达人直播</p>	<p>讲授通过举例讲解知识点</p>	<p>学生认真听讲</p>	<p>使学生了解直播电商的类型</p>
<p>课堂互动 5 分钟</p>	<p>讨论: 以下直播视频分别属于哪种分类?</p>	<p>教师播放视频, 提出问题</p>	<p>学生观看视频, 思考问题, 回答问题</p>	<p>使学生掌握直播电商的类型, 并能够进行区分。</p>
<p>新课讲解 10 分钟</p>	<p>了解直播电商的发展史</p> <p>1. 直播电商的产生背景 直播技术、短视频平台、电商平台、用户、直播电商、MCN 机构。</p> <p>2. 直播电商的发展历程与现状</p> <p>直播从直播从 20 世纪 90 年代产生, 经历了一系列的发展阶段, 从 2016 年的直播电商元年开始至今经历了四个发展阶段。</p> <p>现在约有 30% 的用户每天都会观看直播, 约有 50% 的用户则每周都会观看直播, 超过 60% 的用户表示直播带货能够非常大或者比较大地引起消费欲望。</p>	<p>讲授通过举例讲解知识点讲授通过举例讲解知识点</p>	<p>学生认真听讲</p>	<p>使学生了解直播电商的发展历史及发展趋势</p>
<p>活动实施 40 分钟</p>	<p>(一)直播电商迅猛发展原因。利用互联网收集资料, 思考回答以下问题。</p> <p>1.直播电商在我国得到迅猛发展的原因主要有哪些?</p> <p>2.国外直播电商的发展情况是怎样的?</p> <p>3.对比分析国内和国外直播电商的发展现状。</p>	<p>教师布置活动实施任务, 在活动过程中巡堂指导, 进行答疑解惑</p>	<p>学生根据要求完成活动实施任务</p>	<p>培养学生团队协作能力以及分析问题总结归纳的能力</p>

	(二)直播电商未来发展趋势 步骤 1. 4 人为一组,通过网络探索,分析电商直播未来的发展趋势; 步骤 2.找出一则技术较为前沿的直播案例,分析其特点和优势; 步骤 3.将搜索结果填入下面表格中,完成后派一名代表分享小组观点。			
活动点评 10 分钟	直播电商发展情况及发展趋势。	教师点评学生作业,将存在的共同问题进行点评	学生分享小组观点	锻炼学生语言表达能力
课堂小结 (5 分钟)	直播电商的类型 直播电商的产生背景 直播电商的发展历程及现状	教师进行课堂小结	学生回顾本节课内容	巩固知识点

课后:

1.下面哪个是图片直播平台? ( )

A. 美图秀秀      B. 喔图      C. 克拉克拉      D. 斗鱼

2.下面哪个平台具备视频直播功能? ( )

A. 斗鱼直播      B. 映客直播      C. 淘宝直播      D. 以上都是

3.广播电视时代,多以( )直播为主,如交通实时播报、电视《新闻联播》直播。

A. 视频      B. 音频      C. 图片      D. 文字

4.简述直播电商的发展历程与趋势。

#### 教学评价设计

任务评价表					
任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成			
评价点					分值
了解直播电商的类型					10
了解直播电商的产生背景					20
了解直播电商的发展历程及现状					20
能够区分直播电商的类型,及上网搜索资料,分析总结出直播电商的发展趋势。					50
任务总成绩:					
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%
存在的主要问题					



## 教学反思

教学用附件（如学生用任务书、学习资料包等）

### 实训项目二：了解直播电商的发展史及发展趋势

#### 一、实训目的

1. 了解国内、国外直播电商发展情况；
2. 掌握直播电商未来发展趋势。

#### 二、实训内容

（一）直播电商迅猛发展原因。利用互联网收集资料，思考回答以下问题。

1. 直播电商在我国得到迅猛发展的原因主要有哪些？
2. 国外直播电商的发展情况是怎样的？
3. 对比分析国内和国外直播电商的发展现状

（二）直播电商未来发展趋势

步骤 1. 4 人为一组，通过网络探索，分析电商直播未来的发展趋势；

步骤 2. 找出一则技术较为前沿的直播案例，分析其特点和优势；

步骤 3. 将搜索结果填入下面表格中，完成后派一名代表分享小组观点。

未来发展趋势		
↵		
↵		
↵		
直播案例	特点	优势
↵	↵	↵

## 课时教学设计

课题名称	了解直播电商平台	课时数	2	
授课时间	第2周	授课地点	一期实训室	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p>    (2) 了解直播电商平台的分类</p> <p>    (2) 熟悉常见的直播电商平台</p> <p>2. 能力目标</p> <p>    熟练利用互联网搜集资料; 能够选择常见直播电商平台观看直播, 并分析该场次直播的直播情况。</p> <p>3. 思政目标</p> <p>    培养学生与时俱进的创新精神。</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点: 直播电商平台的分类</p> <p>教学难点: 不同直播电商平台的优缺点对比</p> <p>突破方法: 学生实施活动任务。</p>				
教学策略(方法)与学法设计				
<p>教法: 讲授法</p> <p>学法: 操作法</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备: 电脑</p> <p>教学软件: 学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前:</p> <p>1、提前预习本节课内容</p>				
课中:				
教学环节与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课堂引入 5分钟	(1) 你了解的直播平台有哪些? 列出不少于3个。 (2) 从你列出的直播平台中, 选择2个, 进行对比分析。完成直播平台调查表。	教师提出问题, 引出本节课内容。	学生思考问题回答问题。	联系生活实际, 引起学生的学习兴趣。
新课讲授 10分钟	(一)了解直播电商平台的分类	教师讲授知识	学生认真听讲	

	<p>主要分为两大类： 一类是以“电商”为主的直播平台，这类平台以淘宝为首； 一类是以“内容”为主的直播平台，这类平台以抖音和快手为主。</p>			使学生了解直播电商平台的分类
课堂讨论 5分钟	讨论：你在这两类直播平台上最喜欢看什么类型的直播？	教师提出问题	学生回答问题	活跃课堂氛围，引出下一个知识点。
新课讲授 10分钟	<p>(二) 介绍直播电商平台</p> <p>1、以“电商”为主的直播平台---淘宝直播</p> <p>2016年5月，淘宝直播品牌正式发布，淘宝直播是阿里巴巴推出的直播平台，定位于“消费类直播”。淘宝直播第一批主播其实都是来自淘宝生态体系内部，前期基本都是从淘女郎转化而来。</p> <p>2020年2月11日，淘宝直播就宣布：所有线下商家都能0门槛、免费开播，甚至没有淘宝店也能先开通淘宝直播。</p> <p>2、以“内容”为主的直播平台——抖音直播</p> <p>2017年，抖音直播上线，当时的开播门槛较高，抖音粉丝在5万以上的达人才有开播的权限，随后对于直播的门槛越来越低。</p> <p>2018年12月，正式开放购物车功能。自此，抖音算是正式踏入“短视频+直播”电商之路。</p>	讲授通过例子讲解介绍直播电商平台。	学生认真听讲，阅读课本知识窗。	通过例子讲解让学生更好地掌握知识点。
活动实施 35分钟	<p>(一) 体验直播电商平台</p> <p>1.通过互联网搜索不同类型的直播电商平台；</p> <p>2.进入直播电商平台进行体验，并分析它们的优缺点。</p>	教师布置活动实施任务，在活动过程中巡堂指导，进行答疑解惑	学生根据要求完成活动实施任务	培养学生团队协作能力以及分析问题总结归纳的能力

	<table border="1" data-bbox="464 197 794 309"> <tr> <td>以电商为主的直播平台</td> <td>优缺点</td> </tr> <tr> <td>“ ”</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td>“ ”</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td>以内容为主的直播平台</td> <td>优缺点</td> </tr> <tr> <td>“ ”</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td>“ ”</td> <td>“ ”</td> </tr> </table> <p>(二) 探索抖音直播平台</p> <p><b>步骤 1:</b> 4 人为一组, 在手机应用商店中下载抖音 APP;</p> <p><b>步骤 2:</b> 在安装成功后, 点击进入抖音的直播, 点击进入 “更多直播”。</p> <p><b>步骤 3:</b> 选择进入 “购物” 直播频道, 小组讨论后任选 1 个直播间进入观看, 以观众的角度观看一个完整的产品直播介绍;</p> <p><b>步骤 4:</b> 填写体验报告。完成体验报告表后, 小组成员间进行讨论, 选出小组代表分享体验成果。</p> <table border="1" data-bbox="464 996 794 1339"> <caption>表 1-2-2 观看直播体验报告表</caption> <thead> <tr> <th colspan="4">观看直播体验报告表</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4">一、基本情况</td> </tr> <tr> <td>名称</td> <td>“ ”</td> <td>标签</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td>粉丝数</td> <td>“ ”</td> <td>带货口碑</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td colspan="4">简介</td> </tr> <tr> <td colspan="4">二、直播情况</td> </tr> <tr> <td>主播人数</td> <td>“ ”</td> <td>在线观看人数</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td>单场直播商品数</td> <td>“ ”</td> <td>1 号链接产品名称</td> <td>“ ”</td> </tr> <tr> <td colspan="4">三、直播内容 (拆解产品: _____)</td> </tr> <tr> <td>产品特点</td> <td colspan="3">“ ”</td> </tr> <tr> <td>产品特点</td> <td colspan="3">“ ”</td> </tr> <tr> <td>营销活动</td> <td colspan="3">“ ”</td> </tr> <tr> <td colspan="4">四、体验想法</td> </tr> <tr> <td colspan="4">“ ”</td> </tr> <tr> <td colspan="4">“ ”</td> </tr> <tr> <td colspan="4">“ ”</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: right;">(从直播电商特点的角度去分析)</td> </tr> </tbody> </table>	以电商为主的直播平台	优缺点	“ ”	“ ”	“ ”	“ ”	以内容为主的直播平台	优缺点	“ ”	“ ”	“ ”	“ ”	观看直播体验报告表				一、基本情况				名称	“ ”	标签	“ ”	粉丝数	“ ”	带货口碑	“ ”	简介				二、直播情况				主播人数	“ ”	在线观看人数	“ ”	单场直播商品数	“ ”	1 号链接产品名称	“ ”	三、直播内容 (拆解产品: _____)				产品特点	“ ”			产品特点	“ ”			营销活动	“ ”			四、体验想法				“ ”				“ ”				“ ”				(从直播电商特点的角度去分析)						
以电商为主的直播平台	优缺点																																																																																			
“ ”	“ ”																																																																																			
“ ”	“ ”																																																																																			
以内容为主的直播平台	优缺点																																																																																			
“ ”	“ ”																																																																																			
“ ”	“ ”																																																																																			
观看直播体验报告表																																																																																				
一、基本情况																																																																																				
名称	“ ”	标签	“ ”																																																																																	
粉丝数	“ ”	带货口碑	“ ”																																																																																	
简介																																																																																				
二、直播情况																																																																																				
主播人数	“ ”	在线观看人数	“ ”																																																																																	
单场直播商品数	“ ”	1 号链接产品名称	“ ”																																																																																	
三、直播内容 (拆解产品: _____)																																																																																				
产品特点	“ ”																																																																																			
产品特点	“ ”																																																																																			
营销活动	“ ”																																																																																			
四、体验想法																																																																																				
“ ”																																																																																				
“ ”																																																																																				
“ ”																																																																																				
(从直播电商特点的角度去分析)																																																																																				
<p>活动点评 10 分钟</p>	<p>体验直播电商平台 探索抖音直播平台</p>	<p>教师点评学生作业, 将存在的共同问题进行点评</p>	<p>学生分享小组观点</p>	<p>锻炼学生语言表达能力</p>																																																																																
<p>课堂小结 (5 分钟)</p>	<p>直播电商平台的分类 常见的直播电商平台</p>	<p>教师进行课堂小结</p>	<p>学生回顾本节课内容</p>	<p>巩固知识点</p>																																																																																
<p>课后:</p> <p>1.直播平台只是提供直播的平台, 平台自身不直播带货, 不需要对消费者负责。( )</p> <p>2.下面哪些平台开通了直播功能? ( )。</p> <p>A. 淘宝                      B. 拼多多                      C. 腾讯                      D. 抖音</p>																																																																																				
<p>教学评价设计</p>																																																																																				

任务评价表					
任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成			
评价点				分值	
了解直播电商平台的分类				20	
熟悉常见的直播电商平台				30	
熟练利用互联网搜集资料；能够选择常见直播电商平台观看直播，并分析该场次直播的直播情况。				50	
任务总成绩：					
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%
存在的主要问题					
教学反思					
教学用附件（如学生用任务书、学习资料包等）					

# 实训项目三：了解直播电商平台

## 一、实训目的

1. 熟悉常见的直播电商平台；
2. 熟练利用互联网搜索资料。

## 二、实训内容

### (一) 体验不同的直播电商平台，并分析它们的优缺点。

1. 通过互联网搜索不同类型的直播电商平台；
2. 进入直播电商平台进行体验，并分析它们的优缺点。

以电商为主的直播平台	优缺点
以内容为主的直播平台	优缺点

### (二) 探索主流直播平台——抖音

步骤 1：4 人为一组，在手机应用商店中下载抖音 APP；

步骤 2：在安装成功后，点击进入抖音的直播，点击进入“更多直播”。

步骤 3：选择进入“购物”直播频道，小组讨论后任选 1 个直播间进入观看，以观众的角度观看一个完整的产品直播介绍；

步骤 4：填写体验报告。完成体验报告表后，小组成员间进行讨论，选出小组代表分享体验成果。

直播观看体验报告表			
一、基本情况			
名称		标签	
粉丝数		带货口碑	
简介			
二、直播情况			
主播人数		在线观看人数	
单场直播商品数		1号链接产品名称	
三、直播内容（讲解产品：）			
产品特点			
产品特色			
促销活动			
四、体验想法			

## 课时教学设计

课题名称	申请淘宝直播账号	课时数	2	
授课时间	第 3 周	授课地点	一期实训室	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p style="padding-left: 20px;">(1) 了解淘宝直播开播类型</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 掌握开通淘宝达人直播的方法</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 了解淘宝直播的注意事项</p> <p>2. 能力目标</p> <p style="padding-left: 20px;">能够开通淘宝达人直播。</p> <p>3. 思政目标</p> <p style="padding-left: 20px;">培养学生实际动手操作能力，培养学生团队合作的精神。</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点：了解直播开播类型</p> <p>教学难点：掌握开通淘宝达人直播的方法</p> <p>突破方法：学生实施活动任务。</p>				
教学策略（方法）与学法设计				
<p>教法：讲授法</p> <p>学法：操作法</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备：电脑</p> <p>教学软件：学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前：</p> <p>1、提前预习本节课内容</p>				
<p>课中：</p>				
教学环节 与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课堂引入 5 分钟	播放视频提问：你看到的 4 种直播有什么不同？	教师引导学生思考问题回答问题，引	学生思考问题回答问题。	播放视频案例，引起学生的学习兴趣。

		出本节课内容。		
新课讲授 10 分钟	<p>(一)了解淘宝直播开播类型</p> <p>淘宝直播从目前来看主要是分为四种类型:</p> <p>1)淘宝达人直播</p> <p>2)全球购买手直播</p> <p>3)淘宝店铺(C店)直播</p> <p>4)天猫直播。</p>	教师讲授知识	学生认真听讲	使学生了解直播电商开播类型
新课讲授 操作演示 15 分钟	<p>(一)淘宝达人直播的入驻条件:</p> <p>(1)如为个人,须完成支付宝个人实名认证,且年满18周岁(同一身份信息下只能允许1个淘宝账户入驻);</p> <p>(2)如为企业,须完成支付宝企业实名认证(同一营业执照下允许≤10个淘宝账户入驻);</p> <p>(3)如淘宝平台卖家申请成为达人(可推广他人商品),须同时满足:</p> <p>①本自然年度内不存在出售假冒商品的违规行为;</p> <p>②具有一定的店铺运营能力和客户服务能力。</p> <p>(4)经淘宝平台排查认定,该账户及其实际控制人的淘宝平台账户未被淘宝平台处以特定严重违规行为处罚,或未发生过严重危及交易安全的情形。</p> <p>(二)个人淘宝达人的直播开通步骤</p> <p>1)手机下载“淘宝主播”app;</p> <p>2)下载后打开“淘宝主播”app,点击立即入驻;</p> <p>3)按照要求进行实名认证成为主播;</p> <p>4)输入网址进入“阿里创作平台”网站,申请成为淘宝达人。</p>	教师讲解知识,并操作演示	学生认真听,做课堂笔记	加深学生的操作印象。



活动实施 35 分钟	1.输入网址进入“阿里创作平台”网站，注册淘宝达人账号； 2.登录已注册好的账号，点击认证按钮进行角色认证； 3.查看达人角色类型，分析填写表格。	教师布置活动实施任务，在活动过程中巡堂指导，进行答疑解惑	学生根据要求完成活动实施任务	培养学生团队协作能力以及分析问题总结归纳的能力	
活动点评 10 分钟	开通淘宝达人直播。	教师点评学生作业，将存在的共同问题进行点评	学生认真听	查漏补缺	
课堂小结 (5 分钟)	淘宝直播开播类型 开通淘宝达人直播的方法 淘宝直播的注意事项	教师进行课堂小结	学生回顾本节课内容	巩固知识点	
课后：					
教学评价设计					
任务评价表					
任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成			
评价点			分值		
了解淘宝直播开播类型			10		
掌握开通淘宝达人直播的方法			20		
了解淘宝直播的注意事项			20		
能够开通淘宝达人直播。			50		
任务总成绩：					
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%
存在的主要问题					
教学反思					
教学用附件（如学生用任务书、学习资料包等）					



## 课时教学设计

课题名称	了解直播电商岗位	课时数	2	
授课时间	第 3 周	授课地点	一期实训室	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p style="padding-left: 20px;">(1) 了解直播电商团队构成</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 了解直播电商的岗位设置</p> <p style="padding-left: 20px;">(3) 了解直播电商岗位要求</p> <p>2. 能力目标</p> <p style="padding-left: 20px;">能够根据自身情况，找到合适自己的直播电商岗位。</p> <p>3. 思政目标</p> <p style="padding-left: 20px;">培养学生创新能力，培养学生团队合作的精神。</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点：直播电商的岗位设置</p> <p>教学难点：直播电商岗位要求</p> <p>突破方法：学生实施活动任务。</p>				
教学策略（方法）与学法设计				
<p>教法：讲授法</p> <p>学法：操作法</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备：电脑</p> <p>教学软件：学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前：</p> <p>1、提前预习本节课内容</p> <p>2、学生小组拍合照</p>				
课中：				
教学环节 与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课堂引入 5 分钟	情景设计： 张宝、黄东、林多和袁讯是 电商专业二年级学生，经过	教师情景引 入，引出本节 课内容。	学生认真听。	通过情景 设计，吸引 学生注意，

	<p>一年的专业学习,他们对从事电商工作充满着期待和向往。恰逢学习校企合作单位十点钟文化传媒工作室面向校园招聘直播团队,张宝他们对电商新营销模式——直播非常感兴趣,希望通过自己的努力能够加入企业的直播队伍。</p> <p>要想面试成功,张宝他们需要了解直播岗位构成,从而选出适合自己的岗位,为此他们在学校指导老师的带领下组成了一个学习小组,借助网络来进行信息化学习,在之前的学习中他们已经积累了直播电商基础知识和发展史,以及初步认识了直播平台类型,接下来了解直播团队岗位类型及要求。</p>			<p>使学生角色代入。</p>																																							
<p>活动实施 20 分钟</p>	<p>直播岗位市场调研</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.打开 IE 浏览器,在地址栏中输入前程无忧网站地址进入网站首页;</li> <li>2.输入关键词查询直播电商相关岗位,分别筛选出“北京”、“上海”、“深圳”、“广州”的招聘职位数量;</li> <li>3.在前程无忧网站选取三个与直播电商相关的岗位,将“职位名称”与“职位要求”填入表 1-3-2;</li> <li>4.分析搜索的结果,做出总结。</li> </ol> <p style="text-align: center;">表 1-3-2 直播电商岗位网络需求情况分析表</p> <table border="1" data-bbox="454 1668 805 1870"> <thead> <tr> <th>网站</th> <th colspan="4">职位数量</th> <th>职位名称</th> <th>职位要求</th> </tr> <tr> <td></td> <td>北京</td> <td>上海</td> <td>深圳</td> <td>广州</td> <td></td> <td></td> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">51 job</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>总结:</p> <p>1、以上岗位中,哪个自己最感兴趣: _____, 原因: _____</p> <p>2、你认为你感兴趣的直播电商岗位对哪些方面要求较高? _____</p>	网站	职位数量				职位名称	职位要求		北京	上海	深圳	广州			51 job																									<p>教师布置活动实施任务,在活动过程中巡堂指导,进行答疑解惑。点评学生活动实施情况,并由此因此知识点。</p>	<p>学生根据要求完成活动实施任务。</p>	<p>培养学生市场调研的能力。</p>
网站	职位数量				职位名称	职位要求																																					
	北京	上海	深圳	广州																																							
51 job																																											
<p>新课讲授 10 分钟</p>	<p>(一)直播团队岗位认知</p> <p>直播带货是为了把自己的商品卖出去,那么完成一场</p>	<p>教师讲解知识</p>	<p>学生认真听,做课堂笔记</p>	<p>使学生了解直播电商团队构</p>																																							

直播需要多少人？  
一般来说，一个较为成熟的直播电商团队需要配备主播、助播、客服、策划，场控、运营等岗位，当然也可根据自身情况来配备团队，最少可由两个人组成，一个主播，一个负责运营和客服工作。

### (二) 直播电商团队的组织架构

表1-3-1 不同配置的直播电商团队架构一览表

岗位	运营	策划	编导	场控	主播
基础版2人	1				1
进阶版4人	1	1			2
进阶版5人	1	1		1	3
进阶版6人	1	1	1	1	4
旗舰版11人	2	2	1	2	4

### (三) 直播电商岗位要求

- 1) 摄影（拍摄）：主要负责前期的直播拍摄方案以及后期的短视频拍摄；
- 2) 主播：主要负责直播和直播后复盘，配合运营和场控等工作人员的工作；
- 3) 助播：协助主播完成直播前、中、后的工作；
- 4) 运营：主要负责直播的整体统筹，包括主播人设、产品招募以及平台对接等；
- 5) 场控：主要负责店铺维护、直播间的互动场景以及监控直播后台的数据；

### (四) 直播职能流程

产品运营 <sup>1)</sup>	活动策划 <sup>2)</sup>	内容编导 <sup>3)</sup>	主播 <sup>4)</sup>	场控 <sup>5)</sup>
营销任务分解 <sup>1)</sup>	商品权益活动 <sup>2)</sup>	商品脚本 <sup>3)</sup>	熟悉商品脚本 <sup>4)</sup>	直播设备调试 <sup>5)</sup>
货品组成 <sup>1)</sup>	直播间节奏活动 <sup>2)</sup>	活动脚本 <sup>3)</sup>	熟悉活动脚本 <sup>4)</sup>	直播软件调试 <sup>5)</sup>
品类规划 <sup>1)</sup>	粉丝分层活动 <sup>2)</sup>	销售策略脚本 <sup>3)</sup>	做好复盘 <sup>4)</sup>	保障直播视觉效果 <sup>5)</sup>
结构规划 <sup>1)</sup>	佣金激励机制 <sup>2)</sup>	关注话术脚本 <sup>3)</sup>	直播话术 <sup>4)</sup>	后台数据配合 <sup>5)</sup>
直播间的商品推广 <sup>1)</sup>	流量资源规划 <sup>2)</sup>	控评话术脚本 <sup>3)</sup>	总结节奏 <sup>4)</sup>	数据即时登记反馈 <sup>5)</sup>
直播负责人 <sup>1)</sup>	<sup>2)</sup>	封禁场景脚本 <sup>3)</sup>	总结直播声音 <sup>4)</sup>	<sup>5)</sup>

成；了解直播电商的岗位设置；了解直播电商岗位要求。

活动实施  
35 分钟

4 人为一组，利用网络，详细地了解每一个岗位，同时组内进行深入的沟通，讨论每个成员适合的岗位类型，或最想要从事的岗位工作。结合以上情况，制作小组团队海报，并分享介绍。

教师布置活动实施任务，在活动过程中巡堂指导，进行答疑解惑

学生根据要求完成活动实施任务

培养学生团队协作能力以及培养学生表现力。

活动点评 5分钟	直播电商岗位设置。	教师点评学生作业,将存在的共同问题进行点评	学生认真听	查漏补缺	
课堂小结 (5分钟)	了解直播电商团队构成 了解直播电商的岗位设置 了解直播电商岗位要求	教师进行课堂小结	学生回顾本节课内容	巩固知识点	
课后:					
教学评价设计					
任务评价表					
任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成			
评价点			分值		
了解直播电商团队构成			10		
了解直播电商的岗位设置			20		
了解直播电商岗位要求			20		
能够根据小组员情况,完成小组直播电商岗位。			50		
任务总成绩:					
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%
存在的主要问题					
教学反思					
教学用附件(如学生用任务书、学习资料包等)					

## 实训项目五：了解直播电商岗位

### 一、实训目的

1. 了解直播电商的岗位设置；
2. 能够根据自身情况，找到合适自己的直播电商岗位。

### 二、实训内容

#### （一）直播岗位市场调研

1. 打开 IE 浏览器，在地址栏中输入前程无忧网站地址进入网站首页；
2. 输入关键词查询直播电商相关岗位，分别筛选出“北京”、“上海”、“深圳”、“广州”的招聘职位数量；
3. 在前程无忧网站选取三个与直播电商相关的岗位，将“职位名称”与“职位要求”填入表
4. 分析搜索的结果，做出总结。

直播电商岗位网络需求情况分析表

网站	职位数量				职位名称	职位要求
	北京	上海	深圳	广州		
51job						
总结：						
以上岗位中，哪一个自己最感兴趣？原因：						
你认为你感兴趣的直播电商岗位对哪些方面要求较高？						

#### （二）定位个人直播岗位

4 人为一组，利用网络，详细地了解每一个岗位，同时组内进行深入的沟通，讨论每个成员适合的岗位类型，或最想要从事的岗位工作。








结合以上情况，制作小组团队海报，并分享介绍。

组员名称	适合/喜欢的岗位名称	主要职责

## 课时教学设计

课题名称	直播产品分析	课时数	2	
授课时间	第 4 周	授课地点	一期实训室	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p style="padding-left: 20px;">(1) 了解产品分析维度；</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 掌握直播产品的分析方法。</p> <p>2. 能力目标</p> <p style="padding-left: 20px;">具备市场调研与分析能力；提升学生直播营销策划能力。</p> <p>3. 思政目标</p> <p style="padding-left: 20px;">激发学生对直播电商营销策划岗位的兴趣，通过提高专业智慧来储备学生技能的知识储量。</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点：直播产品的分析方法</p> <p>教学难点：通过产品分析维度提炼出产品卖点关键词</p> <p>突破方法：学生实施活动任务。</p>				
教学策略（方法）与学法设计				
<p>教法：讲授法</p> <p>学法：操作法</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备：电脑</p> <p>教学软件：学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前：</p> <p>1、提前预习本节课内容</p>				
<p>课中：</p>				
教学环节 与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课堂引入 10 分钟	表中产品是某公司即将在直播间展示的新品，假设你是该公司负责直播营销任务的团队成员，你觉得在直播间介绍产品	教师提出问题。	学生思考问题回答问题。	通过问题人物引入，吸引学生注意，使学



	<p>环节应介绍产品的哪些特点？</p> <table border="1" data-bbox="432 241 847 472"> <thead> <tr> <th>商品</th> <th>商品信息</th> <th>介绍的重点(关键词)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>名称：刺绣钉珠女装收腰连衣裙海报款甜美通勤 商品价格：199元</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>名称：女包2021新款单肩斜挎包女时尚百搭迷你圆形包包网红小圆包 商品价格：168元</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	商品	商品信息	介绍的重点(关键词)		名称：刺绣钉珠女装收腰连衣裙海报款甜美通勤 商品价格：199元			名称：女包2021新款单肩斜挎包女时尚百搭迷你圆形包包网红小圆包 商品价格：168元				<p>生产生学习兴趣。</p>
商品	商品信息	介绍的重点(关键词)											
	名称：刺绣钉珠女装收腰连衣裙海报款甜美通勤 商品价格：199元												
	名称：女包2021新款单肩斜挎包女时尚百搭迷你圆形包包网红小圆包 商品价格：168元												
<p>新课讲授 20分钟</p>	<p>直播是手段，营销是目的。直播营销的目标大多是提高品牌知名度或提高销售额，但具体的直播目的，需要对产品、用户进行综合分析再结合营销目标科学合理设置。</p> <div data-bbox="443 745 839 965">  </div> <p>为了能更好将产品价值传递给屏幕前的观众，直播前必须对产品进行全面的分析，梳理出产品的优势、劣势，提炼对产品描述的关键词，便于在直播间快速、有效向观众传递价值，促成交易。直播产品分析一般可从产品的外观和产品的功能两大维度进行。</p> <p>产品外观：产品形状、尺寸、结构、材质、成分等。通过包装材质、标志、说明等分析，得到关键词：包装高端大气、材质安全等。</p> <p>产品功能：产品功能效果、口味、容量、操作性能等。通过对产品功能和效果分析，得到关键词：抗衰老、补水、去皱等。</p>	<p>教师讲解知识</p>	<p>学生认真听，做课堂笔记</p>	<p>使学生了解产品分析维度，掌握直播产品分析的方法。</p>									
<p>活动实施 35分钟</p>	<p>(一) 进行直播产品分析</p> <p>步骤 1: 4人为一组，在淘宝网上选择感兴趣的商品作为分析的对象；</p> <p>步骤 2: 按照表格里的任务设置要求，将分析结果填入表内；</p> <p>步骤 3: 小组代表向全班同学</p>	<p>教师布置活动实施任务，在活动过程中巡堂指导，进行答疑解惑</p>	<p>学生根据要求完成活动实施任务</p>	<p>培养学生团队协作能力以及培养学生表现力。</p>									

	展示分析结果。																																		
	<p style="text-align: center;">直播产品分析表</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">序号</th> <th rowspan="2">产品名称</th> <th rowspan="2">产品图片</th> <th colspan="2">产品分析</th> <th rowspan="2">提炼分析关键词</th> </tr> <tr> <th>产品外观分析</th> <th>产品功能分析</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>产品 1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>产品 2</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>产品 3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>产品 4</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	序号	产品名称	产品图片	产品分析		提炼分析关键词	产品外观分析	产品功能分析	产品 1						产品 2						产品 3						产品 4							
序号	产品名称				产品图片	产品分析		提炼分析关键词																											
		产品外观分析	产品功能分析																																
产品 1																																			
产品 2																																			
产品 3																																			
产品 4																																			

活动点评 10 分钟	直播产品分析。	教师点评学生作业，将存在的共同问题进行点评	学生认真听	查漏补缺
---------------	---------	-----------------------	-------	------

课堂小结 (5 分钟)	了解产品分析维度； 掌握直播产品分析方法。	教师进行课堂小结	学生回顾本节课内容	巩固知识点
----------------	--------------------------	----------	-----------	-------

课后：

教学评价设计

任务评价表					
任务完成方式		小组协作完成 个人独立完成			
评价点				分值	
了解产品分析维度；				10	
掌握直播产品分析方法。				20	
了解直播电商岗位要求				20	
通过产品分析维度提炼出产品卖点关键词				50	
任务总成绩：					
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%
存在的主要问题					

教学反思

教学用附件（如学生用任务书、学习资料包等）

## 实训项目六：进行直播产品分析

### 一、实训目的

1. 掌握直播产品分析的方法；
2. 能够根据方法提炼分析关键词。

### 二、实训内容

#### （一）进行直播产品分析


- 步骤 1：4 人为一组，在淘宝网上选择感兴趣的商品作为分析的对象；
- 步骤 2：按照表格里的任务设置要求，将分析结果填入表内；
- 步骤 3：小组代表向全班同学展示分析结果。

直播产品分析表

序号	产品名称	产品图片	产品分析		提炼分析 关键词
			产品外观 分析	产品功能 分析	
产品 1					
产品 2					
产品 3					
产品 4					

## 课时教学设计

课题名称	直播间用户分析及营销目标确定	课时数	2	
授课时间	第 4 周	授课地点	一期实训室	
教学目标				
<p>1. 知识目标</p> <p style="padding-left: 20px;">(1) 掌握直播用户分析的方法；</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 了解直播用户分析维度；</p> <p style="padding-left: 20px;">(3) 掌握直播营销目标确定的方法；</p> <p>2. 能力目标</p> <p style="padding-left: 20px;">能够进行直播间用户分析；能够根据产品分析及直播用户分析确定直播营销目标。</p> <p>3. 思政目标</p> <p style="padding-left: 20px;">激发学生对直播电商营销策划岗位的兴趣，通过提高专业智慧来储备学生技能的知识储量。</p>				
教学重点难点及突破方法				
<p>教学重点：直播用户分析的方法</p> <p>教学难点：通过用户标签、行为特征等数据信息去划分出目标用户。</p> <p>突破方法：学生实施活动任务。</p>				
教学策略（方法）与学法设计				
<p>教法：讲授法</p> <p>学法：操作法</p>				
教学环境、教学资源、教具、工具准备				
<p>设备：电脑</p> <p>教学软件：学习通</p>				
教学过程设计				
<p>课前：</p> <p>1、提前预习本节课内容</p>				
<p>课中：</p>				
教学环节与时间分配	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图
课堂引入	90 后和 00			

5 分钟	后的购物方式有什么不同之处？	教师提出问题。	学生思考问题回答问题。	通过问题人物引入，吸引学生注意，使学生产生学习兴趣。
<p>新课讲授 15 分钟</p>	<p>(一) 直播用户分析</p> <p>不同的产品有不同的潜在消费群体，店铺在直播间要实现直播目标，必须对直播用户进行分析。通过对用户细分，了解购买需求及用户行为特征，构建目标群体画像，针对主要顾客群体的行为特征和观看心理，更好制定直播间的促销活动方案。直播用户分析包括用户细分分析和用户群体分析。</p>  <p>直播用户分析</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>用户细分：用户标签(年龄、性别、收入、所在城市、文化程度等)</li> <li>用户行为(细分用户有哪些行为特征)</li> <li>用户群体：针对目标用户，构建用户群体画像</li> </ul> <p>首先进行用户细分分析，包括用户标签分析及用户行为分析两个维度</p> <p>用户标签分析: 用户标签分析(用户属性)可从性别、年龄、收入、所在城市、文化程度等因素进行分析。用户属性特征是用户分析的基础，用户属性特征又分为固定属性及可变属性。重点对年龄、性别与地域进行分析。固定属性特征，即伴随用户一生的固定标签，如：女性，出生于广州，汉族等。可变属性特征，即短时间内用户保有的特点标签，如未婚、本科学历等。</p> <p>用户行为分析: 分析用户的行为特征，模拟用户行为路径，在用户的每一步行为过程中设计营销卖点。重点分析用户需求及其观看心理。</p> <p>比如“60后”“70后”“80后”“90后”等各自的行为特征各不相同，要研究他们在直播场景下的行为特征。然后通过用户标签、行为特征等数据信息去划分出目标用户，进而构建出目标用户群体的画像。</p>	教师讲解知识	学生认真听讲，做课堂笔记	使学生了解产品分析维度掌握直播产品分析的方法。
活动实施 35 分钟	进行直播间用户分析 步骤 1: 4 人为一组，在淘宝直播间搜索“女童汉服”和“小家电”	教师布置活动实施任务，在活	学生根据要求完成活动实施	培养学生

	直播间;	动过程	任务	
--	------	-----	----	--

	<p>步骤2: 每类产品任选一个直播间进行用户分析, 将分析结果填入表格。</p> <table border="1" data-bbox="427 338 884 757"> <caption>直播间用户分析任务表</caption> <thead> <tr> <th>主营产品</th> <th>主要用户群分析</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">女童校服</td> <td>潜在的用户:</td> </tr> <tr> <td>这些用户的主要标签(属性):</td> </tr> <tr> <td>该用户群购买行为特点:</td> </tr> <tr> <td>目标用户确定:</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">小家电</td> <td>潜在的用户:</td> </tr> <tr> <td>这些用户的主要标签(属性):</td> </tr> <tr> <td>该用户群购买行为特点:</td> </tr> <tr> <td>目标用户确定:</td> </tr> </tbody> </table>	主营产品	主要用户群分析	女童校服	潜在的用户:	这些用户的主要标签(属性):	该用户群购买行为特点:	目标用户确定:	小家电	潜在的用户:	这些用户的主要标签(属性):	该用户群购买行为特点:	目标用户确定:	中巡堂指导, 进行答疑解惑		团队协作能力以及培养学生表现力。
主营产品	主要用户群分析															
女童校服	潜在的用户:															
	这些用户的主要标签(属性):															
	该用户群购买行为特点:															
	目标用户确定:															
小家电	潜在的用户:															
	这些用户的主要标签(属性):															
	该用户群购买行为特点:															
	目标用户确定:															
活动点评 10分钟	进行直播间用户分析	教师点评学生作业, 将存在的共同问题进行点评	学生认真听	查漏补缺												
新课讲授 10分钟	<p>(二) 企业营销目标分析-SMART原则 直播目的必须服务企业的市场营销目标才能给企业带来整体的效益提升。直播目的不是一成不变的, 需要根据企业在不同阶段不同情况下的市场营销目标做出调整。结合“SMART原则”确定企业的直播目的。</p> <p>(三) 确定直播目的 经过对直播产品、直播用户及企业营销目标的分析, 确定企业直播营销目的。 以某品牌眼部精华为例确定直播目的。</p>	教师讲解知识	学生认真听, 做课堂笔记	掌握直播营销目标确定的方法;												
课堂小结 (5分钟)	直播用户分析的方法 直播用户分析维度 直播营销目标确定的方法	教师进行课堂小结	学生回顾本节课内容	巩固知识点												
<p>课后:</p> <p>合理设置营销目的</p> <p>步骤1: 以小组为单位, 根据知识窗 SMART 原则知识, 对表格中的直播目的表述进行分析对比, 并将分析结果填入表中;</p> <p>步骤2: 小组间交流。</p>																

直播目的对比分析任务表

店铺直播间情况	目标表述		哪个表述更为合理，为什么？
上场直播后的数据： 1、粉丝量：19000； 2、销售额为：20 万元	直播销售额提升至 25 万元	VS	销售额大幅增加
	更多人关注，粉丝增长过万		直播间粉丝量增加 3000
	直播提升产品质量		提升微信公众号人气

### 教学评价设计

任务评价表

任务完成方式		小组协作完成		个人独立完成	
评价点			分值		
了解直播用户分析维度；			10		
掌握直播用户分析的方法			20		
掌握直播营销目标确定的方法			20		
能够进行直播间用户分析；能够根据产品分析及直播用户分析确定直播营销目标。			50		
任务总成绩：					
自我评价	20%	小组评价	20%	教师评价	60%
存在的主要问题					

### 教学反思

教学用附件（如学生用任务书、学习资料包等）



# 实训项目七：直播间用户分析及营销目标确定

## 一、实训目的

1. 掌握直播营销目标确定的方法；
2. 能够进行直播间用户分析；
3. 能够根据产品分析及直播用户分析确定直播营销目标。

## 二、实训内容

### (一) 进行直播间用户分析

步骤 1：4 人为一组，在淘宝直播间搜索“女童汉服”和“小家电”直播间；

步骤 2：每类产品任选一个直播间进行用户分析，将分析结果填入表格。

直播间用户分析任务表

主营产品	主要用户群分析
女童汉服	潜在的用户：
	这些用户的主要标签（属性）：
	该用户群购买行为特点：
	目标用户确定：
小家电	潜在的用户：
	这些用户的主要标签（属性）：
	该用户群购买行为特点：
	目标用户确定：

### (二) 合理设置营销目的

步骤 1：以小组为单位，根据知识窗 SMART 原则知识，对表格中的直播目的表述进行分析对比，并将分析结果填入表中；

步骤 2：小组间交流。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/758107000132006105>