

# XXXX 学校

## 互联网营销理 论与工具运用

### 课程概述

---

承担课程的专业部 \_\_\_\_\_

承担课程的教研组 \_\_\_\_\_

集体备课教师团队 \_\_\_\_\_

课 程 总 学 时 \_\_\_\_\_

授 课 教 师 \_\_\_\_\_

授 课 班 级 \_\_\_\_\_

授 课 学 期 \_\_\_\_\_

教 材 名 称 \_\_\_\_\_

编 制 时 间 \_\_\_\_\_

XXXXXXXXX 学校教务科制

# 《互联网营销理论与工具运用》课程概述

课程名称	《互联网营销理论与工具运用》		
授课班级			
授课专业			
使用教材	《互联网营销理论与工具运用》	教材出版社	
授课周数	17	课程周学时	4
课程教学概述			
课程背景及教材分析	<p>在信息技术不断发展的背景下，互联网进入到 3.0 时代，互联网的发展衍生出众多新型营销模式，如互联网搜索引擎营销、EDM 营销、社交媒体营销、视频营销、直播营销等，不断强化学生的互联网市场营销思维，提升互联网营销技术水平。</p> <p>教材编写要符合国家课程设置和本课程标准，遵循规范性、科学性、适用性、职业性，充分体现基于工作过程项目课程的设计思想，突出对中等职业学校学生的职业能力培养的思路，体现以就业为导向，以学生为本的原则，注重启发和引导学生思考，以此激发学生的兴趣。</p> <p>教材开发过程中，结合企业实际业务，将互联网营销基础理论和行业新知识、新趋势、新模式、新方法进行科学、合理的融合，引进最新的、经典的、具有引导性的案例，进一步充实教材内容。同时，充分利用现代信息技术及移动终端设备，将文字与声音、图片、视频等多媒体资源有机结合，不断丰富教材呈现形式，提升学生学习的沉浸感和参与度，促进学生主动有效的学习。</p> <p>教材的内容编写重视学习活动、学习情境的设计，引导学生主动探究，学以致用，提高学生自主学习和自我评价的能力；教材的编写注重与现代化信息技术的融合，充分利用信息技术手段，提供丰富多样的音频、视频等数字化资源，使教学更生动直观，学习更便捷有效。</p> <p>教材在体例结构上特别设计了自学探究模块，启发学习者自主学习与探究，提高学习的主观能动性；在每个学习任务前设置了引导案例模块，从企业实际案例出发，让学员更加直观地理解工作任务；在每个任务的知识讲解后都设置有任务演练，将理论知识落地到实践操作上，强化学生对理论的理解，以及增加对工作任务步骤的实操经验积累；在项目最后设置了素能加油站与职业技能训练，培养学生综合职业素养，将素质能力教育与职业技能教育同步开展，达成学科核心素养的培养目标，体现“岗课赛证”融通和“教学做”一体化的教学理念。</p>		

课程内容	<p>课程在教学内容上从互联网营销相关岗位的工作任务出发，以完整的工作流程为主线，通过企业应用案例引导学生进行理论知识的学习与实践任务的探究演练。本书按工作项目的不同与层次关系，共分为八个项目，包括走进互联网营销、互联网营销市场调研、互联网搜索引擎营销、互联网 EDM 营销、互联网社交媒体营销、互联网视频营销、互联网直播营销、互联网营销方案策划。</p> <p>其中前七项属于课程的基础教学模块，后一项目为拓展模块，从基础认识到工作实训带领学生全面学习互联网营销的理论与工具运用。全书面向具体工作任务，在八个项目下分设共 24 个学习任务为基本知识单元，使学员对互联网营销的整体内容进行更系统、结构更清晰的认识与学习。</p>			
课程教学目标	<p>本课程全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，案例自然体现思政育人元素。通过理论知识学习、基础技能训练和综合应用实践，培养中等职业学校学生符合时代要求的互联网营销理论和适应职业发展需要的互联网工具运用能力。</p> <p>课程通过多样化的教学形式，帮助学生认识互联网营销市场调研、互联网搜索引擎营销、互联网 EDM 营销、互联网社交媒体营销、互联网视频营销、互联网直播营销等理论知识，掌握互联网营销工具的应用技能，使学生能够对互联网营销相关岗位及岗位职责有一定的认识，能够初步进行职业规划；能够系统了解互联网营销的理论基础；能够充分认识互联网营销环境调研、互联网营销工具和手段、互联网营销目标设定和互联网营销过程实施；能够灵活应用互联网营销工具和方法开展营销活动。</p>			
课程重难点	<p>课程重难点包括包含走进互联网营销、互联网营销市场调研、互联网搜索引擎营销、互联网 EDM 营销、互联网社交媒体营销、互联网视频营销、互联网直播营销 7 个部分内容及互联网营销方案策划 1 个专题。</p>			
课程内容设计与教学策略	模块	内容	学时	教学策略
基础模块		走进互联网营销	4	案例教学法、合作探究法
		互联网营销市场	8	案例教学法、操作演示法
		互联网搜索引擎	8	任务驱动法、自主体验法
		互联网 EDM 营销	8	讲授法、操作演示法
		互联网社交媒体营销	12	任务驱动法、操作演示法 情景教学法
		互联网视频营销	8	讲授法、操作演示法、自主探究法
		互联网直播营销	10	讲授法、案例教学法、自主探究法
拓展模块		互联网营销方案	10	讲授法、案例教学法
课程思政内容与设计	<p>企业项目、任务案例自然融入思政元素，引导学生参加社会实践、关注专业、行业法律法规及新模式，培养学生经世济民，诚信经营，诚信宣传、诚信服务的职业精神，体现人文精神，法治精神、诚信精神、爱国情怀、乡村振兴、中华民族优秀传统文化、民族自信、创新开拓精神等思政元素。</p>			
信息技术应用	<p>信息化教学平台 数字媒体</p>			

# 《互联网营销理论与工具运用》课程教案

授课课题	互联网直播营销		
授课日期		学时数	10
授课班级		授课地点	
教学内容	课程思政内容： 直播营销面临的法律风险		
	本次课教学主要内容： 1.认识直播营销平台 2.利用抖音直播开展营销 3.利用淘宝直播销售商品		
学情分析	知识基础	在课程开始之前，学生已经具备了互联网营销的基础知识，包括互联网 EDM 营销、互联网社交媒体营销和互联网视频营销等，掌握了互联网营销的基本运作理念。	
	能力水平	互联网时代，学生与互联网的联系紧密，具备对互联网上各类直播 APP 的使用和掌握的基础技能，同时也熟悉直播营销的基本流程。	
	行为特征	能够独立自主利用互联网直播 APP 进行知识学习，并且能够熟练运用互联网直播营销进行相关产品的推广和营销。	
	思政基础	具备严谨、认真、独立和创新的能力，并且能够遵纪守法，严格按照国家法律完成教学任务。	
教学目标	知识目标	1.掌握直播营销的含义及特点； 2.熟悉直播营销的常见形式与类型； 3.熟悉抖音及淘宝平台的直播入驻流程； 4.了解抖音及淘宝平台的直播规则； 5.掌握抖音及淘宝平台的直播推广方式及工具。	
	能力目标	1.能够对常见的直播平台进行分类判断； 2.能够独立完成入驻抖音、淘宝直播平台的操作步骤； 3.能够在抖音、淘宝平台开启直播； 4.能够运用不同渠道对抖音直播及淘宝直播进行推广； 5.能够在淘宝直播平台中进行推广操作。	
	素质目标	1.培养学生在直播营销过程中的法律法规意识； 2.遵守互联网传播与推广的规范，严守法律法规底线。	
教学重难点	教学重点	1.直播和直播营销的基础概念、特点、常见形式、常见类型； 2.抖音直播的相关内容； 3.抖音直播入驻的相关条件； 4.淘宝直播的相关内容； 5.淘宝直播平台入驻的相关规则。	

	教学难点	1. 利用抖音直播开展营销的流程； 2. 淘宝开直播的操作步骤； 3. 淘宝平台直播平台入驻及推广的操作流程。。
教学策略	教学组织	课堂上“以学生为主体”，通过教学课件、教学案例、微课视频等资源，在教师引导下，以情境教学为重点，初步实现教学目标。
	教学方法	案例法、讨论法、讲授法
教学准备	学生课前预习内容	1. 直播和直播营销的基础概念； 2. 抖音直播和淘宝直播平台的特点和推广方式； 3. 抖音直播和淘宝直播平台开展营销的步骤。
	教学环境准备	多媒体教室
	教学资源准备	微课视频、教学案例、教学课件

## 第 1-2 课时教案

教学环节	教 学 内 容	学生活动	设计意图
复习环节	互联网视频营销（5min）	学生跟随教师的复习节奏进入课堂，在教师的引导下完成对旧知识的回顾。	通过知识回顾的方式，帮助学生有逻辑有顺序的复习上次课内容，搭建知识框架。
导入环节	案例引入：《主动迎接电商直播潮流，百丽国际成功转型》（10min）	学生认真分析案例，并结合案例思考并回答问题	通过教学案例分析，让学生初步了解直播与直播营销的基础概念以及直播营销的意义。
讲授演示环节	一、知识讲解(55min) （一）直播与直播营销 1. 直播 2. 直播营销 （二）直播营销的特点 1. 参与门槛低 2. 即时互动性 3. 商品信息真实化 4. 营销效果直观性 （三）直播营销常见的形式 （四）直播平台的常见类型	教师通过直接讲授的方式向学生讲解直播和直播营销的相关知识，并以图文结合的方式向学生展现直播营销常见的形式和直播平台常见类型，学生根据教师讲解做好笔记并提问，教师进行答疑。 学生分小组进行讨论直播平台特点、形式、类型的分析过程。将讨论结果进行总结汇报，教	以讲授法和提问法进行知识讲解，有助于学生比较直接的了解新知识点，同时以分组互动的方式，激发学生的学习积极性，方便学生及时进行查缺补漏。

		师根据学生汇报结果进行补充说明和答疑。	
课堂测评环节	教师提出问题（5min）：1. 在你平时的使用中，最容易被哪类直播营销形式所吸引？ 2. 每种直播营销形式分别适合哪类产品的推广？	学生根据教师提出的问题进行回答，并做好笔记。	以提问的方式检测学生上课知识点是否完全掌握，提高学生自主学习的主观能动性，并以测评的方式帮助学生了解自身的学习程度。
课堂小结环节	教师根据学生测评结果进行答疑和总结（5min）	学生认真听讲并做好笔记	以测评解疑的方式帮助学生温习本节课所学知识，有助于学生更好的理解新知。
作业布置	搜集利用直播平台开展营销的经典案例，并对经典案例进行分析。	学生课后进行案例搜集，巩固本节课所学	培养学生的资料收集和总结能力，帮助学生理解利用直播开展营销的意义和好处。
课堂反思与诊改			
课堂教学效果	1. 学生能够阐述出微博与微博营销的内涵以及微博营销的特点； 2. 学生能够熟练掌握微博营销策略的具体内容。		
教学反思与改进	1. 学生缺少实践操作部分，对于学生动手能力的培养时间不够。 改进：增加学生实践操作环节，并多让学生自主进行探索。 2. 讲课过程中，学生独立自主思考时间较少。 改进：增加学生讨论的时间，并多对学生进行提问。		
板书设计			

知识回顾：互联网视频营销

案例引入：《主动迎接电商直播潮流，百丽国际成功转型》

知识讲解

一、认识直播营销平台

（一）直播

（二）直播营销

二、直播营销的特点

（一）参与门槛低

（二）即时互动性

（三）商品信息真实化

（四）营销效果直观性

三、直播营销常见的形式

（一）商品分享式直播

（二）产地直销式直播

（三）基地走播式直播

（四）访谈式直播

（五）其他类型的直播

四、直播平台的常见类型

（一）电商类直播平台

（二）教育类直播平台

（三）娱乐类直播平台

（四）游戏类直播平台

（五）其他类直播平台

五、课堂测评

1. 在你平时的使用中，最容易被哪类直播营销形式所吸引？

2. 每种直播营销形式分别适合哪类产品的推广？

六、课堂小结

七、作业布置

## 第 3-4 课时教案

教学环节	教 学 内 容	学生活动	设计意图
复习环节	直播营销相关概念（5min）	学生跟随教师的复习节奏进入课堂，在教师的引导下完成对旧知识的回顾。	通过知识回顾的方式，帮助学生有逻辑有顺序的复习上次课内容，搭建知识框架。
导入环节	教师提出问题：请同学们结合所学知识，谈谈应该如何策划一场成功的直播营销呢？（5min）	学生认真思考并回答问题	通过提问，让学生自主进行思考和探究，初步掌握策划直播营销的基本流程。

讲授演示环节	<p>一、知识讲解（20min） 对直播平台特点、形式、类型的分析过程训练</p> <p>（一）探究直播营销平台的特点</p> <p>（二）探究直播平台营销形式</p> <p>（三）探究直播平台的类型</p> <p>二、演练评价（20min）</p> <p>三、案例引入：《国产美妆品牌自然堂玩转抖音电商》（10min）</p> <p>四、知识讲解（10min）</p> <p>（一）认识抖音直播</p> <p>1. 平台定位</p> <p>2. 抖音直播平台规则</p>	<p>学生根据教师安排的任务演练流程分组进行实际操作，并做好笔记。教师根据学生演练结果进行评价打分，各小组之间进行互评，最后再进行自我评价。</p> <p>学生分小组进行讨论抖音直播。将讨论结果进行总结汇报，教师根据学生汇报结果进行补充说明和答疑。</p>	<p>以分组互动的方式，激发学生的学习积极性，方便学生及时进行查缺补漏。利用测评的方式有助于帮助学生和教师及时了解当下的学习情况，为后续的学习过程做好铺垫。以讲授法和提问法进行知识讲解，有助于学生比较直接的了解新知识点。</p>
课堂测评环节	<p>教师提出问题（5min）：1. 不同类型的直播营销形式适用于哪些场景？</p> <p>2. 在抖音平台进行直播应注意哪些问题？</p>	<p>学生根据教师提出的问题进行回答，并做好笔记。</p>	<p>以提问的方式检测学生上课知识点是否完全掌握，提高学生自主学习的主观能动性，并以测评的方式帮助学生了解自身的学习程度。</p>
课堂小结环节	<p>教师根据学生测评结果进行答疑和总结（5min）</p>	<p>学生认真听讲并做好笔记</p>	<p>以测评解疑的方式帮助学生温习本节课所学知识，有助于学生更好的理解新知。</p>
作业布置	<p>搜集利用直播平台开展营销的经典案例，并对经典案例进行分析。</p>	<p>学生课后进行案例搜集，巩固本节课所学</p>	<p>培养学生的资料收集和总结能力，帮助学生理解利用直播开展营销的意义和好处。</p>
课堂反思与诊改			
课堂教学效果	<p>1. 学生能够熟练掌握直播营销的具体流程；</p> <p>3. 学生能够了解抖音直播平台的相关概念。</p>		



<b>教学反思与改进</b>	<p>讲课过程中，学生独立自主思考时间较少。</p> <p>改进：增加学生讨论的时间，并多对学生进行提问。</p>
<b>板书设计</b>	
<p>知识回顾：直播营销相关概念</p> <p>教师提问</p> <p>一、任务演练</p> <p>对直播平台特点、形式、类型的分析过程训练</p> <p>（一）探究直播营销平台的特点</p> <p>（二）探究直播平台营销形式</p> <p>（三）探究直播平台的类型</p> <p>二、演练评价</p> <p>三、案例引入：《国产美妆品牌自然堂玩转抖音电商》</p> <p>四、知识讲解</p> <p>认识抖音直播</p> <p>（一）平台定位</p> <p>（二）抖音直播平台规则</p> <p>五、课堂测评</p> <p>1. 不同类型的直播营销形式适用于哪些场景？</p> <p>2. 在抖音平台进行直播应注意哪些问题？</p> <p>六、课堂小结</p> <p>七、作业布置</p>	

## 第 5-6 课时教案

教学环节	教 学 内 容	学生活动	设计意图
<b>复习环节</b>	抖音直播平台（5min）	学生根据教师的提问进行作答，复习并巩固上节课所学知识	以提问的方式，不仅可以活跃课堂气氛，而且可以调动学生的积极性，帮助学生在愉快的氛围下进行知识的学习。
<b>导入环节</b>	教师提出问题：请同学们结合所学知识，谈谈在抖音进行直播营销的具体流程包括哪些？（5min）	学生认真思考并回答问题	通过提问的方式，引导学生自主了解抖音直播平台的营销推广流程，培养学生的自主学习能力。
<b>讲授演示环节</b>	<p>一、知识讲解（30min）</p> <p>（一）抖音直播入驻</p> <p>1. 抖音直播开通条件</p>	学生根据教师上课流程进行学习，先通过知识讲解了解掌握抖音直播入驻	通过直接讲授的传统方式让学生能够直接接受新的知识，同时组织学生分组讨论并分享学习心

	<p>2. 入驻抖音直播平台的操作步骤</p> <p>(二) 抖音直播营销流程</p> <p>1. 抖音直播的推广方式</p> <p>2. 抖音开直播操作步骤</p> <p>3. 抖音直播营销工具</p> <p>二、任务演练 (20min)</p> <p>在抖音平台完成直播入驻、开直播的相关操作, 并选择一种推广方式进行直播间推广:</p> <p>(一) 认知抖音直播</p> <p>(二) 抖音直播入驻</p> <p>(三) 抖音直播营销</p> <p>三、演练评价 (5min)</p>	<p>的条件和入驻抖音直播平台的操作步骤, 并分小组进行讨论抖音直播营销流程。将讨论结果进行总结汇报, 教师根据学生汇报结果进行补充说明和答疑。</p> <p>学生根据教师安排的任务演练流程分组进行实际操作, 并做好笔记。教师根据学生演练结果进行评价打分, 各小组之间进行互评, 最后再进行自我评价。</p>	<p>得和收获, 激发学生对于抖音直播相关知识知识的学习兴趣, 第三, 给出具体案例进行实操演练, 帮助学生巩固知识并锻炼动手能力, 第四, 通过测评的方式检查学生课堂知识的掌握情况, 及时了解学生的学习程度。</p>
课堂测评环节	<p>教师提出问题 (10min):</p> <p>1. 在日常使用抖音 APP 的过程中, 简单总结一下在抖音 APP 上发布视频的步骤。</p> <p>2. 利用抖音平台开展营销的意义和好处是什么?</p>	<p>学生根据教师提出的问题进行回答, 并做好笔记。</p>	<p>以提问的方式检测学生上课知识点是否完全掌握, 提高学生自主学习的主观能动性。</p>
课堂小结环节	<p>1. 结合在自学探究中的结论, 梳理抖音平台的直播规则;</p> <p>2. 结合在自学探究中的结论, 掌握抖音平台的直播入驻流程;</p> <p>3. 结合在自学探究中的结论, 了解抖音平台的直播推广方式。(5min)</p>	<p>学生认真听讲并做好笔记</p>	<p>以答疑解惑的方式帮助学生巩固本节课所学知识, 有助于学生更好的理解新知。</p>
作业布置	<p>观看一场抖音营销直播, 了解抖音直播营销工具在直播中的应用, 并总结使用技巧。</p>	<p>学生课后进行实践操作, 并将实践结果进行记录</p>	<p>培养学生的动手能力和社会实践能力, 帮助学生掌握利用抖音直播开展营销的流程。</p>
课堂反思与诊改			

课堂教学效果	1. 学生能够掌握抖音直播入驻的条件和抖音直播营销流程； 2. 学生能够独立完成结合案例进行利用抖音直播平台开展营销的完整流程。
教学反思与改进	1. 授课过程中，知识讲解部分过于枯燥，课堂氛围不够活跃。 改进：增加对学生提问和回答问题的环节，在知识讲解中加入一些生动有趣的案例，激发学生的兴趣。 2. 讲课过程中，教师对于课堂内容的引导不够。 改进：增加引导环节，教师并有针对性的对某些内容进行引导。
板书设计	
知识讲解 一、抖音直播入驻 （一）抖音直播开通条件 （二）入驻抖音直播平台的操作步骤 二、抖音直播营销流程 （一）抖音直播的推广方式 （二）抖音开直播操作步骤 （三）抖音直播营销工具 三、任务演练 在抖音平台完成直播入驻、开直播的相关操作，并选择一种推广方式进行直播间推广 （一）认知抖音直播 （二）抖音直播入驻 （三）抖音直播营销任务演练 四、演练评价 五、课堂测评 六、课堂小结 七、作业布置	

## 第 7-8 课时教案

教学环节	教 学 内 容	学生活动	设计意图
复习环节	利用抖音直播开展营销（5min）	学生根据教师的提问进行作答，复习并巩固上节课所学知识	以提问的方式，增强师生之间的互动性，活跃课堂气氛，有效帮助学生搭建知识框架。
导入环节	案例引入：《淘宝直播战略升级，为商家引爆亿万流量》（5min）	学生认真分析案例，并结合案例思考并回答问题	通过教学案例分析，让学生初步了解利用淘宝直播营销的意义以及淘宝直播营销的核心战略。

讲授演示环节	<p>一、知识讲解（25min）</p> <p>（一）认识淘宝直播</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 平台定位</li> <li>2. 淘宝直播平台规则</li> </ol> <p>（1）淘宝直播违规类型</p> <p>（2）违规行为处理措施</p> <p>（二）淘宝直播平台入驻</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 淘宝直播开通规则</li> <li>2. 入驻淘宝直播平台的操作步骤</li> </ol> <p>（三）淘宝直播间系统操作</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 淘宝开直播操作步骤</li> <li>2. 淘宝直播推广渠道及工具</li> <li>3. 淘宝直播互动</li> </ol> <p>二、任务演练（30min）</p> <p>（一）认识淘宝直播</p> <p>（二）淘宝直播入驻</p> <p>（三）淘宝直播间推广操作</p>	<p>学生根据教师安排的上课流程进行学习。先通过直接讲授的方式向学生讲解淘宝直播的基础概念、淘宝直播平台入驻的规则和操作步骤以及淘宝直播间系统操作的相关内容。同时，教师以图文结合的形式向学生详细讲解淘宝开直播的操作步骤，并分小组进行讨论。将讨论结果进行总结汇报，教师根据学生汇报结果进行补充说明和答疑。</p> <p>学生根据教师安排的任务演练流程分组进行实际操作，并做好笔记。教师根据学生演练结果进行评价打分，各小组之间进行互评，最后再进行自我评价。</p>	<p>以分组讨论的方式让学生进行学习心得的分享，激发学生对于新知识的学习兴趣，教师根据学生自主学习结果进行答疑和补充，实现课堂上“以学生为主”的教育理念。同时图文相结合的授课形式，帮助学生能够更深入了解所学知识，加深对知识的理解和吸收。</p> <p>通过任务演练的方式一方面可以培养学生的动手能力，另一方面还可以活跃课堂气氛，增加教师与学生之间的互动，增强学生学习的主观能动性。</p>
课堂测评环节	<p>教师提出问题（10min）：1. 淘宝直播平台入驻的规则和条件是什么？</p> <p>2. 总结淘宝开直播的操作步骤。</p>	<p>学生根据教师提出的问题进行回答，并做好笔记。</p>	<p>以提问的方式检测学生上课知识点是否完全掌握，提高学生主动学习的兴趣和积极性。</p>
课堂小结环节	<p>教师根据学生测评结果进行答疑和总结（5min）</p>	<p>学生认真听讲并做好笔记</p>	<p>以答疑解惑的方式帮助学生温习本节课所学知识，有助于学生更好的理解新知。</p>

作业布置	根据以上所学知识，教师提供淘宝账号，学生根据教师提供的淘宝账号选取某一产品进行入驻及推广的直播营销，并记录操作流程。	学生课后进行实践操作，并将实践结果进行记录	培养学生的动手能力和社会实践能力，帮助学生掌握入驻淘宝直播平台并利用其进行直播营销的步骤。
课堂反思与诊改			
课堂教学效果	1. 学生能够准确阐述出淘宝直播平台定位和规则以及淘宝直播平台入驻的开通规则和操作步骤； 2. 学生能够熟练掌握淘宝开直播的操作步骤； 3. 学生能够独立完成利用淘宝直播平台进行销售商品的一整个过程。		
教学反思与改进	课堂授课过程中教师对学生的关注度不够高，课堂气氛不够活跃。 改进：课堂中增加教师与学生的互动环节，并对课堂上开小差的学生及时进行提问。		
板书设计			
知识讲解 一、认识淘宝直播 （一）平台定位 （二）淘宝直播平台规则 1. 淘宝直播违规类型 2. 违规行为处理措施 二、淘宝直播平台入驻 （一）淘宝直播开通规则 （二）入驻淘宝直播平台的操作步骤 三、淘宝直播间系统操作 （一）淘宝开直播操作步骤 （二）淘宝直播推广渠道及工具 （三）淘宝直播互动 四、任务演练 （一）认识淘宝直播 （二）淘宝直播入驻 （三）淘宝直播间推广操作 五、演练评价 六、课堂测评 七、课堂小结 八、作业布置			

## 第 9-10 课时教案

教学环节	教 学 内 容	学生活动	设计意图
复习环节	利用抖音直播开展营销（5min）	学生根据教师的提问进行作答，复习并巩固上节课所学知识	以提问的方式，增强师生之间的互动性，活跃课堂气氛，有效帮助学生搭建知识框架。
导入环节	案例引入：《淘宝直播战略升级，为商家引爆亿万流量》（5min）	学生认真分析案例，并结合案例思考并回答问题	通过教学案例分析，让学生初步了解利用淘宝直播营销的意义以及淘宝直播营销的核心战略。
讲授演示环节	<p>一、知识讲解（25min）</p> <p>（一）淘宝直播间系统操作</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 淘宝开直播操作步骤</li> <li>2. 淘宝直播推广渠道及工具</li> <li>3. 淘宝直播互动</li> </ol> <p>二、任务演练（35min）</p> <p>淘宝平台直播的平台入驻及推广的实操训练：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>（一）认识淘宝直播</li> <li>（二）淘宝直播入驻</li> <li>（三）淘宝直播间推广操作</li> </ol> <p>三、演练评价</p>	<p>学生根据教师安排的上课流程进行学习。先通过直接讲授的方式向学生讲解淘宝直播的基础概念、淘宝直播平台入驻的规则和操作步骤以及淘宝直播间系统操作的相关内容。同时，教师以图文结合的形式向学生详细讲解淘宝开直播的操作步骤，并分小组进行讨论。将讨论结果进行总结汇报，教师根据学生汇报结果进行补充说明和答疑。</p> <p>学生根据教师安排的任务演练流程分组进行实际操作，并做好笔记。教师根据学生演练结果进行评价打分，各小组之间进行互评，最后再进行自我评价。</p>	<p>以分组讨论的方式让学生进行学习心得的分享，激发学生对于新知识的学习兴趣，教师根据学生自主学习结果进行答疑和补充，实现课堂上“以学生为主”的教育理念。同时图文相结合的授课形式，帮助学生能够更深入了解所学知识，加深对知识的理解和吸收。</p> <p>通过任务演练的方式一方面可以培养学生的动手能力，另一方面还可以活跃课堂气氛，增加教师与学生之间的互动，增强学生学习的主观能动性。</p>

课堂测评环节	教师提出问题（5min）：1. 淘宝直播平台入驻的规则和条件是什么？ 2. 总结淘宝开直播的操作步骤。	学生根据教师提出的问题进行回答，并做好笔记。	以提问的方式检测学生上课知识点是否完全掌握，提高学生主动学习的兴趣和积极性。
课堂小结环节	教师根据学生测评结果进行答疑和总结（5min）	学生认真听讲并做好笔记	以答疑解惑的方式帮助学生温习本节课所学知识，有助于学生更好的理解新知。
作业布置	根据以上所学知识，教师提供淘宝账号，学生根据教师提供的淘宝账号选取某一产品进行入驻及推广的直播营销，并记录操作流程。	学生课后进行实践操作，并将实践结果进行记录	培养学生的动手能力和社会实践能力，帮助学生掌握入驻淘宝直播平台并利用其进行直播营销的步骤。
课堂反思与诊改			
课堂教学效果	1. 学生能够准确阐述出淘宝直播平台定位和规则以及淘宝直播平台入驻的开通规则和操作步骤； 2. 学生能够熟练掌握淘宝开直播的操作步骤； 3. 学生能够独立完成利用淘宝直播平台进行销售商品的一整个过程。		
教学反思与改进	课堂授课过程中教师对学生的关注度不够高，课堂气氛不够活跃。 改进：课堂中增加教师与学生的互动环节，并对课堂上开小差的学生及时进行提问。		
板书设计			
知识讲解 一、认识淘宝直播 （一）平台定位 （二）淘宝直播平台规则 1. 淘宝直播违规类型 2. 违规行为处理措施 二、淘宝直播平台入驻 （一）淘宝直播开通规则 （二）入驻淘宝直播平台的操作步骤 三、淘宝直播间系统操作 （一）淘宝开直播操作步骤			

(二) 淘宝直播推广渠道及工具

(三) 淘宝直播互动

四、任务演练

(一) 认识淘宝直播

(二) 淘宝直播入驻

(三) 淘宝直播间推广操作

五、演练评价

六、课堂测评

七、课堂小结

八、作业布置