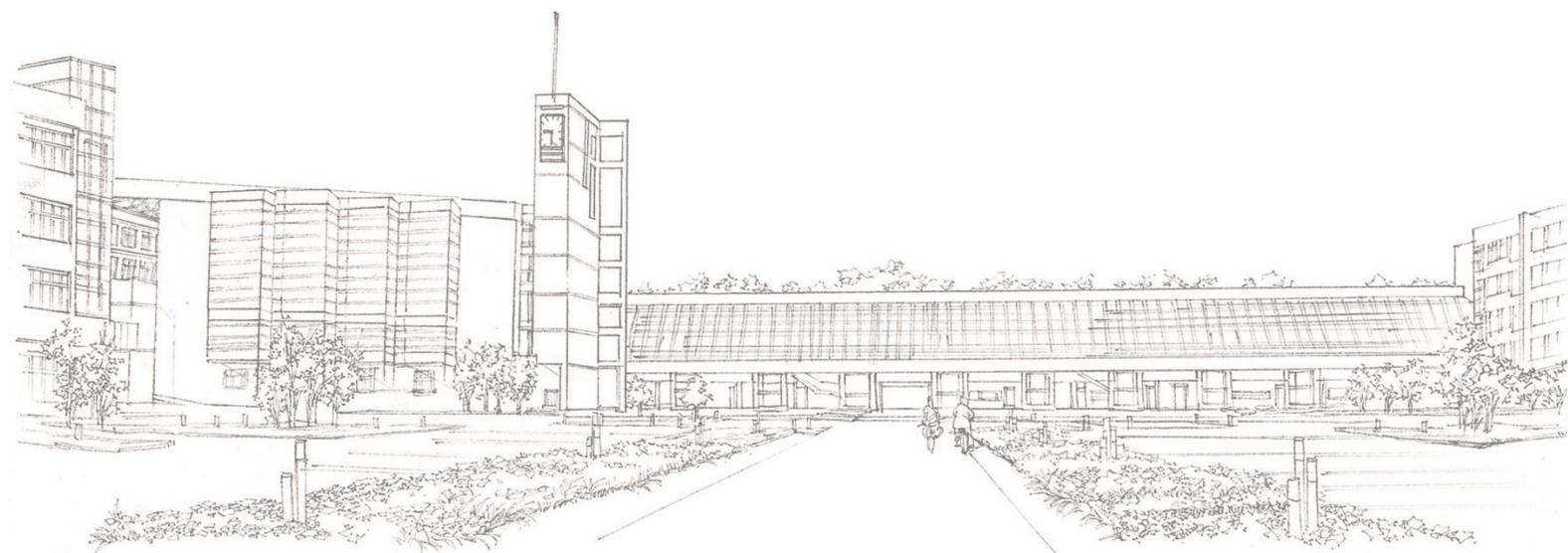




日照职业技术学院  
RIZHAO POLYTECHNIC

# 《电子商务 B to C 运营》单元设计

商学系



单元名称: 1-1				单元教学学时	2
网店运营推广认知				在整体设计中的位置	第1次
授 课 班 级		上	周 月 日第 节至	上课 地点	电 子 商 务 实训室
		课 时 间	周 月 日第 节		
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	<p>通过任务练习了解网店运营的概念和网店运营职能。</p> <p>(1) 结合自己的上网经历, 讨论网店运营的概念以及网店运营对你学习和生活的帮助;</p> <p>(2) 讨论网店运营与电子商务、网店运营与网络销售以及网店运营与网络推广的关系;</p> <p>(3) 讨论网店运营与传统营销的关系;</p> <p>(4) 分别浏览门户网站、官方网站以及购物网站等, 讨论网店运营的职能。备选网站为淘宝网、京东商城、1688、海尔官网、海尔商城等。</p>			<p>认识本课程的重要性;</p> <p>初步了解课程内容安排;</p> <p>了解本课程学习任务及考核方式。了解网店运营的概念和网店运营职能。</p>	<p>1.沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通;</p> <p>2.学习能力: 不断学习新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平;</p> <p>3.职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。</p>
本	情境描述			引出任务	

<p><b>单 元 任 务</b></p>	<p>小李对网店运营有很多不理解，例如网店运营和电子商务是什么关系？网店运营是不是网络推广？网店运营可以帮助企业做什么？</p>	<p>(1) 结合自己的上网经历，讨论网店运营的概念以及网店运营对你学习和生活的帮助；</p> <p>(2) 讨论网店运营与电子商务、网店运营与网络销售以及网店运营与网络推广的关系；</p> <p>(3) 讨论网店运营与传统营销的关系；(4) 分别浏览门户网站、官方网站以及购物网站等，讨论网店运营的职能。备选网站为新浪网、京东商城、1688、海尔官网、海尔商城等。</p>
<p><b>本次课使用的外语单词</b></p>		
<p>Online store operation: 网店运营 Platform 平台 SEO 搜索引擎优化</p>		
<p><b>单元教学资源</b></p>		
<p>教材：          网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019          阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019          阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019          雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021          讲义：自编教学讲义          网络资源：<a href="http://www.alibaba.com.cn">http://www.alibaba.com.cn</a>——阿里巴巴  <a href="http://www.baidu.com">http://www.baidu.com</a> ——百度  <a href="http://www.cnnic.net.cn">http://www.cnnic.net.cn</a>——中国互联网信息中心  <a href="http://www.marketingman">http://www.marketingman</a>——网上营销新观察  <a href="http://www.chinaz.com/">http://www.chinaz.com/</a>——站长之家  <a href="http://zhanzhang.baidu.com/">http://zhanzhang.baidu.com/</a>——百度站长平台          其他网络资源：<a href="http://weibo.com/">http://weibo.com/</a>——新浪微博  <a href="http://club.sohu.com/">http://club.sohu.com/</a>——搜狐社区</p>		

<b>单元标题:</b> 网店运营岗位认知	<b>单元教学学时</b>		2
	<b>在整体设计中的位置</b>		第2次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>  电子商务实训室
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>
	<p>通过网络搜索网店运营岗位及日常工作。通过任务练习了解网店运营岗位和网店运营岗位的日常工作。</p> <p>(1) 通过智联招聘解岗位描述的内容;</p> <p>(2) 结合岗位描述的内容, 通过网络搜索网店运营岗位的相关信息;</p> <p>(3) 小组讨论网店运营岗位的日常工作;</p> <p>(4) 小组讨论如果要做好网店运营需要哪些能力。</p>		<p>(1) 通过智联招聘了解岗位描述的内容;</p> <p>(2) 结合岗位描述的内容, 通过网络搜索网店运营岗位的相关信息;</p> <p>(3) 小组讨论网店运营岗位的日常工作;</p> <p>(4) 小组讨论如果要做好网店运营需要哪些能力。</p>
<b>能力训练任务</b>	<p>(1) 通过智联招聘了解岗位描述的内容;</p> <p>(2) 结合岗位描述的内容, 通过网络搜索网店运营岗位的相关信息;</p> <p>(3) 小组讨论网店运营岗位的日常工作;</p> <p>(4) 小组讨论如果要做好网店运营需要哪些能力。</p>		
<b>素质目标</b>			
<p>1.语言能力: 不断提高自己的语言、文字及网络表达水平, 能够顺畅的与企业及网络相关人员进行沟通;</p> <p>2.沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通;</p> <p>3.学习能力: 不断学习网店运营领域新知识、新案例、新法规等, 通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等, 通过不断学习, 提升自己业务水平;</p> <p>4.精神面貌: 高效严谨、细致耐心、责任心强、吃苦耐劳; 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。</p>			

案例 1. 智联招聘案例

案网络资料。

教材:

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称: 1-1				单元教学学时	2
百度 SEO 的作用与原理				在整体设计中的位置	第 3 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节		上课 地点	电子 商务 实训室
		能力目标	知识目标	素质目标	
教 学 目 标		<p>从总体上认识搜索引擎优化, 对课程产生学习兴趣。</p> <p>能够利用百度搜索海尔商城和石材公司网站, 分析结果;</p> <p>能够利用其他搜索引擎搜索海尔商城和石材公司网站;</p> <p>能够利用查看其他媒体上的海尔商城和石材公司网站;</p> <p>能够以游客的角度分析日照海滨国家森林公园网站;</p> <p>能够从搜索引擎优化的角度分析日照海滨国家森林公园网站。</p>	<p>认识本课程的重要性;</p> <p>初步了解课程内容安排;</p> <p>了解本课程学习任务及考核方式。</p> <p>理解百度搜索引擎</p> <p>理解其他搜索引擎搜索</p> <p>查看其他媒体上的海尔商城和石材公司网站;</p> <p>掌握以游客的角度分析日照海滨国家森林公园网站;</p> <p>掌握从搜索引擎优化的角度分析日照海滨国家森林公园网站。</p>	<p>1.沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通;</p> <p>2.学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平;</p> <p>3.职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。</p>	
本 单 元 任 务		情境描述	引出任务		
		<p>海尔商城和石材公司网站主要经营五莲红、路沿石、五莲花等产品, 近年来市场竞争激烈, 企业决定开展 SEO, 这个任务交给了公司的小张来干。针对海尔商城和石材公司网站, 开展 SEO, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面</p>	<p>任务 1: 百度搜索海尔商城和石材公司网站, 分析结果</p> <p>任务 2: 其他搜索引擎搜索海尔商城和石材公司网站</p> <p>任务 3: 查看其他媒体上的海尔商城和石材公司网站</p>		
本次课使用的外语单词					

Online store operation: 网店运营 Platform 平台 SEO 搜索引擎优化

## 单元教学资源

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义: 自编教学讲义

网络资源: <http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhazhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称: 2-2			单元教学学时	2
淘宝 SEO 的作用与原理			在整体设计中的位置	第 4 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子 商务 实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	<p>从总体上认识淘宝搜索, 对课程产生学习兴趣。</p> <p>能够利用淘宝搜索海尔官方旗舰店, 分析结果;</p> <p>能够利用其他搜索引擎搜索海尔官方旗舰店;</p> <p>能够利用查看其他媒体上的海尔官方旗舰店;</p>		<p>认识本课程的重要性;</p> <p>初步了解课程内容安排;</p> <p>了解本课程学习任务及考核方式。</p> <p>理解淘宝搜索引擎</p> <p>理解其他搜索引擎搜索</p> <p>查看其他媒体上的海尔官方旗舰店;</p>	<p>1.沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通;</p> <p>2.学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平;</p> <p>3.职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。</p>
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	<p>海尔官方旗舰店决定开展 SEO, 这个任务交给了公司的小张来干。针对海尔官方旗舰店, 开展 SEO, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面</p>		<p>任务 1: 淘宝搜索海尔官方旗舰店, 分析结果</p> <p>任务 2: 其他搜索引擎搜索海尔官方旗舰店</p> <p>任务 3: 查看其他媒体上的海尔官方旗舰店</p>	
本次课使用的外语单词				
Online store operation: 网店运营 Platform 平台 SEO 搜索引擎优化				

## 单元教学资源

教材：网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义：自编教学讲义

网络资源：<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——淘宝

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——淘宝站长平台

其他网络资源：<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元标题:</b> 3-1 百度搜索排名影响因素	<b>单元教学学时</b>			2
	<b>在整体设计中的位置</b>			第5次
<b>授课班级</b>	电 商	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>  电 子 商 务 实 训 室
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 海尔商城和石材公司网站域名和主机优化;</li> <li>2. 网页级别;</li> <li>3. 海尔商城和石材公司网站关键字优化;</li> <li>4. 网站内部设计。</li> <li>5. 百度搜索引擎广告介绍;</li> <li>6. 海尔商城和石材公司网站百度搜索引擎广告。</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 掌握海尔商城和石材公司网站域名和主机优化;</li> <li>2. 网页级别;</li> <li>3. 海尔商城和石材公司网站关键字优化;</li> <li>4. 网站内部设计。</li> <li>5. 百度搜索引擎广告介绍;</li> <li>6. 海尔商城和石材公司网站百度搜索引擎广告。</li> </ul>
				<ul style="list-style-type: none"> <li>1.语言能力: 不断提高自己的语言、文字及网络表达水平,能够顺畅的与企业及网络相关人员进行沟通;</li> <li>2.沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通;</li> <li>3.学习能力: 不断学习网络营销领域新知识、新案例、新法规等,通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等,通过不断学习,提升自己业务水平;</li> <li>4.精神面貌: 高效严谨、细致耐心、责任心强、吃苦耐劳;具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。</li> </ul>
<b>能力训练任务</b>	<p>任务 1. 搜索引擎注册。百度快速收录海尔商城和石材公司网站网站。公司网站大面积改版,希望不要被搜索引擎收录。查询企业网站的几个网页的 PR 值。</p> <p>任务 2. 搜索引擎优化。使用注册工具将网站发送到各大搜索引擎。海尔商城和石材公司网站网站需要优化域名。为强化网站功能,请设计公司内部页面。为首页选择合适的关键字、关键字密度及合理分布。</p> <p>任务 3. 搜索引擎广告。在百度投放搜索引擎广告。</p>			

案例和  
教学材料

案例 1. 海尔商城和石材公司网站案例

案例 2. 兰蔻案例 (摘自网络营销与策划)

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元标题:</b> <b>3-2 淘宝搜索排名影响因素</b>				<b>单元教学学时</b>		<b>2</b>
				<b>在整体设计中的位置</b>		<b>第6次</b>
<b>授课班级</b>	<b>电 商</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节至 周 月 日 第 节		<b>上课地点</b>	<b>电 子 商 务 实训室</b>
			<b>能力目标</b>			
<b>教学目标</b>		1.海尔官方旗舰店描述质量; 2.海尔官方旗舰店相关性; 3.海尔官方旗舰店服务质量; 4.海尔官方旗舰店权重。		1. 掌握海尔官方旗舰店描述质量; 2.海尔官方旗舰店相关性; 3. 海尔官方旗舰店服务质量; 4.海尔官方旗舰店权重。		1.语言能力: 不断提高自己的语言、文字及网络表达水平,能够顺畅的与企业及网络相关人员进行沟通; 2.沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 3.学习能力: 不断学习新知识、新案例、新法规等,提升自己业务水平; 4.精神面貌: 高效严谨、细致耐心、责任心强、吃苦耐劳;具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
<b>能力训练任务</b>		1.海尔官方旗舰店描述质量; 2.海尔官方旗舰店相关性; 3.海尔官方旗舰店服务质量; 4.海尔官方旗舰店权重。				

<p>案例和教学材料</p>	<p>案例 1. 海尔官方旗舰店案例</p> <p>案例 2. 兰蔻案例 (摘自网络营销与策划)</p> <p>教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019</p> <p>阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019</p> <p>阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019</p> <p>雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021</p> <p>讲义:</p> <p>自编教学讲义</p> <p>网络资源:</p> <p><a href="http://www.alibaba.com.cn">http://www.alibaba.com.cn</a>——阿里巴巴</p> <p><a href="http://www.baidu.com">http://www.baidu.com</a> ——淘宝</p> <p><a href="http://www.cnnic.net.cn">http://www.cnnic.net.cn</a>——中国互联网信息中心</p> <p><a href="http://www.marketingman">http://www.marketingman</a>——网上营销新观察</p> <p><a href="http://www.chinaz.com/">http://www.chinaz.com/</a>——站长之家</p> <p><a href="http://zhanzhang.baidu.com/">http://zhanzhang.baidu.com/</a>——淘宝站长平台</p> <p>其他网络资源: <a href="http://weibo.com/">http://weibo.com/</a>——新浪微博</p> <p><a href="http://club.sohu.com/">http://club.sohu.com/</a>——搜狐社区</p>
----------------	--

<b>单元名称:</b> 搜索引擎付费营销				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	<b>第 8 次</b>
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课 地点</b>	电子商务实训室	
<b>教 学 目 标</b>			<b>能力目标</b>	<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
			能够初步了解网站付费推广认知。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果，掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	初步了解关键词频的相关内容； 理解通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果； 掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
<b>本 单 元 任 务</b>			<b>情境描述</b>	<b>引出任务</b>	
			小李坚持搜索引擎优化两个月之后，虽然自己有部分网页已经被收录，但是网站排名并不是很理想，在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员，在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢？	(1) 注册百度推广账号，了解百度的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解百度搜索推广的方案制作全过程，根据本学院的情况设计百度搜索推广的基本内容，如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程； (3) 查看知名网站如京东、联想、海尔等在百度的品牌推广，了解品牌推广的形式、推广形式； (4) 了解网盟推广的基本原理和方法，加入百度网盟的条件等。	

## 单元教学资源

教材: 网络营销. 惠亚爱. 人民邮电出版社 2018

参考资料:

宋文官. 网络营销实务. 高等教育出版社, 2014

钟子健. 网络营销与策划. 湖南师范大学出版社, 2013

瞿彭志. 搜索引擎优化. 高等教育出版社, 2016

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhazhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:				单元教学学时	2
4-1 百度关键词挖掘与分析				在整体设计中的位置	第7次
授 课 班 级	电 商	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至	上课 地点	电子商务实训室
			周 月 日 第 节		
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	能够初步了解关键字寻找的相关内容； 能够理解用户搜索习惯； 能够掌握关键字评估； 能够掌握关键字选择策略；			初步了解关键字寻找的相关内容； 理解用户搜索习惯； 掌握关键字评估； 掌握关键字选择策略；	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习 SEO 领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	日照恒宇石业有限公司主要经营五莲红、路沿石、五莲花等产品，近年来市场竞争激烈，企业决定开展 SEO，这个任务交给了公司的小张来干。针对日照恒宇石业有限公司，开展 SEO，打开市场，寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 日照恒宇石业有限公司网站，分析如何寻找关键字； 任务 2: 日照恒宇石业有限公司网站，分析如何评估关键字； 任务 3: 日照恒宇石业有限公司网站，分析如何选择关键字。	
单元教学资源					

教材:

网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:				单元教学学时	2
4-2 淘宝关键词挖掘与分析				在整体设计中的位置	第 8 次
授 课 班 级	电 商	上 课 时 间	周 月 日第 节至	上课 地点	电子商务实 训室
			周 月 日第 节		
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	能够初步了解关键字寻找的相关内容； 能够理解用户搜索习惯； 能够掌握关键字评估； 能够掌握关键字选择策略；			初步了解关键字寻找的相关内容； 理解用户搜索习惯； 掌握关键字评估； 掌握关键字选择策略；	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习 SEO 领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	海尔官方旗舰店主要经营五决定开展 SEO，这个任务交给了公司的小张来干。针对海尔官方旗舰店，开展 SEO，打开市场，寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 海尔官方旗舰店网站，分析如何寻找关键字； 任务 2: 海尔官方旗舰店网站，分析如何评估关键字； 任务 3: 海尔官方旗舰店网站，分析如何选择关键字。	
单元教学资源					

教材:

网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:  5-1 百度标题制作与优化				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第9次
授 课 班 级	电 商	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
		能力目标			
教 学 目 标		能够初步了解页面头部优化的相关内容； 能够理解页面头部优化的重要性； 能够掌握页面头部优化的方式； 能够掌握 Title 标签优化； 能够掌握 Description 标签优化； 能够掌握 keywords 标签优化。		初步了解页面头部优化的相关内容； 理解页面头部优化的重要性； 掌握页面头部优化的方式； 掌握 Title 标签优化； 掌握 Description 标签优化； 掌握 keywords 标签优化。	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习 SEO 领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	日照恒宇石业有限公司主要经营五莲红、路沿石、五莲花等产品，近年来市场竞争激烈，企业决定开展 SEO，这个任务交给了公司的小张来干。针对日照恒宇石业有限公司，开展 SEO，打开市场，寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1：日照恒宇石业有限公司网站，Title 标签优化； 任务 2：日照恒宇石业有限公司网站，Description 标签优化； 任务 3：日照恒宇石业有限公司网站，keywords 标签优化。	
单元教学资源					

教材:

网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:  5-2 淘宝标题制作与优化				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第 10 次
授 课 班 级	电 商	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至	上课  地点	电子商务实 训室
			周 月 日 第 节		
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	能够初步了解商品标题制作; 能够掌握商品标题制作技巧; 能够掌握爆款标题优化策略; 能够掌握日常销售款标题优化策略; 能够掌握新品/滞销款标题优化策略;			初步了解商品标题制作; 掌握商品标题制作技巧; 掌握爆款标题优化策略; 掌握日常销售款标题优化策略; 掌握新品/滞销款标题优化策略;	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习 SEO 领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	海尔官方旗舰店决定开展 SEO, 这个任务交给了公司的小张来干。针对海尔官方旗舰店, 开展 SEO, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 海尔官方旗舰店, 分析爆款标题优化策略; 任务 2: 海尔官方旗舰店, 分析日常销售款标题优化策略; 任务 3: 海尔官方旗舰店, 分析新品/滞销款标题优化策略。	
单元教学资源					

教材:

网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称: 6-1 百度网页链接优化				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第 11 次
授 课 班 级	电 商	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实 训室
			能力目标	知识目标	素质目标
教 学 目 标	能够理解链接的重要性; 能够初步了解链接的相关内容; 能够掌握网站的链接; 能够掌握网站的链接对象; 能够掌握网站的链接意义;			理解链接的重要性; 初步了解链接的相关内容; 掌握网站的链接; 掌握网站的链接对象; 掌握网站的链接意义;	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习 SEO 领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	日照恒宇石业有限公司主要经营五莲红、路沿石、五莲花等产品, 近年来市场竞争激烈, 企业决定开展 SEO, 这个任务交给了公司的小张来干。针对日照恒宇石业有限公司, 开展 SEO, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 日照恒宇石业有限公司网站, 分析网站的链接; 任务 2: 日照恒宇石业有限公司网站, 分析网站的链接对象; 任务 3: 日照恒宇石业有限公司网站, 分析网站链接的意义。	
单元教学资源					

教材:

网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:				单元教学学时	2
6-2 淘宝详情页优化				在整体设计中的位置	第 12 次
授 课 班 级	电 商	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至	上课 地点	电子商务实 训室
			周 月 日 第 节		
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	能够初步了解详情页优化; 能够掌握商品属性优化; 能够掌握详情页文案优化策略; 能够掌握详情页视频优化策略; 能够掌握详情页描述优化策略;			初步了解详情页优化; 掌握商品属性优化; 掌握详情页文案优化策略; 掌握详情页视频优化策略; 掌握详情页描述优化策略;	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习 SEO 领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	海尔官方旗舰店决定开展 SEO, 这个任务交给了公司的小张来干。针对海尔官方旗舰店, 开展 SEO, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 海尔官方旗舰店, 分析商品属性优化策略; 任务 2: 海尔官方旗舰店, 分析详情页文案优化策略; 任务 3: 海尔官方旗舰店, 分析详情页描述优化策略。	
单元教学资源					

教材:

网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
7-1 认知 SEM 推广			在整体设计中的位置	第 13 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至	上课 地点	电子商务实 训室
		周 月 日 第 节		
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解淘宝付费推广认知。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果, 掌握淘宝竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。		理解通过淘宝付费推广掌握各种付费推广的特点和效果; 掌握淘宝付费推广的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持 seo 两个月之后, 网店排名并不是很理想, 在前 3 页基本找不到小李的信息。小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 了解淘宝的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解淘宝付费推广的方案制作全过程, 根据本学院的情况设计淘宝搜索推广的基本内容, 如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程;	
单元教学资源				

教材: 网络营销. 惠亚爱. 人民邮电出版社 2018

参考资料:

宋文官. 网络营销实务. 高等教育出版社, 2014

钟子健. 网络营销与策划. 湖南师范大学出版社, 2013

瞿彭志. 搜索引擎优化. 高等教育出版社, 2016

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——淘宝

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——淘宝站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称: 7-2SEM 投放原理				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第 14 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日第 节至	上课 地点	电子商务实训室	
		周 月 日第 节			
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标	
	能够初步了解 SEM 投放原理认知。 能够掌握广告检索和广告排序的特点和效果，掌握淘宝 SEM 扣费机制。		初步了解 SEM 投放原理认知。 掌握广告检索和广告排序的特点和效果， 掌握淘宝 SEM 扣费机制。	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。	
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	小李坚持 seo 两个月之后，网店排名并不是很理想，在前 3 页基本找不到小李的信息。小李想是不是可以通过付费的方式来提高自己网站的排名呢？			(1) 了解 SEM 投放原理。 (2) 广告检索和广告排序的特点和效果。 (3) 淘宝 SEM 扣费机制。	
单元教学资源					

教材: 网络营销. 惠亚爱. 人民邮电出版社 2018

参考资料:

宋文官. 网络营销实务. 高等教育出版社, 2014

钟子健. 网络营销与策划. 湖南师范大学出版社, 2013

瞿彭志. 搜索引擎优化. 高等教育出版社, 2016

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——淘宝

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——淘宝站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元名称:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
8-1 百度 SEM 推广策略制定				<b>在整体设计中的位置</b>	第 15 次
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至		<b>上课 地点</b>	电子商务实训室
		周 月 日 第 节			
<b>教 学 目 标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>	
	能够初步了解 SEM 推广账户搭建。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果, 掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。		理解通过搜索引擎付费推广掌握 SEM 推广账户搭建的特点和效果; 掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。	
<b>本 单 元 任 务</b>	<b>情境描述</b>		<b>引出任务</b>		
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后, 虽然自己有部分网页已经被收录, 但是网站排名并不是很理想, 在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员, 在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 注册百度推广账号, 了解百度的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解百度搜索推广的方案制作全过程, 根据本学院的情况设计百度搜索推广的基本内容, 如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (3) 查看知名网站如京东、联想、海尔等在百度的品牌推广, 了解品牌推广的形式、推广形式;		
<b>单元教学资源</b>					

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
8-2 淘宝 SEM 推广策略制定			在整体设计中的位置	第 16 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解淘宝 SEM 推广策略制定。通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果,掌握淘宝 SEM 推广策略制定的展示形式、关键词选择与创意设计。		理解淘宝 SEM 推广策略制定 掌握淘宝 SEM 推广策略制定的特点和效果; 掌握淘宝 SEM 推广策略制定的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 了解淘宝 SEM 推广策略制定的全过程,根据本学院的情况设计淘宝 SEM 策略制定的基本内容,如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2) 查看联想、海尔等在淘宝 SEM 推广策略制定;	
单元教学资源				

教材：网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源：<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元名称:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
9-1 百度 SEM 推广账户搭建				<b>在整体设计中的位置</b>	第 17 次
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至		<b>上课 地点</b>	电子商务实训室
		周 月 日 第 节			
<b>教 学 目 标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>	
	能够初步了解 SEM 推广账户搭建。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果, 掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。		理解通过搜索引擎付费推广掌握 SEM 推广账户搭建的特点和效果; 掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。	
<b>本 单 元 任 务</b>	<b>情境描述</b>		<b>引出任务</b>		
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后, 虽然自己有部分网页已经被收录, 但是网站排名并不是很理想, 在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员, 在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 注册百度推广账号, 了解百度的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解百度搜索推广的方案制作全过程, 根据本学院的情况设计百度搜索推广的基本内容, 如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (3) 查看知名网站如京东、联想、海尔等在百度的品牌推广, 了解品牌推广的形式、推广形式;		
<b>单元教学资源</b>					

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元名称:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
9-2 淘宝 SEM 推广账户搭建				<b>在整体设计中的位置</b>	第 18 次
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至		<b>上课 地点</b>	电子商务实训室
		周 月 日 第 节			
<b>教 学 目 标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>	
	能够初步了解淘宝 SEM 推广账户搭建。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果,掌握淘宝 SEM 推广账户搭建的展示形式、关键词选择与创意设计。		理解淘宝 SEM 推广账户搭建 掌握淘宝 SEM 推广账户搭建的特点和效果; 掌握淘宝 SEM 推广账户搭建的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。	
<b>本 单 元 任 务</b>	<b>情境描述</b>			<b>引出任务</b>	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?			(1) 了解淘宝 SEM 推广账户搭建的全过程,根据本学院的情况设计淘宝 SEM 账户搭建的基本内容,如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2) 查看联想、海尔等在淘宝 SEM 推广账户搭建;	
<b>单元教学资源</b>					

教材：网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源：<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元名称:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
10-1 百度 SEM 推广账户优化				<b>在整体设计中的位置</b>	第 18 次
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至		<b>上课 地点</b>	电子商务实训室
		周 月 日 第 节			
<b>教 学 目 标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够初步了解网站付费推广认知。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果，掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。			初步了解关键词词频的相关内容； 理解通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果； 掌握百度竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
<b>本 单 元 任 务</b>	<b>情境描述</b>			<b>引出任务</b>	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后，虽然自己有部分网页已经被收录，但是网站排名并不是很理想，在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员，在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢？			(1) 注册百度推广账号，了解百度的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解百度搜索推广优化的方案制作全过程，根据本学院的情况设计百度搜索推广优化的基本内容，如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程； (3) 查看知名网站如京东、联想、海尔等在百度的品牌推广，了解品牌推广的形式、推广形式； (4) 了解网盟推广的基本原理和方法，加入百度网盟的条件等。	

## 单元教学资源

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元名称:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
10-2 淘宝 SEM 推广账户优化				<b>在整体设计中的位置</b>	第 20 次
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至		<b>上课 地点</b>	电子商务实训室
		周 月 日 第 节			
<b>教 学 目 标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>	
	能够初步了解网店付费推广认知。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果，掌握淘宝竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。		初步了解关键词词频的相关内容； 理解通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果； 掌握淘宝竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。	
<b>本 单 元 任 务</b>	<b>情境描述</b>			<b>引出任务</b>	
	小李坚持优化两个月之后，网店排名并不是很理想，在前 3 页基本找不到小李的信息。此时的小李想是不是可以通过推广优化的方式来提高自己网店的排名呢？			(1) 了解淘宝搜索推广优化的方案制作全过程，设计淘宝搜索推广优化的基本内容，如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程； (2) 查看知名网店如京东、联想、海尔等在淘宝的推广；	
<b>单元教学资源</b>					

教材：网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——淘宝

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——淘宝站长平台

其他网络资源：<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<b>单元名称:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
11-1 信息流推广认知				<b>在整体设计中的位置</b>	第 21 次
<b>授 课 班 级</b>	<b>上 课 时 间</b>	周 月 日 第 节 至		<b>上课 地点</b>	电子商务实训室
		周 月 日 第 节			
<b>教 学 目 标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>	
	能够初步了解信息流推广认知。 通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果,掌握今日头条竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。		理解通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果; 掌握今日头条竞价排名的展示形式、关键词选择与创意设计。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。	
<b>本 单 元 任 务</b>	<b>情境描述</b>			<b>引出任务</b>	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?			(1)注册今日头条账号,了解今日头条的付费推广形式及各自特点 (2)了解信息流推广的方案制作全过程,根据本学院的情况设计信息流推广的基本内容,如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (3)查看知名网站如京东、联想、海尔等在今日头条的推广;	
<b>单元教学资源</b>					

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
11-2 信息流推广竞价机制			在整体设计中的位置	第 22 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广竞价机制。通过信息流推广掌握各种付费推广的特点和效果，掌握今日头条竞价排名的触发、排名、计费。		理解通过搜索引擎付费推广掌握各种付费推广的特点和效果；掌握今日头条竞价排名的触发、排名、计费。	1. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 2. 学习能力：不断学习领域新知识、新案例、新法规等，通过不断学习，提升自己的业务水平； 3. 职业能力：具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后，虽然自己有部分网页已经被收录，但是网站排名并不是很理想，在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员，在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢？		(1) 注册今日头条账号，了解今日头条的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解信息流推广竞价机制的方案制作全过程，根据本学院的情况设计信息流推广竞价机制的基本内容，如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程； (3) 掌握今日头条竞价排名的触发、排名、计费。	
单元教学资源				

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
12-1 信息流推广目标分析			在整体设计中的位置	第 23 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实 训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广目标分析。通过信息流推广目标分析掌握信息流推广的特点和效果,掌握今日头条推广目标的渠道、产品、人群分析。		理解通过信息流推广掌握各种推广的特点和效果;掌握今日头条推广目标的渠道、产品、人群分析。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 注册今日头条账号,了解今日头条的三种付费推广形式及各自特点 (2) 了解信息流推广目标分析的方案制作全过程,根据本学院的情况设计信息流推广目标分析的基本内容,如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (3) 掌握今日头条推广目标的渠道、产品、人群分析。	
单元教学资源				

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
12-2 信息流推广策略制定			在整体设计中的位置	第 24 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广策略制定。通过信息流推广策略制定掌握信息流推广的特点和效果,掌握投放策略、受众定向策略、资源位策略、信息流推广创意策略。		理解通过信息流推广掌握各种推广的特点和效果;掌握投放策略、受众定向策略、资源位策略、信息流推广创意策略。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提高自己网站的排名呢?		(1)了解信息流推广策略制定的方案制作全过程,根据本学院的情况设计信息流推广策略制定的基本内容,如账户基本情况、推广计划、推广单元、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2)掌握投放策略、受众定向策略、资源位策略、信息流推广创意策略。	
单元教学资源				

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:				单元教学学时	2
13-1 信息流推广账户搭建				在整体设计中的位置	第 25 次
授 课 班 级		上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实 训室
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广策略制定。 通过信息流推广策略制定掌握信息流推广的特点和效果,掌握信息流账户搭建。			理解信息流推广,掌握各种推广的特点和效果; 掌握信息流账户搭建。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?			(1) 了解信息流账户搭建全过程,根据本学院的情况设计信息流账户,如基础结构、推广计划、推广组、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2) 掌握信息流账户搭建。	
单元教学资源					

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
13-2 信息流推广账户创意及落地页搭建			在整体设计中的位置	第 26 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广策略制定。通过信息流推广策略制定掌握信息流推广的特点和效果,掌握信息流推广账户创意及落地页搭建。		理解信息流推广,掌握各种推广的特点和效果;掌握信息流推广账户创意及落地页搭建。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 了解信息流推广账户创意及落地页搭建全过程,根据本学院的情况设计信息流账户,如基础结构、推广计划、推广组、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2) 掌握信息流推广账户创意及落地页搭建。	
单元教学资源				

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
14-1 信息流推广账户优化			在整体设计中的位置	第 27 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广策略制定。通过信息流推广策略制定掌握信息流推广的特点和效果,掌握信息流推广账户优化。		理解信息流推广,掌握各种推广的特点和效果;掌握信息流推广账户优化。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1)了解信息流推广账户优化全过程,根据本学院的情况设计信息流账户,如基础结构、推广计划、推广组、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2)掌握信息流推广账户优化。	
单元教学资源				

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称:			单元教学学时	2
14-2 人群、出价、创意、落地页优化			在整体设计中的位置	第 28 次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	上课 地点	电子商务实训室
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够初步了解信息流推广策略制定。通过信息流推广策略制定掌握信息流推广的特点和效果,掌握人群、出价、创意、落地页优化。		理解信息流推广,掌握各种推广的特点和效果;掌握人群、出价、创意、落地页优化。	1.沟通能力:不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通; 2.学习能力:不断学习领域新知识、新案例、新法规等,通过不断学习,提升自己业务水平; 3.职业能力:具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。
本 单 元 任 务	情境描述		引出任务	
	小李坚持搜索引擎优化两个月之后,虽然自己有部分网页已经被收录,但是网站排名并不是很理想,在前 10 页基本找不到小李的信息。小李分析主要原因是一个同名的竞争对手是演员,在搜索结果中有大量关于该演员的内容。此时的小李想是不是可以通过付费的方式来提升自己网站的排名呢?		(1) 了解人群、出价、创意、落地页优化全过程,根据本学院的情况设计信息流账户,如基础结构、推广计划、推广组、推广地域时间、关键词、创意、出价等设置过程; (2) 掌握人群、出价、创意、落地页优化。	
单元教学资源				

教材: 网店推广. 北京鸿科经纬科技有限公司. 高等教育出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店运营. 电子工业出版社, 2019

阿里巴巴商学院. 网店推广. 电子工业出版社, 2019

雷莉. 网店运营与推广. 人民邮电出版社, 2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——今日头条

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——今日头条站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称: 案例分析及课程总结				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第30次
授 课 班 级	上 课 时 间	周 月 日 第 节 至	上课 地点	电子商务实训室	
		周 月 日 第 节			
教 学 目 标	能力目标		知识目标	素质目标	
	能够总结网店运营的相关内容; 能够总结网店运营工具; 能够总结网店运营的方法; 能够对指定公司进行网店运营。		总结网店运营的相关内容; 总结网店运营工具使用; 总结网店运营的方法; 对指定公司进行网店运营。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己的业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。	
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	某企业, 近年来市场竞争激烈, 企业决定开展网店运营, 这个任务交给了公司的小张来干。针对该公司, 开展网店运营, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 总结网店运营的相关内容; 任务 2: 日照恒宇石业有限公司网站, 分析网店运营的方法; 任务 3: 美佳集团公司网站, 对网站进行网店运营。	
单元教学资源					

教材：网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源: <http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

单元名称: 案例分析及课程总结				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第30次
授课 班 级	上课 时间	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节		上课 地点	电子商务实训室
		能力目标		知识目标	素质目标
教学 目 标	能够总结网店运营的相关内容; 能够总结网店运营工具; 能够总结网店运营的方法; 能够对指定公司进行网店运营。		总结网店运营的相关内容; 总结网店运营工具使用; 总结网店运营的方法; 对指定公司进行网店运营。	1. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力, 能与有关方进行有效沟通; 2. 学习能力: 不断学习领域新知识、新案例、新法规等, 通过不断学习, 提升自己的业务水平; 3. 职业能力: 具有良好的团队合作精神; 具有市场竞争意识。	
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	某企业, 近年来市场竞争激烈, 企业决定开展网店运营, 这个任务交给了公司的小张来干。针对该公司, 开展网店运营, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面。			任务 1: 总结网店运营的相关内容; 任务 2: 日照恒宇石业有限公司网站, 分析网店运营的方法; 任务 3: 美佳集团公司网站, 对网站进行网店运营。	
单元教学资源					

教材：网店推广.北京鸿科经纬科技有限公司.高等教育出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店运营.电子工业出版社,2019

阿里巴巴商学院.网店推广.电子工业出版社,2019

雷莉.网店运营与推广.人民邮电出版社,2021

讲义:

自编教学讲义

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhanzhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源：<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区