

## 《市场营销实务》5-9 周课程教学计划

疫情当前，为了实现“停课不停学”，本学期面向 2019 级电子商务专业 4 班开设《市场营销实务》课程教学，前面已发布 1-4 周课程教学实施计划，现将 5-9 周课程教学实施计划发布如下。

### 一、学习网站

同学们可以通过下面 3 个网址进行学习。第一个是老师自己根据教学计划和教材开发的学习网站，是同学们好好主要的学习平台；第二个是老师主持的国家精品资源共享课《市场营销实务》学习平台；第三个智慧树《市场营销实务》课程学习平台，希望同学们认真学习。

### 二、课程学习 QQ 群号

群号：1048157168



### 三、课程简介

该课程是电子商务、市场营销等专业学习领域中专业必修课程，通过本课程的学习，使学生全面而系统地理解市场营销的基本理论、基本知识和基本方法。进而掌握分析市场营销环境、研究市场购买行为、制定市场营销组合策略等一系列营销活动的基本程序和方法，培养和提高应用市场营销原理解决企业营销问题的专业能力为后续专业课程的学习打下基础。

#### 四、教学与学习安排

1. 校内学习平台：

[http://course.rzpt.cn/front/kcjs.php?course\\_id=249](http://course.rzpt.cn/front/kcjs.php?course_id=249)

2. 爱课程平台：

[http://www.icourses.cn/sCourse/course\\_3030.html](http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html)

3. 智慧树：

<https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam>

请同学们以智慧树课程平台学习为主，三个学习平台都有详细学习内容视频，每个内容里面都有课件和讲课视频、学习资料、拓展资源等，资源非常丰富。

平台学习考核内容包括：学习进度、学习内容、学习方式、考核内容、考核标准等。其中考核方式也进行了多样化设计，如弹题、课前课后自测、章节测试、课堂作业等，做到每节课都有考核、有讨论、有答疑，同学们请先完成前四周的学习内容，每周按教学计划拿出至少4个学时进行按计划学习。并完成老师布置的随堂作业，完成学习考核。全部课程具体教学实施计划如下：

#### 五、5-9周课程教学实施计划

## 《市场营销实务》课程教学计划 张晓

备注：表中暗色 为已完成计划，显色为拟进行计划

序号	周次	单元标题	项目内容	教学内容	教学方式	上课时间	课时
1	1	第一单元：认识市场营销及市场营销过程	第一次课	1. 能够定义企业的市场营销及市场营销过程；2. 能够理解顾客和市场的重要性	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/course/course_3030.html">http://www.icourses.cn/course/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	2月17（周一） 34节	2
2			理解市场营销过程	1. 识别五个核心的市场概念；2. 能够分析不同营销观念对企业经营的影响；3. 能够为企业建立顾客关系提供方案。	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/course/course_3030.html">http://www.icourses.cn/course/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	2月18（周二） 12节	2
3	2		1-2	1. 能够利用计算机网络，查找文正公司的战略业务的相关资料，在此基础上，分析出企业具有哪些战略业务；	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/course/course_3030.html">http://www.icourses.cn/course/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	2月24（周一） 34节	2
4			规划企业业务组合	2. 能对企业的战略业务单位进行分析，写出文字说明；说明所选定的每一个战略业务属于哪一个类别（金牛、瘦狗、明星、问题类），有何特点；如有可能，可以画出波士顿矩阵图；3. 能对文正公司的业务组合进行简单的评价，并对企业的成长战略提出简单的建议。	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/course/course_3030.html">http://www.icourses.cn/course/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	2月25（周二） 12节	2

## 《市场营销实务》课程教学计划 张晓

5	3	第二单元：分析市场营销环境	2-1.1 分析营销环境-宏观环境	1. 能够分析宏观环境的各种因素对企业的影响；		3月2（周一）34节	2
6			2-1.2 分析营销环境-微观环境	2. 能够分析微观环境的各种因素对企业的影响；3. 能否使用SWOT分析企业的优势与外部机遇和威胁并制定策略。		3月3（周二）12节	2
7	4	第二单元：分析市场营销环境	2-2.1 理解分析消费者购买行为	1. 能够对消费者购买行为的影响因素进行基本分析；	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	3月9（周一）34节	2
8			2-2.2 理解分析消费者购买决策过程	2. 能够分析和掌握消费者购买决策过程； 3. 能针对消费者行为提出相应对策。		3月10（周二）12节	2
9	5	第三单元 管理营销信息以获得对顾客的洞察力	3-1.1 管理营销信息-市场调研类型	1. 能运用市场营销的手段； 2. 能设计调查问卷	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	3月16（周一）34节	2
10			3-1.2 管理营销信息-市场调研问卷设计与分析	3. 能组织实地调研并分析结果		3月17（周二）12节	2

## 《市场营销实务》课程教学计划 张晓

11	6	第四单元 设计顾客驱动的营销战略	4-1.1 设计顾客驱动的营销战略-市场细分及标准	1. 市场细分概念理解 2. 掌握市场细分的标准;	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	3月23(周一) 34节	2
12			4-1.2 设计顾客驱动的营销战略	3. 能够应用市场细分原理、目标市场选择的类型及特点;	.QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	3月24(周二) 12节	2
13	7	设计营销战略	4-2.1 设计营销战略-选择目标市场	应用市场细分原理, 确定选择目标市场的条件	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	3月30(周一) 34节	2
14			4-2.2 设计营销战略-市场定位	应用市场细分原理和市场定位方法, 处理企业目标市场营销中存在的各种问题	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	3月31(周二) 12节	2
15	8	第五单元 产品策略	5-1.1 产品、服务和品牌	1. 理解产品是什么. 产品整体概念. 产品类别; 2. 掌握单个产品决策内容; 3. 掌握品牌的概念和作用, 理解品牌在市场营销中的意义	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	4月7(周二) 12节	2
16			5-1.2 品牌: 创造顾客价	; 4. 掌握品牌战略决策内容; 5. 理解新产品开发涵义; 6. 熟悉新产品的开发程序;	4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	4月13(周一) 34节	2

## 《市场营销实务》课程教学计划 张晓

17			5-2.1 产品生命周期战略	1. 产品生命周期阶段的特点及优势、策略能做出新产品开发的各项决策；	QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	4 月 14 (周二) 12 节	2
18	9		5-2.2 新产品开发与产品生命周期战略	2. 能针对不同的产品生命周期调整产品策略	. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	4 月 20 (周一) 34 节	2
19	10	第六单元 价格策略	6-1.1 理解影响价格的因素	1. 影响企业定价的因素能够给企业提供产品定价的可行方案；	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	4 月 21 (周二) 12 节	2
20			6-1.2 理解企业定价方法	2. 掌握企业定价方法; 能够给企业提供产品定价的可行方案;		4 月 27 (周一) 34 节	2
21			6-2 制定价格策略	1. 能够对某类产品进行价格策略分析, 并提出价格变动与调整的方案。		4 月 28 (周二) 12 节	2
22	2. 能够对某类产品进行价格策略分析, 并提出价格变动与调整的方案。	5 月 11 (周一) 34 节		2			
23	12	第七单元	7-1 传递顾客价值: 营销渠道	1. 能够准确认识各种中间业态的特征并进行市场分析和业态选择;	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	5 月 12 (周二) 12 节	2
24				2. 掌握中间商的开发的激励技巧; 3. 能够为服装产品设计渠道; 4. 能够协调处理渠道冲突并进行有效管理; 5. 能够进行渠道创新。		5 月 18 (周一) 34 节	2
25	13	渠道策略	7-2 零售和批发	1. 阐述零售商和批发商在分销渠道中的角色; 2. 描述零售商、批发商的主要类型;	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a>	5 月 19 (周二) 12 节	2

## 《市场营销实务》课程教学计划 张晓

26				2. 能设计有效的面对中间商、消费者的营业推广方案	hu.com/courseHome/2066661# teachTeam 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	5 月 25 (周一) 34 节	2
27	14	第八单元 促销策略	8-1 沟通顾客价值: 促销组合	1. 促销组合的种类 2. 案例分析	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树:	5 月 26 (周二) 12 节	2
28			8-2 传递顾客价值: 广告	运用所学知识, 为企业或产品设计广告, 确立广告目标	<a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	6 月 1 (周一) 34 节	2
29			8-3 广告和顾客关系	运用所学知识, 为企业或产品广告在广告目标、广告预算、信息、媒体、评估等方面做出合理的决策; 会使用公共关系工具	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	6 月 2 (周二) 12 节	2
30			8-4 广告和人员推销	掌握人员推销的方法与技巧	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	6 月 8-9 日 (周一、二) 1234 节	2
31	实习周		案例分析 实训	依据项目重点案例, 实训演练操作	1. 线上线下 2. 教学平台: 爱课程: <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树: <a href="https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享: 群号: 1048157168	6 月 15-16 (周一、二) 1234 节	2

## 《市场营销实务》课程教学计划 张晓

32		课程 模块 总结	课程 模块 总结 与 练习	课程总结与练习	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	6月22-23（周一 二）1234 节	2
33		课程 设计		复习、课程设计	1. 线上线下 2. 教学平台：爱课程： <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a> 3. 智慧树： <a href="https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam">https://coursehome.zhuhuihu.com/courseHome/2066661#teachTeam</a> 4. QQ 屏幕分享：群号： 1048157168	6月29-30周（一 二）1234 节	2
34		复习 考核		复习、考试	学校教学平台 <a href="http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html">http://www.icourses.cn/sCourse/course_3030.html</a>	7月6-7日周（一 二）1234 节	2

### 六、作业发布和答疑

为了能够及时答疑，我建立了 qq 群，请同学们加入，我们一起学习答疑交流。作业通过“爱课程、雨课堂”发布，到时我发给你们二维码，大家扫码进入课程学习班。

### 七、考核

通过 qq、微信考核出勤和课堂讨论情况，通过爱课程平台及雨课堂考核知识点掌握和运用情况，进行过程及终结性考核，完成教学目标任务。

《市场营销实务课程组》 张晓