

《移动商务基础》2022-2023-1 学期信息化学习方案

一、课程基本信息

1. 课程简介

(1) 课程定位

《移动商务》是移动商务的一门基础课程，是校企合作开发的基于工作过程的课程。

本课程的教学以培养实用型、技术型人才为出发点，瞄准企业移动商务领域岗位群的实际需要，以职业能力训练为基础，坚持营销基础理论“必需、够用”，理论和实践紧密结合，采用多种教学方法与手段，多给学生实践和参与的机会，提高学生实际动手能力和处理实际问题的综合素质。一方面，培养学生在移动互联网营销策略运用、企业微博系统运营、微博自媒体打造、新品上市引爆、微信营销系统全面构建、微信电商实施等方面的实战能力；另一方面，提高学生基本的沟通协调能力以及较好的自我心态调适能力等。通过以上方式，培养和提高学生正确分析和解决移动商务相关问题的实践能力，以使能够较好地满足微营销相关职业岗位的技能需要，将学生培养成为适应社会真正需要的应用型移动商务高级人才。

(2) 设计思路

通过对本专业营销工作岗位分析，确定了课程的设计思路为：基于工作过程的课程开发理念为指导，突出移动商务岗位需要，着力于营销能力的培养，基于营销岗位中的移动商务这一典型工作任务的工作过程选取教学微信营销内容，从而将工作过程转化为学习过程，使学生的理论学习和能力培养融为一体，体现教学过程的实践性、开放性和职业性。

2. 教学平台网址

http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893.

课程讨论答疑 QQ 群号：22 移动商务基础学习群，群号：526172826



群 号:526172826

二、学情分析

随着现代科学技术的突飞猛进，人类社会知识总量急剧增加，处于 21 世纪的新一代大学生是我们今后社会发展的一支强大的主力军。由于大学生对学习有许多不同的看法，并且影响学生学习的因素有很多：学生在校期间的消费情况、学生在校期间的就业意向、学生社会责任感和学生的学习态度等。通过调查了解影响高职阶段学生成长的各种因素，分析各种因素与学生最后专业课成绩，素质能力的关系，通过对 20 物流管理 12 班学生的和移动商务 12 班学情分析可以使我们更加深入的了解大学生的学习状况，了解大学生的真正期望和要求，在此基础上更为合理地进行课程的设计与安排。

1. 专业选择意向分析

通过调查了解到，36.67%的学生是根据自己的兴趣爱好选择专业，40%的学生是根据就业前景好选择专业，16.67%的学生是按照家长要求选择专业，6.67%的学生是随大流选择专业，由此可见，多数学生是按照就业前景好坏来选择专业，少数学生是随大流。所以课程设置主要以就业为目的，按照企业岗位需求进行课程设计。

2. 学习态度情况分析

经调查，53.33%的学生会抽出时间去学习，10%的学生视情况而定，16.67%的学生不会抽出时间去学习，由此可见，大部分学生会抽出时间去学习；少部分的学生不会抽出时间去学习，进行任务设置时可以兼顾课上和课后任务并行。

3. 学习能力情况分析

经过了解，很多学生不肯吃苦、害怕困难、心理脆弱、进取心不足；不喜欢理论学习，缺乏钻研精神，缺乏自主学习的意识，学习兴趣不高，缺乏自信心；易受外界诱惑，热衷于玩游戏、追星等影响学习的活动，甚至根本无心于学习，得过且过。教师要因势利导，克服学情中的不利因素、有效利用有利因素，帮助学生树立目标，明确学习目的，引导学生正确应对外来的诱惑；利用多种手段，结合先进的多媒体设施，想方设法提高学生的学习兴趣；降低理论难度，偏重实践操作；帮助学生重建学习自信。

三、学习进度表

周次	学时分配	学习单元名称		工作任务	学习与考核内容	学习方式及师生交流平台	授课方式
		名称	主题学习单元				
1	2	第一次课	组建团队，成立学习小组	组建团队，成立学习小组	1. 学习总情境 2. 为什么需要移动商务？ 3. 移动商务工作 4. 移动商务人员该具备的素质	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解+任务实施
	2	一、认识移动商务	1.1 移动商务的概念、特征、作用与原则	从移动商务核心术语角度对你所选定的企业进行分析。	1. 移动商务概念 2. 移动商务基本术语 3. 移动商务基本特征 4. 移动商务的作用	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解+任务实施
2	2		1.2 移动商务观念和理念的发展	从移动商务观念和理念角度对你所选定的企业进行分析。	1. 生产观念 2. 产品观念 3. 推销观念 4. 移动商务观念 5. 社会营销观念	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 20 移动商务学习群	面授：理论讲解+任务实施

						群号：526172826	
	2		1.3 移动商务的流程	从移动商务流程角度对你所选定的企业进行分析。	1. 发现市场机会的方法 2. 选择目标市场 3. 确定营销战略 4. 管理营销活动	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=2127 QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
3	2	二、移动商务市场分析	2.1 移动商务市场分析概述	了解移动商务市场分的流程及方法	1. 移动商务市场分析的过程 2. 移动商务市场分析内容 3. 移动商务市场环境的分析方法	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
	2		2.2 客户分析	消费者购买决策过程	1. 消费者购买行为影响因素 2. 消费者购买决策过程	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
4	2		2.3 移动商务市场环境分析	分析企业营销环境	1. 企业微观营销环境 2. 企业宏观营销环境	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 .	面授：理论讲解 + 任务实施

						QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	
	2		2.4 应用 SWOT 分析法 分析营销环境	应用 SWOT 分析法分析营销环境	1. SWOT 内涵 2. SWOT 实施步骤	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
5	2	三、微博营销	3.1 微博营销	按微博营销依据进行微博营销	1. 微博营销的依据 2. 微博营销的方法 3. 微博营销的步骤	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
	2		3.2 目标市场选择	选择目标市场，确定对象	1. 目标市场选择的标准 2. 目标市场选择的策略 3. 目标市场选择的方法 4. 目标市场选择的制约因素	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=2127 QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
6	2		3.3 市场定位	市场定位	1. 市场定位的方法 2. 市场定位的步骤	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher	面授：理论讲解 + 任务

					3. 市场定位的策略	/course-manage.php?course_id=25893. QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	实施
	2	四、微信营销	4.1 微信营销流程	认知微信营销流程	1. 识别客户需求 2. 识别微信营销 3. 进行微信营销构思 4. 选定微信营销 5. 完善微信营销方案 6. 微信营销开发	在线教学平台: http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=2127 QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	面授: 理论讲解 + 任务实施
7-8	4		4.2 微信营销策略	制定微信营销策略	1. 微信营销设计的增值策略 2. 微信营销设计的方法策略 3. 微信营销开发的策略—“绿化”策略 4. 微信营销设计的路线策略	在线教学平台: http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	面授: 理论讲解 + 任务实施
	4	五、QQ 营销	5.1 开发 QQ 新客户	开发 QQ 新客户	1. 开发 QQ 新客户的流程 2. 开发 QQ 新客户的基本方法	在线教学平台: http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群: 22 移动商务基础学习群	面授: 理论讲解 + 任务实施

						群号：526172826	
9	2		5.2 开发 QQ 新客户	巩固新客户	1. 巩固老客户的流程 2. 巩固老客户的基本方法	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
	2		5.3 以推广方式获得客户	以推广方式获得客户	1. 制作 QQ 营销推广方案 2. QQ 营销推广	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
10	2	六、直播营销	6.1 直播媒体-1	制定直播媒体—产品组合和包装策略	1. 整体产品概念 2. 组合策略 3. 包装策略	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解 + 任务实施
	2		6.1 直播媒体-2	制定直播媒体—品牌策略和生命周期策略	1. 品牌策略 2. 策略生命	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=2127	面授：理论讲解 + 任务实施

						QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	
11	2		6.2 直播产品 定价策略—1	制定直播产品 定价策略-定价 方法	1. 产品定价程序 2. 产品定价方法	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论 讲解+任务 实施
	2		6.2 直播产品 定价策略—2	制定直播产品 定价策略-定价 策略	1. 直播产品定价策略	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=2127 QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论 讲解+任务 实施
12	2		6.3 直播营销 渠道策略	制定营销渠道 策略	1. 营销渠道渠道设计 2. 营销渠道渠道管理	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论 讲解+任务 实施
	2		6.4 直播直播 产品促销	制定直播产品 促销方案	1. 广告策略	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher	面授：理论 讲解+任务

						/course-manage.php?course_id=25893. QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	实施
13	2		6.4 直播产品促销	制定直播产品促销方案	1. 直播产品促销	在线教学平台: http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	面授: 理论讲解 + 任务实施
	2		6.4 直播产品促销	制定直播产品促销方案	1. 人员销售策略	在线教学平台: http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	面授: 理论讲解 + 任务实施
14	2		6.4 直播产品促销	制定直播产品促销方案	1. 公关策略	在线教学平台: http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群: 22 移动商务基础学习群 群号: 526172826	面授: 理论讲解 + 任务实施

	2	七、短视频营销	7.1 短视频营销认知	短视频营销	1. 认识短视频营销的流程 2. 了解短视频营销的方法	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解+任务实施
15	2		7.2 短视频营销操作流程	短视频的制作及操作	1. 短视频的制作方法 2. 短视频营销的操作方法 3. 短视频平台的应用	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解+任务实施
	2		7.3 短视频营销策略	短视频营销策略	1. 短视频营销策略的内容 2. 短视频营销策略的步骤 3. 短视频营销策略的技巧	在线教学平台： http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893 . QQ 群： 22 移动商务基础学习群 群号：526172826	面授：理论讲解+任务实施
15	2		总复习				

四、考核方式

总成绩为 100 分， 学生得分 = 参与度分数*参与度权重 + 得分分数*得分权重
(参与度权重+得分权重=100%)

学生总得分：（完成的考核点个数/课程总考核点个数）*100*参与度权重+平均分*作业得分权重+平均分*随堂测验得分权重+平均分*考试得分权重

参与度权重:50%

得分权重：50%，（作业权重 15%，随堂测验 15%，考试权重 20%）

五、信息化建设资源

资源来源	平台名称及网址	学习方式	考核方式	备注
校内学习资源	在线教学平台 http://course.rzpt.cn/teacher/course-manage.php?course_id=25893.	浏览平台教学资源，进行预习，达到翻转课堂教学目的，完成在线作业并提交作品	1. 资源浏览数量及时间统计 2. 作业作品提交数量统计	
网络学习课程资源	职教云 https://zjy2.icve.com.cn/teacher/mainCourse/mainClass.html?courseOpenId=bdubajwt7yffhzknyszbdw https://zjy2.icve.com.cn/expert/courseIndex/mainClass.html?courseOpenId=v0mbaesti6tk7mv1mzp2vq	浏览平台教学资源，进行预习，达到翻转课堂教学目的，完成在线作业并提交作品	3. 资源浏览数量及时间统计 作业作品提交数量统计	
	移动商务全部课程腾讯课堂 https://ke.qq.com/course/list/%E6%96%B0%E5%A%92%E4%BD%93%E8%90%A5%E9%94%80	在线观看视频，了解各移动商务的课程内容	1. 在线视频观看时间统计 2. 在线视频	

			观看数量统计	
	网易云课堂 https://study.163.com/course/introduction/1003673016.htm	在线观看视频，完成视频中的任务与作业	以课程结束后直接导出的当堂课程信统计数据为考核依据	
课堂学习方式	雨课堂 关注微信公众号或者下载雨课堂	加入雨课堂，根据教学进度当堂完成课堂提问与工作任务	以课程结束后直接导出的当堂课程信统计数据为考核依据	