

教学日志

时间： 2023 年 2 月 17 日	第 12 节	班级：2021 物流 2 班
	第 34 节	班级：2021 物流 1 班
课堂总结	第一次上课，同学们稍微有些拘谨，点名非常的及时。本次课主要讲了新媒体运营的趋势，让同学们正确对待这一新经济体，串讲了本课程知识体系。	
时间： 2023 年 2 月 24 日	第 12 节	班级：2021 物流 2 班
	第 34 节	班级：2021 物流 1 班
课堂总结	<p>本节课，我们真正意义上知道了什么是新媒体运营。希望同学们能真正理解所学内容，并将其应用在以后的工作中去。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 以企业真实案例为切入点，引出新媒体运营的相关知识。 2. 教师引导学生思考，使学生能够理解新媒体运营的基本概念及功能要素。 3. 以小组为单位，按照任务单课下查询资料，组织材料，以 PPT 形式展示，课上共享。 	
时间： 2023 年 3 月 3 日	第 12 节	班级：2021 物流 2 班
	第 34 节	班级：2021 物流 1 班
课堂总结	给学生分组，以小组形式完成情景模拟、角色扮演以及课后小组视频的制作，以培养协作意识。做了一个自我测试，同学们非常的开心。	
时间： 2023 年 3 月 10 日	第 12 节	班级：2021 物流 2 班
	第 34 节	班级：2021 物流 1 班

课堂总结	<p>1、 教学思路：（1）从了解目标用户、构建用户画像和选择适合的平台 3 个方面，对用户定位的相关知识进行介绍，让学生掌握定位精准目标用户的方法；</p> <p>（2）通过对新媒体内容定位进行介绍，让学生掌握新媒体内容定位的原则、流程和误区，从而输出更符合用户需求的内容；（3）安排课堂实训和课后练习。</p> <p>2、 教学手段：（1）过理论加案例的方式讲解，帮助学生快速理解知识点；（2）通过课堂讨论、课堂活动提出问题，活跃课堂气氛并激发学员的学习兴趣；（3）对于重点内容进行着重讲解。</p>	
时间： 2023 年 3 月 17 日	第 12 节 第 34 节	班级：2021 物流 2 班 班级：2021 物流 1 班
课堂总结	<p>讨论问题：1、事件营销的要素有哪些？</p> <p>2、IP 营销有哪些技巧？</p> <p>3、如何打造跨界营销？</p> <p>1、 教学思路：（1）通过介绍口碑营销、事件营销、饥饿营销、IP 营销、互动营销、情感营销、跨界营销、借势营销，让学生掌握不同的新媒体营销方式的营销策略；（2）安排课堂实训和课后练习。</p> <p>2、 教学手段：（1）采用理论加案例的方法进行讲解，引导学生快速熟悉并掌握相关知识；（2）通过课堂讨论提出问题，活跃课堂气氛并激发学员的学习兴趣。</p>	
时间： 2023 年 3 月 24 日	第 12 节 第 34 节	班级：2021 物流 2 班 班级：2021 物流 1 班

课堂总结	<p>课堂实训</p> <p>(1) “法国队夺冠，华帝退全款”的借势营销案例进行分析，提出你对此营销活动的看法。</p> <p>提示：可从华帝企业利用世界杯进行借势营销的原因、在法国队夺冠后的处理方案，以及其获得的营销效果等方面进行分析。</p> <p>(2) 查找关于本章提及的冷酸灵火锅牙膏的相关消息，并对此跨界营销案例进行分析，如果你是营销人员，你会如何对其进行营销。</p> <p>提示：可从营销的主体、方法以及角度来考虑。</p> <p>(3) 查找新媒体平台上关于电影《哪吒之魔童降世》上映前后的营销事件，分析其中除口碑营销外的营销方式。</p> <p>提示：可翻阅其官方微博“电影哪吒之魔童降世”在2019年7月26日后发布的微博，分析其营销方式，如与拉芳合作推出联名定制款礼盒的跨界营销等。</p>	
时间： 2023 年 3 月 31 日	第 12 节 第 34 节	班级：2021 物流 2 班 班级：2021 物流 1 班
课堂总结	<p>一、思维变革，构建“以消费者为中心”的价值观</p> <p>二、重构经营模式，实现传统零售向新零售的战略转型</p> <p>三、转变管理模式，打造新型管理体系</p>	
时间： 2023 年 4 月 7 日	第 12 节 第 34 节	班级：2021 物流 2 班 班级：2021 物流 1 班
课堂总结	1、 教学思路：(1) 首先讲解微博营销的方法，包括打造热点、发布原创内容、	

	<p>合作互推、形成微博矩阵等内容；（2）接着讲解微博内容的编写技巧，包括建立素材库、结合图片、善用 @ 功能、结合话题等内容；（3）然后讲解开展线上微博活动，主要包括转发抽奖、发起挑战、话题讨论等内容；（4）最后讲解线下活动中的微博营销，包括活动造势、活动推广、微博墙的运用等内容；（5）安排课堂实训和课后练习。</p> <p>2、 教学手段：（1）采用理论加案例的方法进行讲解，引导学生快速熟悉并掌握相关知识；（2）通过课堂讨论提出问题，活跃课堂气氛并激发学员的学习兴趣；（3）对于重点内容进行着重讲解。</p>	
<p>时间： 2023 年 4 月 14 日</p>	<p>第 12 节</p> <p>第 34 节</p>	<p>班级：2021 物流 2 班</p> <p>班级：2021 物流 1 班</p>
<p>课堂总结</p>	<p>在新零售环境下，要实现经营模式的创新，就需要缓和商品供应商与零售企业之间的关系，将他们之间的零和关系转变为战略合作关系，以实现共赢。</p> <p>讨论问题：1、可以从哪些方面来打造热点？</p> <p>2、微博矩阵的建立方法有哪些？</p> <p>3、微博墙的活动类型有哪些？</p>	
<p>时间： 2023 年 4 月 21 日</p>	<p>第 12 节</p> <p>第 34 节</p>	<p>班级：2021 物流 2 班</p> <p>班级：2021 物流 1 班</p>
<p>课堂总结</p>	<p>1、 教学思路：（1）通过介绍短视频营销的基础知识，让学生掌握短视频的制作与发布、短视频的营销策略；（2）通过介绍抖音短视频营销，让学生了解抖音营销的方法、内容和品牌账号的打造；（3）通过介绍快手短视频营销，让学</p>	

生掌握快手短视频的内容打造和推广技巧；（4）安排课堂实训和课后练习。

2、 教学手段：（1）理论配合案例讲解基础知识；（2）重点内容需要结合案例图片来具体讲解；（3）可以现场安排学生利用短视频平台拍摄短视频。