

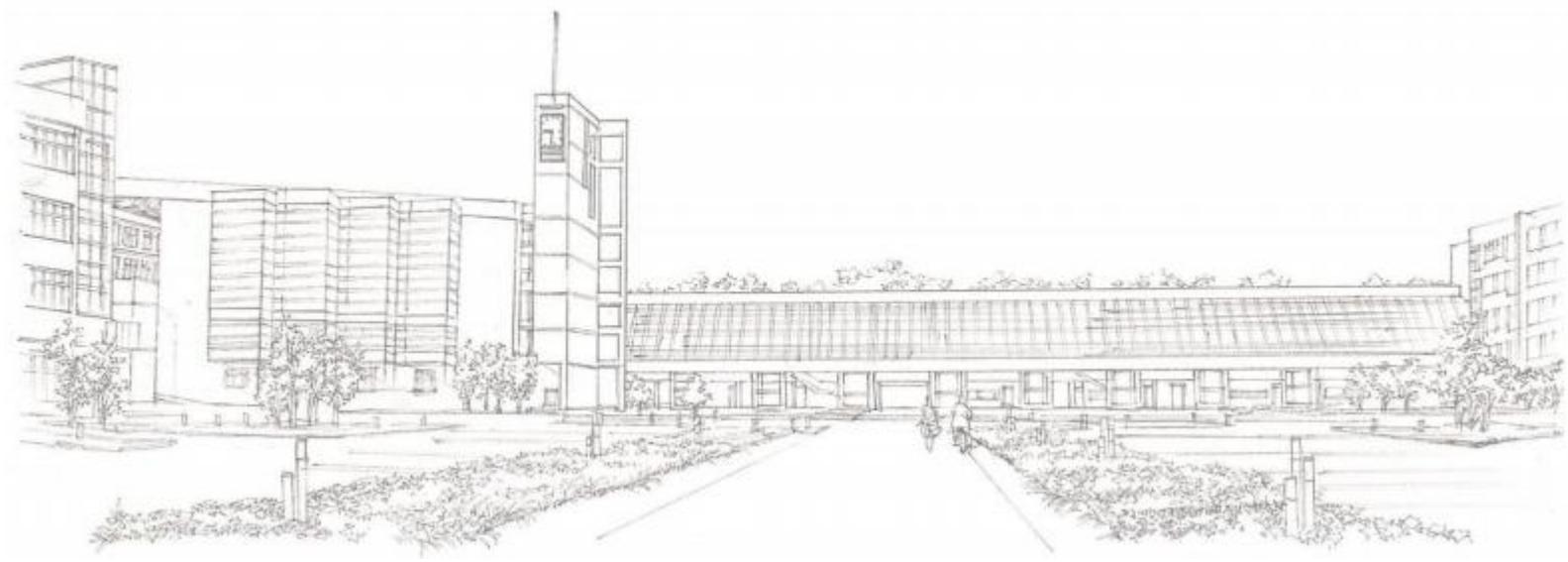


日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《跨境电子商务 II》

整体设计

商学系



《跨境电子商务II》

整体设计

课程名称： 跨境电子商务II

所属系部： 商学系

制定人： 董秀菊、高扬、刘学飞

日照职业技术学院

一、课程基本信息

课程名称：跨境电子商务II		
课程代码：270323	学分：5.0	学时：90
授课时间：第4学期	授课对象：国贸专业大二学生	
课程类型：专业必修课程		
先修课程： 国际贸易实务、商务英语函电 跨境B2B平台运营与推广	后续课程： 跨境综合业务操作	

二、课程定位

1. 岗位分析：

(1) 根据调研情况分析，目前国际经济与贸易专业学生主要有以下就业领域和岗位：

职业领域	岗位面向	主要就业岗位	相关就业岗位
1. 外经贸企业 2. 跨境电商企业 3. 报关货代公司	初始就业岗位	国际贸易业务专员	货代员
		跨境电商专员	
	发展就业岗位	国际贸易业务主管	
		跨境电商主管	
		自主创业	

(2) 本课程面向的主要岗位及其典型工作流程图。

本课程面向的主要岗位是（跨境）电子商务专员。

跨境电商业务流程图如下：



(3) 写出该岗位的主要能力需求、知识需求和素质需求。

典型工作流程	知识要求	能力要求	素质要求
定位跨境电商B2C平台	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解跨境电商概念及分类 2. 了解跨境电商平台 3. 了解跨境电商平台的规则 4. 掌握跨境电商平台的操作流程 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能确定跨境电商企业跨境电商性目标的类型（销售、服务、品牌、提升、混合等）； 2. 能分析跨境电商企业的跨境电商环境（网络用户、基础资源、网民网络应用等）； 3. 能根据业务需要确定合适的跨境电商工具； 4. 能确定网络商务信息的收集渠道； 5. 根据跨境电商企业需求收集和整理网络商务信息（行业动态、专业网站、竞争对手、潜在客户等）。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 语言能力：不断提高自己的语言、文字及网络表达水平，能够顺畅的与跨境电商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：不断学习跨境电商领域新知识、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； 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。
制定跨境电商B2C运营策略	<p>1. 掌握如何借助网络资料，分析网络消费者，网络消费者的群体特征；</p> <p>2. 掌握依据跨境电商企业目标及产品特性等制定跨境电商产品策略，如产品细分市场、合适产品、网络品牌；</p> <p>3. 掌握能够制定跨境电商定价策略，采用竞争、低价、个性、网络、拍卖免费、差别、捆绑定价等为产品进行定价；</p>	<p>1. 能够分析网络消费者，网络消费者的群体特征等；</p> <p>2. 能够制定跨境电商产品策略，如产品细分市场、合适产品、网络品牌；</p> <p>3. 能够制定跨境电商定价策略，采用竞争、低价、个性、网络、拍卖免费、差别、捆绑定价等为产品进行定价；</p>	<p>1. 语言能力：不断提高自己的语言、文字及网络表达水平，能够顺畅的与跨境电商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：不断学习跨境电商领域新知识、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>
使用海外社交媒体跨境电商工具进行推广	<p>1. 掌握使用跨境电商工具，如FACEBOOK\TWITTER\INSTAGRAM\YOUTUBE等网站的流程及操作要点和方法；</p> <p>2. 熟悉进行搜索引擎注册、优化、广告的内容和方法；</p> <p>3. 掌握策划网络广告，采用跨境电商企业网站、网幅、文本、邮件等；</p>	<p>1. 能够使用跨境电商工具，如论坛、邮件列表、博客、微信等；</p> <p>2. 能够进行搜索引擎注册、优化、广告；</p> <p>3. 能够策划网络广告，采用跨境电商企业网站、网幅、文本、邮件等；</p>	<p>1. 语言能力：不断提高自己的语言、文字及网络表达水平，能够顺畅的与跨境电商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</p>

	<p>4. 熟悉设计网络促销方案，如打折、抽奖、赠品等；</p> <p>5. 掌握使用跨境电商工具为跨境电商企业或自己的网店进行跨境电商，选择合适的跨境电商渠道；</p>	<p>4. 能够设计网络促销方案，如打折、抽奖、赠品等；</p> <p>5. 能够使用跨境电商工具为跨境电商企业或自己的网店进行跨境电商，选择合适的跨境电商渠道。</p>	<p>达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通；</p> <p>3. 学习能力：不断学习跨境电商领域新知识、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>
--	---	---	---

2. 课程分析：

《跨境B2C平台运营与推广》这门课程根据社会与市场需求、以培养掌握外语基本技能、国际商务知识与电子商务知识的复合型涉外商务人才为目标。

本课程与本科、中职和培训班的区别

本科：跨境电商近几年才逐渐发展起来，本科院校对本课程的教学与高职院校可谓同步的，但本科注重理论，轻实践。

中职：理论知识和操作知识都较浅，只针对员级岗位，培养出来的学生无法胜任更高级的工作岗位。

培训班：只针对某一个技能点进行培训，知识缺乏系统化，学生缺乏整体认识。

高职：本课程以职业能力和素质培养为核心，以工作过程为导向，以任务驱动整个教学过程，以实际工作步骤，构建基于工作过程的项目课程体系，以学生为主体，着重培养学生职业能力，引导学生在做中学，学中作，做中教。

三、课程目标设计

总体目标：

通过本课程的学习，使学生掌握跨境电子商务的基本理论、发展趋势及前景，认识跨境电子商务的特点、跨境电子商务的模式，了解目前国内外几种常用的跨境电子商务平台及相关知识；通过本课程的学习，学生能够根据国际市场需求和不同的跨境电商平台，进行跨境网络调研、独立寻求货源并进行采购，能够在外贸第三方电商平台建立店铺、运营店铺、维护和管理店铺，能够进行平台基本操作和订单处理流程等业务操作能力和从事跨境电商运营与策划工作的基础技能。

能力目标：

1. 能顺利开通跨境电商店铺账号
2. 能熟练设计跨境物流方案、合理选择跨境物流方式
3. 能深入调研海外市场跨境电商发展情况、形成可供企业采纳的调研报告
4. 能独立完成跨境电商选品及产品的信息化工作
5. 能合理设置跨境电商产品价格、完成产品刊登和发布
6. 能制定跨境产品和店铺优化方案、通过合适的方法和渠道在平台内外进行推广
7. 能及时处理订单、提升客户体验感和满意度
8. 能及时处理争议订单，维护老客户、开发新客户

知识目标：

1. 熟悉跨境B2C电商平台的规则及平台基本操作、业务推广和客户服务；
2. 掌握国际物流和国际支付知识；
3. 掌握外贸市场网络调研、选品、采购；
4. 掌握对外产品网上报价、发布及推广；
5. 掌握处理网上询盘、报盘、谈判业务和客户关系维护；
6. 掌握在跨境交易的整个过程中相关问题的正确处理等专业知识和业务操作。

素质目标：

1. 语言：具有较高的语言水平，能与客户进行顺畅交流；
2. 沟通：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与跨境电商相关业务往来方进行有效沟通；
3. 终身学习：不断学习跨境电商领域新知识、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；
4. 调研、分析、决策能力：能调研国际市场，对数据进行分析和归纳，对贸易纠纷、突发事件等做出正确的分析判断和决策；
5. 高效严谨、耐心细致、责任心强、吃苦耐劳，具有市场竞争意识，稳定发展业务并不断开拓新业务；

6. 具有良好的团队合作精神，在工作岗位上对上级尊重、和同事和睦相处。

四、课程内容设计：

序号	项目名称	项目名称	学时
1	第一次课	第一次课介绍	2
2	项目一 认知跨境电商	任务1：了解跨境电商概念及分类	2
		任务2：了解跨境电商模式及平台	2
3	项目二 速卖通平台操作	任务1：认知速卖通平台	2
		任务2：速卖通平台基础操作	4
		任务3：速卖通选品	4
		任务4：速卖通物流	4
		任务5：速卖通产品发布	12
		任务6：速卖通产品优化	12
		任务7：速卖通营销活动	6
		任务8：速卖通数据分析	4
4	项目三 敦煌网平台操作	任务1：认知敦煌网平台	2
		任务2：敦煌网平台基础操作	2
		任务3：敦煌网物流	2
		任务4：敦煌网产品发布	2
		任务5：敦煌网产品优化	2
		任务6：敦煌网营销活动	2
5	项目四 亚马逊平台和Wish平台	任务1：认知亚马逊平台	4
		任务2：认知Wish平台	2
6	项目五 Shopee平台和Lazada平台	任务1：认知Shopee平台	4
		任务2：认知Lazada平台	2
7	项目六 SNS营销推广	任务1：Facebook营销推广	4
		任务2：Instagram营销推广	2
		任务3：Twitter 营销推广	2
		任务4：Youtube营销推广	2
8	最后一次课	课程总结	2
合 计			90

五、能力训练项目设计

编号	能力训练项目名称	子项目编号、名称	能力目标	知识目标	训练方式、手段及步骤	可展示的结果
1	认知课程	1-1认识跨境电子商务课程	从总体上认识跨境电子商务课程	总体上了解本课程需要学习的知识和内容	教师演示、讲授，学生回答问题、参与讨论、进行互动等	小组讨论汇报:开展跨境电商，需要考虑哪些方面。
2	认知跨境电商	2-1跨境电商概念及分类	从总体上了解主要跨境电商的分类	了解跨境电商的概念及分类	学生分组进行搜索、教师指导并及时纠正	跨境电商概念及分类
		2-2跨境电商模式及平台	从总体上了解跨境电商的模式及平台	了解跨境电商的模式及平台	学生分组进行搜索、教师指导并及时纠正	学生搜到的近几年跨境电商发展的相关数据
3	速卖通平台操作	3-1 认知速卖通平台	了解速卖通平台的发展历程	了解速卖通平台的发展历程	学生搜索平台独立查询资料	速卖通平台发展历程
		任务8: 3-2速卖通平台基础操作	了解速卖通平台结构及功能	了解速卖通平台结构及操作方法	学生搜索平台独立查询资料	速卖通平台内容展示
		3-3速卖通选品	了解速卖通选品方法	了解速卖通选品操作方法	学生搜索平台独立查询资料	速卖通选品方法
		3-4速卖通物流	能够设置速卖通物流运费模板	了解速卖通运费模板设置方法	学生搜索平台独立查询资料	速卖通运费模板设置方法

		3-5速卖通产品发布	能够在速卖通平台进行产品发布	掌握图片处理要求、产品上传方法	学生独立处理产品图片、上传产品	学生上传的产品
		3-6速卖通产品优化	能够在速卖通平台进行产品优化	掌握产品优化方法	学生独立进行产品优化	学生优化的产品
		3-7速卖通营销活动	能够在速卖通平台进行营销活动设置	掌握活动设置方法	学生进行营销活动设置	学生设置的营销活动
		3-8速卖通数据分析	能够在速卖通平台进行数据分析	掌握数据分析方法	学生进行数据分析	学生建立的表格、分析的数据等
4	敦煌网平台操作	4-1 认知敦煌网平台	了解敦煌网平台的发展历程	了解敦煌网平台的发展历程	学生搜索平台独立查询资料	敦煌网平台发展历程
		4-2敦煌网平台基础操作	了解敦煌网平台结构及功能	了解敦煌网平台结构及操作方法	学生搜索平台独立查询资料	敦煌网平台内容展示
		4-3敦煌网物流	能够设置敦煌网物流运费模板	了解敦煌网运费模板设置方法	学生搜索平台独立查询资料	敦煌网运费模板设置方法
		4-4敦煌网产品发布	能够在敦煌网平台进行产品发布	掌握图片处理要求、产品上传方法	学生独立处理产品图片、上传产品	学生上传的产品
		4-5敦煌网产品优化	能够在敦煌网平台进行产品优化	掌握产品优化方法	学生独立进行产品优化	学生优化的产品
		4-6敦煌网营销活动	能够在敦煌网平台进行营销活动设置	掌握活动设置方法	学生进行营销活动设置	学生设置的营销活动

5	亚马逊和Wish平台	5-1 认知亚马逊平台	了解亚马逊平台的功能	了解亚马逊平台的功能	学生搜索亚马逊平台独立查询资料	学生搜索到的亚马逊平台资料
		5-2 认知WISH平台	了解Wish平台注册的操作步骤	了解Wish平台注册所需材料	学生搜索Wish平台独立查询资料	学生搜索到的Wish平台资料
6	SHOPEE和LAZADA平台	6-1 认知虾皮平台	了解虾皮平台的功能	了解虾皮平台的功能	学生搜索虾皮平台独立查询资料	学生搜索到的虾皮平台资料
		6-2 认知LAZADA	了解LAZADA平台注册的操作步骤	了解LAZADA平台注册所需材料	学生搜索LAZADA平台独立查询资料	学生搜索到的LAZADA平台资料
7	SNS营销推广	7-1 Facebook营销推广	学会利用FACEBOOK寻找买家或卖家	掌握FACEBOOK操作方法	学生分组整理FACEBOOK好友及目标客户	整理的FACEBOOK好友及目标客户信息
		7-2 INSTAGRAM营销推广	学会利用INSTAGRAM寻找买家或卖家	掌握INSTAGRAM操作方法	学生分组整理INSTAGRAM好友及目标客户	整理的INSTAGRAM好友及目标客户信息
		7-3 Twitter营销推广	学会利用FACEBOOK寻找买家或卖家	掌握FACEBOOK操作方法	学生分组整理FACEBOOK好友及目标客户	整理的FACEBOOK好友及目标客户信息
		7-4 Youtube营销推广	学会利用YOUTUBE寻找买家或卖家	掌握YOUTUBE操作方法	学生分组整理YOUTUBE好友及目标客户	整理的YOUTUBE好友及目标客户信息

7	课程总结	课程总结	能够对本课程的内容进行总结汇报	课程知识总结	学生分组讨论并汇总形成总结报告	总结报告
---	------	------	-----------------	--------	-----------------	------

六、项目情境设计

项目一 认知跨境电商		项目二 苏州索菲娜婚纱速卖通平台运营							
任务1	任务2	任务1	任务2	任务3	任务4	任务5	任务6	任务7	任务8
认知跨境电商概念及类型	认知跨境电商发展模式及平台	学生认知速卖通平台北京得其店铺	学生进行速卖通平台北京得其店铺基础操作	学生速卖通平台进行北京得其公司店铺的运费模板设置	学生在速卖通平台产品上传北京得其的地毯等产品	学生速卖通优化北京得其的地毯等产品	学生速卖通进行关联营销活动设置	学生利用速卖通进行地毯产品的数据分析	

项目三 学生敦煌网店铺操作						项目四 亚马逊和Wish平台		项目五 Shopee和Lazada平台		项目六 SNS营销推广			
任务1	任务2	任务3	任务4	任务5	任务6	任务1	任务2	任务1	任务2	任务1	任务2	任务3	任务4

学生认知敦煌网平台	学生进行敦煌网平台基础操作	学生敦煌网运费模板设置	学生敦煌网产品上传	学生敦煌网产品优化	学生敦煌网营销活动设置	学生认知亚马逊平台	学生认知wish平台	学生认知亚马逊平台	学生认知wish平台	学生利用脸书开展营销推广	学生利用INS开展营销推广	学生利用推特开展营销推广	学生利用Youtube开展营销推广
-----------	---------------	-------------	-----------	-----------	-------------	-----------	------------	-----------	------------	--------------	---------------	--------------	-------------------

七、课程进度

第×次	周次	学时	单元标题	项目编号	单元情境	单元任务	能力目标	知识目标	师生活动	考核内容、方法
-----	----	----	------	------	------	------	------	------	------	---------

1	1	2	第一次课	1-1	苏州索菲娜婚纱有限公司等从事跨境电商运营,需要进行哪些方面的准备	1: 明确跨境电商在国际贸易中的作用 2: 认识跨境电商人员应该具备的素质(明确跨境电商业务员的工作任务、明确应具备的知识和素质)	从总体上认识跨境电商课程	总体上了解本课程需要学习的知识和内容	1. 新学期问候 2. 学生观看图片和资料形成对跨境电商的感性认识从而认识到学习跨境电商的重要性 3. 学生明确学习方法级课程考核方式 4. 学生认识学习项目,日照恒宇石业有限公司案例:开展跨境电商,打开市场,寻找新的出路。需要考虑哪些方面。	对跨境电商B2C运营课程的认识,小组讨论、展示
2	1	2	认知跨境电商	2-1	苏州索菲娜婚纱有限公司公司从事哪种跨境电商	从总体上了了解主要跨境电商的分类	学会利用搜索引擎了解苏州索菲娜婚纱有限公司使用的跨境电商平台	了解跨境电商平台	1. 教师检查课前任务并导入、布置学习任务。 2. 学生分组搜索了解苏州索菲娜婚纱有限公司使用的跨境电商平台。	考核内容: 学生搜集到的各个搜索引擎名称。 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
3	1	2	认知跨境电商	2-2	通过苏州索菲娜婚纱有限公司公司了解跨境电商的发展趋势	从总体上了了解跨境电商的发展趋势	学会利用行业动态、专业网站搜索跨境电商发展趋势	了解跨境电商行业动态、发展趋势	1. 教师检查课前任务,行业动态、专业网站使用情况并布置本单元任务。 2. 学生根据教师下发的任务书进行操作。	考核内容: 学生搜集到的行业动态、专业网站资料。 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
4	2	2	认知速卖通平台	3-1	苏州索菲娜婚纱有限公司公司的跨境电商的模式	从总体上了了解跨境电商的模式及平台	学会利用跨境电商平台分析苏州索菲娜婚纱有限公司的经营模式	掌握跨境电商经营模式	1. 教师检查课前任务; 2. 学生根据教师下发的任务书进行操作。	考核内容: 学生搜集到的收集竞争对手、潜在客户资料。 考核方法: 分组

					式及运营的平台					展示, 教师点评、小组互评
5	2	2	速卖通平台基础操作	3-2	苏州索菲娜婚纱有限公司阿里速卖通店铺结构及经营业绩	从总体上了解出口跨境电商及阿里速卖通	学会分析苏州索菲娜婚纱有限公司阿里速卖通店铺结构及经营业绩	能制作苏州索菲娜婚纱有限公司等的速卖通店铺运营报告	1教师检查课前任务, 布置本单元任务。 2学生根据教师下发的任务书进行操作。	考核内容: 学生搜集到的中国互联网信息中心的调查报告。 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
6	2	2	速卖通平台基础操作	3-2	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通前台结构及操作方法	了解速卖通前台结构及功能	学会分析苏州索菲娜婚纱有限公司阿里速卖通前台结构	了解阿里速卖通前台信块及功能	1. 教师检查课前任务: 迅宝企业店铺的前台信息 2. 学生分组展示。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 跨境电商企业顾客的特征、地址、电话、传真、电邮等资料。
7	3	2	速卖通选品	3-3	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通选品方法	了解速卖通选品方法	学会利用速卖通平台进行选品	了解选品工具	1. 教师检查课前任务: 迅宝企业店铺的前台信息 2. 学生分组展示。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	选品数据及工具等
8	3	2	速卖通选品	3-3	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通选品方法	了解速卖通选品方法	学会利用速卖通平台进行选品	了解选品工具	1. 教师检查课前任务: 迅宝企业店铺的前台信息 2. 学生分组展示。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	选品数据及工具等
9	3	2	速卖通物	3-4	苏州索菲娜婚纱有限公	了解速卖通后台物流模	学会分析苏州索菲娜婚纱有	了解阿里速卖通后台运	1. 教师检查课前任务: 迅宝企业店铺的后台信息。	考核内容: 各大物流公司运费及

			流		司速卖通物 流模板设置	板	限公司阿里速 卖通后台运费 模板设置	费模板设置 方法	2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	计算方法
10	4	2	速卖通物 流	3-4	苏州索菲娜 婚纱有限公司 速卖通物 流模板设置	了解速卖通 后台物流模 板	学会分析苏州 索菲娜婚纱有 限公司阿里速 卖通后台运费 模板设置	了解阿里速 卖通后台运 费模板设置 方法	1. 教师检查课前任务：迅 宝企业店铺的后台信息。 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：各大 物流公司运费及 计算方法
11	4	2	速卖通平 台产品上 传	3-5	苏州索菲娜 婚纱有限公司 地毯产品 上传	掌握速卖通 平台产品上 传步骤	学会图片处理 、标题撰写及 文案编辑、详 情页制作	掌握图片处 理方法、标 题撰写技巧 等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：学生 上传的产品 考核方法：分组 展示，教师点评 、小组互评
12	4	2	速卖通平 台产品上 传	3-5	苏州索菲娜 婚纱有限公司 地毯产品 上传	掌握速卖通 平台产品上 传步骤	学会图片处理 、标题撰写及 文案编辑、详 情页制作	掌握图片处 理方法、标 题撰写技巧 等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：学生 上传的产品 考核方法：分组 展示，教师点评 、小组互评
13	5	2	速卖通平 台产品上 传	3-5	苏州索菲娜 婚纱有限公司 地毯产品 上传	掌握速卖通 平台产品上 传步骤	学会图片处理 、标题撰写及 文案编辑、详 情页制作	掌握图片处 理方法、标 题撰写技巧 等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：学生 上传的产品 考核方法：分组 展示，教师点评 、小组互评
14	5	2	速卖通平	3-5	苏州索菲娜 婚纱有限公	掌握速卖通 平台产品上	学会图片处理 、标题撰写及 文案编辑、详	掌握图片处 理方法、标 题撰写技巧	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果	考核内容：学生 上传的产品 考核方法：分组

			台产品上传		司地毯产品上传	传步骤	情页制作	等	。4. 总结及作业。	展示, 教师点评、小组互评
15	5	2	速卖通平台产品上传	3-5	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品上传	掌握速卖通平台产品上传步骤	学会图片处理、标题撰写及文案编辑、详情页制作	掌握图片处理方法、标题撰写技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生上传的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
16	6	2	速卖通平台产品上传	3-5	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品上传	掌握速卖通平台产品上传步骤	学会图片处理、标题撰写及文案编辑、详情页制作	掌握图片处理方法、标题撰写技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生上传的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
17	6	2	速卖通平台产品优化	3-6	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品优化	掌握速卖通平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等因素的技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生优化的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
18	6	2	速卖通平台产品优化	3-6	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品优化	掌握速卖通平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等因素的技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生优化的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
19	7	2	速卖通平台产	3-6	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品	掌握速卖通平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等因素的技	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果	考核内容: 学生优化的产品 考核方法: 分组

			品优化		优化			巧等	。4. 总结及作业。	展示, 教师点评、小组互评
20	7	2	速卖通平台产品优化	3-6	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品优化	掌握速卖通平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等因素的技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生优化的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
21	7	2	速卖通平台产品优化	3-6	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品优化	掌握速卖通平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等因素的技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生优化的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
22	8	2	速卖通平台产品优化	3-6	苏州索菲娜婚纱有限公司地毯产品优化	掌握速卖通平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等因素的技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 学生优化的产品 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评
23	8	2	速卖通店铺营销活动设置	3-7	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通产品营销活动设置	掌握营销活动设置的方法	学会进行营销活动设置	掌握营销活动的名称和种类	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容: 营销活动的名称和种类 考核方法: 分组展示, 教师点评、小组互评。
24	8	2	速卖通店铺营销	3-7	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通产	掌握营销活动设置的方法	学会进行营销活动设置	掌握营销活动的名称和种类	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果	考核内容: 营销活动的名称和种类

			销活动设置		品营销活动设置					。4. 总结及作业。	考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
25	9	2	速卖通店铺营销活动设置	3-7	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通产品营销活动设置	掌握营销活动设置的方法	学会进行营销活动设置	掌握营销活动的名称和种类		1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：营销活动的名称和种类 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
26	9	2	速卖通店铺数据分析	3-8	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通店铺的数据分析	掌握数据分析的方法和技巧	以苏州索菲娜婚纱有限公司等为例：分析店铺访问量和产品点击率	查看店铺访问量和产品点机率		1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：访客量和点击率、曝光率等 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
27	9	2	速卖通店铺数据分析	3-8	苏州索菲娜婚纱有限公司速卖通店铺的数据分析	掌握数据分析的方法和技巧	以苏州索菲娜婚纱有限公司等为例：分析店铺访问量和产品点击率	查看店铺访问量和产品点机率		1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：访客量和点击率、曝光率等 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
28	10	2	认知敦煌网	4-1	了解敦煌网平台的功能	了解敦煌网平台的功能	敦煌网前台、后台	了解敦煌网平台的功能		1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：本课程学习总结。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
29	10	2	敦煌	4-2	了解敦煌网	了解敦煌网	敦煌网注册、登录、身份验	了解敦煌网		1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。	学生注册的敦煌网账号

			网基础操作		平台注册的操作步骤	平台注册所需材料	证等	平台注册的操作步骤	3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
30	10	2	敦煌网物流设置	4-3	了解敦煌网的认证与审核步骤	掌握敦煌网平台运费模板设置方法	敦煌网平台运费模板设置	了解敦煌网的认证与审核步骤	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生设置的物流运费模板
31	11	2	敦煌网产品上传	4-4	掌握敦煌网产品上传的步骤	掌握敦煌网产品上传的步骤	敦煌网产品上传的步骤	掌握敦煌网产品上传的操作步骤	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生在敦煌网上上传的产品
32	11	2	敦煌网产品优化	4-5	能够在敦煌网进行产品优化	掌握敦煌网平台产品优化方法	学会图片、标题、价格等因素的优化	掌握图片、标题、价格等优化的技巧等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：学生优化的产品 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
33	11	2	敦煌网营销活动设置	4-6	能够在敦煌网进行营销活动设置	掌握敦煌网营销活动设置的方法	学会全店铺打折及满立减等活动的设置	掌握满立减及店铺优惠券的设置等	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：学生设置的营销活动 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
34	12	2	认知亚马逊平台	5-1	了解亚马逊平台的基本功能	了解亚马逊平台的发展历程	了解亚马逊平台的账号关联风险	了解亚马逊平台开店的基本要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	亚马逊平台相关知识

35	12	2	认知亚马逊平台	5-1	了解亚马逊平台的基本功能	了解亚马逊平台的发展历程	了解亚马逊平台的账号关联风险	了解亚马逊平台开店的基本要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	亚马逊平台规则
36	12	2	认知WISH平台	5-2	了解wish平台的基本功能	了解wish平台的发展历程	了解wish平台的账号关联风险	了解wish平台开店的基本要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生查到的WISH平台规则
37	17	2	认知SHOPEE平台	6-1	了解SHOPEE平台的基本功能	了解SHOPEE平台的发展历程	了解SHOPEE平台的账号关联风险	了解SHOPEE平台开店的基本要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生查到的Shopee平台规则
38	17	2	认知SHOPEE平台	6-1	了解SHOPEE平台的基本功能	了解SHOPEE平台的发展历程	了解SHOPEE平台的账号关联风险	了解SHOPEE平台开店的基本要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生查到的Shopee平台规则
39	17	2	认知LAZADA平台	6-2	了解LAZADA平台的基本功能	了解LAZADA平台的发展历程	了解LAZADA平台的账号关联风险	了解SHOPEE平台开店的基本要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生查到的LAZADA平台规则
40	18	2	SNS营销推广	7-1	苏州索菲娜婚纱有限公司开展FACEBOOK推广	学生分组整理FACEBOOK好友及目标客户	掌握FACEBOOK注册步骤	掌握FACEBOOK主页编辑方法	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生注册的FACEBOOK账号

					广					
41	18	2	SNS营销推广	7-1	苏州索菲娜婚纱有限公司开展FACEBOOK推广	学生分组整理FACEBOOK好友及目标客户	掌握FACEBOOK注册步骤	掌握FACEBOOK主页编辑方法	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生编辑的FACEBOOK主页
42	18	2	SNS营销推广	7-2	苏州索菲娜婚纱有限公司开展INSTAGRAM推广	学生分组整理INSTAGRAM好友及目标客户	掌握INS注册步骤	掌握INS主页编辑方法	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生编辑的INS主页
43	19	2	SNS营销推广	7-3	苏州索菲娜婚纱有限公司开展TWITTER推广	学生分组整理TWITTER好友及目标客户	掌握TWITTER注册步骤	掌握TWITTER编辑方法	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生编辑的TWITTER主页
44	17	2	SNS营销推广	7-4	苏州索菲娜婚纱有限公司开展YOUTUBE推广	学生分组整理YOUTUBE好友及目标客户	掌握YOUTUBE注册步骤	掌握YOUTUBE视频上传方法	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	学生上传的YOUTUBE视频
45	19	2	课程总结	8-1	总结课程内容	学生进行课程总结汇报	掌握总结汇报的撰写方法	掌握汇报总结的PPT制作方法与技巧	1. 学生进行课程总结汇报 2. 教师点评	学生制作的PPT

八、第一次课设计

单元名称： 认知跨境电商				单元教学学时		2
				在整体设计中的位置		第1次
授课班级	2019 国贸 1.2 班	上课时间	周 月 日第 节至 周 月 日第 节	上课地点		德润楼241
教学目标	能力目标			知识目标		素质目标
	从总体上认识跨境电商，对课程产生学习兴趣			①了解跨境电商最新的政策及发展趋势等 ②初步了解跨境电商平台；		团队合作、吃苦耐劳
本单元任务	情境描述			引出任务		
	苏州索菲娜婚纱公司想用速卖通进行地毯产品的跨境批发与零售			任务1：认识跨境电商 任务2：了解跨境电商发展的趋势		
单元教学资源						
1. 网络资源：速卖通平台 2. 课件：认知速卖通 3. 视频：速卖通介绍						

单元教学进度设计（简表）

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间（分钟）
1	教学内容：课程介绍	新学期问候、强调疫情防控及安全的重要性、新学期课程内容和学习方法介绍	搜索最新的跨境电商政策及数据	10
2	教学内容：学生按企业项目分组	给学生分组，强调本学期的学习模式，与思政相结合，培养学生的发展意识与协作意识	学生分组	10
3	教学内容：课程认知； 能力目标：能够对课程形成初步认识； 知识目标：了解跨境电商的发展趋势	学习跨境电商最新的政策及数据发展趋势	学生形成对跨境电商的进一步认识	35
4		学生了解速卖通平台	学生分组展开讨论	10
5		教师带领学生初步浏览速卖通平台	学生形成对课程的初步认识	25
课后体会				

九、最后一次课设计

单元名称：	单元教学学时	1
-------	--------	---

课程总结				在整体设计中的位置	第45次
授课班级	18国贸1.2班	上课时间	周 月 日第 节至 周 月 日第 节	上课地点	德润楼241
教学目标	能力目标			知识目标	素质目标
	能进行课程知识点总结			①熟知该课程的知识结构体系； ②确定自主学习的内容与方向	培养学生努力、勤奋、踏实工作的基本素养
本单元任务	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师点评学生本学期的课内与课外学习情况，组织学生分享学习心得； 2. 学生自评、互评期初与期末形象对比； 3. 教师组织学生制定自主后续学习计划 				
单元教学资源					
<ol style="list-style-type: none"> 1. 网络资源：速卖通平台 2. 教学课件 					

单元教学进度设计（简表）

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间（分钟）
----	--------------	------	------	--------

1	教学内容：课程总结 能力目标：能够梳理知识点	点评学生本学期的课内与课外学习情况，组织学生分享学习心得	分享学习心得	30
	； 知识目标：熟悉课程知识点	学生自评、互评期初与期末形象对比	同学们自评、互评	
2	教学内容：确定自学内容	组织学生制定自主后续学习计划，并进行点评	制定自主后续学习计划，同学们自评、互评；在教师指导下开展自主学习	15
3	学生展开自主学习（课后）	教师给予实时帮助	开展自主学习	
课后体会				

十、教材资料

1、教材

教材：跨境电商与策划 沈易娟主编，湖南师范大学出版社，2013

参考资料：

钟子健. 跨境电商与策划. 湖南师范大学出版社，2013

宋文官. 跨境电子商务. 高等教育出版社，2014

瞿彭志. 跨境电商. 高等教育出版社，2009

宋文官. 跨境电商案例分析. 高等教育出版社，2010

讲义：自编教学讲义

课件：自编教学课件

2、课程资源

网络资源：

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.dhgate.com>——速卖通

<http://www.aliexpress.com>——全球速卖通

<http://www.eBay.com/>——eBay网站

<http://www.amazon.com>——亚马逊网站

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

<http://club.dzwww.com/forum.php?mod=forumdisplay&fid=222>

——大众论坛日照社区

十一、需要说明的其他问题

本课程具有较强的实践性，需要具备一定的软硬件设备。由于场地、软硬件条件的限制，本课程的教学实施存在一定的难度，如网络不稳定、电脑损坏等。因此，需要更新升级软硬件设施，以保障教学的有效开展。

十二、本课程常用术语中英文对照

network marketing: 跨境电商

Business Information: 商务信息

Consumer Online: 网络消费者

Product Strategy: 产品策略

pricing strategy: 定价策略

Internet marketing tools: 跨境电商工具

Search Engine Marketing: 搜索引擎营销

online advertising: 网络广告

Network promotion plan: 网络促销方案

Competitors: 竞争对手

potential customers : 潜在客户

Network brand: 网络品牌

blog: 博客

WeChat: 微信

十三、考核方案（考核方案先由指定教师写出，然后由课程组成员集体研讨商定）

跨境B2C平台运营与推广课程考核方式

考核方式	成绩构成	评分标准	权重	考核方式
形成性考核	项目期中汇报	90-100分：汇报展示非常好，表述流畅；项目任务完成情况非常好，有出单且有利润。 80-90分：汇报展示较好，表述流畅；项目任务完成情况较好，有询盘无出单。 70-80分：汇报展示良好，表述欠流畅；项目任务完成情况良好，无询盘无出单。 60-70分：汇报展示合格，表述欠流畅；项目任务完成情况合格，无询盘无出单。 60分以下：汇报展示不合格，表述欠流畅；项目任务完成情况较差或没有完成任务。	40%	采用项目小组成员汇报的方式进行，企业老师及课程老师根据每个项目小组的汇报情况进行考核。
终结性考核	项目期末汇报	90-100分：汇报展示非常好，表述流畅；项目任务完成情况非常好，有出单且有利润。 80-90分：汇报展示较好，表述流畅；项目任务完成情况较好，有询盘无出单。 70-80分：汇报展示良好，表述欠流畅；项目任务完成情况良好，无询盘无出单。 60-70分：汇报展示合格，表述欠流畅；项目任务完成情况合格，无询盘无出单。 60分以下：汇报展示不合格，表述欠流畅；项目任务完成情况较差或没有完成任务。	60%	采用项目小组成员汇报的方式进行，企业老师及课程老师根据每个项目小组的汇报情况进行考核。
合计		100%		

