

**《直播营销》课程标准**

商学系

闫毓

**直播营销**

（专业基础课/素质选修课）

1. **课程信息**

**课程名称：**直播营销

**课程类别：**专业基础课/素质选修课

**课程性质：**必修

**计划学时：**32

**计划学分：**2

**先修课程：**电子商务概论，管理学，市场营销

**选用教材：**《直播电商基础》

**开课院部： 商学系**

**适用专业：**管理科学与工程类、电子商务类及工商管理类专业

**课程负责人：闫毓**

**二、课程简介**

本课程从直播前期的平台选择、团队构建、主播打造、直播营销策划与筹备、直播选品等方面准备工作，到直播营销的引流预告、话术设计、直播间的氛围管理方法、直播间的商品介绍、直播间的促销设计、直播间的用户管理，以及直播结束后的复盘方法等具体实践方法，全方位、多角度地介绍了直播营销过程中每一个环节的知识点和操作技巧。通过本课程的学习，激发学生对直播营销的兴趣，使学生掌握直播营销从业人员必备的各种知识和实战技能，促进学生的就业。

1. **课程教学要求**

通过本课程的学习，学生能在知识、能力和素质等各方面得到提升，具体达成目标如下：

1、知识要求

1)了解直播营销的相关基础理论知识；

2）了解直播营销平台选择的标准

3)掌握直播账号定位设计；

4）掌握直播营销的团队构建；

5）掌握直播营销的主播打造；

6）掌握直播营销的策划与筹备；

7）掌握直播选品策略；

8)掌握直播前的引流技巧；

9)掌握直播间操作基本技能；

10)熟悉直播后的复盘方法。

2、能力要求

1）社会能力

（1）具有较强的口头与书面表达能力；

（2）具有较强的人际沟通、公关协调能力；

（3）具有较强的团队协作能力；

（4）具有较强的抗压、自我调节能力。

2）方法能力

（1）具有收集、了解相关信息的能力；

（2）具有新技巧、新软件、新工具的自学及应用能力；

（3）具有发现问题、分析问题和解决问题的能力；

（4）具有职业生涯规划能力。

3）专业能力

（1）具有阅读一般性英文技术资料和简单口语交流能力；

（2）具有直播间脚本写作基础能力；

（3）具有新媒体内容运营能力；

（4）具有新媒体活动策划推广能力；

（5）具有主流新媒体工具推广及运营能力。

3、素质要求

1)具有具有良好的思想品德、行为规范、遵纪守法和职业道德意识；

2)具有勇于创新、吃苦耐劳、乐于奉献、爱岗敬业的精神和严谨的工作作风；

3)具有良好的诚信品质、责任意识、公平竞争的意识和健康的身心素质。

**四、教学内容与要求**

本课程主要用来培养掌握直播营销技巧的高级技能人才，培养具有丰富的视野和扎实的知识基础，掌握直播营销的相关技术，具有较强的实践能力和创新精神，具备较强的语言表达、文案写作能力、直播平台运营及直播间设备操作技能的直播营销人员。

具体学习内容包括：直播营销的平台选择、团队构建、主播打造、策划与筹备、商品规划，直播前的引流预告，直播营销的话术设计、直播间的氛围管理方法、直播间的商品介绍、直播间的促销设计、直播间的用户管理，直播结束后的复盘方法。

| **章节名** | **主要学习内容及目标** | **重难点** |
| --- | --- | --- |
| 1、认识直播和直播营销 | 1）了解直播的含义及发展历程。  2）理解直播的营销价值。  3）理解直播营销的产业链结构。  4）了解直播营销面临的挑战和未来的发展趋势。 | 直播营销的优势；  直播营销行业分析 |
| 2、直播营销的平台选择 | 1）了解兴趣电商平台。  2）了解货架电商平台。  3）了解社交电商平台。 | 各直播平台特征；  各直播平台直播营销优势；  各直播平台用户画像 |
| 3、直播账号定位设计 | 1）掌握如何确定赛道。  2）掌握进行对标学习。  3）掌握账号设计。 | 评估自身优势；  账号设计 |
| 4、直播营销团队构建 | 1）了解不同情况下直播团队的构建方法。  2）掌握直播营销核心岗位的职责。  3）熟悉不同直播团队的运营策略。  4）了解直播团队的管理方法。  5）了解直播团队薪资模式。 | 直播团队的构建；  直播团队核心岗位职责 |
| 5、直播营销的主播打造 | 1）了解人气主播的特点。  2）掌握主播人设的策划方法。  3）熟悉主播人设的渲染方法。  4）了解虚拟主播的应用。 | 人气主播特点；  策划主播人设方法；  虚拟主播的应用 |
| 6、直播营销的策划与筹备 | 1）了解直播营销的工作流程。  2）熟悉直播的整体策划方法。  3）掌握直播活动的脚本方案。  4）掌握直播场地的选择与布置方法。  5）了解直播间需要配置的设备。 | 直播活动策划；  直播活动的脚本方案；  直播场地布置 |
| 7、直播营销的商品规划 | 1）直播间的选品方法。  2）直播间商品定价策略。  3）直播间商品配置策略。  4）主流选品渠道。 | 选品用户思维；  组合商品定价策略；  商品配置策略；  主流选品渠道 |
| 8、直播前的引流预告 | 1）直播引流的渠道和时机。  2）直播引流的内容设计。  3）不同平台的付费引流。 | 直播引流渠道及技巧 |
| 9、直播间的营销管理 | 1）直播营销的话术设计。  2）直播间的氛围管理方法。  3）直播间的促销策略。  4）直播间的用户管理。  5）直播间的突发事件处理。 | 直播间话术  直播间管理 |
| 10.直播复盘 | 1）直播复盘的基本步骤。  2）直播复盘的数据分析。 | 直播复盘的数据分析 |
| 11.直播营销的经典案例分析 | 1）东方甄选的直播案例分析。  2）鸭鸭羽绒服的直播案例分析。  3）秋叶大叔的直播案例分析。 | 不同行业直播营销的特点及可供借鉴的方面。 |

**五、学时分配**

| **序号** | **主要学习内容** | **学时**  **（最低学时）** | **授课类型** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1、认识直播和直播营销 | 1）理解直播的含义。  2）了解直播的发展历程。  3）理解直播的营销价值。  4）了解直播营销面临的挑战和未来的发展趋势。 | 2 | 理论 |
| 2、直播营销的平台选择 | 1）了解兴趣电商平台。  2）了解货架电商平台。  3）了解社交电商平台。 | 2 | 理论20%  实践80% |
| 3、直播账号定位设计 | 1）掌握如何确定赛道。  2）掌握进行对标学习。  3）掌握账号设计。 | 2 |  |
| 4、直播营销团队构建 | 1）了解不同情况下直播团队的构建方法。  2）掌握直播营销核心岗位的职责。  3）熟悉不同直播团队的运营策略。  4）了解直播团队的管理方法。  5）了解直播团队薪资模式。 | 2 | 理论+实践各50% |
| 5、直播营销的主播打造 | 1）了解人气主播的特点。  2）掌握主播人设的策划方法。  3）熟悉主播人设的渲染方法。  4）了解虚拟主播的应用。 | 4 | 理论+实践各50% |
| 6、直播营销的策划与筹备 | 1）了解直播营销的工作流程。  2）熟悉直播的整体策划方法。  3）掌握直播场地的选择与布置方法。  4）了解直播间需要配置的设备。 | 4 | 理论+实践各50% |
| 7、直播营销的商品规划 | 1）直播间的选品方法  2）直播间商品定价策略  3）直播间商品配置策略  4）主流选品渠道。 | 4 |  |
| 8、直播前的引流预告 | 1）直播引流的渠道和时机  2）直播引流的内容设计  3）不同平台的付费引流 | 4 | 理论+实践各50% |
| 9、直播间的营销管理 | 1）直播营销的话术设计。  2）直播间的氛围管理方法。  3）直播间的促销策略。  4）直播间的用户管理。  5）直播间的突发事件处理。 | 4 |  |
| 10.直播复盘 | 1）直播复盘的基本步骤  2）直播复盘的数据分析 | 2 |  |
| 11.直播营销的经典案例分析 | 1）东方甄选的直播案例分析。  2）鸭鸭羽绒服的直播案例分析。  3）秋叶大叔的直播案例分析。 | 2 |  |

**六、考核要求及成绩评定**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **成绩类别** | **考核方式** | **考核要求** | **权重（%）** | **备注** |
| 1 | 期末成绩 | 期末考试 | 大作业 | 50 | 百分制，60分为及格 |
| 2 | 平时成绩 | 实战训练 | 2~5次 | 40 | 优、良、中、及格、不及格 |
| 3 | 平时表现 | 出勤情况 | 10 | 2次未参加课程则无法获得学分 |

注：此表中内容为该课程的全部考核方式及其相关信息。

说明：平时对学生的考核内容包括出勤情况、在线学习习题完成情况、课堂讨论等方面，占期末总评的50%。期末考试成绩占期末总评的50%。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | 修订时间： |  | 年 |  | 月 |  | 日 |