|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **学习模块名称：**网店推广与营销 | | | | |
| **授课教师：** | | **授课班级：** | | **学时数：**12 |
| **授课时间：** | | | **教学地点：教室** | |
| **学习模块简介** | 学生在明确网店推广与营销重要性的基础上，利用多种推广方式为店铺引流，进而带动店铺的流量和人气，提高店铺的销售额。通过本模块的学习，可以掌握多种引流方式的策划步骤和实操方法。  该模块主要包括站内推广与站外推广两个学习情境。 | | | |
| **教学目标** | 【**知识目标**】  1.了解淘宝常见的推广营销方式；  2.了解淘宝头条、直播推广方式；  3.熟悉淘宝活动营销的方式；  4.熟悉直通车、淘宝客推广操作过程。  【**能力目标**】  1.能够优化商品标题和图片；  2.能够独立策划店内活动；  3.掌握淘宝客推广、直通车推广的方法；  4.能够利用移动端微博、微信等站外工具进行网店商品的推广。 | | | |
| **重点难点分析** | **本模块教学中的重点是：**  1.直通车推广操作方法；  2.微博、微信推广的操作方法。  **本模块教学中的难点是：**  1.直通车推广；  2.淘宝客推广。 | | | |
| **教学过程设计** | **1.教学内容引入**  请学生们思考，网上引导我们购物的方式都有哪些，通过搜索想购买宝贝的关键词时，又是什么因素促使我们产生购买行为，课堂上让3-4个学生进行分析汇报或教师给出相关选项让学生进行投票，引出本学习模块—网店流量导入。（时间：10分钟）  **2.学习情境布置**  布置网店流量导入的教学要求，并明确与本学习模块相关的知识点与技能点。  教学组织：直接由老师明确，具体学习情境有两条。（时间：5分钟）。  具体学习情境为：  （1）站内推广；  （2）站外推广。  **3.教学内容分析与设计**  本学习模块网店的推广与营销的内容在6次课的时间内完成，共计12课时。其中，站内推广6课时，站外推广6课时。  第1-3课时让学生完成对站内推广方式搜索推广、活动营销、直通车、淘宝头条、视频直播的学习，以上主要通过案例（图片）与多媒体讲授，穿插结合实例的分析完成。教师讲解示范直通车推广实施过程，让学生了解具体的操作流程  第4-6课时，安排在机房，学生根据情境自行操作完成站内推广的实施。  第7-9课时，让学生完成对站外推广方式微博推广、微信推广、淘宝客推广的学习，主要通过案例（图片）讲授，学生讨论，穿插结合实例的分析完成；教师讲解示范淘宝客推广实施过程，让学生了解具体的操作流程。  第10-12课时，安排在机房，学生根据情境自行操作完成站外推广实施。  教学组织：  （1）站内推广（时间：270分钟）  讲解知识点：（135分钟）  ①如何利用生意参谋完成商品标题的优化？（重点）（25分钟）  教学方法：**问题探究**  ②宝贝图片的设计应满足哪些要求？如何去优化宝贝图片？（重点）（15分钟）  ③店铺活动中的淘宝免费资源包括哪些？应如何报名?店铺自建活动如何操作?（20分钟）  ④店铺直通车推广应该如何开通？应该如何进行投放管理与操作？（难点）（45分钟）  ⑤店铺如何进行淘宝头条与直播推广？如何开通淘宝头条和淘宝直播？（20分钟）  教学方法：**讲授法**  教师总结站内推广相关知识点。（10分钟）  实际操作：（135分钟）  教学方法：教师既可以操作示范，也可以采用引导的方法让学生了解相关模块的操作，然后通过模拟情景形式让学生独立操作完成，以达到巩固、掌握的要求。**（情境演练）**  分三步完成实训内容：  第一步，完成搜索推广。登录博星卓越网上商城系统，查看网店商品流量数据，分析需要优化的商品标题及主图。完成商品标题、图片优化操作，并在网上商城系统卖家中心更新优化后的商品标题和图片。（45分钟）  第二步，完成活动营销。进入卖家中心，在页面左侧导航栏中点击“活动管理”一项，进入活动管理页面，参加相关活动。（45分钟）  第三步，完成直通车推广。在页面左侧导航栏中单击“竞价直通车”一项，进入竞价直通车申请页面，填写相关信息，完成推广。（45分钟）  操作内容：①学生阅读任务情境，按照要求完成站内推广；  ②根据情境要求，完成搜索推广、活动营销、直通车推广；  ③完成制作，提交教师；  ④教师总结。  （2）站外推广（时间：270分钟）  讲解知识点：（135分钟）  ①微博淘宝版是什么？有什么好处？如何开通？如何通过内容、互动吸引粉丝？微博橱窗是什么？对商家有什么好处？如何开通？都有哪些表现形式？（难点）（40分钟）  教学方法：**问题探究**  教师总结微博推广相关知识点。（5分钟）  ②不同微信公众号的区别是什么？如何设置公众号的头像和昵称？如何发布图文消息？如何设置自动回复？个人朋友圈发布的内容有哪些形式？有哪些方式可以增加粉丝？（40分钟）  教学方法：**案例引导**  教师总结微信推广相关知识点。（5分钟）  ③淘宝客开通的条件？开通的入口？如何新建定向计划？如何进行主推款佣金比率的设置？如何通过多种方式进行淘宝客招募？（40分钟）  教学方法：**讲授法**  教师总结淘宝客相关知识点。（5分钟）  实际操作：（135分钟）  教学方法：教师既可以操作示范，也可以采用引导的方法让学生了解相关模块的操作，然后通过模拟情景形式让学生独立操作完成，以达到巩固、掌握的要求。**（情境演练）**  分两步完成实训内容：  第一步，学生在教师所提供的案例背景下，完成指定店铺微博淘宝版的图文及排版。（45分钟）  第二步，学生在教师所提供的案例背景下，完成微信订阅号的图文及排版，并编写自动回复关键词及内容。（90分钟）  操作内容：①学生阅读任务情境，根据情境要求，完成微博、微信推送内容编排与微信自定义回复内容的实施；  ②教师展示（根据情况展示部分学生作品）；  ③教师总结。  **4.模块小结**  通过本模块的学习，学生对多种网店营销推广方式有所认识，掌握站内搜索优化、直通车、微信、微博、淘宝客、其他流量导入的操作步骤和技巧。（时间：5分钟）  教学组织：由教师进行总结。  **5.课后作业布置**  教师在课堂上完成学习情境操作的演示，并要求学生在课堂上完成实训操作后，可视学生对该学习情境的掌握程度，布置拓展训练，让学生在课堂时间内或课余时间完成其他情境下网店流量导入的操作，以达到熟练的程度。（时间：3分钟） | | | |
| **教学准备与**  **教学资源** | 1.网店推广与营销相关岗位信息；  2.相关优秀（差）网店推广与营销案例；  3.站内、站外推广与营销相关微课视频；  4.站内、站外推广与营销相关典型案例；  5.典型实训情景案例（一个或多个）及其素材包；  6.与本模块内容相关的课件。 | | | |
| **学习模块考核** | 对于学生课堂表现、知识掌握及实训操作进行综合评分，不能独立完成实训操作且操作过程中出现较多差错，得0分。 | | | |
| **学习模块评价** |  | | | |
| **备注** |  | | | |

**学习情境考核**

考核标准：站内推广评分

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学生 | 班级 |  | 组长 |  | | | 姓名 |  | |
| 学习情境内容：  1.优化商品标题和图片；  2.独立策划店内活动；  3.直通车推广。 | | | | | | | | |
| 考核  内容 | 具体技能点 | | | | 考核方法 | | | | |
| 自我评价 | 小组评价 | | | 教师评价 |
| 1.是否能够利用生意参谋对标题中的关键词进行分析。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 2.是否能够对标题中的相关搜索词数据进行分析处理。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 3.对宝贝图片的设计是否符合标准。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 4.对淘宝平台免费资源的认识是否清晰。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 5.店内自建活动是否符合店铺的现况。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 教师签字 | | | |  | 日期 | | |  |

考核标准：站外推广评分

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学生 | 班级 |  | 组长 |  | | | 姓名 |  | |
| 学习情境内容：  1.移动端的微博推广；  2.微信推广。 | | | | | | | | |
| 考核  内容 | 具体技能点 | | | | 考核方法 | | | | |
| 自我评价 | 小组评价 | | | 教师评价 |
| 1.微博原创内容是否能突出店铺特色。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 2.微博配图是否符合店铺特色。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 3.图文信息内容是否符合店铺要求。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 4.自动回复的设置是否能引导和服务用户。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 5.对利用微信对店铺引流的方法掌握是否到位。 | | | | □是 □否 | □是 □否 | | | □是 □否 |
| 教师签字 | | | |  | 日期 | | |  |

**综合评分**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **评价项目** | **评价内容** | | **评价标准** | | | | | | **评价方式** | | | |
| **自我评价** | **小组评价** | **教师评价** | |
| 职业素养（10分） | 责任意识（3分） | | 1.不遵守纪律扣1分；  2.没有完成工作任务扣1分；  3.严重影响工作纪律扣1分。 | | | | | |  |  |  | |
| 学习态度主动（2分） | | 1.缺勤达本次任务总学时的10%扣0.5分；  2.缺勤达本次任务总学时的20%扣1分；  3.缺勤达本次任务总学时的30%扣2分。 | | | | | |  |  |  | |
| 团队合作（5分） | | 不与小组内同学进行沟通扣5分； | | | | | |  |  |  | |
| 专业能力（90分） | 学习活动1：站内推广（45分） | | 1.是否掌握商品标题优化方法；（10分）  2.是否掌握商品图片优化方法；（15分）  3.是否掌握店内营销活动的策划。（20分） | | | | | |  |  |  | |
| 学习活动2：站外推广（45分） | | 1.是否能够正确完成微博内容的编写及配图；（10分）  2.是否能够正确完成微信内容的编写及图文排版；（20分）  3.是否能够准确编写微信自定义回复。（15分） | | | | | |  |  |  | |
| 总分100分 | | 自我评价总分 | |  | 小组评价总分 | |  | 教师评价总分 | | | |  |
| 创意能力 | | | 学习过程中能提出具有创新性、可行性的建议。 | | | | | | 加分奖励： | | | |
| 学生姓名 | | |  | | | 综合评价等级 | | |  | | | |
| 指导老师 | | |  | | | 日期 | | |  | | | |