

WORD格式可编辑

教 案

课程代码,

课程名称, 新电商精英-电商运营 课程性质, ?必修课 ?限选课
?任选课 学时/学分, 48/ 3

授课专业,

授课教师,

使用学期,

审批意见,

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

签字, 日期,

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

课程基本信息

课程标准,教学大课程标准名称,《新电商精英-电商运营》课程标准
纲,名称、批准单批准单位,

位及时间 批准时间,

教材名称、作者、《新电商精英-
电商运营》,阿里巴巴商学院,电子工业出版社,出版社及版本
2016年8月第1版。

参考教辅资料,

教学参考资料 参考课程资源网址,

淘宝大学 <https://daxue.taobao.com/>

亿邦动力网 <http://www.ebrun.com/>

教法,讲授、分组讨论、启发式等

教法、学法建议

学法,自学、讨论、互助、资料查询等,

课程考核依据及结合《新电商精英-
电商运营》课程标准要求进行考核。 考核方式 考核方式,闭卷

其中 班 班级 本学期 编实习、实训或实习题(讨论) 名称 总学时
讲授学时 复习学时 号 验课时数 课时数

1 48 36 10 2

备注

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

课程授课学时安排表

班号/周次 序计划

授课内容 备注 号 1 2 3 4 学时

1 3 导论 2 理论讲授 2 3 任务一 电子商务概述 2 理论讲授 3 4 任务一
网络零售概论 2 理论讲授 4 4 任务一 电商零售平台简介 2 理论讲授 5 5
习题课 2 习题课 6 5 任务二 电子商务的就业和创业形式 2 理论讲授 7 6
任务二 电子行业定位 2 理论讲授 8 6 任务二 岗位工作与团队配合 2 理论讲授
9 7 任务三 分析市场数据并了解零售平台规则 2 理论讲授 10 7 任务三
网店货源准备及开店基础操作的讲授 2 理论讲授 11 8 任务三
商品发布和管理及店铺设置规则 2 理论讲授 12 8 任务三 网络安全常识 2
理论讲授 13 9 习题课 2 习题课 14 9 任务四 店铺流量 2 理论讲授 15 10
任务四 店铺转化 2 理论讲授 16 10 任务四 店铺客单价 2 理论讲授 17 11
任务四 老客户营销管理 2 理论讲授 18 11 任务四 无线端运营 2 理论讲授 19
12 习题课 2 习题课

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

20 12 任务五 仓库管理的概念 2 理论讲授 21 13 任务五 仓储规划 2 理论讲授
22 13 任务五 入库及分连作业 2 理论讲授 23 14 习题课 2 习题课 24 14
复习课 2 习题课

合计 48

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

序 号 NO1

课 题 电子商务与网络零售概述

教学时数 2

课 型 理论课

知识目标,,1,了解电子商务的基本概念。

,2,了解电子商务包含的具体内容以及B2B、B2C、C2C、O2O 的区别。 教学目标

能力目标,了解电子商务发展趋势及其特点,并对主流电商平台有全面认识。

重点,了解电子商务包含的具体内容以及B2B、B2C、C2C、O2O 的区别。

重点难点

难点,了解电子商务发展趋势及其特点,并对主流电商平台有全面认识。

采用教法 讲授、分组讨论

学法建议 自学、资料查询

教学过程设计

一、课题引入 备注 课程介绍 1、开设目的 2、电子商务概述

3、电子商务与网络零售概述行业先驱

教师活动,4、电商零售平台简介 知识讲解

二、主要知识/技能点及实施步骤 问题记录 电子商务有其显著的特点,引导学生

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

1,信息化 2,虚拟性 3,全球性 4,社会性 电子商务的主要表现形式, B2B,
,1,综合模式 ,2,垂直模式 学生活动, ,3,自建模式 认真听讲 ,4,关联模式
做好笔记 B2C, 积极讨论 ,1,综合B2C

,2,垂直B2C

,3,直销型B2C

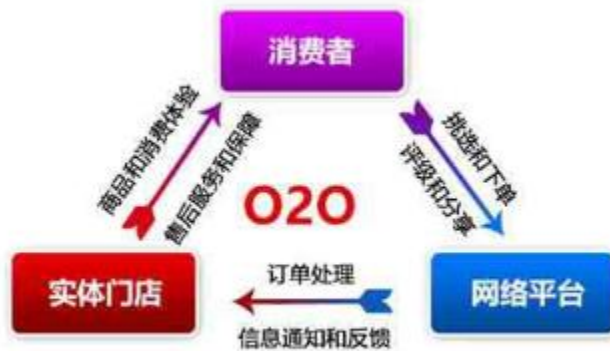
C2C的表现形势,



专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

O2O的结构模型,



电子商务的发展趋势

趋势一,移动购物

趋势二,平台化

趋势三,电子商务将向三四线城市、农村渗透 趋势四,物联网

趋势五,社交购物

趋势六,O2O

趋势七,云服务和电子商务整体解决方案 趋势八,大数据的应用

行业先驱,

1,阿里旺旺和千牛

2,淘宝店铺

3,淘宝理财

4,口碑外卖

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

三、小结

电子商务的全面发展一定会对整个社会商业形态形成影响,传统行业具备生产、技术等多方面的优势,如果能结合电商全面发展,一定能够相互促进,让产品更具有竞争力,销售的渠道也能多元化。在互联网全面发展的今天,传统行业与电商不是二选一的形态,而应该是相互并进、相互依存的关系。

思考与练习

1,列举B2B、B2C、C2C、O2O的主要代表企业。

,2,简述天猫商城的发展历程和重要事件的时间节点。

,3,列举出至少5个未来电商发展的主要趋势和方向。

教学反思

序号 NO2

课题 电商职业规划

教学时数 2

课 型 理论课

知识目标,电子商务的就业和创业形势、电商行业定位、岗位工作与团队

配合 教学目标

能力目标,岗位工作与团队配合

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

重点,了解电子商务的就业情况和可能的创业机会

重点难点

难点:了解每个主要电商岗位的主要工作内容,并寻找团队合作切入点

采用教法 讲授、分组讨论、启发式

学法建议 自学、讨论、资料查询

教学过程设计

备注 一、课题引入

引例,马斯洛需求层次理论



教师活动,

知识讲解

问题记录

引导学生

二、主要知识/技能点 岗位工作, 1, 店铺运营

店铺运营岗位能够对全店进行操盘把控。 2, 推广和活动

这个岗位与店铺运营深层次对接,引入更多的流量并形成成交。

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

3, 美工和视觉 学生活动,

电商不像线下商店,能看到、摸到商品,电商对商品的描述主要经过图认真听讲

片,有些通过视频,来呈现的,所以视觉对于商品信息及卖点的准确表做好笔记

达就显得尤为重要。 积极讨论 4, 客服

客服负责接待客户,通过客户提出的问题,引导促成成交。

5, 仓库管理

6, 当商品在电商平台卖出后,接下来涉及的就是打印订单,分拣订单配货、

发货,后续订单跟踪,收发处理退换货等都是仓库管理

需要做的工作。



专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

举例,

“三只松鼠”是把团队建设比较好的案例。此公司员工平均年龄只有24岁,是一只极具生命力和挑战力的年轻团队。为了鼓励年轻人,公司选用了多名90后主管,一些工作时间短但能力突出的年轻人迅速走上年轻岗位,并且该公司推行廉政文化,把分享作为企业文化来对待,要求团队不断的学习,不懈的坚持。这让团队更有活力,更积极上进。

三、小结

互动游戏——齐心协力站起来

游戏目的,让大家体会团队合作的重要性

游戏时间,15分钟

游戏说明,

- 1、2人一组,背对背坐在地上,手臂互扣,然后一起运力,互相依靠着站立起来。
- 2、若两人合作成功,则尝试多加一位或多位同伴。
- 3、参与游戏的人数越多,难度越大,也需要更多的默契。

思考与练习

,1,思考如果你要在电商行业创业,会选择什么行业和细分类目,以及为什么这样选

择。

,2,列举电商公司的常规岗位有哪些。

,3,分析自己的优势,定位自己最适合的电商岗位,思考如何在此岗位上与其他岗位

衔接。

教学反思

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

序号 NO3

课 题 网上开店流程

教学时数 2

课 型 理论课

知识目标,分析了解行业及产品数据

教学目标

能力目标,网店的开店流程及注意事项

重点, 了解电商零售平台规则以及店铺设置

难点,,1,懂得通过分析大行业数据,再结合实际的货品资源,谨慎选择

重点难点 开店。

,2,了解淘宝开店以及商品的发布管理。

专业知识 整理分享

WORD格式可编辑

采用教法 讲授、分组讨论

学法建议 自学、讨论、资料查询

教学过程设计

备注 一、课题引入

引例,给出例子并分析市场数据

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/896051050152010131>

