



辽宁理工职业大学

教 案

(2024-2025 学年 第一学期)

课程名称：直播电商

课程类别（总学时）：32 学时

主讲教师：靖书博

开课单位：数字商务学院

授课班级：2023 级电子商务 1 班、2 班

授课题目	短视频宣传与引流		
学时	2 学时	授课顺序	模块二 电商直播实施与执行 任务 2 直播营销技巧 第 1-2 学时
授课地点	实验楼 310	授课形式	课堂授课
参考文献	《中国短视频行业发展现状及趋势报告》（艾瑞咨询发布） 艾瑞咨询的这份报告对中国短视频行业的整体发展状况进行了全面梳理，包括市场规模、用户画像、竞争格局等方面。其中涉及短视频平台的流量分布情况和用户增长趋势，这些数据对于理解短视频宣传与引流的市场环境非常重要。例如，报告中提到不同年龄段、地域用户在短视频平台上的活跃时间和内容偏好，这可以帮助创作者精准定位目标受众，制定更有效的引流策略。 《抖音电商短视频营销白皮书》（抖音官方发布） 这是抖音官方发布的关于抖音电商短视频营销的白皮书，对于想通过短视频进行电商引流的人来说非常有价值。它详细介绍了抖音电商短视频的营销生态，包括短视频带货的规则、优质带货短视频的案例分析、抖音小店与短视频引流的协同机制等内容，能够让读者深入了解抖音平台内部的电商引流玩法。		
数字教学资源	《直播电商运营营销》，汪永华主编，北京理工大学出版社，2023 年 7 月 《直播营销（第 2 版）（全彩印刷）》，武晶晶、刘奇锋主编，航空工业出版社，2021 年 11 月 《直播电商基础与实务（慕课版）》，张盈主编，人民邮电出版社，2023 年 8 月		
教学目标	知识目标	1. 了解短视频的分类。 2. 理解引流的概念及特点。 3. 掌握宣传类短视频的制作逻辑及方法。 4. 掌握直播营销引流视频制作方法。 5. 了解 AI 技术在直播电商短视频制作中的应用。	
	能力目标	1. 熟悉短视频的流程设计技巧，提升打造热门短视频能力。 2. 能够将短视频设计及制作方法与技巧运用到直播运营中。 3. 能够将直播营销引流视频的制作的方法与技巧运用到直播运营中。	
	素质目标	1. 关注新时代直播领域特点、焦点问题和行业企业发展，引导学生关注直播助农，助力乡村振兴。 2. 不断学习新知识、新技能，以适应市场的变化，增强职业素养。 3. 培养法律意识和创新意识。	

教学 重点	1. 宣传类短视频拆解。 2. 直播引流视频制作要点。 解决方法： 1. 问题导入引起思考，激发学生学习兴趣。 2. 通过观看视频，使学生理解热门短视频特点。 3. 通过教师的案例分析，掌握要点。 4. 小组间的交流，使学生们加深印象。 5. 教师对学生的引流方式进行点评，组间互评，以查找差距，弥补不足。		
教学 难点	结合 AI 技术高质量直播间引流视频制作。 解决方法： 1. 将知识点渗透在教师示范、开展任务环节，以及在任务评价环节，通过学生讲解作品意图和分享心得体会，让学生理解消化。 2. 任务驱动，以助农产品直播专场为主题，要求学生运用短视频制作方法完成项目任务，激励学生在完成任务过程中领悟“电商助农”的使命。		
教法	问题导入法、视频教学法、任务驱动法、小组合作探究法	学法	阅读预习法、认真听讲法、头脑风暴法、小组讨论、积极参与互动
教学 准备	微信学习交流群、教学课件、引流视频 了解学生学情		
教材 处理 及数 字化 资源 情况	根据教学目标和学生实际情况，对教材内容进行了合理整合与优化。将教材中一些关联性较强的章节进行重新组合，使教学内容的衔接更加自然流畅，便于学生理解和掌握。 视频：热门短视频 视频：直播引流视频		

  飞书资源 直播电商1+x实训平台  慕课平台				
教学实施				
课前活动				
教学环节	教学内容	教师活动	学生活动	设计意图 (含课程思政元素)
自主学测、反馈学情 (20分钟)	学生课前利用学习资源自主完成视频的学习、调查问卷, 了解分组任务。  	1. 通过微信学习群布置课前任务, 发布课前问卷、分组名单。 2. 总结学生课前学习情况, 调整教学策略。	1. 登录教学资源自主学习, 查阅资料。 2. 完成课前问卷, 了解分组情况。	1. 根据人才培养方案和课程标准, 设计教学内容。 2. 培养学生自主学习和信息检索的能力。 3. 根据学生课前的学习情况, 及时发现存在的问题, 解决问题。
课堂实施				
教学环节	教学内容			
一、导入新课 (10分)	教师活动 1. 教师针对课前发布的预习任务进行提问及小组汇报, 检验学生的预习情况。 2. 播放短视频。 3. 介绍国家对直播的相关政策, 让学生感受到对直播电商的重视程度。			

钟)



- 直播营销人员或者直播间运营者为自然人的，应当年满十六周岁
- 直播间运营者、直播营销人员从事网络直播营销活动，应当遵守法律法规和国家有关规定，遵循社会公序良俗，真实、准确、全面地发布商品或服务信息
- 直播间运营者、直播营销人员应当加强直播间管理，在下列重点环节的设置应当符合法律法规和国家有关规定，不得含有违法和不良信息，不得以暗示等方式误导用户：

学生活动

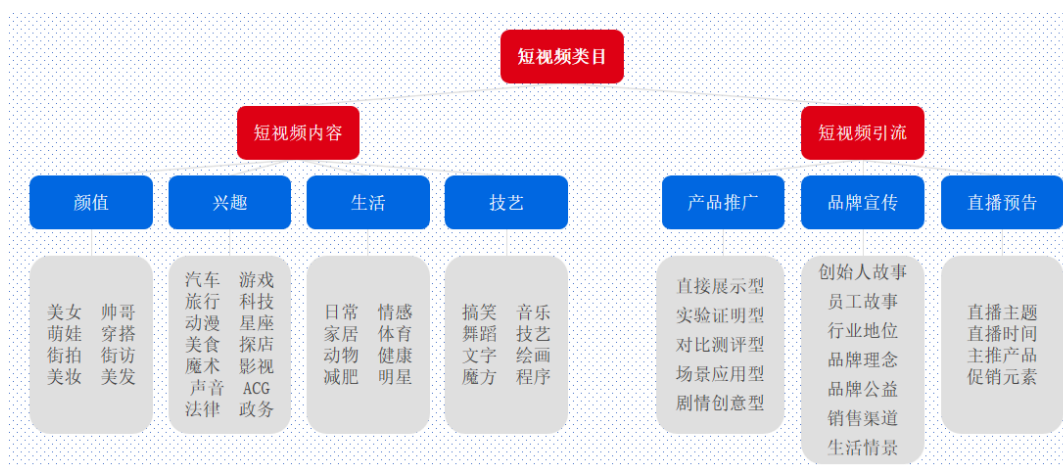
1. 小组汇报，积极回答问题，参与课堂讨论。
2. 认真聆听国家政策，感受党和国家对直播电商的重视程度。
3. 认真听讲，了解直播营销引流相关知识。

设计意图

1. 通过聆听国家对电商的重视程度，有利于学生立足专业，树立信心。
2. 引发思考，激发兴趣。

二、
新课
教学
(40
分
钟)

(一) 短视频类目划分

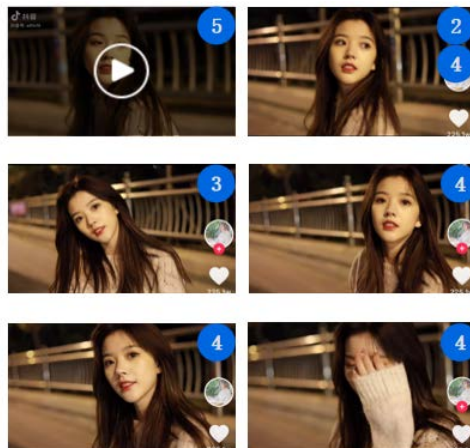


(二) 短视频拆解——热门短视频

- 1 标题：事实描述（关键词）+共鸣情感+疑问句式
- 2 环境：场景（无绝对干扰）
- 3 人物：颜值（五官相貌佳）
- 4 动作：定格 POSE 或非定格 POSE
- 5 音乐：即时抖音热门音乐

颜值类热门短视频内容组成公式：识别——谁——记忆——借力

热门短视频策划步骤：确定主题——搭建框架——填充细节



教师活动

1. 讲述短视频类目的划分。
2. 播放热门短视频。
3. 分析短视频火爆的原因，总结其特点。
4. 培养健康良好的审美意识和创新意识。

课程思政

- 树立多元包容、内在美与外在美并重的正确审美观。
- 全面审美能力，内在精神世界的美和外在行为的规范实现真、善、美的统一。
- 以美养德，提高审美意识。



学生活动

1. 认真听讲，了解短视频类目的划分。
2. 观看视频。
3. 认真听讲，动脑思考。

设计意图

1. 对内容短视频和引流短视频有了解。
2. 帮助学生理解热门短视频创作的技巧。

（二）短视频拆解——商品引流视频拆解

引流短视频的类型。

- 1 标题：预告直播活动的主题
- 2 时间：预告直播准确时间
- 3 平台：预告直播平台
- 4 人物：直播到场的明星
- 5 商品：主推商品
6. 促销元素：福利活动

商品引流短视频内容组成公式：识别——时间——记忆——借力

视频策划步骤：确定主题——搭建框架——填充细节



教师活动

1. 分析引流短视频的类型。
2. 播放碧桂园直播引流视频，引导学生总结视频特点。
3. 分析引流视频制作的要素。

学生活动

1. 认真听讲，了解引流短视频类型。
2. 学生观看视频，总结视频特点。
3. 认真听讲，动脑思考，总结视频特点及包含要素。
4. 在短视频创作中自觉抵制低俗、虚假、不健康内容。

课程思政

- 在短视频创作中自己抵制低俗、虚假、不健康内容，要严守道德底线，传播正能量。

课程
思政

设计意图

1. 对内容短视频和引流短视频有了解。
2. 帮助学生理解引流短视频创作的技巧。

（三）视频制作实用 AI 工具

1. 介绍 AI 软件——豆包；

三、练习与评价 (35 分钟)	An illustration of an AI assistant interface. It features a circular avatar of a woman with short dark hair and a black top, set against a light blue background. Below the avatar, the text "你的智能小助手" (Your Smart Assistant) is displayed, followed by a blue button labeled "开始聊天" (Start Chatting). 2. 案例操作分享 3. 使用 AI 的建议 教师活动 1. 介绍 AI 软件。 2. 案例操作分享。 学生活动 1. 认真听讲，领悟豆包软件、剪映软件在制作短视频的应用。 2. 记录操作步骤。 设计意图 1. 以学生为中心，答疑解惑。 2. 培养学生应用新技术。课程思政 保持开放心态，拥抱技术变革，不固步自封，不过早下结论; 把AI作为助理，协助创造性工作，不是替代工作; 尽早尽快创造性地、合乎规范地驾驭人工智能，学会和人工智能合作与协作。 (一) 实践任务 小组间交流引流方法 老师想带同学们以助农农产品直播专场为主题做一场直播，请大家开动脑筋，分组讨论，想一想怎么帮助直播间进行有效的引流。
-----------------------------	--

四、课程小结 (3 分钟) 五、练习与作业 (2 分钟)	教师活动 1. 发布头脑风暴，小组讨论，调动学生积极性，加深知识的掌握。 2. 巡查指导，观察学生开展情况，对过程中遇到困难的学生给予及时的指导和帮助。 学生活动 1. 针对主题，小组成员讨论有效的引流方法。 2. 小组间PK环节。 3. 各组汇报成果。 设计意图 1. 游戏比拼，加深理解，内化于心。 2. 增强学生的团队协作意识，提升语言表达能力及知识运用能力。 (二) 点评 教师活动 1. 组内评：组织学生组内自评。 2. 评作品：组织评价各组成果。 3. 教师评：教师评价学生成果。 学生活动 1. 组内评：组内成员互评，对各组内成员评价。 2. 评作品：评价其他组的成果。 3. 教师评：聆听教师评价。 设计意图 教师点评：提升成果完成质量。 组间互评：查找差距，改进不足。 3. 组内自评：促进全员参与，提高积极性。 课堂小结 总结本节课内容。 教师活动 1. 总结讲解。 2. 提问检验。 学生活动 1. 跟随教师的步骤进行复习。 2. 回答问题。
--	---

分钟)	设计意图 通过提问、讲解方式巩固所学内容。 布置作业 1. 个人作业： （1）阅读教材P150-158 进一步了解直播宣传引流的工作。 （2）观察对标账号主播的视频作品。 2. 小组： （1）完善课堂实训任务。 （2）任务完成后，请综合考虑知识掌握程度、任务执行情况及团队合作等因素，对完成任务的质量进行评价。
板书设计	短视频宣传与引流 (一) 短视频类目划分 1. 内容维度 1. 热门类目： 2. 其他类目： 2. 引流维度 1. 品牌宣传：创始人故事、品牌理念等 2. 产品展示：直接展示型、实验证明型等 3. 直播预告：直播主题、时间、主推产品等 (二) 短视频拆解 1. 热门短视频 - 彭十六 elf 案例 标题——环境——人物——动作——音乐 内容组成元素：标题、环境、人物、动作、音乐 2. 引流视频 - 碧桂园案例 标题——直播时间——直播平台——人物——商品——促销元素 内容组成元素：标题、直播时间、直播平台、商品、促销活动 (三) 视频制作实用 AI 工具 1. 豆包功能 2. 剪映功能 3. 使用 AI 建议 视频策划步骤 1. 确定主题 2. 搭建框架 3. 填充细节 网络直播营销管理办法重点 1. 直播营销人员要求 2. 直播活动遵守规定

教学与评价	教学效果	课堂检测结果 各组视频成果 1. 通过视频作品，增强了学生的学习兴趣，也激发了课前调查问卷中做不好引流视频的学生的学习兴趣。 2. 通过课堂互动，学生掌握了制作引流视频的方法。 3. 学生选取、整合农产品素材库中的素材，创造力和想象力得到了提升。 4. 学生通过教师示范，把 AI 新技术应用到视频制作中。 5. 全部学生都参与到了任务中，在实践过程中领悟到了制作视频精髓。
	教学不足	问题 1：引流视频场景及 AI 数字场景仍需丰富优化 问题 2：缺乏电子云教材 问题 3：学生缺乏耐心
	整改措施	措施 1：深入开展校企合作，推动产学研用深度融合，将 AI 数字资源与现实生活场景紧密结合，提供更加便捷服务。鼓励学生自己设计不同主题的视频方案，充实素材库的同时，锻炼学生的设计能力，提升创新意识与审美意识。 措施 2：厚植教育数字化意识，融入数字知识与技能，通过将书本已有的知识模块打碎重构，挖掘其中的内在联系，开发数字化云教材。 措施 3：鼓励学生在课后制作短视频，锻炼学生的细心、耐心，提升其创造力和想象力，也可以充实课上素材。
	教学评价	

		1. 教学目标达成良好 学生通过课程学习，有效掌握了短视频分类、引流概念与特点、各类短视频制作逻辑及方法等知识目标。在能力方面，能够将所学应用于实践，如在助农农产品直播专场引流任务中积极讨论并实践，提升了短视频制作与直播运营结合的能力，且多数学生成功制作出具有一定效果的引流视频，表明其已较好掌握相关技能。课程融入直播助农等思政元素，引导学生关注行业发展与社会责任，增强了学生的法律和创新意识，有效促进了素质目标的实现。 2. 教学方法多样有效 问题导向法激发了学生的好奇心与思考热情，如在课程开始通过对预习任务提问，迅速吸引学生注意力，引导其进入学习状态。视频教学法直观展示热门短视频和引流视频实例，让学生更易理解抽象知识，如分析短视频拆解环节，学生能通过观看视频清晰把握不同类型短视频的构成要素。任务驱动法和小组合作探究法以助农直播任务为核心，促使学生在团队协作中深入探究引流方法，培养了团队协作与知识运用能力，从小组讨论的热烈氛围和成果汇报的质量可明显看出其积极作用。 3. 教学资源利用充分 教师合理整合教材内容，使其逻辑连贯，便于学生学习。同时，引入《中国短视频行业发展现状及趋势报告》《抖音电商短视频营销白皮书》等参考文献，为学生提供了丰富的行业数据与案例，拓宽了学生视野。此外，借助微信学习交流群、教学课件、多种视频资源及实训平台等数字化资源，构建了多元化学习环境，满足了学生不同学习需求，助力学生全面提升。
--	--	--