

“直播电商”校本综合实践课程开发实践研究

李炫锦

江苏联合职业技术学院金陵分院

DOI:10.12238/mef.v5i1.4659

[摘要] 本文结合当下企业的新兴岗位需求和电子商务专业学生的培养要求,开发了高职电子商务“直播电商”校本综合实践课程,提出了课程的目标要求。通过营造真实的市场情境,实施综合实践活动,并进行有效地评价。

[关键词] 直播电商;校本综合实践课程;高职院校

中图分类号: G717

文献标识码: A

Practical Research on the Development of School-based Comprehensive Practice Course of "Live E-commerce"

LI Xuanjin

Jinling Branch, Jiangsu Union Technical Institute

[Abstract] Combined with the emerging job requirements of current enterprises and the training requirements of e-commerce students, this paper develops a school-based comprehensive practical course for higher vocational e-commerce "live e-commerce", and puts forward the objective requirements of the course. By creating a realistic market situation, comprehensive practical activities are implemented and effective evaluations are carried out.

[Key words] live e-commerce; school-based comprehensive practical course; vocational colleges

自2007年以来,职业学校鼓励专业教师推进综合实践课程改革与实践,江苏联合职业技术学院金陵分院的五个系部通过各式各样的运营实体开展形式多样的综合实践课程建设改革与实践。然而综合实践课程教学的开展不仅需要实践基础,也需要与时俱进。尤其是近一两年,直播电商正在席卷而来,成为新零售业的新风口。企业对电子商务专业的人才需求量也越来越多,更为职业学校电子商务专业的毕业生拓宽了就业路径。因此,为了培养符合企业岗位要求合格毕业生,“直播电商”校本综合实践课程的开发迫在眉睫。

1 课程开发的时代背景

电子商务不同于其他传统专业,它是一个新技术、新模式不断涌现的快速发展的行业。目前,电子商务专业在大部分高职院校课程设置中普遍存在理论重于实践的情况,教师也更侧重于理论

知识的讲解,教学效果并不理想。结课后,学生并未对所学理论知识有深刻的理解及运用,动手实践能力较差。即便在少量的实践课程中,也是教师在上面操作,学生在下面模仿,学生缺乏自主思考和创新能力。因此,作为电商专业的教师,必须在高职教育的课程设置方面根据市场对人才的要求进行设置。把满足市场人才岗位的需求作为专业教育的出发点,可以解决学校教育和工作岗位之间存在的衔接问题,减少高职生进入到工作岗位的熟悉时间。

2 课程的目标要求

情感目标:树立不怕苦不怕难的精神,敢于担当的社会责任感,积极乐观的生活态度,并建立优良的服务意识。

知识目标:了解直播的基本流程与相关技巧,掌握电子商务的基本知识。

能力目标:培养团队协作能力,收集处理信息能力,观察分析能力,动手

实践能力以及创新应变能力。

过程目标:初步掌握参与社会实践与调查的方法,信息资料的搜索,分析与处理的方法和研究探索、实践实证的方法。

3 课程的开发与实施

学校电子商务教研组已经将网络营销这门课程引入直播电商项目,学生通过该项目的学习,明确了直播带货的基本流程,熟悉了直播带货的常用平台,并且各自找到了在直播电商中适合的岗位。在电商直播项目课程中,学生虽然对直播电商的团队建设和操作流程已经了解和掌握,但由于直播平台属于模拟平台,学生无法真实地感受到直播带货的职场体验,也无法落实真实的岗位要求,直播过程中发生的各种状况也无法从模拟中呈现出来,学生解决问题的能力与随机应变的能力都得不到锻炼。为了解决这些现实的问题,教研组的老师

们进行了资源融合,开发学校商贸系“久悦创意生活馆”线上运营平台,为电商专业五年级的学生搭建真实的实践平台,开展由教师团队指导,以学生为主体的直播带货综合实践活动。

3.1 融合课程资源

直播电商是直播与电商融合的产物,也是通过商家直播的传播形态实现消费者的网上购物和在线电子支付的新型电商模式。通过主播和嘉宾在直播现场进行互动,捕获用户的喜好,并将这种喜好转化为购买力。这能够提升商品的知名度,塑造品牌形象,帮助商品实现销售额的增长,但促进销售额增长只是企业加入直播电商的短期目标,长期目标应是通过直播电商建立起商品与用户、平台与用户之间的有效连接。因此,对于电子商务授课教师来说面临着前所未有的挑战,需要电商专业教师与其他相关专业教师的合作。直播涉及广告文案的撰写、主播形象的定位、直播间主题的设定、产品的选择与认知、后台数据分析、软件与硬件的技术支持等,这都需要电商专业教师与相关专业教师根据直播的相关要求进行沟通与研讨,为学生提供相关技巧与技术方面的指导,由电商专业教师提供直播的各个环节的需求,通过信息技术专业教师的软件编程,为学生的直播平台提供一个完整的系统数据链。另外,还应在直播所需要的硬件设备的采购与使用上为学生提供书面的指导。

3.2 搭建以学校商贸系“久悦创意生活馆”为实景的直播间

一般来说,直播间搭建包含了直播设备、灯光设备、场景分配、场景布置这四个方面的。通过课题组的调研,我们发现很多运营商虽然花了几万,甚至是几十万去搭建直播间,但最终直播效果惨不忍睹的也不在少数。因此,为了让学生在直播的道路上少走弯路,也为学生直播带货提供便利,结合直播间场地的标准(个人直播场地的标准为8~15平方米,团队直播场地标准为20~40平方米)的考虑,我们将系部实训基地“久悦创意生活馆”指定给学生作为实景直

播的场地。其中直播设备、灯光设备由课题组教师与我校小树莓艺术设计工作室协调租用,直播场景的布置由每个学生直播团队根据货品种类进行虚拟选景。

3.3 开展直播带货实践活动

直播电商综合实践活动主要针对本专业即将就业的五年级高职学生,学生自由组团,根据自身的优势分工协作,在开播之前制定详细的直播方案,主要包括确定主题,目标设定,文案台词的撰写以及互动的设计。“鑫沐龙栗”直播团队是本次综合实践活动中销售额最高的团队,他们主要销售来自青龙县的糖炒栗子,客户的定位主要是金陵高职校的全体师生,由于货源是一手的,价格要比市场上优惠得多,口味香甜软糯,很受师生的欢迎。具体直播实施流程如下:

3.3.1 直播平台的选择

通过调研发现师生比较常用的APP主要有抖音,快手等,因此该团队选择了抖音开设直播账号,并在开播之前通过学校公众号进行广告文案推广。围绕热门话题,将曝光度和关注度在校内达到最大化。

3.3.2 直播团队的分工

学生可以根据自己的特长与偏好选择岗位,合理分配任务,制定岗位职责。

3.3.3 布置直播场景

直播间的背景墙的展画以龙栗的原生态产地青龙山为背景,让客户仿佛身临其境,实地感受龙栗吸收天地之精华,清香甘甜,回味无穷。

3.3.4 直播互动

主播介绍龙栗特点,强调龙栗相比于其他品种栗子的特殊性,并现场亲自体验品尝,同时制造卖点,将客户的评价大声读出来,特别要读出最受学生欢迎的教师对龙栗的优质评价,增强顾客对产品的信心,并与客户及时互动,加强客户参与感。

“鑫沐龙栗”直播团队在直播互动中主要通过互动抽奖、粉丝福利、解忧包装等形式来激发师生的购买力,具体是:

互动抽奖。设计优惠和转发送奖品活动,借助热门话题,通过忠实粉丝精准定向推广,微信朋友圈公众号推文,鼓励转发,吸引尽可能多的粉丝参与。

粉丝福利。为直播间粉丝提供“鑫沐龙栗”优惠券领取攻略,既有趣又有利,极大地激发粉丝参与热度。

解忧包装。对于品牌的年轻化表达,采用朴素的包装,印上走心的文案,构成文案的随机性和神秘性,将二维码贴至包装上。客户可以通过扫描二维码参与品牌产品抽奖,可以反馈自己的心情、感悟,消费者提交的文案,通过审核也会出现在新的包装上。

3.3.5 数据反馈

收集和整理粉丝的反馈信息,及时回复,多次好评赠送小礼品,找出差评的原因及时与客户沟通整改。

4 制定课程评价方案

制定课程评价方案的目的,一方面是为了防止师生在课程的开发与实施过程中思想懈怠,得过且过,用一定的评价标准来督促师生积极进取;另一方面也是检验综合实践课程的实施效果,然后根据评价结果对师生提出更客观更有价值的整改意见。

4.1 有关学生的评价

4.1.1 评价的内容

思想道德素质。作为当代青年,应该爱国爱党,树立正确的价值观。要有社会责任感和公德心,尊敬师长,友爱同学,明确作为一名即将走向社会的毕业生应该做什么,在整个综合实践活动中是否正能量或者传播正能量。

学习能力。学习能力主要体现在学生的自主学习能力和课外拓展知识的能力,比如直播间的主题的选定及文案的撰写,这些都需要学生通过网络查询或者实地调研完成,需要快速学习、分辨并筛选出有用的信息能力等。

执行力。本课程的实施是以团队为单位,团队中的每一个学生都必须有自己的岗位,自己的任务,每个人是否遵守自己的岗位职责,同时力求高标准高要求地去落实,不能出现成员之间相互推诿的情况。

合作与协调。直播团队成员之间是否相互帮助相互促进,在整个活动中是否能积极配合团队成员,遇到突发问题是否能及时协调并解决。

总结与反思。不管课程实施的成功与否,每个团队都应该进行自我总结和剖析,肯定创造的成果,反思实施过程中存在的问题,并积极研讨整改措施。

4.1.2 评价方式

通过课题组的讨论研究,决定以多元化的方式对学生的课程实施进行评价。

学习包评价。要求各直播团队建立自己的学习包,里面包括:直播前的数据收集、调研报告、直播策划书、实施计划、预算分析、每日心得、相关文案、照片、视频资料;等等。

随机抽查评价。不定时随机抽查每个团队是否在规定的时段内按时完成相应的任务,团队的每一个成员是否认真在执行,及时点醒滥竽充数、消极怠工的学生。

阶段性成果评价。将直播活动的阶段性成果进行评价,组织学生分阶段进行成果展示,进行自评与互评,以此来相互促进相互学习。

最终成果评价。通过后台数据的销售量、销售额和粉丝的数量,以及客户的反馈与售后来对每个团队的直播进行综合打分,设置奖项。

4.1.3 注意事项

对直播团队直播主题的评价的前提是内容必须是正能量,鼓励并尊重学生而不是仅仅关注直播活动中的个性表

达。时刻关注学生的学习态度,是否认真参与团队活动,是否尽力完成自己分内的任务,是否主动提出每个环节的设想和建议,是否真心投入到整个活动中,这些都需要指导老师透过学生的外在表现来分析,并进行客观的评价。

4.2 有关指导老师的评价

4.2.1 评价的内容

指导态度。在学生开展实践活动之前是否认真备课,有无课前教育,是否平等对待每一位学生,是否经常为学生进行现场指导。

指导能力。指导老师应该善于激发学生的活动积极性,及时发现学生的问题和困难,给学生提供相应的收集信息的平台和相关的教学资源,并能指导学生撰写宣传文案、各项报告等。

不断充电的能力。作为一门新开发的综合实践课程,对指导教师的要求也相对较高,指导老师能够根据学生提出的问题进一步探究直播电商相关的知识以及适合学生的教学方法,进而提升自身的指导水平。

指导效果。根据教师指导的学生团队业绩成果评比确定指导教师的教学效果。

4.2.2 评价方式

对于指导教师的评价方式,采取学生评教与电商教研组评价相结合的方式。

超星问卷评教系统。学生进入该系统,对指导教师进行评价,并提出意见或建议。

教学包评价。指导教师的教学包内容包括:教案、备课笔记、教学心得、

指导记录等。

教学成果展示。综合实践活动完成后指导老师进行教学成果的展示评比,由学校教科研进行打分,评选出优秀指导教师。

5 结语

通过课题组教师们的努力,毕业班学生的积极参与,直播电商校本综合实践课程的开发和实施得以顺利完成。五年级高职电商学生通过本次综合实践课程的实践锻炼,提高了工作能力,激发了创新创业能力,为下一步顺利就业打下扎实的基础。

基金项目:

2020年度江苏联合职业技术学院立项课题“高职电子商务‘直播电商’校本综合实践课程开发的实践研究”(编号:B/2020/10/012)的研究成果。

参考文献

[1]姜小超.综合实践活动课程的校本化实施研究[J].教育与装备研究,2021,37(11):20-23.

[2]何粉珍.基于问题解决的“中药药囊制作”综合实践活动课程开发与实施研究[J].考试周刊,2021(53):1-2.

[3]廖男.基于馆校合作的综合实践活动课程资源开发路径[J].基础教育研究,2021(11):50-52.

[4]向佐军.整体任务问题式学习校本课程开发研究[D].浙江大学,2019.

作者简介:

李炫锦(1984-),女,汉族,江苏宜兴人,讲师,硕士,研究方向:跨境电商。