

基于传统电商教学网络营销课程改革——直播平台搭建

吴燕媚

广东创新科技职业学院, 中国·广东 东莞 523770

摘要: 中国直播电商行业发展迅速, 进一步成为中国经济增长的重要驱动。直播电商不仅在消费者和制造者之间架起了联系的桥梁, 还激活了传统产业的潜力, 促进中国实体经济与电商经济的深度融合。其中, 直播电商平台中搭建起了决定性作用。5G 网络技术和移动互联网深度融合, 直播平台搭建引起更多人的高度重视, 直播电商市场规模快速增长。传统的电商教学模式以图文形式教学, 一定程度上受到影响, 多种直播平台春笋般应运而生。在互联网注册网站域名、开设直播间, 实现对学生的实时直播教学, 各种教学模式极具特殊性, 能够在短时间内实现各个信息深度交流和互动, 灵活指数也相对较高, 因此直播平台得到了多方教育学习者的关注及重视。论文结合传统电商教学基础网络营销课程改革, 探索直播平台的搭建过程中, 将直播平台的搭建与 5G 新媒体技术的融合发展提供一定的参考意义。论文探讨了传统网络营销课程在当前市场环境下的改革需求, 以及直播平台作为新兴网络营销工具在教学中的应用价值。通过深入分析网络营销课程存在的问题, 提出了结合直播平台搭建的课程改革方案, 旨在提升学生的网络营销实践能力, 满足市场需求。

关键词: 互联网 5G 技术; 直播电商; 网络营销课程; 课程改革; 教学实践

Network Marketing Course Reform Based on Traditional E-commerce Teaching — Live Streaming Platform Construction

Yanmei Wu

Guangdong Vocational College of Innovation and Technology, Dongguan, Guangdong, 523770, China

Abstract: The live streaming e-commerce industry in China is developing rapidly and has further become an important driver of China's economic growth. Live streaming e-commerce not only builds a bridge between consumers and manufacturers, but also activates the potential of traditional industries, promoting the deep integration of China's real economy and e-commerce economy. Among them, the establishment of live streaming e-commerce platforms has played a decisive role. 5G network technology and mobile Internet are deeply integrated, more people attach great importance to the construction of live broadcast platform, and the scale of live broadcast e-commerce market is growing rapidly. The traditional e-commerce teaching mode, which uses graphic and textual forms for teaching, has been influenced to some extent, and various live streaming platforms have emerged like bamboo shoots. Register a website domain name on the Internet and open a live broadcast room to realize real-time live teaching for students. Various teaching modes are very special, which can achieve in-depth communication and interaction of various information in a short time. The flexibility index is relatively high, so the live broadcast platform has received the attention and attention of many educators and learners. The paper combines the traditional e-commerce teaching foundation with the reform of online marketing courses, exploring the process of building live streaming platforms and providing certain reference significance for the integration and development of 5G new media technology in the construction of live streaming platforms. The paper explores the reform needs of traditional online marketing courses in the current market environment, as well as the application value of live streaming platforms as emerging online marketing tools in teaching. Through in-depth analysis of the problems existing in online marketing courses, a course reform plan combining live streaming platforms has been proposed, aiming to enhance students' practical abilities in online marketing and meet market demand.

Keywords: Internet 5G technology; live streaming e-commerce; online marketing courses; curriculum reform; practice

0 前言

网络营销作为电子商务领域的重要组成部分, 其教学策略和效果直接关系到学生未来的职业发展。然而, 传统的网络营销课程存在理论内容与现实脱节、教学实践不足等问题。随着网络直播热起, 直播平台视为网络销售崛起的营销

工具, 具有天然的互动性极强、传播速度快, 为网络营销课程改革提供了新的思路。论文旨在探讨如何结合直播平台搭建, 对传统网络营销课程进行改革, 提升学生网络营销销售实践能力。在传统互联网图文字等销售技术上, 由网页或客户端组成虚拟直播间, 主播通过图片、音频和视频等方式与

用户进行实时互动,通过搭建直播平台带货,消费者可以在实时直播中了解产品的特点、功能和使用方法,与主播互动,与传统线下直接购买产品提升了购物的互动性和乐趣性。在直播平台进行产品展示和销售,还能吸引消费者关注,并有利于推动二次销售,提高销售率。直播带货离不开直播平台,直播平台众多,以价格和促销战略吸引消费者眼球,通过对不同平台直播数据进行分析对比,筛选出适合直播平台,并对直播流程和规范进行优化改善,提升直播销售的效果、销售业绩和用户体验。因此平台搭建尤为重要。

1 传统网络营销课程存在的问题

1.1 理论与实践脱节

传统网络营销课程往往侧重于理论知识的教学,而忽视了直播平台实践的重要性。课堂上,教师采用满堂灌的传统、旧式教学方式,学生被动接受学习知识,缺乏实际操作的机会。这导致学生理论知识丰富,但实际操作能力薄弱,难以适应市场需求。网络营销是一门强调理论与实践高度结合的课程。学生在吸收专业理论知识,也要积极提升实践能力,所学理论知识运用到实际情景中,在实践过程中理解和吸收理论知识。现个别高校课程设置偏重于理论学习,忽视实践环节导致学生在有限的学习未能获得充足的实践机会。以理论研究为主的教师缺乏实际操作的经验,难以有效对学生实践能力的培养。

1.2 教学方法单一

传统网络营销课程的教学方法单一,缺乏创新和互动性。网络营销领域发展迅速,新的营销策略和技术层出不穷。然而,部分教师为了节省备课时间,继续使用陈旧的教材,导致教学内容与现实脱节。学生学到的知识在实际应用中效果不佳,甚至过时教师主要依赖讲授和案例分析,缺乏实践操作和互动讨论环节。这种教学方式难以激发学生的学习兴趣 and 积极性,教学效果不佳。

1.3 实训平台不足

网络营销课程需要大量的实训平台来巩固和拓展理论知识。当前很多高校缺乏足够的实训平台,导致学生缺乏实践机会,难以将理论知识转化为实际操作能力。电商直播通过结合实时直播和大量电子商务平台,让消费者可以在直播中观看产品展示、互动交流,并直接在平台上购买商品,所以说电商直播离不开电商平台。因此,不同电商实训平台提升用户体验和便捷性方面的努力,对于吸引消费者、提升用户忠诚度和推动电商实训平台发展具有重要意义。

2 传统网络营销课程改革的方向

2.1 强化实践教学

网络营销课程以实训应用为导向,强化实践教学环节。通过案例分析、模拟操作、项目实训等方式,学生在实际操作中掌握网络营销的核心知识和技能。学习网络营销领域新动态和新技术,不断更新完善教学内容。高校定期评估教材的质量和适用性,及时更换过时的教材,确保新的教学内容

与市场新需求保持一致性及同步。授课采用多样化方法,任务驱动教学模式、项目化教学模式、翻转课堂等,激发学生的学习兴趣能力和提高学生自主学习的积极性。高度重视培养学生自主学习、主动学习能力、提升创新能力,同时也提高学生的综合素质。

2.2 搭建实训平台

高校应积极搭建网络营销实训平台,为学生提供充足的实践机会。实训平台可以包括校内实验室、校企合作项目、网络竞赛等,让学生在实际操作中提升网络营销能力。实训直播平台的教育内容日渐丰富,不仅涉及传统的学历教育还涉及职业教育和语言培训等相关内容,直播内容的丰富化和多元化,在一定程度上助推了实训直播平台的开拓和延伸。

直播平台的搭建是一个复杂而细致的过程,需要从技术选型、服务器部署、安全与监管、功能模块设计以及运营推广等多个方面进行全面考虑。通过科学合理的搭建方案和运营策略,可以打造出一个稳定、安全、高效、吸引人的直播平台。

3 直播平台搭建方案

3.1 平台需求分析

在搭建直播平台之前,需要对平台的需求进行详细分析。这包括平台的用户群体、功能需求、性能要求等方面。通过分析,确定平台的开发方向和技术选型通过市场现状及宏观环境分析,自建平台和各平台直播数据对比分析,直播平台易用性对比、内容多样性分析、客户黏性分析、品牌宣传效果分析,适用于教学实训直播平台。不断积累直播教学经验,总结直播流程和管理机制。

内容建设:鼓励原创内容,吸引优质主播入驻。通过定期更新内容、举办活动等方式,提升平台的吸引力和竞争力。

用户运营:通过新用户优惠、老用户活动等方式,吸引和留住用户。同时,建立用户管理体系,提高用户之间的互动性。

品牌推广:通过线下活动、线上广告、合作推广等方式,提升平台的知名度和影响力。与知名品牌、主播等合作,增加平台的曝光度和用户黏性。

3.2 平台架构设计、上线与推广

实训直播平台的架构设计要考虑到平台的可扩展性、隐秘性、可靠性和安全性。平台可运用分布式架构,确保在高并发情况下仍能保持良好的性能和稳定性。同时,平台可以采用技术加密,保障用户消费的信息数据安全性和隐私。

直播平台的功能模块有直播账号管理、用户数据管理、互动信息管理、各系统数据分析等。每个功能模块都应根据需求进行详细设计和开发。例如,直播管理模块应包括直播创建、直播运营管理、直播复盘回放等功能;用户信息安全管理模块、包括用户注册、登录、个人安全信息管理等功能;平台用户互动管理模块。包括弹幕、点赞、评论等功能;数据分析模块应包括用户行为分析、直播数据分析等功能。

在平台开发完成后,需要进行全面周全的测试和优化

运营工作。测试包括功能性测试、多方性能测试、隐私安全测试等。确保平台的稳定性和安全性。优化包括对平台的代码、数据库、缓存等方面进行优化,提高平台的运行效率和用户体验。

在平台测试和优化完成后,可以进行平台的上线和推广工作。高校可以通过宣传、推广等方式,让更多的学生和教师了解和使用直播平台。同时,高校可以邀请行业专家和企业领导来平台举办讲座和培训活动,提升学生的网络营销能力。

4 直播平台在教学中的应用

4.1 直播授课

通过直播平台进行直播授课,将课程内容实时传输给学生。学生可以在任何地方通过手机或电脑观看直播内容,实现远程学习和互动。直播授课可以提高学生的参与度和学习兴趣,同时也有助于教师更好地掌握学生的学习情况。直播平台在教学中的应用优势及时互动,直播平台能够支持教师与学生的实时互动,包括提问、回答、讨论等,这有助于增强学生的参与感和学习动力。实时互动还能反馈教师对学生的学习情况,实时跟踪学习效果。从而达到调整师生教学情况,提高教学效果。

直播平台打破了传统教室的空间限制,学生可以在家中或其他地点通过网络参与学习,这提高了学习的灵活性和便捷性。对于偏远地区的学生来说,直播平台提供了接触优质教育资源的途径,有助于缩小教育差距。

4.2 直播实训

直播平台可以用于网络营销的实训环节。教师可以通过直播平台进行模拟操作、案例分析等实训活动,让学生在实践中掌握网络营销的核心知识和技能。同时,学生也可以通过直播平台进行互动讨论和分享经验,提高实训效果。直播实训将更加注重学员之间的互动和合作,形成学习社群。学员可以在社群中分享学习资源、讨论问题、互相帮助等,从而提高学习效果。直播平台将利用大数据和人工智能技术,对学员的学习行为和效果进行量化评估。这有助于教师对学生的学习情况的把握,及时调整教学方案,提高直播教学效果。直播实训是一种灵活、便利,高效的教学方式。在实施过程中,需要关注网络稳定性、设备兼容性以及学员自律性等问题,并采取多元化学习方式。推动直播实训的影响力。直播实训将更加智能化、多样化和社交化,为学员提供更加优质的学习体验。

4.3 直播竞赛

网络营销竞赛活动,通过虚实直播平台进行直播销售。通过线上直播竞赛可以激发学生的销售能力和团队合作协同能力,激活直播竞赛意义。同时也可以提升学生的网络营销能力和实践经验。第一,提升技能:参赛者通过准备和参与竞赛,可以提升自己的直播技能和才艺水平。第二,促进交流:直播竞赛为参赛者和观众提供了一个交流互动的平台,有助于增进彼此的了解和合作。第三,推动行业发展:

直播竞赛的举办有助于推动直播行业的规范化和专业化发展,提升整个行业的水平和影响力。第四,发掘人才:直播竞赛为行业发掘和培养了一批具有潜力和才华的新人,为行业的持续发展提供了人才保障。直播竞赛作为一种新兴的竞赛形式,具有一定积极性的影响力和学习价值。直播技术的不断发展成熟,直播竞赛将在更多领域和场景中发挥重要作用。

4.4 直播讲座

高校可以邀请行业专家和企业领导来平台举办讲座和培训活动。讲座可以帮助学生了解网络营销的最新动态和技术发展,同时也可以提升学生的专业素养和职业发展能力对于参与者来说,无需到现场,可以节省交通和时间成本。对于主办方来说,无需准备实体场地和设施,降低了组织成本直播讲座不受地域限制,可以覆盖全球范围内的观众。有利于知识、经验和技能的广泛传播。观众可以通过弹幕、评论等方式与主讲人进行实时互动。作为一种新兴的在线活动形式,具有诸多优势和应用价值。通过精心的策划与准备、专业的实施技巧以及严格的效果评估与总结,可以举办一场成功的直播讲座,实现知识、经验和技能的广泛传播与共享。

5 结语

传统网络营销课程改革一直播平台搭建是当前高校网络营销教育的重要任务。通过强化直播平台实践教学、实时更新网络营销直播平台教学内容、教学方式。打造高效的教学方法和搭建实训平台,利用好直播平台可以提升学生的网络销售能力和市场综合竞争实力。同时,利用搭建直播平台,可以实现远程授课、实训、竞赛和讲座等多种教学活动,提高教学效果和学生的学习兴趣。未来,随着网络营销领域的不断发展和技术的不断进步,高校应继续探索和创新网络营销教育模式和方法,为培养更多高素质的网络营销人才做出贡献。

参考文献:

- [1] 钟浦平.广播电视安全播出技术维护管理对策探讨[J].科技传播,2015(8):97-99.
- [2] 徐火顺,叶剑章,尹海生.大视频VR直播业务及其技术[J].中兴通讯技术,2017,23(6):24-27.
- [3] 黎曲.中职学校直播电商专业“岗课赛证”融通课程体系的构建[J].广西教育,2023(14):98-102.
- [4] 周晨露.“岗课赛证”融通的直播电商育人模式:理念、需求与路径[J].科技经济市场,2023(4):149-151.
- [5] 凌伟.基于“岗课赛证”融通培养农村电商直播人才的研究与实践[J].商场现代化,2023(17):23-26.
- [6] 梁爱民.探索直播形势下中职电商专业人才培养方案——以福建经贸学校为例[J].新课程,2022(39):69-71.
- [7] 徐文芽.基于“岗课赛证融通”的中职直播电商课程建设探析[J].速读,2022(6):16-18.
- [8] 戴伟.岗、课、赛、证相融合的直播电商运营课程教学改革研究[J].俏丽·教师,2022(12):109-111.