

【淘宝运营实战】

【Taobao operation actual combat】

一、基本信息

课程代码：【 】

课程学分：【 2 】

面向专业：全校本科学生

课程性质：综合素质选修课

开课院系：商学院

使用教材：《淘宝天猫开店必备技能速查速用手册》（肖根良）

参考教材：《鹿人说 淘宝天猫运营实战技巧精粹II》（千里鹿）

先修课程：无要求

二、课程简介

《淘宝运营实战》是当今电子商务界讨论的热点，课程主要以电子商务知识为基础，梳理电商实战的理论知识，并且以当下国内电子商务的实践代表淘宝和微信为主要研究对象，通过系统的学习来了解和熟悉实际的操作流程，培养学生自己动手的能力。

本课程通过书本知识，数据分析，图形展示，实际操作外加理论学习等方法，系统的讲解电商实战中的操作步骤、产品选择、店铺定位、顾客分析，引导以及维护，同时引导学生自主创业的意识。培养学生独立开店创业运营的能力。

三、选课建议

大一至大四学生均可选修，欢迎对电商操作实战有兴趣的同学选报。本课程将对淘宝和微信账号的创建，宣传，运营与维护进行介绍，并简单介绍相关研究方法。

四、课程目标/课程预期学习成果

序号	课程预期学习成果	细化的预期学习成果	教与学方式	评价方式	检测方法
1	L0712	提高学生电商基础理论知识认识	对电商理实战理论知识的梳理	讲解电商实战知识要点	重点梳理电商知识要点
2	L0713	提升学生对电商实战理解和认识	课堂展示淘宝和微信数据后台数据	课堂上研究各数据点的实际意义	检查学生的心得体会
3	L0714	培养学生电商实战分析和操作的水平	分组讨论	进行电商操作的引导与实践	大家动手创建账号

五、课程内容

周序	教学内容	知识能力要求	教学重点
1	引言 电子商务概论	了解：电子商务发展 理解：阿里巴巴发展现状	电子商务基础知识

2-4	第一单元 淘宝开店流程	了解：开店前准备 熟知：淘宝店铺规则要求 掌握：开店流程	开店准备 掌握开店流程
5-6	第二单元 淘宝店铺定位	了解：淘宝交易的现状 熟知：淘宝各类目产品的竞争 掌握：淘宝店铺定位 产品线	店铺的定位、铺货以及横向发展
7-12	第三单元 淘宝产品选择	了解：淘宝产品定价 熟知：产品的季节性 掌握：产品选择对店铺的重要性	产品的选择以及定价在店铺发展中的作用
13	第四单元 淘宝日常活动	理解：淘宝商家活动的重要性 掌握：活动报名技巧	电商活动的报名参加
14-16	第五单元 淘宝店铺的运营以及顾客的维护	了解：店铺运营的技巧 熟知：店铺 VIP 粉丝的重要性 掌握：维护的技巧	店铺的日常运营、售后的更近以及顾客维护

六、评价方式与成绩

总评构成 (1+X)	评价方式	占比
X1	介绍你喜欢的一家电商	30%
X2	分析她的产品风格以及顾客构成	30%
X3	做一份 PPT 来剖析网红店铺	40%

撰写：

系主任审核：