



广东工程职业技术学院

课程标准

课程名称： 网络营销

课程负责人： 徐娟玲

所在部门： 商务学院

联系电话： 15915794976

电子邮箱： 562877107@qq.com

广东工程职业技术学院教务处制

2023 年 9 月

目 录

1 课程基本信息	1
2 课程定位	1
3 课程能力标准要求	1
3.1 知识要求	1
3.2 能力要求	2
3.3 素质要求	2
4 知识体系(思维导图、知识要点)	2
5 课程主要内容	3
6 课程思政建设	6
7 课程考核	7
7.1 平时成绩与实训成绩评分标准	7
7.2 课程考核命题双向细目表(可作为平时测试的一部分) ...	9
7.3 学生成绩评价系统	10
8 教学资源配置	10
8.1 主教材	10
8.2 参考资料	10
8.3 主要设备与设施	10
9 教师要求	10

1 课程基本信息

课程编码	z08100055	课程类型	理论 <input type="checkbox"/>	实践 <input type="checkbox"/>	理论+实践 <input checked="" type="checkbox"/>
总学时	48	实践学时	32	学分	3
适应对象	高等职业院校学生				
适用专业	电子商务				
先修课程	管理学基础与实务、电子商务基础等				
后续课程	电子商务技术、电子商务物流、新媒体营销等				
编写教师	徐娟玲	编写时间	2023. 9		

2 课程定位

《网络营销》课程是商务学院商务管理、商务数据分析专业开设的一门专业基础课程，更是电子商务专业的专业核心课程。课程以现代互联网和计算机技术发展对企业市场营销活动的影响为主线，以各个网络工具和方法在企业营销活动中的应用作为基本内容，并结合企业网络营销典型案例进行分析，使学生通过本课程的学习，能够掌握企业网络营销的基本知识和操作技能，达到具备从事网络营销工作的基本要求，基本具备现代营销人员的素质。

通过该课程的学习，培养学生对网络营销重要性的认识，使学生们能够系统掌握网络营销的基本原理和方法，了解网络营销的技术基础，灵活掌握运用网络营销的基本工具和方法，开展网络营销各项职能，从而在实践中有效地帮助企业进行有效的网上经营活动，使企业切实以顾客为导向，提高企业网络经营管理水平，最终培养市场欢迎的具有实际操作能力的应用型人才。

3 课程能力标准要求

3.1 知识要求

让学生了解并掌握网络营销的基本理论、基本方法，着重学习网络营销在解决实际问题中的应用能力。具体包括：

课程标准

了解网络营销的概念、网络营销的产生发展,熟悉网络营销基本方法及方式,掌握网络营销基本实质;

了解网络营销环境,掌握网络市场调研的方法;

掌握网络营销过程中各种网络工具的使用,并运用网络营销的组合策略进行营销推广等方面的知识。

3.2. 能力要求

提高学生的网络市场调研及分析能力、数据的收集整理分析能力、企业网站的推广能力、网络促销能力、网络营销策划应用能力。

3.3 素质要求

培养学生创新能力、团队协作精神,锻炼学生沟通交流、自我学习的能力,提高发现问题和解决问题的能力,锻炼社会交往能力。

从各项目中深入挖掘爱国、责任感、创新、中国文化等思政元素融入专业知识讲授中,激发学生爱国主义精神、使命感和责任感等,实现育人目的。

4 知识体系(思维导图、知识要点)



图1 《网络营销》课程内容

5 课程主要内容

表 1 课程教学能力训练项目设计表

总项目活动)	子项目(活动)	训练项目名称	训练任务	拟实现的能力目标和素质目标	训练方式手段及步骤	学时
1. 网络营销	1.1 营销是什么?	网络营销基本知识	网络营销认知实训	知识目标: 掌握网络营销的诞生和发展状况、网络营销的基本概念、网络营销的职能和方法; 能力目标: 提高网络信息搜集整理分析等能力; 素质目标: 提高沟通协调能力、判断分析能力。	1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评	4
	1.2 如何来分析	1.2.1 宏观环境分析	目标市场及竞争对手调查实训	知识目标: 了解网络营销的宏观环境与微观环境; 能力目标: 提高网络信息搜集整理分析能力; 素质目标: 提高判断分析能力。	1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评	4
		1.2.2 网络市场调研	网络市场调研实训	知识目标: 了解网上市场调研的内涵、网上一手资料调查方法及网上二手资料调查方法; 能力目标: 提高网络信息搜集整理分析能力、提高网络市场调研能力; 素质目标: 提高判断比较分析能力。	1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评	4
	1.3 应该怎么做	1.3.1 直播营销	直播营销实训	知识目标: 了解直播营销的规则和技巧; 能力目标: 会开展直播营销; 素质目标: 提高沟通交流能力、提高发现问题和解决问题的能力、提高创新能	1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评	4

课程标准

			力。		
1.3.2 短视频营销	短视频营销实训	<p>知识目标：了解短视频制作和短视频营销的方法和技巧；</p> <p>能力目标：会开展短视频营销；</p> <p>素质目标：提高沟通交流能力、提高发现问题和解决问题的能力、提高创新能力。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评 	4	
1.3.3 社会化媒体营销之论坛营销	论坛营销实训	<p>知识目标：了解社区营销，重点学习论坛营销的一些基础知识，学会如何开展论坛营销；</p> <p>能力目标：提高网络信息判断分析能力、提高社群营销推广能力；</p> <p>素质目标：提高创新能力。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评 	4	
1.3.4 网络广告	网络广告实训	<p>知识目标：掌握网络广告的概念及其形式、网络广告的计价方式、网络广告的相关术语及了解网络广告方案写作及简单的网络广告的设计；</p> <p>能力目标：提高网络信息判断分析能力、提高利用网络广告推广能力、提高文字编辑水平；</p> <p>素质目标：提高沟通交流能力、提高发现问题和解决问题的能力、提高创新能力。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 4、学生演示 5、教师点评 	4	
1.3.5 微营销	微营销实训	<p>知识目标：了解博客营销、微博营销、公众号营销的相关基础知识；</p> <p>能力目标：会开展微营销；</p> <p>素质目标：提高沟通交流能力、提高发现问题和解决问题的能力、提高创新能力。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、资料查找 2、资料整理分析 3、营销方案设计 4、学生演示 5、教师点评 	4	
1.3.6 建立以营销为导向的网站	网页设计分析实训	<p>知识目标：了解根据网站建设的目的对网站进行的分类，学会分析以营销为导</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、资料查找 2、资料整理分析 3、得出结论 	4	

课程标准

				向的企业网站应如何建设; 能力目标: 提高营销网络信息搜集整理分析能力、提高企业网站推广能力; 素质目标: 提高判断比较分析能力。	4、学生演示 5、教师点评	
	1.3.7 免费策略推广与营销	店内推广与营销实训		知识目标: 了解免费策略有哪些形式及其利益转化,知道对产品页面进行营销分析; 能力目标: 提高网络信息判断分析能力、提高店内营销推广能力; 素质目标: 提高创新能力。	1、资料查找 2、资料整理对比分析 3、产品页面设计 4、学生演示 5、教师点评	
	1.3.8 店内推广与营销					
	1.3.9 电子邮件营销	电子邮件营销实训		知识目标: 了解许可E-mail营销的现状、效果评价,理解掌握E-mail营销的概念,特点及类型,掌握E-mail营销的条件、方法与技巧; 能力目标: 提高网络信息判断分析能力、提高文字编辑水平、提高营销策划能力; 素质目标: 提高沟通交流能力、提高发现问题和解决问题的能力、提高创新能力。	1、资料查找 2、资料整理分析 3、邮件设计与写作 4、学生演示 5、教师点评	4
1.3.10 整合营销	1.3.10.1 网络营销方法整合	整合营销实训		知识目标: 进一步掌握各类网络营销方法、网络营销策划书内容; 能力目标: 了解网络营销策划书的撰写; 素质目标: 提高沟通交流能力、提高发现问题和解决问题的能力、提高团结协作能力、提高创新能力、提高文字编辑水平	1、资料查找 2、资料整理分析 3、个人写作网络营销方案设计思路 4、小组讨论得出最佳方案 5、小组演示 6、教师点评	4
	1.3.10.2 网络营销策划	网络营销策划书撰写实训		知识目标: 进一步掌握各类网络营销方法、网络营销策划书内容; 能力目标: 掌握网络营销策划书撰写;	1、回顾所学知识 2、按要求撰写网络营销策划书	4

课程标准

		书撰写	素质目标：提高沟通交流能力、提高创新能力、提高文字编辑水平	
--	--	-----	-------------------------------	--

注：1. 按照“总项目（活动）→子项目（活动）→训练任务”三层的逻辑体系进行“做”的任务系统设计。2. 课程内容设计要根据课程目标，尽可能找到综合项目贯穿课程始终，并根据综合项目的进程和内容分解为若干个子项目。

6 课程思政建设

本课程的课程思政设计主题是科技兴国、科技强国、依法治国、依法强国、文化自信、职业道德、敬业奉献、协作创新、工匠精神、群众路线、责任使命等。课程思政映射情况见下表：

表 2 课程思政映射一栏表

教学（能力）单	知识（技能点）	课程思政元素	课程思政内涵	教学方法与手段	备注
项目一	网络营销基础知识	从华为手机看我国智能手机产业趋势	科技强国	案例讨论	
项目二	网络营销调研	第 52 次《中国互联网络发展状况统计报告》发布 我国互联网普及率达 76.4%	群众路线	案例讨论	
项目三	网络营销环境	农业农村部：探索直播电商等新模式加强农产品网络营销	责任使命	案例讨论	
项目四	直播营销	东方甄选将首次在京大规模外景直播，董宇辉为北京文旅带货	文化自信	案例讨论	
项目五	短视频营销	北京首例大量抓取短视频平台数据集合纠纷案	依法治国	案例讨论	
项目六	社会化媒体营销	在工博会上“链接未来” Web 3.0 发展受关注	科技兴国	案例讨论	
项目七	整合营销	备战“双 11” 京东助力新商家订单增长超 5 倍	文化自信	案例讨论	
项目八	撰写网络营销策划书	网格化营销创新实践 中国平安打开健康行业新局面	协作创新	案例讨论	
项目九	网络广告	互联网广告回暖，哪家巨头赢麻了？	工匠精神	案例讨论	

课程标准

项目十	电子邮件营销	电子送达方式多，平台私信、电子邮件均有效！	职业道德	案例讨论
项目十一	营销导向的网站	中国民企 500 强山东 52 家企业网络传播影响力谁最强	敬业奉献	案例讨论
项目十二	店内推广与营销	商品网络链接标题故意攀附驰名商标	依法强国	案例讨论

7 课程考核

注：按照“学习素养”、“学习能力”、“学习效果”等三方面成绩考核的要求，系统设计出课程考核成绩的构成比例及课程考核的方式方法。

7.1 平时成绩与实训成绩评分标准

表 3 考核方式与考核标准设计表

项目名称	考核点及项目分值	建议考核方式	评价标准			项目成绩比例	
			优	良	及格		
平时成绩（10%）	出勤及课堂表现	教师记录	90	80	60	10%	
	优： 1. 全勤（或缺课，但办理了请假手续）；2. 上课认真或能主动回答问题及参与讨论； 良： 1. 缺课次数 2 次以下（包括两次）；2. 能主动回答问题或能参与讨论； 及格： 1. 缺课次数 3 次以下（包括三次）；2. 上课基本听讲、但没有积极回答问题或参与讨论。						
实训成绩（60%）	一、网络营销基本知识	1. 网络营销相关岗位要求（30分）	个人作业	90	80	60	6%
		2. 近年网络热点（30分）					
		3. 网络营销方法（50分）					
	二、网络营销调研	1. 网络直接调研方法（50分）	个人作业	90	80	60	6%
2. 网络间接调研方法（50分）							

课程标准

三、网络营销环境	1. 目标市场调查 (50分)	个人作业	90	80	60	6%
	2. 竞争对手分析 (50分)					
四、直播营销	1. 脚本撰写 (30分)	小组作业	90	80	60	6%
	2. 直播模拟 (70分)					
五、短视频营销	1. 短视频脚本撰写 (30分)	个人+小组作业	90	80	60	6%
	2. 短视频制作(70分)					
六、社会化媒体营销 (论坛营销、抖音营销等)	1. 帖子的不同写作方法 (40分)	个人作业	90	80	60	6%
	2. 论坛营销案例对比分析 (60分)					
七、网络广告	1. 网络广告类型分析 (40分)		90	80	60	6%
	2. 网络广告设计 (60分)					
八、微营销	1. 微信营销案例分析 (40分)		90	80	60	6%
	2. 微信公众号文案设计					
九、建立以营销为导向的网站	1. 网站类型分析 (30分)		90	80	60	6%
	2. 如何设计营销型网站 (70分)					
十、其他营销 (免费营销、店内推广与营销、邮件营销)	1. 邮件营销案例对比分析 (30分)		90	80	60	6%
	2. 设计营销邮件 (70分)					
十一、整合营销	网络营销策划思路 (100分)	个人作业+小组演示	90	80	60	10%
十二、网络营销策划书撰写	撰写网络营销策划书 (100分)	期末考查	90	80	60	30%
评价	优： 实训作业完成完整，逻辑清晰、分析全面、说明问题论据充分； 良： 实训作业完成完整，逻辑较为清晰、分析不够全面，说					

课 程 标 准

		明问题论据较为充分； 及格： 实训作业完成完整，逻辑不太清晰、分析不够全面、说明问题论据不够。
合计		100%

7.2 课程考核命题双向细目表（可作为平时测试的一部分）

表 4 课程考核命题双向细目表

教学单元	题 型		题型（单位：分）			合 计
	分 值	客观性题（20）		主观性题（80）		
		选 择	判 断	名 词 解 释	简 答	
1	1	1	5			7
2	1	1	5			7
3	1	1	5			7
4	1	1		7		9
5	1	1		7		9
6	1	1		7		9
7	1	1	5			7
8	1	1	5			7
9	1	1	5			7
10	1	1		7		9
11					10	10
12					12	12
合 计	10	10	30	28	22	100

注：考核方式分为形成性考核和终结性考核，鼓励多元化考核。考核设计要强调实践操作，体现综合应用能力、创新创业能力及思想道德素养，要加大形成性考核分值比重。各项目要注意考核工作与职业操守、学习态度、团队合作精神、

交流及表达能力、组织协调能力等内容的设计。

有综合笔试的须设计出双向细目表。

7.3 学生成绩评价系统

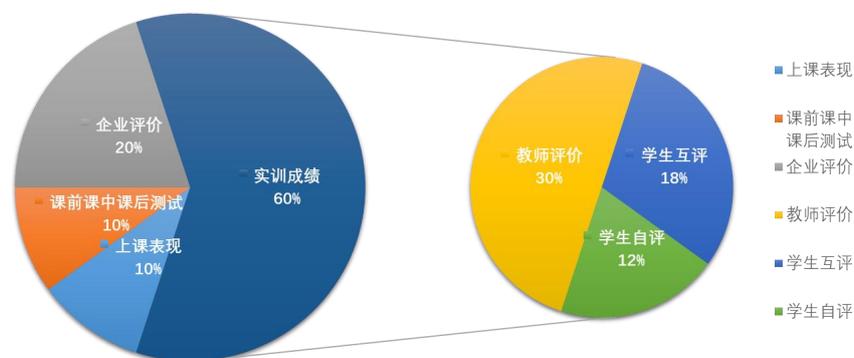


图2 学生成绩评价系统

8 教学资源配置

8.1 主教材

网络营销实务. 黄耿生. 清华大学出版社, 2022年3月

8.2 参考资料

网络营销理论与实务（第二版）. 王春梅、马雪松、李永利、闫红博. 清华大学出版社, 2022年3月

网络营销. 刘莉萍. 西北工业大学出版社, 2019年11月

网络营销基础与实践. 冯英健. 清华大学出版社, 2019年7月, 第5版

8.3 主要设备与设施

多媒体设备, 可供每个学生上网的机房;

欧莱雅实训基地、实训直播间

9 教师要求

教师应具有本科及以上学历, 所学专业应为管理大类, 并热爱教育事业;

教师应为有较强专业能力及教学指导能力的双师素质教师: 即曾从事企业管理或营销类工作, 掌握网络营销理论知识并有较丰富的实践经验;

课 程 标 准

教师应不断探索教学改革，努力实现教学做一体化，能跟上时代发展与行业发展。