

新时期技工院校直播营销课程教学研究

甄成

(山东省青岛市技师学院, 山东 青岛 266200)

【摘要】直播营销是一种新兴的互联网营销模式,随着5G技术的不断发展,直播营销在各个领域都得到了广泛应用,直播电商行业备受关注。当前,如何运用好直播营销模式,充分发挥其优势,成为社会各界共同关注的话题。新时期在技工院校中开设直播营销课程,一方面能够有效培养学生的专业技能和综合素养,另一方面能够为学生提供更多就业岗位和创业机会,实现双赢局面。因此,本文将对新时期技工院校直播营销课程教学进行研究,首先分析了技工院校直播营销课程设置的必要性,然后针对当前直播营销课程教学现状提出相应的改进策略,以期对该课程与相关行业未来长远发展贡献绵薄之力。

【关键词】新时期;技工院校;直播营销课程;教学策略

引言:

直播营销是指企业通过网络平台,以视频、图片、文字等形式来宣传自己的产品和服务,从而实现企业价值的一种网络营销方式。技工院校是培养高技能人才的重要场所之一,在学校内开设“直播营销”这门课程是为了满足学生对专业技能培养方面的需求,使他们掌握如何进行市场营销以及如何与消费者沟通等相关知识和技能,进而使他们将所学知识应用于未来职业生涯中。因此,在进行技工院校“直播营销”这门课程教学时需要从学生实际情况出发,不断创新教学方法和手段,这样才能够使“直播营销”这门课程发挥出更大作用。

一、直播营销的基本概念

直播营销是一种以视频为媒介的全新的营销方式,其主要依托于网络技术来实现,主要通过网络平台将商品展示给用户,简言之,直播营销就是一种基于网络的营销方式。在互联网快速发展的背景下,直播营销的兴起使得消费者能够享受到足不出户就能够完成购物的便利,而且直播营销还能够通过多种方式来促进产品销售,所以被广泛应用于各行各业。对于技工院校来说,直播营销这门课程的开设不仅有利于学生掌握网络技术和互联网思维,还能够培养其创新能力以及创业能力。

直播营销在不断发展中已经逐渐形成了一套完整的商业模式。除了企业和商家之外,还有很多消费者也参与到了其中,比如明星、网红、演艺人员等都会参与到直播营销中来,他们通过在直播间与粉丝进行互动来提高粉丝对商品的认知和理解。另外,还有

一些其他行业人员也会参与到其中,比如在餐厅进行直播时需要邀请厨师、服务员等人一起参与其中,让他们现场演示菜品或者讲解菜品;在酒店进行直播时需要邀请酒店员工现场介绍酒店情况;在汽车销售公司进行直播时需要邀请销售员现场介绍汽车配置、性能等相关情况。所以,直播营销具有广泛性和多元性的特点,参与主体涉及企业、商家和消费者等方方面面。

二、直播营销课程在技工院校设置的必要性

首先,直播营销课程设置有利于学生创新思维的培养。对于技工院校的学生来说,在课堂上学习本专业课程知识时,教师应该将理论与实践相结合,引导学生利用互联网思维来分析问题。通过分析直播营销相关知识点,可以让学生了解到直播营销模式是一种新型商业模式,也是当前市场中一种全新的营销模式。通过教师讲解直播营销这门课程知识,可以帮助学生开拓思维。其次,直播营销课程设置有利于实现知识的转化。技工院校学生在课堂上学习到的知识是比较枯燥乏味的,很多学生不喜欢这样的学习方式。而直播营销作为一种新型的营销模式,对传统企业来说是一种新挑战,技工院校学生要想将所学知识转化为实践能力就必须学会如何利用互联网思维来分析问题和解决问题。最后,直播营销课程设置有利于促进教师队伍建设。在当前直播营销课程教学中教师不仅仅承担传授理论知识的任务,更要将实践经验传授给学生。只有这样才能够让学生将所学知识灵活运用到实际工作中,相应的,教师的综合教学能力在此过程中也会得到相应提升。

三、直播营销在市场中的竞争优势

首先，直播营销是一种新型的商业模式，它的优势在于能够让传统企业实现品牌价值的提升。直播营销虽然不需要像传统企业一样注重建立与维护品牌形象，但是它需要通过一定手段来宣传产品的品牌价值。传统企业通过电视广告、广播广告等方式进行宣传，而直播营销则需要通过直播这种方式来宣传产品的品牌价值。其次，直播营销还可以为传统企业提供新的利润增长点。传统企业在开展经营活动时需要投入大量资金用于广告宣传，但是直播营销模式可以帮助企业节约大量广告费用。另外，直播营销还能够有效减少传统企业开展其他营销活动投入的成本。

四、技工院校直播营销课程教学中存在的问题

首先，教学内容不够丰富。部分学校在开展这门课程的时候主要的教学内容来源依旧依靠的是单一教材，且不谈教材内部分知识已经过时，无法跟上时代进步，而且由于教材版面的限制，部分教学内容无法展开深入透彻地讲解，自然学生接收到的知识也只能浮于表面，这不利于夯实学生的基础知识。可想而知，地基不稳，何谈今后盖高楼大厦呢？

其次，当前技工院校所开设的直播营销课程大多是理论课程，缺乏实践环节。直播营销课程开设的初衷是为了培养学生的创新思维，让他们将所学知识运用到实际工作中，如果缺乏实践课程的良好辅助，那么学生的思维可能被局限于传统的课堂，如果没有见识与领略到大千世界的丰富多彩，今后学生走向社会、迈入工作岗位会显得手足无措。

最后，在直播营销课程整个教学过程中企业的独特育人作用没有充分发挥出来，部分技工院校没有建立与企业的密切合作。殊不知，在校企合作育人模式日益流行的今天，企业的直播营销，需要的不仅仅是专业人才，更需要具有创新精神和实践能力的复合型人才。如果校企合作能够从始至终地贯彻落实于直播营销课程教学，那么人才培养将得到事半功倍的效果。

五、新时期技工院校直播营销课程教学实施的可行性路径

（一）转变传统教学理念

教师要改变传统的教学理念，重视学生的主体地位，让他们在课堂上积极主动地参与到学习过程中来。直播营销课程是一门实践性很强的课程，教师需要加强对学生的引导和培养，以充分调动起其学习激情与欲望。

首先，教师要培养学生的自主学习能力，让他们

自己去探索知识，发现知识。其次，教师要提高自身专业素养和教学能力。利用课余时间、寒暑假时间教师应广泛涉猎与直播营销课程相关的不同领域，如社会学、管理学、营销学等，同时深入研究所学的专业知识，进一步对其有全面了解和掌握。最后，在直播营销课程教学过程中教师要充分与家长进行沟通交流，让家长了解到孩子在学习过程中遇到的问题，同时让家长积极参与到直播营销课程教学过程中来，家校形成合力共同培养人才。

例如：在2020年上半年公共卫生事件期间，企业的经济受到了很大影响。为了降低损失，部分企业着手开展网上直播营销。某企业为了提高销量选择了网络直播营销方式，但是由于企业员工没有专业的网络直播营销知识和技能，所以他们选择通过招聘专业人士的方式进行网络直播营销。企业在招聘专业人士时采用了线上面试模式，这种面试方式能够让学生对直播营销课程有更全面的了解，同时也增加了学生对企业招聘模式以及公司招聘人员的了解程度。

（二）积极使用网络教学

为了能够更加有效地开展直播营销课程教学，教师可以积极地使用网络教学。在直播营销课程教学过程中教师要注重与学生进行在线互动交流，通过与学生进行有效的沟通来提高其学习兴趣，同时教师也要将一些知识要点以网络课件的形式进行展现，这样可以提高学习有效性。例如：在讲解直播平台的基础知识时，教师可以将直播平台的功能和使用方法以视频的形式展现出来，这样就可以让学生通过观看视频来加深对直播平台的了解。同时教师也可以将一些案例分析以网络课件的形式展现出来，这样不仅可以提高学习兴趣，而且也可以让整个教学过程不显得单调、枯燥。与此同时，教师在教学过程中还需要注重对网络教学资源的收集与整理，积极收集一些与网络营销相关的资料、书籍并推荐给学生，拓宽他们视野，帮助学生储备更丰富的专业知识。

从学生的角度出发，他们应充分利用好手机端这一先进的学习工具。手机端学习工具可以是APP或者PC端，有了移动互联网技术和信息技术的加持，学生的学习效率将得到明显提升，同时，无论在课堂上还是课下学生都能自主展开学习。例如，教师可以将手机APP应用到教学当中来，学生可以在APP上浏览相关知识内容以及直播平台。例如“点淘”是淘宝直播的官网平台，著名主播“李佳琦”；知名演员“胡可”；歌手“林依轮”等都入驻了该平台。在实际教

学过程中,教师可以选取某一主播的直播片段与学生共享并讨论分析其中运用到了哪些营销手段与技巧,同时在课堂上通过播放 PPT 课件的形式将与之相关的知识点展示给学生,通过网络现代化的方式吸引学生注意力。

(三) 教学内容重构

直播营销课程教学过程中,教师要对教学内容进行适当调整,使教学内容与市场需求相适应,为今后学生步入职场做足准备。

第一,教师要根据市场需求来调整教学内容。直播营销课程的教学内容涉及很多方面,包括直播平台的选择、直播平台的运营、直播营销策略等。市场是千变万化的,而且不同企业的直播营销策略也大不相同。在教学实践中,教师可以让学生进行模拟直播营销活动,由学生自选产品与营销方式,在模拟结束后教师与学生给出合理化评价与建议。通过这样的方式来检验学生学习效果,同时提高他们的临场应变能力以及语言表达能力。

第二,教师在直播营销课程的教学过程中要做好课程内容的的设计,以便学生更好地理解相关知识内容。首先,教师要将直播营销这门课程进行细分,划分为不同模块,并将每个模块中所包含的知识内容进行细致化设计。其次,教师可以借助现代化的教学技术手段来提高直播营销这门课程教学的质量。例如,教师可以通过直播平台上的实时画面来让学生更好地了解直播营销的操作流程以及如何利用网络平台和直播间进行营销等。最后,教师可以利用手机 APP 中的素材库和数据库来丰富直播营销这门课程的教学内容。例如,教师可以在课堂上播放一些直播营销教学视频、讲解案例等,以此来丰富教学内容。此外,教师还可以通过 PPT 课件和视频素材库来辅助教学。例如,教师可以通过 PPT 课件介绍直播营销所包含的主要环节以及如何进行直播带货等,以带给学生耳目一新的学习体验感。

(四) 丰富教学手段

首先,教师可以利用多媒体、视频等多种方式来吸引学生的注意力,提高学习兴趣。同时,教师还可以将直播营销课程内容与其他课程结合起来,例如:将直播营销课程内容与新媒体应用课程结合起来,讲解如何有效应用新媒体进行直播营销,这样不仅能提高学生的兴趣,还能增强他们综合能力。此外,教师还可以利用线上线下相结合的教学方式来丰富教学手段。例如:教师可以将线上课堂与线下课堂结

合起来,线下课堂主要是以讲授为主,线上课堂主要是以讨论为主。之后,引进 1+X 实训平台,运用个人练习或团队合作的方式引导学生在真实生动的情境中进行项目式学习,从基本的文案撰写、卖点提炼、直播技巧掌握上升到实践运用层面。

其次,开展多种形式的教学活动。在教学过程中要注重将理论与实践相结合,通过开展多种形式的教学活动来提高学生的实践能力。例如,可以安排一些简单的线下实习任务或者线上模拟活动来提高学生的实践能力。针对《直播营销》这门课程,教师可以安排一些实习任务来提高学生的实际操作能力,让他们真实完成通过网络平台和直播间进行直播带货等相关操作活动,让学生通过实践来掌握直播营销的基本流程。

最后,教师可以利用移动互联网技术来开展情景模拟教学活动。例如,教师可以在课堂上通过虚拟现实技术来演示一些简单的情景模拟操作活动,让学生在真实的场景中进行学习和操作;翻转课堂教学是指教师在传统课堂上对学生讲解和解答问题的基础上,让他们反过来也扮演一回“教师”大胆分享自己的预习成果与学习感想,通过这种方式增强整个教学过程的灵活性与趣味性。

结语:

总而言之,“直播营销”是新时期背景下的一种新型商业模式,但是对于技工院校学生来说,想要真正掌握好这种商业模式,首先需要转变自身的学习观念和学习方式并善于利用科学的学习方法提高自身的学习效率,同时,在课堂上认真听讲,并且在课后要从互联网思维的角度出发分析学习过程中遇到的问题,争取做到将所学知识与实际应用巧妙结合,进而为复合型电商直播人才培养奠基。

参考文献:

- [1] 陈芳.直播营销课程教学改革与实践研究[J].俏丽·教师,2022(4):79-81.
- [2] 黄莎莉.“岗课赛证”融通的高职直播营销课程教学改革[J].科技经济市场,2022(3):125-127.
- [3] 吴子珺.基于“互联网+”的网络直播课程营销策略研究——以《数据挖掘》课程为例[J].科技广场,2017(6):135-139.
- [4] 路正佳.基于 OBE 理念的高职《直播营销》课程实践探索与研究[J].当代教育实践与教学研究,2022(13):94-96.