**《电子商务与网络营销》课程教学大纲**

**一、课程简介**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程中文名** | **电子商务与网络营销** | | | | | | |
| **课程英文名** | **E-commerce and Network Marketing** | | | | **双语授课** | | □是 ☑否 |
| **课程代码** | **28112008** | **课程学分** | **3** | **总学时数** | | 48（含实践0） | |
| **课程类别** | □通识教育课程  □公共基础课程  ☑专业教育课程  □综合实践课程  □教师教育课程 | **课程性质** | ☑必修  □选修  □其他 | **课程形态** | | □线上  ☑线下  □线上线下混合式  □社会实践  □虚拟仿真实验教学 | |
| **考核方式** | ☑闭卷 □开卷 □课程论文 □课程作品 □汇报展示 □报告  ☑课堂表现 ☑阶段性测试 ☑平时作业 ☑其他 （可多选） | | | | | | |
| **开课学院** | 管理学院 | | **开课系** | 工商管理系 | | | |
| **面向专业** | 市场营销 | | **开课学期** | 第4学期 | | | |
| **课程负责人** | 陈晓琴 | | **审核人** | 罗文宝 | | | |
| **先修课程** | 市场营销学 | | | | | | |
| **后续课程** | 新媒体营销与运营、电子商务数据分析、电子商务文案策划与写作、网店运营、直播营销与运营、跨境电子商务、新媒体前沿实践专题、网络营销案例分析、电子商务案例分析、电商直播实训等 | | | | | | |
| **选用教材** | 吴灿铭，王震环.电子商务与网络营销实用教程[M].清华大学出版社，2016.（如有新版选择最新版） | | | | | | |
| **参考书目** | 覃征.电子商务导论[M].中国工信出版集团，2023.  白东蕊.电子商务基础与实务（双色 第2版）[M].中国工信出版集团，2023.  郭黎，王庆春.网络营销（微课版 第2版）[M].中国工信出版集团，2023.  刘建华.网络营销基础与实务[M].中国工信出版集团，2022. | | | | | | |
| **课程资源** | <https://www.icourse163.org/course/DUFE-1003330002?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcssjg_>  <https://www.icourse163.org/course/SCU-1002533011?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcssjg_>  <https://www.icourse163.org/course/WHU-1462064166?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcssjg_>  <https://www.icourse163.org/course/MNNU-1205892808?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcssjg_>  <https://www.icourse163.org/course/NJTU-1206169803?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcssjg_>  <https://www.icourse163.org/course/CQU-1001661002?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcssjg_> | | | | | | |
| **课程简介** | 电子商务与网络营销是高等院校市场营销专业必修的一门专业核心课，是一门既有系统理论又有较强实践性的专业核心必修课，是研究电子商务与网络营销原理和方法，掌握电子商务和网络营销相关应用方法实务的一门课程。通过本课程的学习，使学生了解学习电子商务的框架，掌握电子商务的基本理论和技能方法，培养互联网思维能力，培养学生具备基本的创新精神及创业意识，引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观、荣辱观，践行社会主义核心价值观，培养高素质电子商务技能人才。学习电子商务与网络营销的相关理论框架和知识对培养高素质应用型的市场营销类人才具有十分重要的支撑作用。 | | | | | | |

**二、课程目标**

课程的总目标是将知识探究、能力培养和价值引领三者融为一体、深度协同、有机统一，形成“电商知识—电商能力—电商思维”三位一体的学习结构和“价值、知识、能力”三位一体的教学目标，能学以致用。帮助学生掌握电子商务、网络营销基础知识、经典理论、核心理念和解决电子商务与网络营销问题的思路、工具和方法，培养互联网思维能力，培养学生具备基本的创新精神及创业意识，引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观、荣辱观，践行社会主义核心价值观，培养高素质电子商务技能人才。

**表 1 课程目标**

|  |  |
| --- | --- |
| **序号** | **具体课程目标** |
| **课程目标 1** | 理论知识目标：全面了解课程的体系、结构，对电子商务与网络营销有一个整体的了解，掌握电子商务的基础知识、网络营销的基本原理和方法，理解网络营销活动的基本概念、原理和特点；紧密联系实际，掌握电子商务与网络营销发展概况、电子商务的总体框架和支持技术、电子商务安全、电子支付、电子商务模式、网络营销等方面的知识。 |
| **课程目标 2** | 能力与方法目标：结合实际案例讲授，并进行相关教学实践，掌握电子商务、网络营销的操作思路和相应的应用技巧，切实提高分析问题、解决问题的能力；具备独立自主地获取电子商务相关知识的学习能力，并将获取的知识与实践技能融会贯通并灵活应用于电子商务实务操作中，能够熟练运用电子商务的相关知识解决企业的主要问题。 |
| **课程目标** 3 | 意识与素养目标：具备电子商务企业从业人员的基本职业素养和判断能力，能建立互联网思维、合作意识和创新精神，并用他们去理解、分析和解决生产生活实践中的电子商务相关问题；具有一定创新意识，能运用批判性思维方法，对营销实践活动中的现实需要和问题进行探索和研究；树立正确的世界观、人生观、价值观、荣辱观，践行社会主义核心价值观，具有良好的职业道德，具备社会责任感。 |
| **课程目标** 4 | 情感态度与价值观目标：培养学生对电子商务与网络营销的积极态度，认识到电子商务与网络营销的重要性和广阔前景，引导学生理解并接受变化，激发学生的创造力和适应能力；增强学生的团队合作和沟通能力，通过组织学生进行团队项目、实地考察等方式，培养学生的团队合作和沟通能力，使他们能够理解和尊重他人，有效地与他人合作；培养学生的社会责任感和伦理意识，电子商务与网络营销的发展与社会、环境、个人权益等伦理问题紧密相关，培养学生的社会责任感和伦理意识，引导学生在实践中遵循道德、合法、公平的原则。 |

**表2 课程目标与毕业要求对应关系**

| **毕业要求** | **指标点** | **课程目标** |
| --- | --- | --- |
| **毕业要求1：**素养要求【M】 | 1.3 核心素养：系统掌握工商管理类专业基础知识；具备扎实的专业知识、专业技能和专业素养；具备快速准确地识别和分析市场营销中的各种问题，系统分析、解决营销问题、提出解决对策。 | 4 |
| **毕业要求2：**知识要求【H】 | 2.4专业知识：熟悉和掌握与市场营销有密切关系的相关管理学、经济学、统计学、心理学等自然科学和社会科学知识；具有扎实的现代市场营销学、市场调研、营销策划等方面的基本理论与专业知识，了解本学科前沿及发展动态；熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规，了解市场营销前沿理论及营销实践。 | 1 |
| **毕业要求3：**能力要求【M】 | 3.1 专业技能：能够科学分析市场营销环境，对市场具有一定的前瞻性和市场敏感性；具有进行市场调查计划、组织、实施和大数据分析与挖掘的技术能力；具有为企业进行营销策划、营销管理、分销渠道管理等市场开发和设计的专业能力；能够运用创新思维、信息技术手段等处理各项市场营销关键业务的实践能力。 | 2 |
| 3.4 职业发展：具备敏锐的市场洞察力和判断力及时了解本学科的理论前沿及发展动态，能够不断学习最新的专业知识和技能；具备批判性思维，对市场营销领域涉及的问题进行探索和研究。 | 3 |

**三、课程学习内容与方法**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程模块** | **学习内容** | **学习任务** | **课程目标** | **学习重点难点** | **教学方法** | **学时** |
| 1 | 电子商务基础 | 1. 电子商务导论 | **拓展阅读：最新版本的《中国互联网络发展状况统计报告》https://www.cnnic.cn/11/38/135/index.html** | 1、4 | 重点：  1.电子商务与网络营销的知识框架和体系；  2.电子商务技术与基础  难点：  电子商务与网络营销的知识体系和学习方法 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2.案例教学：能够引导学生理论联系实际，激发学习兴趣和积极性，，建立电商思维和意识提高学生分析问题和解决问题的能力。 | 2 |
| 2. 电子商务技术与基础设施 | 1 |
| 2 | 电子商务应用 | 1. B2B电子商务 | 1.案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699793&cid=1288089207>  2.线上讨论：请围绕共享单车商业模式成功的因素、存在的不足与发展对策，谈谈你的看法？ | 1、2 | 重点：  1.B2B定义及应用。  2.网络零售业务模式及行业应用。  3.O2O模式的特点和类别。  4.移动商务的概念与应用。  5.电子政务与协同商务应用  难点：  1.B2B的应用类型。  2.B2C行业市场应用与分析。  3.O2O模式的类型及实践。  4.移动商务的应用及实践。  5.电子商务商业模式创新 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2.视频学习：更生动、直观介绍有关知识，能够激发学生学习需求、提高学习积极性。 | 8 |
| 2.零售业电子商务 | 1、2 |
| 3. O2O线上与线下 | 1、3 |
| 4.移动商务与社交电子商务 | 1、4 |
| 5.电子政务与协同商务 | 1、2、3 |
| 3 | 电子商务安全 | 1. 电子商务安全技术基础 | 案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699806&cid=1288089272> | 1、3 | 重点：   1. 电子商务的安全机理及技术。 2. 电子商务面临的安全威胁及保障电子商务安全的技术。   难点：  电子商务活动中商家和客户的日常安全防范措施。 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2.案例教学：能够引导学生理论联系实际，激发学习兴趣和积极性，，提高分析问题和解决问题的能力。  3. 小组实践活动：学生通过模拟练习，能够帮助学生运用相关理论知识分析、解决现实问题，提高实战能力。 | 2 |
| 2.电子商务安全技术发展 | 1、3 |
| 4 | 电子商务支付 | 1.常用的传统支付工具 | 1.案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699817&cid=1288089325>  2.自主学习电子货币相关知识，思考相较于传统支付方式，电子货币支付的优势。 | 1 | 重点：  1.传统的支付工具类型、特点及其支付流程；  2.电子支付的含义及优缺点、类型；  3.第三方支付的含义、特点与支付流程。  难点：  1.传统支付工具的支付流程；  2.电子支付的类型；  3.利用数字证书，实现安全电子支付和安全移动支付。 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2. 小组实践活动：学生通过模拟练习，能够帮助学生运用相关理论知识分析、解决现实问题，提高实战能力。 | 2 |
| 2.电子支付工具认知与发展 | 2、3 |
| 3. 第三方支付及互联网金融 | 3、4 |
| 5 | 网络营销 | 1.网络营销概述 | 1.案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699812&cid=1288089301>  2.线上讨论：web3.0时代将会带来哪些新的营销方式？ | 1 | 重点：  1. 网络营销的概念、特点及功能。  2．影响消费者购买行为的因素及消费者的类型  3．网络营销策略  4．网络营销的工具与方法  难点：  1．分析影响消费者购买行为的因素及消费者的类型  2．网络营销的主要策略与运营  3．网络营销的工具与方法 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2.案例教学：能够引导学生理论联系实际，激发学习兴趣和积极性，，提高分析问题和解决问题的能力。 | 12 |
| 2.网络营销策略与网络广告 | 2、3、4 |
| 3.网络营销工具与方法 | 2、3、4 |
| 6 | 电子商务物流及供应链管理 | 电子商务物流 | 1.案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699823&cid=1288089355>  2.自主学习：线上搜索智能物流相关材料，比较智能物流与传统物流相比的优势 | 1 | 重点  1.传统物流与现代物流的区别  2.电子商务物流的概念和特点  3.电商供应链的特点  难点：  电子商务供应链管理 | 自学为主：教师简要讲解，学生通过阅读教材、线上学习、查阅资料等方式自学为主。 | 2 |
| 电子商务配送与供应链管理 | 1、2 |
| 7 | 电子商务客户关系管理 | 客户关系管理概述 | 线上讨论：结合实际谈谈数据挖掘技术在客户关系管理中的应用有哪些？ | 1 | 重点：  1．客户关系管理的定义与内容及分类等。  2．电子商务环境下的客户关系管理的特点、结构与实施策略。  难点：  1.电子商务环境下的客户关系管理的特点、结构与实施策略。  2.电子商务环境下的客户行为特征。 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2.案例分析：能够帮助学生更好地理解和把握领导理论和知识；引导学生理论联系实际，激发学习兴趣和积极性，，提高分析问题和解决问题的能力。 | 2 |
| 电子商务客户服务管理 | 2、3 |
| 8 | 跨境电商 | 1. 跨境电商概述 | 1.案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699837&cid=1288089421>  2.案例分析：<https://www.icourse163.org/learn/DUFE-1003330002?tid=1471065534#/learn/content?type=detail&id=1255699840&cid=1288089439> | 1 | 重点：  1．跨境电商的含义和分类。  2．主要的跨境电商平台及选品  3．跨境电商的物流模式和支付方式，跨境电商物流的通关流程。  难点：  1 主要的跨境电商平台及选品  2.跨境电商物流的模式与流程 | 1. 讲授法：能够帮助学生理解、掌握基本理论、知识和方法技术。  2.案例分析：能够帮助学生更好地理解和把握领导理论和知识；引导学生理论联系实际，激发学习兴趣和积极性，，提高分析问题和解决问题的能力。 | 2 |
| 2. 跨境电商平台选择及选品活动产生的影响 | 2、3 |
| 3.跨境电商物流与支付 | 1、3 |

说明：“学习任务”和“教学方法”只是主要部分、并非全部，仅供参考，任课教师在教学过程中可以根据实际和需要自行选择和调整。

## 四、课程考核

**（一）考核内容与考核方式**

**表4-1 课程目标、考核内容与考核方式对应关系**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程目标** | **考核内容** | **所属**  **学习模块/项目** | **考核占比** | **考核方式** |
| 课程  目标 1 | 电子商务导论 | 电子商务基础 | 25% | 1.平时作业  2.期末考核  3.课堂表现 |
| 电子商务技术与基础设施 | 电子商务基础 |
| B2B电子商务 | 电子商务应用 |
| 零售业电子商务 | 电子商务应用 |
| O2O线上与线下 | 电子商务应用 |
| 移动商务与社交电子商务 | 电子商务应用 |
| 电子政务与协同商务 | 电子商务应用 |
| 电子商务安全技术基础 | 电子商务安全 |
| 电子商务安全技术发展 | 电子商务安全 |
| 常用的传统支付工具 | 电子商务支付 |
| 网络营销概述 | 网络营销 |
| 电子商务物流 | 电子商务物流及供应链管理 |
| 电子商务配送与供应链管理 | 电子商务物流及供应链管理 |
| 电子商务客户关系管理 | 电子商务客户关系管理 |
| 跨境电商概述 | 跨境电商 |
| 跨境电商物流与支付 | 跨境电商 |
| 课程  目标 2 | B2B电子商务 | 电子商务应用 | 40% | 1.平时作业  2.课堂表现  3.期末考核  4.营销活动模拟 |
| 零售业电子商务 | 电子商务应用 |
| 电子政务与协同商务 | 电子商务应用 |
| 电子支付工具认知与发展 | 电子商务支付 |
| 网络营销策略与网络广告 | 网络营销 |
| 网络营销工具与方法 | 网络营销 |
| 电子商务配送与供应链管理 | 电子商务物流及供应链管理 |
| 电子商务客户关系管理 | 电子商务客户关系管理 |
| 跨境电商平台选择及选品活动产生的影响 | 跨境电商 |
| 课程  目标 3 | O2O线上与线下 | 电子商务应用 | 20% | 1.平时作业  2.课堂表现  3.期末考核  4.营销活动模拟 |
| 移动商务与社交电子商务 | 电子商务应用 |
| 电子政务与协同商务 | 电子商务应用 |
| 电子商务安全技术基础 | 电子商务安全 |
| 电子商务安全技术发展 | 电子商务安全 |
| 电子支付工具认知与发展 | 电子商务支付 |
| 第三方支付及互联网金融 | 电子商务支付 |
| 网络营销策略与网络广告 | 网络营销 |
| 网络营销工具与方法 | 网络营销 |
| 电子商务客户关系管理 | 电子商务客户关系管理 |
| 跨境电商平台选择及选品活动产生的影响 | 跨境电商 |
| 跨境电商物流与支付 | 跨境电商 |
| 课程  目标 4 | 电子商务导论 | 电子商务基础 | 15% | 1.课堂表现  2.营销活动模拟 |
| 移动商务与社交电子商务 | 电子商务应用 |
| 第三方支付及互联网金融 | 电子商务支付 |
| 网络营销策略与网络广告 | 网络营销 |
| 网络营销工具与方法 | 网络营销 |

**表4-2 课程目标与考核方式矩阵关系**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程  目标 | 考核方式 | | | | 考核占比 |
| 期末考核成绩比例60% | 营销活动模拟成绩比例10% | 平时作业成绩比例20% | 课堂表现成绩比例10% |
| 课程目标1 | 27.5% |  | 40% | 5% | 25% |
| 课程目标2 | 45% | 10% | 55% | 20% | 40% |
| 课程目标3 | 27.5% | 20% | 5% | 5% | 20% |
| 课程目标4 |  | 70% |  | 80% | 15% |

## （二）成绩评定

**1.平时成绩评定**

**1.平时成绩评定**

**（1）课堂表现（25%）**：通过学生在课堂上的表现情况（包括课堂提问、发言、参与讨论和营销活动模拟、回答问题、听课情况等），来评价学生学习过程及效果。课堂表现由教师平时所做学生表现的记录为依据。

**（2）平时作业完成情况（50%）**：围绕课程的学习目标进行作业的设计，通过课堂练习题、单元测验和小组任务等检验、强化学生对相关知识和方法的理解和掌握。平时作业主要根据雨课堂或学习通中要求学生完成的随堂测试、课后作业等得到的成绩为准。

**（3）营销活动模拟（25%）：**通过虚拟电商平台，实现营销策略制定、数据分析、客户服务、危机处理、市场竞争、跨境电商、新品上市和社交媒体营销等训练，提升学生的市场理解力、营销技能和实战经验。营销活动模拟主要通过实战成果来进行评价，实战成果提交学习通或者雨课堂。

**2.期末成绩评定**

期末考核主要考察学生对电子商务与网络营销的基本概念、理论知识和方法的理解与运用等。方式为闭卷考试。要求学生掌握电子商务与网络营销的基本概念、原理、过程与方法以及运用这些知识和方法分析、解决实际电商问题。

**3.总成绩评定**

总成绩由平时考核成绩和期末考核成绩构成。总成绩（100%）=平时成绩（40%）+期末成绩（60%）

**（三）评分标准**

课程考核方式中涉及到平时成绩的评分标准，评分依据见“平时成绩评定”部分。试卷考核项目以试卷参考答案及评分细则为准。

## 五、其它说明

本课程大纲依据2023版市场营销专业人才培养方案，由管理学院工商管理系讨论制定，管理学院教学工作委员会审定，教务处审核批准，自2023级开始执行。