

## 《电子商务案例分析》课程标准及规划

### 1、概述

#### （一）课程性质

电子商务案例分析是电子商务专业的一门专业基础理论课。通过本课程的学习，使学生能够对互连网电子商务产生更为实际的感性认识、和兴趣，能够对各行业电子商务的发展有一个完整的了解，并可以把握国内电子商务的发展动态，通过课程学习能在实际操作中，学会借鉴电子商务应用的成功经验并加以实际运用，为将来从事电子商务的相关工作打下坚实的基础。本课程通过建立案例分析的基本框架，系统分析案例的电子商务模式，成功人士的发展背景，草根创业者白手起家的案例作分析；旨在学生在知道这些名人时，能够理解每一个成功的电商人士背后都已一段辛酸而有趣的历程，懂得确定目标，向着目标发展而努力实现成功的道理。课程还可以让学生掌握电子商务案例分析方法，为策划和运行电子商务项目提供借鉴；本课程对精选出的各种电子商务不同的创业类型案例有针对性地从事品牌发展定位、人物探索、商业模式、技术模式、经营模式、管理模式和资本模式等方面进行综合分析，使学生熟悉不同类型的电子商务运营模式的同时，了解不同类型电子商务的不同发展，从而学会撰写电子商务的案例分析报告。

#### （二）课程的基本理念

课程通过建立案例分析的基本框架，利用比较系统的案例分类；深度介绍了电子商务人士的成功之路及电子商务品牌的成长历程；让学生掌握电子商务案例分析方法，为策划和运行电子商务项目提供借鉴；结合学生的上网实践帮助学生从案例分析中学习相关知识和实际经验，并产生创新思维，从而提高学生分析问题和解决问题的能力。因此，可以让学生学会如何完成一个完整的电子商务案例分析报告，做到理论联系实际和学以致用。

通过课程实践活动增强学生对电子商务应用模式的实际认识和理解，同时能够掌握基本的电子商务案例分析报告的撰写方法。

## 二、课程设计思路

课程内容完全融合电子商务基础课程、微信运营与自媒体运营课程及互联网创业的优秀案例；结合组成的互联网电子商务传奇故事。能够让学生在案例中学习到成功电子商务网站、品牌的发展战略及坎坷之路。能够通过案例学习并利用到实践当中去，为自己日后的电子商务之路减少坎坷。

### 1.突破常规教学顺序，采取情景教学、案例欣赏、互动交流为一体

本课程的设计思路以终身教育、创新教育等职业教育理念为指导思想，以职业需求为导向，按照基于工作过程的职业能力来进行课程开发，这不是简单的教学顺序调整，而是从实际与应用切入，产生强烈的学习欲望，变“逼着学”为“主动学”。《电子商务案例分析》的案例目的突出介绍每一个成功历史，激起学生学习兴趣，

逐渐提高学生电子商务行业的运营与推广意识；包括淘宝、京东、苏宁、新媒体等多元化平台的了解全面分析整个互联网的发展；让学生除知道淘宝以外，还可以了解到更多电子商务市场值得去拓展出路。

培养学生“事物分析能力”；然后学生在入门起步时就能够明确学习目标和任务，树立好学习电子商务课程的信心。

#### 2.突出发现问题与解决问题为目标在新媒体中的运用

本课程设计中把全部内容分为《淘品牌系列案例分析》、《电商平台背后的故事》《自媒体营销优秀案例分析》三个模块；将电子商务每一种类型的成功原理进行分析了解，强调了发现问题与解决问题在电子商务中的地位和作用。

#### 3.突出灵活运用内容营销技巧来表现专业领域

根据不同专业课程的特点设立有针对性的案例；对学生在专业应用方面更加了解，能够确定自己的专业领域。

#### 4. 通过典型案例的剖析加强学生对基本知识点的理解和掌握

根据不同领域的课程设置经典案例运营原理解读；品牌经营历程增强学生对电子商务各种领域的认识。从而产生对相关课程学习的兴趣。

### 三、课程目标

### （一）总目标：

《电子商务案例分析》是电商专业学生的必修理论知识课题，本课程以掌了解电子商务相关行业的发展历程，促进培养与电子商务行业领域相关的职业岗位人才；增强学生学习期间对专业课学习的兴趣，并通过案例分析，找到自己的定位和信心。通过理论学习和课堂互动提问的模式，激发学生的大脑思考与沟通能力。学生能够知道互联网为电子商务诸多领域包括阿里巴巴、百度、腾讯、微信、新媒体等平台背后的故事。了解电子商务的过去、现在和未来的发展趋势；学生能够根据案例找到兴趣，把握不同行业的平台学习，进行自我定位、自我宣传、运用平台优势，找到适合自己的那种方式。

突出能力“分析性”和事物“观察性”，学生通过该课程的学习，能具备对不同类型电子商务平台的定位分析，具备案例观察、学会借鉴成功经验并应用到学习和生活当中去，具备对基本平台的演说技能，能有效排除无想法、不敢想、不敢做、有顾虑的心态，以及根据实现零基础创业成功案例，激励学生对未来的畅想。通过案例分析，促使同学们产生自主学习，制定工作计划、发现问题、解决问题的能力。要深化对职业能力的理解，既要重视显性的专业技能教育，又要重视职业能力的人格培养。学生在学习该门课程后，能够学会撰写电子商务案例分析报告、行业分析报告撰写的技能。

### （二）具体目标：

### 1.专业能力目标:

- (1) 提高学生分析问题和解决问题的能力
- (2) 通过典型案例的分析,结合学生的上网实践帮助学生从案例分析中学习体会相关知识和实际经验,并产生创新思维
- (3) 学生能够了解马云的阿里巴巴集团未来的发展战略,以及其为什么要打造电商生态系统。
- (4) 学习本课程后学生能够掌握案例分析撰写的知识;写出合格的分析报告,适用于很多行业。
- (5) 学生通过课程可以学习到一些经验,避开前辈人士走过的弯路,找到自己的方向。
- (6) 学生通过课程学习可以知道淘宝以外的电子商务平台

### 2.方法能力目标

- (1) 引导学生通过电子商务案例感受生活,培养学生养成正确的观察和理解客观物象的能力。
- (2) 通过欣赏与讲评,培养学生的分析发掘意识,体会成功案例背后的深层的思想与情感内涵。
- (3) 发挥主动获得知识和信息的能力,养成主动地获得信息的学习习惯和主动探究的态度发展信息素养、探究能力和创造精神。

### 3.德育目标

- (1) 树立电子商务工作的职业观、学习观、认知观,具有良好的合作意识和协调组织能力。
- (2) 激起对电子商务的学习兴趣,整顿学习方法和完成学习任

务，能够正确的理解电子商务的广泛，并且克服困难去完成学习任务。

(3) 具有健全的人格修养和行为规范，培养艺术情操，养成良好的性格与兴趣爱好。

(4) 培养学生沟通互动，自立能力和耐心细致的高度责任感。

(5) 培养学生爱科学，用科学的创新精神，积极参与活动，活跃思维，树立信心，克服困难，团结协作，体验成功的喜悦。

### 三、课程内容和标准

#### (一) . 课程内容标准与课时分配 (80 学时 )

项目		子项目	项目内容	学时分配
项目名称	项目描述			
1、互联网牛人那些事儿	用 PPT 演示涉及到的互联网 IT 名人及的网站，讲述电商大佬们的成功之道。关键经历时，可以提问，如果遇到同样问题是，	1.1 马云的阿里巴巴精彩演绎	用 PPT 演示阿里巴巴的历程，阿里巴巴的电商生态圈。用互动的形式提问	4
		1.2 刘强东的京东	讲述京东的发家故事，经历的大事记	4
		1.3 马化腾	诉说腾讯的前世今生。腾讯给人们带来了哪些改变	4

	在场学生会怎样处理	1.4 丁磊	丁磊做网易成功后为何又去养猪。讲述丁磊转型当时的各种热议，网易考拉海外代购的热潮	4
		1.5 张近东	苏宁的千亿帝国是咋炼成的？PPT 可以展示苏宁的办公场景，讲解苏宁与淘宝的区别	4
		1.6 雷军	一碗小米粥诞生小米手机。激发学生的联想和创意，利用身边资源想象以后可以做什么	4
		1.7 黄峥	拼多多为何超越淘宝和京东	4
		1.8 罗永浩	锤子手机反击背后的力量；罗永浩背后的力量	4
2、新媒体的颠覆	哪些颠覆性影响人们生活的	2.1 微信	用户数量直逼淘宝？成功的偶然与必然.分	4

			析微信成功的原理。 以提问互动形式了解 微信不仅仅是一个沟 通工具，也是赚钱利 器	
	平台，了解他 们的发展前景	2.2 滴滴	从一路烧钱如何做到 网约车一家独大？滴 滴网约车的经济，可 以衍生出哪些新的商 业模式	4
		2.3 ofo 共享单 车	鹿晗：引领粉丝经济 的变现。共享时代激 起了怎样的浪潮？	4
		2.4 抖音&快手	短视频社交为何如此 火爆。互动什么样的 短视频更受欢迎。是 否可以发现下一个商 机？	4
3、淘品牌的	淘品牌背后的	3.1 韩都衣舍	赵迎光:不懂服装却颠	2



创业史	那些事儿；你所不知道的背后的密码		覆了服装。分析韩都衣舍的店铺，从设计风格、产品路线开始，讲述一个淘品牌的历程	
		3.2 绽放女装	粉丝经济打造淘宝旅行服饰第一店。游玩的过程中也可以产生生意经，激发学生发现身边的价值	2
		3.3 七格格	七格格的传奇	2
		3.4 柠檬绿茶	百元起家创造淘宝第一店的神话。讲述一个卖百货的店铺，开始淘宝创业的路。	2
		3.5 三只松鼠	坚果零食日销一亿？打开淘宝店铺进行演示。让学生学会分析店铺的运营、设计方式	2
		3.6 御泥坊	从网红到实力派的进阶，PPT+淘宝现场展	2

			示，了解御泥坊的成功历程	
		3.7 阿芙精油	精油类目第一品牌的冠军之路。PPT+视频的方式，让学生了解雕爷做阿芙精油时的另类玩儿法。	2
4、自媒体崛起带来的惊人收益	新媒体的崛起；让兴趣成为铺就“钱途”	4.1 僵小鱼	腾讯微视频吸粉千万的秘笈。PPT+在线演示；互动形式分析这个微视频的有点在哪里	2
		4.2 星座不求人	微信里做星座，融资千万。Ppt+互动的形式，分析加讲解	2
		4.3 同道大叔	凭什么卖出来3个亿。	2
		4.4 罗辑思维	让天下没有被埋没的人才	2
		4.5 鬼脚七	淘宝直通车创始人，为何去做自媒体	2
		4.6 李开复	微博怎样改变了生活	2

			的一切	
		4.7 姚晨	微博女王凭什么?	2
		4.8 吴秀波	财经自媒体也可以这样玩儿	2
		4.9 程苓峰	草根做自媒体半年赚了 50 万	2

## (二) 考核标准

- 1.出勤率、讨论积极性、课堂发言共占总成绩的 30%。因故缺勤 1 次扣 1-2 分；无故缺勤 2 次（包括 2 次）以上为不及格。
2. 讨论积极、构思精巧；课堂主动发言，能够提出多个自己的想法
3. 在案例观赏上，能够提出 2 个实质性的问题，能表达自己的观点。
4. 能够发现案例中的不足部分

## 四、课程教学建议

在教学过程中应采取师生互动，教学相长的教学模式。首先由主讲教师讲授案例分析模式，并对典型案例进行示范性讲授；然后由学生对给定的电子商务案例进行分组讨论和汇报交流。培养学生

的分析能力、观察能力和沟通能力。

## 五、教学评价

教学的考核，采用根据完成的实训项目成绩及平时成绩综合计算，实训成绩主要按对理论的应用与解决问题的思路评价，平时成绩主要根据日常纪律和参与课堂活动来评价。

## 六、编写说明

本课程标准内容适用于三年制中等职业学校学生。