

# 创设直播电商特色课程对市域产业发展的探索与实践

王卓

(防城港职业技术学院, 广西 防城港 538000)

**摘要:**在互联网飞速发展的推动下,电子商务已经成为促进经济发展的新动力。目前,我国很多高职院校集合电子商务、现代物流管理、市场营销等多个专业的教学组织形态组建专业群。直播电商是电子商务发展的新型态,直播电商特色课程也是专业群建设中的核心课程。通过该特色课程的创设,不单单有利于学生的创新创业,同时还可带动市域产业发展。笔者针对创设直播电商特色课程对市域产业发展的价值进行了探析,并提出了创设直播电商特色课程的有效策略,希望本次研究对直播电商特色课程创设价值的发挥有所帮助。

**关键词:**直播电商特色课程;市域产业;创设价值;专业群建设

现阶段我国经济正处于从高速发展转变为高质量发展的重要阶段,直播电商行业的发展十分迅速,在我国当前网购市场中占据着较大的份额。2023年直播电商交易规模达到4.9万亿元,同比增长40.48%。直播电商对我国电子商务产业的升级与转型发挥着不可小觑的推动作用。随着直播电商的快速发展,对人才的需求随之不断增加。其也为高职院校的直播电商特色课程创设提供了较多的教学资源。为此,高职院校应充分发挥自身的职能,结合当前社会和经济的发展需求,通过直播电商特色课程的创设,加强对直播电商人才的培养,在“一带一路”全面深化的背景下,借助当地的地理优势与经济发展优势,鼓励和引导学生进行创新创业,从而更好地推动市域产业的发展,以此为市域产业发展赋能。

## 一、创设直播电商特色课程对市域产业发展的价值

### (一) 促进产业升级与转型

直播电商作为一种新兴的销售模式,以其直观、互动性强、传播范围广的特点,为传统产业提供了转型升级的新路径。高职院校通过开设直播电商特色课程,能够培养出既懂电商又熟悉直播技巧的复合型人才,这些人才能够深入地方特色产业,运用直播手段拓宽销售渠道,提升产品品牌影响力,进而推动市域产业向数字化、智能化、品牌化方向发展。

### (二) 激发创新创业活力

直播电商的兴起为青年学生提供了广阔的创业舞台。特色课程的设置,不仅传授了直播技巧、电商运营等专业知识,还培养了学生的创新思维和实践能力。学生可以在课程学习中,结合地方特色资源,探索直播电商的创业模式,如农产品直播、文化旅游直播等,有效激发了市域内的创新创业活力,促进了就业增长和经济发展。

### (三) 优化资源配置与整合

直播电商特色课程的开设,促进了高职院校与地方企业、行业协会的深度合作。通过校企合作,可以共建实训基地,实现教学资源与产业资源的有效对接,提高教育资源的使用效率。同时,

课程实施过程中,能够引导学生对市域内产业链进行深入研究,发现资源短板与优势,促进资源的优化配置与整合,为市域产业的整体提升贡献力量。

### (四) 增强市场响应能力

直播电商以其快速响应市场变化的能力著称。通过特色课程的学习,学生能够掌握市场动态分析、消费者行为研究等技能,从而在面对市场变化时能够迅速调整策略,推出符合市场需求的产品和服务。这种敏锐的市场响应能力,对于提升市域产业的市场竞争力,抵御外部风险具有重要意义。

### (五) 传播地域文化,提升品牌形象

直播电商不仅是商品销售的渠道,也是文化传播的窗口。高职院校在创设直播电商特色课程时,可以融入地域文化元素,通过直播的形式展现地方特色、风土人情,增强消费者对地方品牌的认知与认同。这种文化传播的方式,有助于提升市域内品牌的知名度和美誉度,为地方经济发展注入新的文化动力。

## 二、创设直播电商特色课程促进市域产业发展的有效策略

### (一) 明确直播电商特色课程的创设目标

高职院校在创设直播电商特色课程促进市域产业发展的过程中,需明确创设该门课程的主要目标,以此更好的发挥该门课程的创设价值。第一,通过该门课程的创设,促使学生全面的了解现阶段我国电子商务行业的发展情况,准确地掌握直播电商的内涵、特征以及实质,了解直播电商的发展以及对人才职业技能的需求。第二,培养学生的直播电商职业能力,主要包括设计直播脚本的能力、演示直播内容的能力、直播筹备能力、直播产品选取能力、直播危机化解能力、粉丝管理能力以及下播复盘能力等。同时加强对全局意识、法律法规意识、团队协作意识以及自主学习意识等职业素质的培养,以此为学生日后的创新创业打下良好的基础。第三,利用真实的直播电商案例,将课程思政融入其中,培养学生坚守底线与原则的能力,促使其可以在繁杂的网络环境中,始终保持自己正确的价值观,从而为市域产业发展提

供优质的直播电商人才。

### （二）丰富直播电商特色课程教学资源

高职院校直播电商特色课程的创设获得了广大学生的关注与好评。该门课程具有较强的实践性，高职院校在具体创设该门课程的过程中，应加强对相关企业之间的合作，以此丰富该门课程的教学资源，同时随着直播电商产业的发展，不断的对教学内容做出更新与优化。例如：高职院校可通过与当地电子商务公共服务中心、直播电商公司等合作，建设“直播电商实训基地”，以此为为学生提供实践的机会与平台，促使学生可以将学习的理论知识以及掌握的职业技能运用到实践中，以此不断的输出具有较高实践能力的直播电商专业人才，助推市域产业发展。

### （三）建设优质的师资队伍

优质师资队伍的建设是高职院校创设直播电商特色课程的关键，其直接影响着该门课程的创设效果以及价值的发挥。为此，高职院校应积极的组建一支优质的直播电商特色课程师资队伍。首先，高职院校应定期地组织教师进行培训学习，以此不断地丰富和更新教师的理论知识、职业技能，同时为教师提供到相关企业进行自我锻炼的机会，促使其可以更好地了解当前直播电商产业的发展情况以及对人才的需求与要求，从而更好的对课程教学进行改进与优化。第二，高职院校应聘请当地的优秀的直播电商人才到院校进行兼职，一方面为师资队伍注入新的活力，另一方面促使学生更好地掌握当前直播电商行业发展所需的职业能力与素养。第三，高职院校应积极的为教师提供先进的电商直播设备设施，以供教师进行自我学习与实践，为教师提供进行自我提升的条件。

### （四）科学的设计教学过程

教学过程的设计直接关系到课程教学的效果和直播电商特色课程创设推动市域产业价值的发挥。为此，教师应科学的设计教学过程。第一，课前准备。课前通过网络调研，了解当前直播电商行业的发展以及学生的实际情况，其中包括学生对直播电商的认知、学习能力、基础知识水平等。第二，合理的设计导入环节，有效地吸引学生的注意力，自然地引出本课时的教学内容，促使学生可以准确地把握本课时的教学重难点以及需要掌握的直播电商技能等。第三，作品展示。利用小组合作的方式，组织学生展示直播电商作品，以此培养学生的实践能力。第四，教学评价。从全方位的角度对学生对直播电商理论知识、职业技能的掌握以及职业素养的提升情况做出评价，促进学生的全面发展，同时全面收集学生对直播电商特色课程教学的评价，以此帮助教师更好的完善和优化该门课程教学，第五，直播电商课程与供应链管理的深度融合。在直播电商特色课程的创设中，不可忽视的一环是物流与供应链管理的深度融

合。直播电商的快速发展对物流效率、成本控制及客户服务水平提出了更高要求。因此，高职院校应将物流与供应链管理知识纳入直播电商课程体系，培养学生的全局视角和跨领域协作能力。

### （五）实施项目驱动与校企合作教学模式

为了进一步增强学生的实践能力，高职院校应探索并实施项目驱动与校企合作相结合的教学模式。具体而言，可以通过与企业合作，引入真实的直播电商项目，让学生参与到项目策划、执行、评估的全过程中。这种教学模式不仅能够让学生在实践中学学习，还能让学生深刻体验到直播电商的复杂性和挑战性，从而激发其学习兴趣 and 动力。在项目执行过程中，教师可以担任指导角色，引导学生团队进行市场调研、产品定位、内容策划、直播执行、数据分析等环节的工作。同时，企业应提供必要的资源支持，如产品样品、直播场地、技术支持等，确保项目的顺利进行。项目完成后，通过组织成果展示会或经验分享会，让学生和企业共同评价项目效果，总结经验教训，促进双方的持续改进。

## 三、结束语

综上所述，高职院校在创设直播电商特色课程的过程中，应明确本课程的教学目标，丰富教学资源，积极的组建一支优质的教学队伍，并科学的设计教学课程，同时实施项目驱动与校企合作教学模式，以此为直播电商行业的发展不断地输出优质的专业人才，为市域产业发展赋能。

### 参考文献：

- [1] 马丽, 刘迪迪, 崔巍. 乡村振兴背景下提升潍坊市农产品直播电商人才培养质量的对策研究 [J]. 现代营销 (下旬刊), 2023 (05): 111-113.
- [2] 苗晶. 跨境电商外语直播人才培养生态圈的构建 [J]. 文化产业, 2023 (36): 67-69.
- [3] 徐佳琦. 传统电商企业的直播电商运营策略研究——以KQ公司为例 [J]. 现代营销 (下旬刊), 2023 (12): 113-115.
- [4] 杜艳红. 跨境电商专业教育与创新创业教育融合发展研究与实践 [J]. 河北软件职业技术学院学报, 2023, 25 (04): 33-36.

### 本文系课题项目：

广西教育科学“十四五”规划2023年度高校创新创业专项课题一般课题，批准文号：桂教科学【2024】6号：市域产教联合体下高职院校创新创业人才培养的路径研究，立项编号：2023ZJY1855。

广西教育厅2024年度职业教育示范特色专业及实训基地项目（防城港职业技术学院现代物流管理），项目编号：桂教办〔2024〕260号。

防城港职业技术学院校级教学改革研究项目：创设直播电商特色课程对市域产业发展的探索与实践，编号：2022JG04。