

# 浅谈网络直播模式下的电子商务营销模式

陶管霞 彭林

(重庆市工业高级技工学校 重庆 402160)

**【摘要】**随着网络技术的快速发展,短视频、直播带货等网络营销行业也逐渐兴起,“网络直播”已经成为商贸行业的标配,特别是今年受新冠疫情的影响,传统的线下销售模式受到严重冲击,各商家纷纷进军“网络直播”领域,涌现出店主直播、网红带货等多样化的形式。今年7月,人社部公布了互联网营销师等9个新职业,“直播销售员”被列为新工种,网络直播已经成为电商在新时代的新产业,网络直播模式下的电子商务营销模式也在发生着巨大转变,这对电商的发展既是机遇,也是挑战。

**【关键词】**网络;直播;电子商务;营销

**【DOI】**10.12252/j.issn.2096-6288.2020.08.368

## 一、网络直播的概念和发展

### 1. 网络直播的概念

网络直播,是指通过互联网媒体介质,将当下人、事、物发生的即时状况展示给用户以满足需求的一种高互动性互联网新态势。这种传播方式既吸取和延续了互联网的优势,又利用了互联网的传播快速、内容直观丰富、交互性强、表现性好且不受地域限制等特点,加强活动现场的推广效果。

### 2. 网络直播行业的发展历程

我国直播行业兴起于2005年,9158最先开创视频聊天业务,随后涌现出呱呱、YY、六间房等跟进者,形成直播模式的雏形,直播行业正式进入到探索期,2009年到2013年,网络直播模式得到广泛关注,进入了启动期。2014年到2016年,网络直播市场进入新一轮的爆发期,主流视频网站纷纷布局直播业务,2016年,网络直播行业成为了最火的互联网“风口”之一。2017年到2019年,在政策与资本的双重压力下,直播行业迎来重新洗牌,网络直播进入成熟期,回归理性发展轨道。2020年,网络直播行业迎来发展新机遇,直播卖货一度火爆,“口红一哥”李佳琦一开口,荷包抖一抖,还有谁没被他那张嘴忽悠到剁手?淘宝一姐薇娅作为全球好物推荐官,带货量上亿。据CNNIC发布的第45次《中国互联网络发展状况统计报告》数据显示,截至2020年3月,我国网络直播用户规模达到了5.6亿,较2018年底增长了1.63亿,占网民整体的62%,直播带货的爆发,标志着直播电商元年真正到来,直播电商正式进入到全民时代。

## 二、网络直播模式下电子商务营销模式

近年来,我国直播平台的数量和用户规模日益增长,在网络直播模式下,电子商务又一次迎来了新的变革,营销新模式在优化电商体验的同时,也在不断促进电商改革。面对直播模式下电商的发展态势,直播电商平台的竞争也不断加剧。数据显示,用户常用的直播电商平台排名前五的分别是淘宝、京东、抖音、小红书和快手。

### 1. 网络直播模式下如何引领用户消费

第一、在网络直播中,精确挑选产品不仅可以吸引用户,还可以促进成交,提高转化率。

第二、用户一般对价格比较敏感,特别是对打折的商品,所以网络直播会经常与品牌合作向用户提供产品折扣或赠送礼物。

第三、现场抽奖是主播与用户之间互动的一种主流形式,用户也对这种互动方式非常热衷,抽奖环节深受广大用户欢迎。

第四、限时促销也是主播们经常采用的销售策略。每次产品限量上架,期间主播会提醒用户产品剩余数量,并会强调商品抢购完了就没有了,以促进商品的成交。

第五、直播带货的产品种类繁多,可以是服饰、美妆,也可以是家具、家电等,可以满足多种用户的需求。

第六、帮助用户克服“选择困难症”,主播会与用户进行互动并给用户提供选择建议,帮助用户更轻松准确的做出购买决定。

### 2. 网络直播模式下电子商务平台运营模式

在网络直播模式下,电子商务的交易链中,链条的核心是平台方,它提供了带宽,并在技术上提供支持和运营,在营销上进行推广,吸引商家入驻,分发内容,从而形成平台的公

域流量。平台的公域流量又可以转化为商家的私域流量,同时,商家的私域流量最后会沉淀在平台上,又成为了平台的公域流量。因此,平台占据了流量配置核心地位。

### 3. 网络直播模式下电子商务呈现的主要特征

(1)网络直播信息丰富,平台通过大数据对客户进行分析,明确客户的需求而提供有针对性信息,在直播模式下,为满足不同的客户群体,商品信息的呈现可以个性化、定制化。

(2)动态的视频展示相较于苍白的图文文字,可以促进产品与场景的融合,提升感染力,更能从多维度、直观的向用户介绍产品的详细信息,让用户能够全方位的了解产品,同时提高用户对商家的信任度。

(3)在传统的电子商务中,用户和商家的交流主要是以单向沟通为主,而在直播模式下的电子商务中,用户和商家都在同一社群,他们可以实现双向交流,提高沟通的频率,使关系更加紧密。

(4)在网络直播模式下,电子商务依托于移动互联网技术,商家和用户都可以随时随地发布商品信息和获取商品信息,并可以实时在线交流互动,这种实时性和便捷性极大的方便了用户和商家。

## 三、直播模式下电子商务发展的方向

### 1. 增加直播创意,吸引流量

在直播中,在直播环节上、内容上增加创意,提升创新性,改变直播的单一模式,这样才能尽量吸引足够的用户流量,才能更好的把握住用户的需要,在众多直播平台及商家中脱颖而出,提高知名度,提升用户的关注度。

### 2. 整合资源,完善业态,增加用户粘性

目前,在网络直播模式下的电商还没有很好的将平台、主播、商家以及第三方服务提供商进行整合。直播平台应该加强与其他平台、业界的整合,完善电商行业生态,提升自身的服务能力。网络直播平台还需加强与主播的深度合作,持续输出优质的内容来吸引用户、留住用户,增加用户粘性。

### 3. 加强监管,制定行业标准

目前网络直播行业现状较为杂乱,需要加强直播行为的监管和直播内容的审核,强化对主体的经营管理,制定行业标准,提高监管力度,对直播中出现违纪违规行为为明确处罚措施,对突出问题重点整治。同时,制定主播行业标准,提升主播进行直播门槛,整体提升主播素质,让用户在观看直播和进行购物时能有一个良好的体验,及时为用户答疑解惑,更好的服务于用户,积攒人气,稳定客户群体,刺激用户更好的消费。

### 参考文献

- [1]曾一昕,何帆.我国网络直播行业的特点分析与规范治理[J].图书馆学研究,2017(6):57-60.
- [2]吴勇毅.电商直播如何赢未来[J].现代企业文化,2017(1):110-112.
- [3]赵冬玲.网络直播时代的品牌曝光和销售转化探究——以购物类直播平台为例[J].商业经济研究,2018(1):62-64.
- [4]张楠楠.“直播+”形态下电商直播问题的研究[J].经济研究导刊,2019(1):146-170.

# 技工院校电子商务专业一体化教学模式探讨

刘辉

(襄阳技师学院 湖北 襄阳 441021)

**【摘要】**现阶段,为了适应市场需求,部分技工院校设立了电子商务专业,为了保证电子商务教学的质量,需要借助一体化的教学模式推动电子商务教学的改革和发展。基于此,本文简要阐述了技工院校电子商务专业一体化教学模式的内涵,分别从优化教学的方法、提升实训活动的系统性以及健全教学评价和检测等方面,提出技工院校电子商务专业一体化教学模式的实施方法。

**【关键词】**技工院校;电子商务专业;一体化教学模式

**【DOI】**10.12252/j.issn.2096-6288.2020.08.369

伴随社会经济的不断发展,商务活动越来越多,对电子商务人才提出了更高的要求,教学改革势在必行,在这样的形势下,一体化教学受到电子商务教师的普遍关注。为此,笔者结合自身的教学提出以下几点思考,希望能够为其他的教师提供参考,借助一体化教学模式提升电子商务专业的教学质量与效率。

## 一、技工院校电子商务专业一体化教学模式的内涵

### (一) 促进技工院校电子商务专业的教学改革

近年来,随着信息技术的不断发展,为电子商务教学的改革提供了诸多便利,任课教师可以在新的教学活动中,充分发挥信息技术的教学价值,提高课堂教学的效率,实现教学资源的共享,有力促进技工院校电子商务专业的教学改革。

### (二) 符合新时期的专业型人才需求

众所周知,技工院校是培养专业型人才的摇篮,负责为社会培养一线人才,为此教师在日常教学中,需要把培养学生的专业水平摆在第一位,把素质教育与专业技能有机结合在一起,创新传统的教学模式,打造一体化的教学模式,更好地满足新形势下社会对专业型人才的需求<sup>[1]</sup>。

### (三) 提升学生的综合竞争力

随着经济全球化的发展,市场竞争愈发激烈,如果不推动电子商务专业的一体化改革,在市场竞争中更会失去优势,技工院校应当把握时代发展的机遇,合理调整一体化的教学模式,培养出更多的专业型人才,提高他们的综合实力与竞争力。

## 二、技工院校电子商务专业一体化教学模式的实施

### (一) 优化教学的方法

电子商务专业一体化教学模式的应用,可以让学生牢牢掌握电子商务专业相关的基础知识,在实践中不断提升自身的技能水平,伴随社会经济的持续发展,电子商务进入了新的时期,这就意味着学生只掌握基础性的知识是远远不够的,还应当熟练地使用学到的知识进行实践操作。现阶段,一体化教学模式在技工院校电子商务专业中的应用较少,这与教师的教学理念以及教学方法存在着紧密的关系,为了贯彻电子商务专业一体化教学模式,充分发挥其在提升学生专业能力方面的作用,教师应当进一步创新和优化教学方法。

在以往的教学模式中,教师常常将理论知识当做讲解的重点,但是社会发展已经对学生提出了更高的要求,这就意味着教师不仅要提升教学的实践性,还需要注重在实训期间合理地应用一体化模式,指导学生将电子商务有关的操作整合在一起,培养学生的整体性观念。此种教学模式对任课教师的要求较高,教师需要考虑一体化教学模式的实际要求展开教学设计工作,满足学生的实际学习需求,同时激发学生的学习兴趣,让电子商务专业的学生可以在在实训的过程中提升操作技能,更好地参与学习活动,保证教学的效果。

### (二) 提升实训活动的系统性

在电子商务专业一体化的教学模式中,提高实训的系统性是十分关键的原则与方法,实训系统性指的是教师组织学生按照电子商务实际的知识情况,参与并完成一系列有关的实训

操作,因为电子商务课程涉及到许多方面,关联着许许多多的知识点,在实际的知识教学期间,教师通常会把重点的知识分解成若干个小节,之后在课堂上为学生进行讲解,每讲完一个知识点会让学生展开一次训练,再讲下一个知识点后接着练习,此种教学模式虽然可以让学生在基础学习后及时的练习,找出学习期间的不足或漏洞,但是会在一定程度上影响学生的学习系统性。电子商务属于一个比较系统、比较庞大的教学内容,如果学生只掌握某个方面的技能或知识是远远不够的,未来更好地推动一体化教学模式的发展,教师应当想办法提升实训的系统性,引导学生站在大局的角度上了解各种知识的实际使用。在确定实训内容和实训方法时,教师需要把有关的知识整合在一起,之后抽出时间让学生展开实训,为他们预留足够的时间,全面提升他们的综合能力<sup>[2]</sup>。

### (三) 健全教学评价和检测

在教学活动中,教学评价是最为重要的一环,不管是文化课的教学,还是专业课的教学,要想提高教学的质量与效率,科学的教学评价都是必不可少的。教师在组织开展电子商务的实训课程时,为了提高学生的学习动力和学习积极性,教师应当想办法让学生意识到实训在提高专业技能、专业水平中的重要价值,同时教学评价也是十分关键的,教师应当采取整体性评价的方式,把平时的观察和测试成绩结合在一起。教师在检测学生的学习情况时,不能只看学生的书面成绩,特别是电子商务专业,实训在教学环节中的占比非常大,检测实训的效果也是教学改革的重点。任课教师在设计测试的方法时,一方面需要考察学生对基础知识的掌握情况,另一方面还需要考察学生实际的应用能力,把二者结合在一起全方位的考虑。在实际评价的环节中,可以把测试的内容依据百分比的形式纳入评价体系,之后按照学生的平时表现展开全面、综合的评价。评价会直接影响学生的学习动力,因此客观、公正的评价可以点燃学生的学习热情。一体化教学模式强调学生需全身心投入整个实训过程,知道自己在学习过程中需要掌握的技能,保证教学评价与教学检测的科学性,促进电子商务专业一体化教学模式的良好发展<sup>[3]</sup>。

### 结束语

综上所述,技工院校电子商务专业一体化教学模式的应用符合新时期的专业型人才需求,可以促进技工院校电子商务专业的教学改革,提高学生的综合竞争力。为此,技工院校的电子商务教师可以充分参考上述内容,转变落后的教学理念,合理的应用一体化模式,激发学生的学习兴趣,提高教学的质量与效率,推动学生的良好发展。

### 参考文献

- [1]刘辉.技工院校电子商务专业一体化模式探讨[J].中外交流,2019,(05):31.
- [2]李鄂.技工院校电子商务专业一体化课程的实施——以襄阳技师学院网页设计与制作课程为例[J].职业,2018,(31):88-89.
- [3]张静.基于“互联网+”的技工院校电子商务专业一体化教学模式浅析[J].职业,2018,(12):88-89.