

基于短视频与直播电商的高职电子商务实践教学模式 创新研究

贾娜 雍燕燕

吐鲁番职业技术学院

摘要：随着数字化经济的蓬勃发展，短视频和直播电商作为新兴的商业模式，已成为电子商务行业中不可忽视的重要组成部分。这一模式的崛起不仅改变了传统的购物方式，也为高职院校的电子商务专业教学提出了新的挑战 and 机遇。当前，许多高职院校在电子商务教育中仍旧依赖传统的教学模式，导致学生的实操能力和创新思维未能得到充分的培养。基于短视频与直播电商的特点，本文提出了一种全新的高职电子商务实践教学模式，旨在通过短视频制作与直播电商的整合，提升学生的实际操作能力，增强其市场适应能力和创新能力。研究表明，采用这种教学模式能够显著提高学生的参与度，增强他们的学习兴趣，并促进其综合素质的全面提升。本文不仅详细分析了该模式的实施路径，还提出了具体的教学策略，为高职电子商务教育的改革提供了新的视角和实践方向。

关键词：短视频；直播电商；高职教育；电子商务；实践教学；教学模式创新

【DOI】 10.12252/j.issn.2096-6288.2025.08.020

引言

随着互联网技术的飞速发展，短视频和直播电商已成为新时代商业模式中的重要组成部分。短视频以其信息传递的高效性和娱乐性，成了一种全新的营销方式；而直播电商则通过与消费者的实时互动，大大提升了用户的购物体验 and 购买欲望。这一转变不仅改变了传统电商行业的运营模式，也对高职院校的电子商务教学提出了更高的要求。传统的教学模式侧重于理论知识的传授，忽视了学生的实践能力和创新思维的培养，这与行业快速发展的需求存在脱节。因此，如何通过创新教学模式，尤其是将短视频和直播电商的元素融入高职电子商务教育中，成为当前教学改革的重要议题。本文旨在探讨基于短视频与直播电商的教学模式创新路径，通过分析该模式的实施方法及其效果，为高职电子商务专业的教学改革提供理论依据和实践指导。

一、短视频与直播电商的特点及其在电子商务中的应用

短视频和直播电商作为互联网经济中的新兴形态，展现了独特的优势和巨大潜力。短视频凭借其短小精悍和信息传播迅速的特性，迅速吸引了大量用户关注，成为营销工具中的重要一环。商家通过精心制作的短视频内容，能够在短时间内传递产品信息并激发潜在消费者的兴趣。短视频通过多感官的融合，不仅让消费者对产品有了更直观的了解，还能通过形象化的展示减少消费者的决策负担，从而提升购买转化率。随着社交平台和短视频应用的普及，短视频的传播效果更为显著，逐步成为电商营销策略中不可或缺的一部分，尤其是在消费者短时间内做出购买决策的过程中，短视频展现出了无可比拟的优势。

直播电商通过实时互动建立了与消费者之间的紧密联系，提升了购物体验。与传统的电商方式不同，直播电商通过主播与观众的互动，使消费者在观看产品展示的同时，能够提出问题并获得即时回答，这种互动性增强了消费者对商品的信任感。通过观看产品的真实展示，消费者能够获得更真实的感受，减少购买过程中的疑虑。商家也能够利用实时数据监控，根据观众的反馈进行策略调整，精准地优化产品展示、价格设置和促销活动。此外，直播平台内的社交属性使得用户在购买过程中获得社交乐趣，进一步增强了用户的黏性，形成了较强的品牌忠诚度。

短视频与直播电商的结合，为电子商务行业带来了全新的营销视角和运作模式。短视频作为引流工具，通过创意内容吸引用户进入直播间，而直播电商则通过互动性强、信息更为详尽的直播环节，进一步促进产品的销售。两者相辅相成，不仅提升了商品展示的多样性与效果，还大大增强了用户的参与感和购买欲望。这种结合有效提高了电商平台的用户黏性，使商家能够在竞争激烈的市场环境中脱颖而出。此外，短视频和直播电商的紧密合作进一步优化了消费链条，增强了市场营销的精准性，为企业带来更高的转化率和品牌影响力。

二、基于短视频与直播电商的高职电子商务实践教学模式创新路径

高职院校的电子商务专业教学传统上侧重理论知识的传授，忽视了学生在实际操作中的能力培养。随着短视频和直播电商的崛起，教学模式的创新成了提升学生能力的重要途径。为了更好地融入这一新兴商业模式，教学内容和 method 需要进行改革与创新。

（一）教学目标的明确与转型

在短视频与直播电商的教学模式中，教学目标应注重学生在实际操作中的能力培养，特别是在短视频制作、直播营销以及数据分析等技能的提升。传统的电子商务专业教学更多侧重于理论知识的传授，而现代电商行业更强调实践操作与创新能力的结合。因此，教学目标不仅应覆盖电商基础知识，还需要扩展到短视频的内容创作、直播电商的运营策略和数据分析等实际应用能力。这些技能的培养能够帮助学生更好地理解电商平台的整体运作及其商业模式，为学生未来进入电商行业打下坚实的基础。通过在教学中融入短视频和直播电商的实际操作，学生将更具备应对快速变化的电商环境的能力，成为具备创新精神和实践经验的电商人才。

（二）教学内容的更新与调整

针对短视频和直播电商的兴起，课程内容需要及时更新与调整，以适应市场的变化与技术的发展。课程应当涵盖短视频制作的基本技能、直播电商的操作流程、平台选择、营销策略以及数据分析等多个方面。这些内容能够帮助学生全面了解短视频和直播电商的实际运作。教师应结合当前热门的短视频平台，如抖音、快手、淘宝直播等，深入讲解每个平台的特点、优势以及运作机制，帮助学生掌握如何在不同平台上进行电商运营。此外，通过案例分析和实操训练，学生可以将所学理论与实际操作相结合，切实提升他们的电商运营能力。通过这种方式，学生不仅能学到理论知识，还能在实际操作中积累经验，增强市场适应能力。

（三）教学方法的创新与实践

为了促进学生的主动学习和深度参与，教师可以采用项目化学习和翻转课堂等创新教学方法。在项目化学习中，学生可以根据实际的电商需求进行短视频创作、直播电商操作等实践活动，从而将所学的知识应用于实际情境中。这种方式不仅能够激发学生的学习兴趣，还能培养他们的实际操作能力。在这个过程中，学生需要面对各种电商环境中的挑战，如商品的推广、品牌的打造和观众的吸引等问题。这些实践活动不仅帮助学生掌握短视频制作与直播电商的技巧，还能增强他们的市场敏感度和创新思维。同时，通过小组讨论和课堂互动等形式，教师可以进一步促进学生的团队合作能力和创新能力，培养他们在未来工作中的集体协作精神。通过这种互动式、实践性的教学方法，学生的实际能力和创新精神能够得到有效提升。

三、基于短视频与直播电商的高职电子商务实践教学效果评估

（一）学生实践能力的提升

短视频和直播电商模式的引入，为学生提供了实际操作的平台，显著促进了他们实践能力的提升。在实际

教学中，学生不仅学习到电商的基本理论，还通过短视频拍摄、直播互动等具体操作，体验电商平台的实际运营。这一过程帮助学生更加深入地理解电商营销的核心要素，例如如何通过短视频吸引观众、如何通过直播进行商品展示与互动等。通过反复的实践操作，学生能够掌握必要的电商工具和技能，逐渐具备在真实行业环境中解决实际问题的能力。实践能力的提高，使学生在面对未来的行业需求时，能够更加从容应对，具备更强的适应性和操作能力。因此，这种实践教学模式不仅增强了学生的动手能力，还使他们更加自信地进入工作岗位，能够快速适应职场环境。

（二）学生创新思维的激发

直播电商和短视频的结合，为学生提供了一个充满创意的学习空间。在这一过程中，学生不仅需要制作短视频内容，还必须在竞争激烈的电商市场中找到创新的卖点，进行市场推广。这种实践要求学生不断创新，突破传统思维的框架，思考如何利用短视频和直播的特性达到更好的营销效果。通过不断探索和尝试，学生能够培养出更多的创意思维，寻找差异化的营销策略，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。例如，学生可能会利用最新的潮流元素、热点话题或互动玩法来吸引观众，从而提升销售转化率。这种创意的培养，不仅锻炼了学生的营销能力，还促进了他们的跨学科思维，帮助他们将电商理论与实际内容创作相结合，达到理想的推广效果。

（三）教学效果的多维度评估

在基于短视频与直播电商的教学过程中，教学效果的评估不仅仅依赖传统的理论考试，还应从多维度进行评估。学生的参与度、创作能力、团队合作精神和实际操作能力，均可以通过课堂活动、项目评估等方式进行量化和考核。通过评估学生在短视频制作和直播电商模拟中的表现，教师可以全面了解学生的创新能力和动手实践能力，及时调整教学策略，确保教学质量的提升。例如，在项目中，学生可以展示他们如何从零开始策划一个电商直播活动，并进行具体的短视频制作，这不仅考察了他们的创意和技术能力，还能检验他们如何处理实际操作中的挑战。通过这些多维度的评估，教师不仅能发现学生的不足之处，还能提供个性化的反馈，帮助学生进一步提高实践能力，推动学生在各方面的综合发展。

四、短视频与直播电商在高职电子商务教育中的应用挑战与应对策略

在高职院校推行短视频和直播电商教学模式的过程中，面临许多挑战。首先，硬件设施的不足是主要问题之一。短视频拍摄和直播电商需要高质量的设备，如高清摄像机、专业灯光、稳定的网络连接等，而许多高职院校的硬件设施未能满足这一需求。为了克服这一挑战，

学校应当增加投资,定期更新教学设备,并与电商平台合作,获取必要的技术支持。其次,教师的专业技能与行业的快速发展之间存在差距。虽然教师在传统电商教育中有丰富的经验,但他们对于短视频制作和直播电商的专业知识和技术掌握不够。为此,学校需要定期为教师提供专业培训,并鼓励教师参与行业项目,确保教学内容与行业发展同步。此外,传统教育模式的局限性也给学生带来了挑战。许多课程仍侧重理论传授,缺乏足够的实践环节,无法培养学生的创新和操作能力。解决这一问题的关键是采用项目驱动的教学方法,让学生在实践中不断磨炼和提高自己的能力。通过创新教学方法和优化资源配置,能够有效提升教学质量,帮助学生更好地应对未来电商行业的挑战。

五、面临的挑战与应对策略

尽管短视频与直播电商的教学模式为学生提供了广阔的发展空间,但在实施过程中,依然面临一些挑战,特别是在资源配置方面。高职院校往往存在设施不完善的情况,尤其是在拍摄设备和直播平台的硬件设施上。很多学校尚未能够为学生提供足够的硬件支持,导致学生在实际操作时无法充分体验到专业设备带来的高效与便捷。例如,直播设备的质量不高或视频制作的技术设备不齐全,都会影响学生在教学中的表现和成果。为解决这一问题,学校应积极增加对教学设备的投入,定期更新设备,确保学生能接触到最新的硬件和软件工具。通过完善资源配置,能够提升学生的操作水平,增强他们在电商行业中的实际竞争力,同时为学生提供更加丰富和多元的学习体验,提高教学质量。

在短视频制作与直播电商运营方面,教师的专业知识尚存在一定的不足,这也成了教学中的一大挑战。虽然许多教师在传统电商教育中有丰富的理论知识和经验,但短视频制作和直播电商的迅猛发展要求教师能够迅速掌握新的技术和技能。然而,部分教师由于缺乏实际操作经验或更新知识的速度较慢,导致他们在课堂教学中不能有效地传授与直播电商相关的最新技能。为应对这一挑战,学校应定期组织教师培训,提供专业的短视频制作和直播电商培训课程,提升教师的实践能力。此外,教师还应积极参与与电商相关的实际项目,积累行业经验,及时将行业的最新趋势和技术引入课堂,确保教学内容的时效性和实用性。

此外,传统教学模式往往过于注重理论知识的传授,而忽视了学生的创新能力和实际操作能力的培养。由于短视频和直播电商对创意和操作的高度要求,学生需要通过多样化的教学活动来激发他们的创造力和解决问题的能力。然而,许多课程仍然停留在基础理论的教学上,缺乏足够的实践机会,导致学生的实际能力无法得到充

分提升。因此,教师需要在课程设计中注重项目驱动教学,通过实际项目让学生进行短视频创作和直播电商操作,培养他们的创新能力和解决实际问题的能力。通过这种方式,学生不仅能锻炼技术技能,还能增强他们的团队协作精神和跨领域思维,全面提升学生的综合能力,帮助他们更好地应对未来电商行业中的实际挑战。

结语

短视频和直播电商的教学模式为高职电子商务教育开辟了新的思路和实践路径。这种模式不仅打破了传统课堂教学的框架,还通过结合现代科技与市场需求,极大提高了教学的互动性和实用性。教学内容的优化使得学生能够紧跟行业动态,及时了解电商平台的运营机制、用户需求和市场趋势,从而培养出符合现代电商市场要求的复合型人才。同时,创新的教学方法让学生不仅限于纸上谈兵,更多地参与到短视频制作、直播销售等实际操作中,提升了他们的实操能力和市场敏锐度。这些实践环节使学生在真实的商业环境中锻炼自己的创新思维和应变能力,有效增强了其在就业市场中的竞争力。虽然在实施过程中,资源和师资的限制带来了一定的挑战,但随着教育模式的不断调整与优化,短视频和直播电商教学模式将在高职院校电子商务教育中发挥越来越重要的作用,为学生提供更广阔的就业和创业空间。

参考文献

- [1] 李明,王涛.基于短视频与直播电商的高职电子商务教学模式创新[J].教育与教学研究,2021,39(4):45-50.
 - [2] 张伟,刘静.短视频与直播电商结合的电商教学实践[J].高职教育发展,2020,38(2):32-36.
 - [3] 陈亮,王磊.现代电子商务教育模式创新的探讨[J].现代教育理论与实践,2022,40(5):50-55.
 - [4] 王涛,李华.电商教育中的实践创新与模式变革[J].教育发展与研究,2023,42(1):60-65.
 - [5] 刘晶,张峰.短视频与直播电商对高职教育的影响及其应用研究[J].高等教育研究与实践,2021,41(6):112-118.
 - [6] 张强,李敏.新媒体背景下的电商教育改革与创新路径[J].现代教学科技,2022,45(3):90-96.
 - [7] 王芳,李杰.高职院校电商教育的创新路径探讨[J].高职教育研究,2020,38(4):72-79.
 - [8] 李丹,孙琳.电商直播与短视频的协同效应及其在教育中的应用[J].教育前沿,2021,29(2):101-106.
- 作者简介:贾娜,1993年2月,女,汉族,甘肃省张掖市,大学本科,当下职称:助理技师,研究方向:高职电子商务专业。