



网商创业教学企业项目化教学系列教材

# 网商创业项目实战

主 编◎祝君红

副主编◎吴书星



清华大学出版社



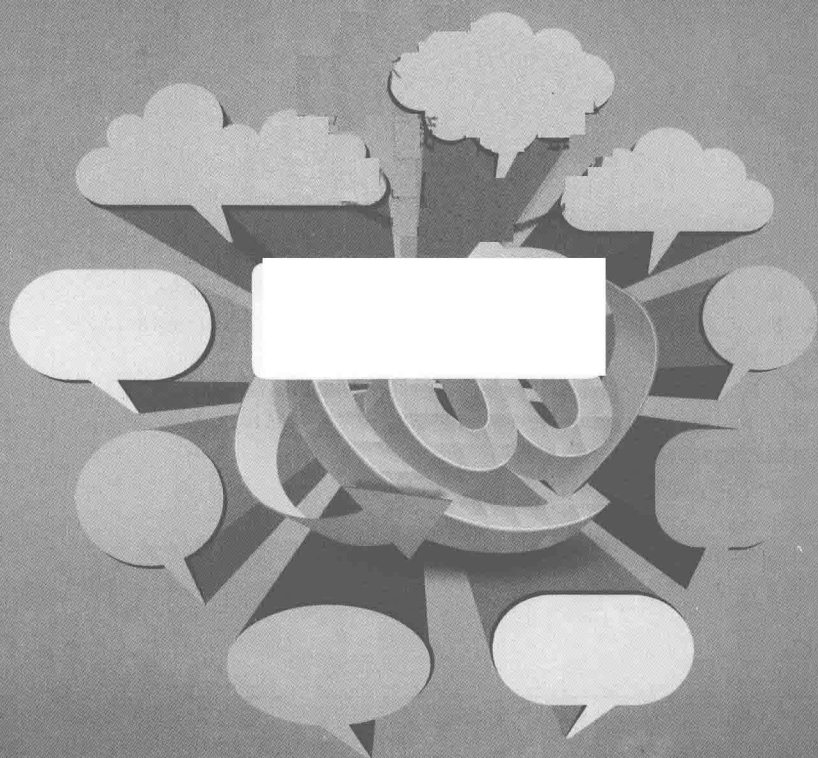
网商创业教学企业项目化教学系列教材



# 网商创业项目实战

主 编◎祝君红

副主编◎吴书星



清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

本书是电子商务专业网商创业教学企业项目化教学系列教材之一,是针对网店运营岗位的指导用书,由校企双方共同开发,融入了最新的网店运营岗位标准与技能要求。全书采用DACUM与BAG两种前沿职业教育教材开发方法,DACUM方法按照网店运营岗位从网店运营项目准备、网店项目运营和网店项目运营优化三个方面针对职业岗位所需能力进行培养;BAG方法将课程内容重新序化组合,开发了三个学习项目:代理型淘宝网创业实战、自主经营型淘宝网创业实战和微店创业项目实战,这三个学习项目从简单到复杂,从单一到综合,循序渐进地培养学生进行网店运营的职业技能与综合素养。

本书可作为职业院校师生电子商务实践教学的指导用书,也可供目前开展电子商务创业的社会人士阅读参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

网店创业项目实战/祝君红主编. —北京:清华大学出版社,2015

网商创业教学企业项目化教学系列教材

ISBN 978-7-302-40920-5

I. ①网… II. ①祝… III. ①电子商务—商业经营—教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第166291号

责任编辑:陈仕云

封面设计:刘超

版式设计:郑坤

责任校对:赵丽杰

责任印制:刘海龙

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质量反馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62788951-223

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:12 字 数:262千字

版 次:2015年8月第1版 印 次:2015年8月第1次印刷

印 数:1~2500

定 价:26.00元

产品编号:053881-01

# 丛书编委会



丛书主编：严中华 朱立伟

编委：（排名不分先后）

- 林海 刘电威 谢文创 祝君红 杨兴 翟小可 赵莉 姜雪  
广东科学技术职业学院经济管理学院电子商务专业骨干教师
- 吴书星 广州昊王皮具有限公司董事长
- 高彦波 广州杜爵皮具有限公司执行总监
- 刘修平 珠海阳光儿童用品有限公司董事长
- 黄俊岚 珠海泛珠互联信息技术有限公司总经理
- 卢锦坤 全球录音笔网店店主
- 吴永浩 珠海威丝曼服饰股份有限公司中国时尚毛衫研发基地副总经理
- 甘献妙 珠海市电子商务协会秘书长  
珠海海纳城电子商务产业园总监

# 丛书序



自我国提出大力发展高等职业教育以来，高职教育已取得了前所未有的成就，特别是2006年教育部颁布了《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》，指出高职教育是高等教育的一种“类型”以来，高职教育发展更是欣欣向荣。通过职业教育体制改革试点工作、第一期和第二期国家示范性院校建设（包括国家骨干高职院校建设）项目、高等职业教育国家精品课程开发项目、国家级精品资源共享课开发项目、职业教育专业教学资源库建设项目、职业教育实训基地建设项目、全国职业院校技能大赛的启动和实施等，高职教育日益彰显其作为一种“类型”的本质属性和特征，在我国职业教育体系建设中也不断发挥其引领、示范和骨干作用。2014年3月25日，教育部在“加快构建现代职业教育体系”工作布置会议中提出的“修订《职业教育法》，深入推进中高职衔接，组织开展国家和省两级本科院校向应用技术类型高校转型”等一系列举措更是把高职教育推向新的发展阶段。

中、高级技术技能型人才培养体制与模式也由传统封闭的学校教育转向现代开放的“政校行企”多元主体合作办学、合作育人、合作就业、合作发展的体制与模式，基于校企双主体的“工学融合”已成为高职教育人才培养体制与模式改革的重要切入点。但是要实现这一培养体制与模式，课程改革是关键。高职教育与普通高等教育的类别特征及与中等职业教育的层次区别，也集中反映在其课程体系与课程内容中。正如姜大源先生所说：“想实现工学结合，而又不课程进行改革，那么只能是镜花水月。”课程始终是职业教育和教学改革的核心。事实证明，没有课程改革的教育改革一定是一场不彻底的、没有深度的、也不可能有实质性突破的改革。

正是由于这个原因，我国高职教育整体的改革步伐始终伴随着三次课程改革的浪潮：第一次浪潮为20世纪80年代中后期至90年代初期，课程改革重点强调建设学科体系和实践体系双轨制的课程体系；第二次浪潮为20世纪90年代中后期至21世纪初期，课程改革重点强调建设能力本位的模块化高职教育的课程体系；第三次浪潮为2006年以后，开始探索构建基于工作过程系统化和项目化的行动导向的课程体系。

广东科学技术职业学院经济管理学院一直践行“理念保持先进、实践逐步推进”的高职教育改革策略，在课程体系和教育场所创新的道路上也进行了不懈的努力。特别是经济管理学院电子商务专业，自2010年被国家列入“骨干高职建设院校重点建设专业”以来，



更是进一步强化了基于工作过程系统化的课程体系和以“教学企业”为主载体的教学场所的系统改革以及与其相配套的课程与项目化教材建设，致力于保证课程教学内容与电子商务行业运营实践、技术应用相匹配，教学方法与职业教育特点相适应。“网商创业教学企业项目化教学系列教材”就是这一努力的结晶之一。

本丛书具有以下三个特点。

### 1. 个性化与通用性的结合

总体而言，编写本丛书是为了满足“教学企业”建设的需要。校企双方投入优势资源共建集生产运营、专业教学、实训实战、社会服务等功能于一体的“教学企业”，是电子商务专业致力打造的人才培养主基地，也是国家骨干高职建设院校重点专业建设的主要任务之一。但是如果没有一套与“教学企业”建设目标相匹配的教学指导用书，“教学企业”专业教学和培训功能就无法有效实施，因此，与相关企业合作，编写能实现现有电子商务“教学企业”即“网商创业中心”专业教学和培训功能的一套用书就成为必然。

根据网上创业成功的技能和素质要求，本丛书包括《网店启动》《网店美工实战》《网店营销工具使用》《网店数据分析》《网商创业项目实战》《网店客服》《网店物流运营》《国际电子商务实战》《电话访问实务》，共九本书。由于电子商务行业职业岗位的特殊性，其整个专业所需要培养的能力与网上创业所需要的能力大部分是重叠的，因此，本丛书也可以作为电子商务专业的核心课程教材。

### 2. “术”与“道”的结合

本丛书的最大特点是力图将“术”的培训和“道”的培养紧密结合起来。前者主要满足电子商务专业的学生从事当前职业就业岗位对技术技能水平资格的要求，后者主要满足电子商务专业的学生个性发展和终身学习诉求的需要。

“教学企业”用书必须解决“教什么”和“如何教”两大问题。综观世界职业教育发展的历史和现状可知，职业教育与学科教育的最大差别是，职业教育强调“教职业任务”而不是“教学科知识”，其重点诉求是“做中学”而不是“学中做”。

目前，开发“任务”课程与教材有两种模式。一是20世纪60年代末由加拿大区域经济发展部开发的DACUM (Developing A Curriculum) 模式，其主要针对职业资格培训的工作任务分析模式。本丛书采用这种模式的目的是梳理出以任务形式描述的胜任电子商务各就业岗位能力的培训主模块和次单元，其最终结果形成了本丛书各本书中的第二篇“基于DACUM 职业技能培训”的编写结构。二是20世纪90年代由德国不来梅大学技术与职业教育研究所(ITB)开发的BAG (Berufliche Arbeitsaufgaben) 模式，其主要针对综合职业行动能力教育的典型工作任务分析模式。本丛书采用这种模式的目的是梳理出电子商务职业的典型工作任务，并对此进行教学情境设计，以形成一系列学习性项目，其最终结果形成了本丛书各本书中的第三篇“基于BAG 职业行动能力教育”的编写结构。DACUM 模式解决的是单项技能的培训问题，而BAG 模式则更关注基于六步骤行动导向教学的跨职业核心能力的培养。因此，本丛书借助DACUM 和BAG 两种课程开发模式，力求实现

电子商务专业学生“术”的培训和“道”的教育的结合。

### 3. 学校与企业的结合

本丛书的编写从构思、开发到实施，每一阶段所取得的成果都是校企双主体共同努力的结果。我们依托广东省电子商务协会、珠海市电子商务协会、电子商务专业校企合作理事会以及阿里巴巴集团、广州昊王皮具有限公司、广州杜爵皮具有限公司、珠海海纳城电子商务产业园、珠海阳光儿童用品有限公司、珠海泛珠互联信息技术有限公司、珠海威丝曼服饰股份有限公司等的电商运营部门，就本丛书的编写形式和内容多次开展调研和访谈，使本丛书的内容、学习情境和学习项目的设计能与电子商务行业先进的标准对接。

他山之石，可以攻玉。希望“网商创业教学企业项目化教学系列教材”不但可以成为电子商务专业开展“做中学”教学实践的用书和服务社会的培训教材，也能为拟开展课程体系改革以及课程与教材建设的相关高职专业提供有益的借鉴。

是为序！

全国电子商务职业教育教学指导委员会电子商务专业委员会委员  
广东省高等职业教育管理类专业教学指导委员会副主任委员  
广东科学技术职业学院经济管理学院院长

严中华

2014年10月

# 前言



2013年，中国电子商务市场的交易额为6.25万亿元，同比增长27%，网络零售交易规模达1.32万亿元，同比增长64.7%。O2O、移动互联、大数据、C2B反向定制等电商模式也“渐入佳境”，中国电子商务发展前景依然保持高增长态势。

为积极顺应发展趋势，并针对传统单一主体的教育模式无法满足人才质量要求的现状，广东科学技术职业学院创造性地提出了“校企双主体”人才培养模式改革的思路，电子商务专业作为国家骨干院校重点建设专业率先在学校践行，校企双方投入优势资源共建了集生产运营、专业教学、实训实战、社会服务等功能于一体的“教学企业”人才培养主基地，如网商创业中心、吴王网络营销中心等。在教学企业的专业教学中，一直致力于职业教育研究的严中华教授不仅从宏观层面研究了教学企业的治理机制，更是敏感地意识到，教学企业要想真正发挥教学功能，其教学指导用书必不可少，因此，专门针对电子商务教学企业的系列教材的编写思路应运而生，《网商创业项目实战》便是其中之一。

这的确让电子商务的教师团队感到兴奋，项目组由校企双方共同组成，在严中华教授的带领下开始了教材开发，从调研电商人才岗位开始，到梳理各岗位典型工作任务，再到学习领域形成，一切都有序展开，目前，这些创意逐渐变成了现实。

经管学院电子商务专业学生在学习了专业基础课程以后，在大二下学期都将进入教学企业进行项目实战。当然，诸多专业核心课程的教学工作也在教学企业实现，为此，我们着手编写这本专门针对网店运营实践教学与学的指导用书，这本书不仅是教师指导用书，更是学生系统学习网店运营的参考蓝本。这本书的出现将使得在教学企业内开展专业教学变得有章可循，与运营实战的冲突也迎刃而解。

本书共三篇，第一篇系统介绍了本书的开发路径与方法，描述了网店运营这个学习领域的工作流程、典型工作任务、学习目标要求等，为了方便教师和学生了解网商创业项目实战的技能点和岗位所需能力，并关注工作过程的整体性和完成工作任务所需的创造能力，本书分别用DACUM和BAG两种职教课程开发的先进方法进行了项目和任务的总体设计，由祝君红、吴书星编写；第二篇是用DACUM开发方法的内容，通过网店运营项目准备、网店项目运营和网店项目运营优化三个项目进行网店运营的职业技能培训，能够有针对性地训练网店运营职业能力和职业素养，由吴书星、朱立伟、谢文创编写；第三篇采用以工



作过程为导向的整体化工作任务分析法（BAG）进行开发，这种方法遵循设计导向的现代职业教育指导思想，赋予职业能力全新的内涵意义，它打破了传统学科系统化的束缚，将学习过程、工作过程与学生的能力和个性发展联系起来，在培养目标中强调创造能力（设计能力）的培养，而不仅仅是被动地适应能力的训练。BAG方法将课程内容重新序化组合，开发了三个学习项目：代理型淘宝网店创业实战、自主经营型淘宝网店创业实战和微店创业实战，这三个学习项目从简单到复杂，从单一到综合，循序渐进地培养学生进行网店运营的职业技能与综合素养，由杨兴、黄浩峰、文林莉、叶志祥编写。本书大纲和内容的总体设计以及最后统稿、定稿由祝君红完成。

本书是国内率先针对电商教学企业进行开发的指导性用书，我们希望有特色，但我们更希望有实效，因为本书的使用者——学生的收获才是编写团队的动力和最大的期待。书中的不足之处，将随着我们对于电子商务教学企业的运营过程更加深入而逐渐完善。最后，特别感谢我们校企合作的伙伴——广州昊王皮具有限公司董事长吴书星董事长在本书编写过程中的大力支持，书中的案例及相关数据均由PARTYPRINCE天猫旗舰店和DUCIO杜乔旗舰店提供；感谢经营管理学院院长严中华教授在本书调研和编写过程中的悉心指导，感谢电子商务专业朱立伟主任对于本书提出的宝贵意见和未来有关本课程的开发建议；并向清华大学出版社的编辑老师们致以真诚的感谢！

祝君红

2015年5月于珠海

# 目录



## 第一篇 导 论

项目一 网商创业项目实战学习领域认知.....	2
任务一 网商创业项目实战职业行动领域认知.....	3
任务二 网商创业项目实战学习领域学习目标认知.....	4
任务三 “网商创业项目实战”课程设计认知.....	5

## 第二篇 基于 DACUM 职业技能培训

项目二 寻找供应商.....	8
任务一 通过分销平台寻找供应商.....	9
任务二 熟练掌握分销平台交易操作流程.....	15
项目三 发布宝贝.....	20
任务一 了解宝贝发布流程.....	21
任务二 优化宝贝标题.....	24
项目四 使用直通车进行付费推广.....	26
任务一 了解直通车.....	27
任务二 优化质量得分.....	36
项目五 利用淘宝客推广.....	37
任务一 了解淘宝客推广.....	38
任务二 加入淘宝客.....	41
任务三 淘宝客推广实践.....	44

项目六 参加淘宝官方活动 .....	49
任务一 参加聚划算 .....	50
任务二 参加试用中心免费试用 .....	63
项目七 使用网店核心工具 .....	79
任务一 使用量子统计 .....	80
任务二 使用数据魔方 .....	101
项目八 打造单品爆款 .....	119

### 第三篇 基于 BAG 职业行动能力教育

项目九 代理型淘宝网创业实战 .....	146
任务一 代理型网店创业准备 .....	147
任务二 代理型网店运营 .....	151
任务三 代理型网店提升 .....	156
项目十 自主经营型淘宝网创业实战 .....	161
任务一 自主经营型网店运营——选择爆款单品 .....	162
任务二 自主经营型淘宝网提升——打造爆款单品 .....	166
项目十一 微店创业项目实战 .....	171
参考文献 .....	177



# 第一篇

## 导 论

---

本篇是对全书系统的描述，在网商创业项目实战职业行动领域认知和学习领域认知的基础上，分别基于 DACUM 职业技能培训的课程设计和基于 BAG 职业行动能力的学习领域设计，对网商创业项目实战进行了课程开发。

根据 DACUM 课程开发法，本书选取了三个大项目，包括网店准备、网店运营和网店提升，并细分为七个子项目进行详细介绍。根据 BAG 课程开发法，借鉴德国学习情境设计的基本理论和方法，本书设计了三个递进式的学习情境，即代理型 C2C 网店创业实战、自主经营型 C2C 网店创业实战、基于移动端的微店创业实战，并且采取行动导向的教学模式和方法在本专业的“网商创业中心”教学企业中开展三个情境的教学活动。

# 项目一



## 网商创业项目实战学习领域认知

本项目主要介绍职业行动领域的开发步骤，通过对网商创业项目实战职业行动领域的认知，归纳出网商创业项目实战的学习领域和学习情境。同时，分别基于 DACUM 职业技能培训的课程设计和基于 BAG 职业行动能力的学习领域设计，对网商创业项目实战进行了课程设计和课程开发。

## 任务一 网商创业项目实战职业行动领域认知

### 一、职业行动领域的概念

行动领域是指有意义的行动情境中相关联的任务集合。行动领域体现了职业的、社会的和个人的需求，职业教育的学习过程应该有利于完成这些行动情境中的任务，对指向当今和未来实践的行动领域进行教学论反思与处理，就产生了专业教学计划的学习领域。

### 二、职业行动领域的开发步骤

行动领域的开发以工作过程系统化为开发的主导思想，以专业定位→工作岗位调查→典型工作任务→归纳行动领域流程为依据。经过专业定位与岗位群论证，工作岗位调研，典型工作任务分析，归纳行动领域等步骤最终确定具体岗位或职业的典型工作任务并形成行动领域。

### 三、网商创业项目实战职业行动领域认知

#### 1. 网店准备

(1) 注册淘宝账号。进入淘宝网注册页面，填写用户名和密码，完成淘宝会员的注册。

(2) 支付宝实名认证。支付宝实名认证分为个人认证和商家认证两种，商家认证需要提交营业执照、公司账号等信息；个人认证需要提交身份证号码和银行账号办理。通过了实名认证，就具备了卖家资格。

(3) 开通店铺。按照淘宝网开通店铺流程，开通店铺。

(4) 寻找代理商。通过淘宝网分销平台，寻找合适的代理商。

#### 2. 网店运营

(1) 供应商产品下载。通过分销平台，将供应商的产品下载到个人店铺中。

(2) 上架分销产品。通过分销平台，将下载后的供应商产品一键上架到个人店铺。

(3) 宝贝标题优化。利用量子统计和数据魔方等工具，对上架的宝贝标题进行优化。

(4) 上下架时间优化。根据淘宝 SEO 搜索排名原理，优化宝贝上下架时间。

(5) 装修店铺。利用旺铺版本，对淘宝店铺进行装修，提升店铺视觉效果。

(6) 处理订单。通过淘宝后台处理分销订单。

#### 3. 网店提升

(1) 直通车推广。利用淘宝直通车，对单品进行付费推广。

(2) 淘宝客推广。利用淘宝客，对热卖单品进行推广。

(3) 报名天天特价。通过天天特价报名系统，针对店铺主打产品，报名参加淘宝天天特价活动。



(4) 报名试用中心。通过试用中心系统,针对店铺新品,报名参加淘宝试用活动。

(5) 爆款选品。利用量子统计和数据魔方等工具,对店铺热卖产品进行数据分析,选择主打产品。

(6) 打造单品爆款。利用直通车、淘宝客等工具,将选好的主打产品打造成爆款单品。

## 任务二 网商创业项目实战学习领域学习目标认知

### 一、学习领域与学习情境

学习领域是一个跨学科的课程计划,是案例性的、经过系统化教学处理的行动领域。每个学习领域是一个学习课题。通过一个学习领域的学习,学生可以完成某个职业的一个典型综合任务。通过若干个相互关联的所有学习领域的学习,学生可以获得某一职业的从业能力和资格。

学习情境是一个案例化的学习单元,它把理论知识、实践技能与实际应用环境结合在一起,是学习领域这一宏观计划的具体化。学习情境既是教师引导学生主动学习的教学安排,又是学生对职业行动情境的反思。

### 二、网商创业项目实战学习领域目标认知

#### 1. 学习领域总体目标

本课程旨在使学生胜任网上开店和网店运营等典型工作任务,具备网上开店、商品上架、网店 SEO 优化、网店装修、网店推广、网店数据分析等相关能力;掌握实现网上开店和网店运营的相关知识;提升学生自主学习、团队合作、分析解决问题的社会与方法能力,为提高学生更专门化的职业能力培养奠定良好的基础。

#### 2. 学习领域能力目标

- (1) 能开通淘宝店铺。
- (2) 能上架宝贝。
- (3) 能利用淘宝搜索排名规则,优化宝贝标题和上下架时间。
- (4) 能装修淘宝店铺。
- (5) 学会使用基本的网店推广工具。
- (6) 能成功打造单品爆款。

#### 3. 学习领域知识目标

- (1) 掌握淘宝的开店流程。
- (2) 掌握淘宝的交易规则。
- (3) 掌握淘宝的分销系统。
- (4) 掌握淘宝搜索排名的相关原理。

(5) 了解淘宝店铺推广的常用工具。

(6) 掌握爆款单品打造的具体流程。

#### 4. 学习领域素质目标

(1) 培养学生在店铺经营中自主学习、行动学习的能力，提升项目执行力。

(2) 培养学生在店铺运营中的团结合作、沟通交流及报告展示的能力。

(3) 培养学生在店铺运营中的创造性分析、解决实际问题并创造社会与经济价值的  
能力。

## 任务三 “网商创业项目实战” 课程设计认知

### 一、基于 DACUM 职业技能培训的课程设计

为了寻找一种科学有效的教学计划开发方法，加拿大的专家进行了大量的理论研究和实践，结果表明：由优秀工作人员分析，确定与描述的本职业岗位工作所需的能力，更符合实际工作之需要，而且具体、准确；任何职业的工作内容，都能有效而充分地用优秀工作人员工作中所完成的各项任务来描述；任何任务与完成此任务的人员所需的理论知识、工作态度和技能又都有着直接的联系。在上述三条科学结论的前提下，一项分析职业岗位所需能力的系统方法被开发出来。由于开发这种方法之初只是为了开发教学培训计划，所以取名为 Developing A Curriculum (DACUM)。但随着其使用的广泛和日趋成熟，实际上这种方法现已成为一种科学、高效、经济地分析和确定职业岗位所需能力的职业分析方法。

根据 DACUM 课程开发方法的要求，经过认真分析网店推广职业岗位所需能力，我们选取了三个大项目，七个子项目。三个大项目包括网店准备、网店运营和网店提升，七个子项目如下：

子项目一：寻找供应商。

子项目二：发布宝贝。

子项目三：使用直通车进行付费推广。

子项目四：利用淘宝客推广。

子项目五：参加淘宝官方活动。

子项目六：使用网店核心工具。

子项目七：打造爆款单品。

### 二、基于 BAG 职业行动能力的学习领域设计

BAG 课程开发法（德文“典型工作任务” Berufliche Arbeitsaufgaben 的缩写），核心

内容为“典型职业工作任务分析”和“实践专家研讨会”。BAG法是DACUM方法的发展，不同的是将“工作”作为整体看待，更加关注工作过程的整体性和完成工作任务所需的创造能力。

本书遵循学生的职业认知和成长规律，借鉴德国学习情境设计的基本理论和方法，设计了三个递进式的学习情境，包括：代理型C2C网店创业、自主经营型C2C网店创业、基于移动端的微店创业，并且采取行动导向的教学模式和方法在本专业的“网商创业中心”教学企业中开展了三个情境的教学活动。

本书对知识的选取紧紧围绕网上开店、网店运营等工作任务完成的需要来进行，三个学习情境按照从易到难、循序渐进的顺序进行。在网上开店和网店运营的难易程度上，由代理型网店的运营，到自主经营型网店的运营，再到基于移动端的微店的运营，由浅入深，由表及里，层层递进，从简单到复杂，锻炼学生网上开店和网店运营的核心技能，不仅符合认知规律，也有利于学生进一步提升创业项目实践技能。