

## 汽车技术服务与营销专业核心课程标准

专业名称：	汽车技术服务与营销
专业代码：	500210
学    制：	三年制高职
适用年级：	2025 级
制订时间：	2025 年 4 月

岳阳现代服务职业学院

《汽车网络与新媒体营销》

课  
程  
标  
准

制定人：李锋

智能工程学院（部）

二〇二五年四月

## 目 录

### 一、课程基本信息

### 二、课程性质与任务

（一）课程性质

（二）课程任务

（三）学情分析

### 三、课程目标与要求

（一）课程目标

（二）课程要求

### 四、课程结构与内容

（一）课程结构

（二）课程内容

### 五、课程实施与保障

（一）课程实施

（二）课程保障

### 六、课程考核与评价

### 七、课程进程与安排

## 一、课程基本信息

课程名称	汽车网络与新媒体营销	课程代码	0525406
课程学时/学分	48/3	课程类型	专业核心课（必修课）
适应专业	汽车技术服务与营销	开设学期	第四学期
执笔人	李锋	制定日期	2025. 04
课程团队成员	李锋、黄娟、邹一鸣、彭汉生、李军		
课程审核	教研室主任：		
	专业带头人：		
	二级学院（部）负责人：李 锋		
	教务处负责人：李景福		

## 二、课程性质与任务

### （一）课程性质

《汽车网络与新媒体营销》是汽车技术服务与营销专业的一门专业核心课程，是一门实践性较强的课程。本课程不仅注重理论知识的传授，还关注实践任务的设计和实施。通过本课程学习，可以帮助学生将理论知识转化为实际操作能力，掌握汽车网络与新媒体营销的核心技能。为其学习有关的专业课打好基础。

先导课程：《汽车概论》、《汽车构造》、《汽车机械基础》、《沟通与礼仪》、《汽车电工电子基础》、《汽车顾问式销售》

平行课程：《汽车性能与商务评价》、《汽车维护》、《汽车营销策划》、《汽车保险与理赔》

后续课程：《汽车维修服务》、《二手车鉴定评估与交易》和《汽车共享与租赁》等课程。

### （二）课程任务

该课程主要针对汽车电商销售专员、汽车市场专员和汽车新媒体策划专员等岗位开设，主要任务是培养学生在汽车电商销售岗位和新媒体策划岗位的专业综合能力，要求学生掌握网络与新媒体营销的基本知识和技能。主要采用情境教学法、案例教学法和小组合作教学法等多种教学方法，使学生掌握汽车网络与新媒体营销的核心策略

和技能。

### （三）学情分析

本课程的授课对象是汽车技术服务与营销专业二年级学生。他们经过一个学期的学习，初步具备专业课程学习能力，掌握了汽车概论、汽车机械基础等汽车技术相关基础知识，以及汽车营销策划、汽车顾问式销售等汽车营销方面的知识。但学生对网络营销、新媒体营销的相关知识和技术掌握不多，需要在本课程学习中加强学习，提升网络与新媒体营销的实操动手能力。

## 三、课程目标与要求

### （一）总体目标

通过《汽车网络与新媒体营销》课程的学习，使学生基本掌握汽车网络营销与新媒体营销的基本理论和实践规范，进而了解汽车网络营销、汽车新媒体策划岗位工作者必备的技能和素质要求等，主要从知识、技能、素质等层面为学生进一步从事专业学习和从事汽车网络营销与汽车新媒体策划等工作奠定坚实基础。

课程教学内容的编排遵从汽车网络营销和汽车新媒体策划岗位标准工作流程出发，以实用为核心，以实战为基础，以“工作情境”导入，分为八个项目，分别为汽车网络营销基础、汽车新媒体营销技术、汽车网销实战运用、汽车短视频营销、汽车直播营销、汽车微信营销、汽车音频营销、汽车网络与新媒体营销综合技能等，提炼理实一体课程内容，无缝对接汽车营销大赛，实现以赛促教，以赛促学；对接汽车专业领域“1+X”等级证书、汽车营销评估与金融保险服务技术考核标准，实现教学做一体化。培养学生正确的商业观、价值观、创新思维和创业意识。

### （二）具体目标

#### 知识目标：

1. 了解汽车营销理念的概念、演变过程以及现代汽车营销的主要模式。
2. 掌握汽车网络营销环境分析方法。
3. 了解并掌握汽车市场调研的基本流程、调研方法、分析方法及数据分析工具。
4. 了解营销预测基本原理及常用营销预测方法。
5. 掌握汽车消费者画像概念、构建步骤。

6. 了解并掌握汽车新媒体营销技术的特点及制作方法。
7. 了解并掌握网站和网店的设计与制作方法。
8. 了解并掌握汽车门户网站、垂直网站、营销型网站的构成与营销策略。
9. 了解并掌握汽车问答平台、论坛平台的特点和营销策略。
10. 了解并掌握汽车短视频营销、直播营销、微信营销、音频营销的概念和方法。
11. 了解并掌握汽车网络与新媒体营销矩阵构建方法及营销效果评估方法。
12. 了解并掌握汽车新媒体营销活动运营的战略分析方法和策划流程。

#### **技能目标：**

1. 能分析汽车网络营销环境、构建汽车消费者画像、制订汽车试产调研方案并进行营销预测。
2. 能利用新媒体营销技术进行营销推广。
3. 能设计与制作汽车营销型网站及网店。
4. 能撰写汽车相关网站的营销策略。
5. 能撰写问答平台、论坛平台营销文案。
6. 能进行汽车短视频营销、直播营销、微信营销和音频营销。
7. 能进行汽车网络与新媒体营销矩阵的构建
8. 能组织和策划汽车新媒体营销活动运营

#### **素质目标：**

1. 树立正确的职业价值观，培养职业素养。
2. 具备诚信经营理念，培养社会责任意识，注重品牌信誉与消费者权益保护。
3. 培养严谨的职业态度，在工作中始终秉持严谨、细致的态度。
4. 培养良好的沟通能力、团队意识和协作能力，提高团队工作效率。
5. 提升审美鉴赏力，培养学生对美的感知和理解能力。
6. 激发创新设计思维，突破传统思维定式，勇于尝试新事物。
7. 培养执行力，能高效完成相关任务，善于应对突发问题。
8. 培养良好的情绪管理能力，在面对压力或挑战时保持冷静和专注。

#### **（三）课程要求**

1. 坚持立德树人

《汽车网络与新媒体营销》课程教学要落实立德树人根本任务，充分挖掘本课程思政元素，将社会主义核心价值观融入教学全过程，使学生在思考、辨析、解决问题的过程中，能站稳立场、明辨是非、行为自律、知晓责任。

### 2. 提升专业技能

在教学设计时，基于汽车网络营销和汽车新媒体策划岗位工作流程和典型工作任务，引入企业真实案例和项目，并融入省级技能抽查内容与要求；在课堂教学中，采用理论与实践相结合的教学方式，让学生在做中学、学中做，提升学生专业技能和综合应用能力。

### 3. 培养创新意识

在教学过程中，根据学生的学习基础，创设适合学生的教学环境与活动，引导学生开展自主学习、协作学习、探究学习，并进行分享和合作，同时，引导学生学会根据自身需要，自主选择学习平台，创设学习环境，形成自主学习的能力和习惯。

## 四、课程结构与内容

### （一）课程结构

《汽车网络与新媒体营销》是一门理论性和实践性都较强的专业核心必修课程，在整个课程所涉及的教学内容的学习过程中都按照“汽车网络营销和汽车新媒体策划岗位基本技能-企业真实案例和项目-岗位要求-实际应用”这条主线来进行。根据汽车网络营销和汽车新媒体策划岗位工作内容、高职教育人才培养目标和本专业人才培养方案，融入各类相关技能大赛内容与要求，遵循“理论以‘必须、够用’为度，实践以‘强能、致用’为本”的原则，按照从简单到复杂、从单项到综合的思路，序化课程内容，精心设计“汽车网络营销基础、汽车新媒体营销技术”等8个项目，针对每个项目，按实际操作步骤和内容共设置了26个任务。在教学实施过程中，突出实践教学、重视学生动手操作能力的培养，实现教学与工作岗位、工作内容的有效对接。养成学生严谨、细致、精益求精的工匠精神和追求卓越的创新精神。

表1 课程结构一览表

序号	教学内容	任务安排	学时 (含实验)
1	项目一：汽车网络营销基础	任务1：汽车营销理念演变及营销模式分析	8
		任务2：汽车网络营销环境分析	

		任务 3: 汽车市场调研分析与营销预测	
		任务 4: 汽车消费者购车行为分析	
2	项目二: 汽车新媒体营销技术	任务 1: 新媒体图文设计与制作	6
		任务 2: 软文写作	
		任务 3: H5 制作	
3	项目三: 汽车网销实战运用	任务 1: 网站的设计与制作	12
		任务 2: 网店的设计与制作	
		任务 3: 汽车网站营销策略	
		任务 4: 问答平台营销	
		任务 5: 论坛平台营销	
4	项目四: 汽车短视频营销	任务 1: 初识短视频	5
		任务 2: 汽车短视频内容创作	
		任务 3: 汽车短视频剪辑制作	
5	项目五: 汽车直播营销	任务 1: 初识汽车直播营销	3
		任务 2: 搭建汽车直播环境	
		任务 3: 实施汽车直播活动	
6	项目六: 汽车微信营销	任务 1: 领悟微信营销	5
		任务 2: 汽车微信公众号营销	
		任务 3: 汽车微信视频号营销	
7	项目七: 汽车音频营销	任务 1: 初识音频营销	4
		任务 2: 汽车音频操作技能	
		任务 3: 汽车音频营销策略	
8	项目八: 汽车网络与新媒体营销综合技能	任务 1: 汽车网络与新媒体营销矩阵构建	5
		任务 2: 汽车新媒体营销活动运营	
合计			48

## （二）课程内容

本课程总课时 48 课时，课程具体教学内容和实训项目见表 2。



表2 课程教学内容一览表

序号	教学内容	任务安排	教学目标			教学内容	实训项目	学时
			知识目标	能力目标	素质目标			
1	项目：一 汽车网络营 销基础	任务1： 汽车营销 理念演变 及营销模 式分析	1. 了解汽车营销理念的概念、演变过程 2. 现代汽车营销的主要模式 3. 掌握汽车不同营销模式理念的特点	1. 能做网络营销与传统营销的区分 2. 能做汽车网络营销概念和特点的阐述 3. 能做目前常见营销模式及其特点的分析	1. 树立正确的职业价值观，培养职业素养 2. 具备诚信经营理念，培养社会责任意识，在营销活动中注重品牌信誉与消费者权益保护	1. 汽车营销理念 2. 营销模式分析	1. 分析某品牌汽车网络营销案例	2
		任务2： 汽车网络 营销环境 分析	1. 理解网络营销环境的基本概念 2. 了解网络营销环境的主要因素 3. 掌握网络营销宏观环境和微观环境的分析方法 4. 掌握如何用SWOT分析法对汽车营销网络环境进行综合评估	1. 能解析网络营销环境的各要素对汽车营销策略影响 2. 能独立做汽车营销环境宏观与微观环境分析报告的撰写 3. 能应用SWOT分析法做汽车营销环境优化策略的制定	1. 具备数字化思维、客户服务意识及合规意识的复合型人才 2. 具备“互联网+汽车”跨界思维	1. 网络营销环境的概念 2. 网络营销环境的因素 3. 汽车网络营销环境分析	2. 分析汽车网络营销环境	2
		任务3： 汽车市场 调研分析 与营销预 测	1. 理解汽车市场调研概念 2. 掌握汽车市场调研的基本流程 3. 了解汽车市场调研方法 4. 掌握数据统计分析方法 5. 熟悉数据分析工具 6. 了解营销预测基本原理 7. 掌握常用营销预测方法	1. 能利用网络平台做汽车调研活动 2. 能做汽车网络调研活动的策划方案 3. 能利用网络平台做问卷调研 4. 能做网络调研报告 5. 能做市场营销预测报告	1. 培养严谨的职业态度，在工作中始终秉持严谨、细致的态度 2. 强化职业道德意识，妥善保护客户隐私和企业商业机密	1. 汽车市场调研分析 2. 汽车市场营销预测	3. 制订汽车市场调研方案与营销预测	2

		任务 4： 汽车消费者购车行为分析	1. 掌握汽车消费者画像概念、构建步骤 2. 了解影响汽车消费者购车决策行为因素 3. 掌握汽车消费者购车行为决策路径	1. 能做构建用户画像所需基础数据的列举 2. 能做汽车消费者画像的构建 3. 能做影响购车消费者购车决策行为因素的分析 4. 能做消费者购车行为决策路径的分析	1. 培养学生的团队意识和协作能力，提高团队工作效率 2. 具备良好的沟通表达能力	1. 汽车消费者画像概念、构建步骤 2. 影响汽车消费者购车决策行为因素 3. 汽车消费者购车行为决策路径	4. 构建某品牌汽车消费者画像	2
2	项目：二 汽 车 新 媒 体 营 销 技 术	任务 1： 新媒体图文设计与制作	1. 了解新媒体环境下汽车图文设计的行业背景与发展趋势 2. 掌握汽车品牌视觉识别系统(VIS)在新媒体图文设计中的应用原则 3. 掌握汽车产品特性及卖点提炼，以及如何通过图文形式进行有效传达 4. 掌握图文设计流程	1. 能够根据设计主题选择合适的图片 2. 能够根据设计主题选择合适的文字 3. 能够使用相关工具进行图文设计 4. 能够使用相关工具设计电商轮播广告 5. 能够使用工具设计微信公众号封面	1. 提升审美鉴赏力，培养学生对美的感知和理解能力 2. 激发创新设计思维，突破传统思维定式，勇于尝试新的设计理念、表现手法和技术工具	1. 汽车图文设计的行业背景与发展趋势 2. 视觉识别系统的应用原则 3. 汽车产品特性及卖点提炼 4. 新媒体图文设计流程	1. 设计并制作汽车营销新媒体图文	2
		任务 2： 软文写作	1. 了解软文定义 2. 了解软文分类 3. 掌握软文写作特点 4. 掌握软文写作的结构与基本要求	1. 能够根据产品内容巧妙地选择信息植入点 2. 能够运用标题写作法设计具有诱惑力的标题 3. 能够依据产品特点和市场环境编写具有吸引力的开头 4. 能够选用软文结构类型编写主题内容	1. 具备敏锐的行业洞察力，树立以用户为中心的写作理念 2. 激发创新的写作思维，培养灵活的应变能力	1. 软文定义 2. 软文分类 3. 汽车营销软文写作特点 4. 软文写作的结构与要求	2. 撰写汽车品牌推广软文	2

		任务 3： H5 制作	1. 了解 H5 基本概念及应用场景 2. 理解 H5 特点及类型 3. 掌握 H5 设计基本流程和技巧	1. 能够根据品牌需求制作 H5 脚本 2. 能够利用 H5 制作工具设计 H5 作品	1. 具备精益求精的工作态度，强化版权与安全意识 2. 具备良好的沟通能力，能在跨职能团队中高效协作	1. H5 的概念及应用场景 2. H5 的特点和类型 3. H5 的设计流程与技巧	3. 制作汽车营销活动 H5 页面	2
3	项目三： 汽车网络营销实战运用	任务 1： 网站的设计与制作	1. 了解网站设计的基本原理 2. 理解网站设计特点及类型 3. 掌握网站设计制作的基本流程和关键要素 4. 熟悉主流建站工具	1. 能规划网站整体架构 2. 能协作完成网站项目开发全流程	1. 培养商业思维与用户需求敏感度，能结合市场定位进行设计 2. 强化审美能力与创新意识，遵守版权与网络安全规范	1. 网站设计的基本原理 2. 网站设计的特点及类型 3. 网站设计流程和要素 4. 主流建站工具	1. 规划汽车网站站点结构	2
		任务 2： 网店的设计与制作	1. 了解网店的基本概念 2. 熟悉网店设计特点及类型 3. 掌握网店设计制作的基本流程和关键要素 4. 熟悉网店建设的工具	1. 能规划网店建设 2. 能够独立完成电商平台账号注册、资质认证及基础设置 3. 熟练使用设计工具制作网店视觉素材 4. 掌握商品信息上传、分类管理及基础页面排版能力	1. 培养终身学习与抗压适应能力 2. 培养学生具备诚信经营意识与责任感 3. 培养学生具有服务区域经济的使命感	1. 网店的概念 2. 网店设计的特点及类型 3. 网店设计流程和要素 4. 网店建设的工具	2. 模拟建店	2
		任务 3： 汽车网站营销策略	1. 了解汽车各类网站界面构成 2. 了解并掌握汽车各类网站营销的基本概念，包括其定义、特点和功能	1. 能在汽车各类网站上查看某款车型 2. 能在汽车各类网站上查询当地经销商信息 3. 能在汽车各类网站上预约试驾、进行购车	1. 培养学生诚实守信、遵守行业规范的职业操守 2. 树立正确的价值观和责任感，以用户需求为导向	1. 汽车网站界面构成 2. 汽车网站营销的基本概念 3. 汽车网站营销主要测了	3. 撰写汽车网站营销策略	4

		任务 4： 问答平台营销	1. 了解问答平台概念、特点 2. 熟悉汽车问答平台营销主要模式 3. 掌握问答平台营销的主要策略	1. 能注册问答平台账号 2. 能够在问答平台进行提问 3. 能够在问答平台进行回答 4. 能编辑合适的问答标题和内容	1. 培养法治观念，深入学习并严格遵守相关法律法规，依法开展业务 2. 培养自我管理能力，自律自强，保持良好的工作和生活状态，提高工作质量	1. 问答平台概念和特点 2. 汽车问答平台营销的主要模式 3. 问答平台营销的主要策略	6. 撰写问答平台营销文案	2
		任务 5： 论坛平台营销	1. 了解论坛平台概念 2. 了解类型及常见论坛营销平台 3. 熟悉论坛平台营销的优点 4. 掌握论坛营销运营流程	1. 能在汽车论坛发帖加入热门话题 2. 能结合企业产品使用情况发布分享型帖子 3. 能够回复版主\置顶\精华帖子，增加账号等级 4. 能够回复与企业产品相关的帖子，与网友互动	1. 培养持续学习的习惯和能力，关注行业动态和新知识，不断更新专业知识体系 2. 具备坚定的爱国主义信念，在营销工作中积极维护国家利益和形象	1. 论坛平台概念 2. 论坛类型及常见汽车论坛 3. 论坛营销的优点 4. 论坛营销运营流程	7. 撰写论坛平台营销文案	2
4	项目四： 汽车短视频营销	任务 1： 初识短视频	1. 了解视频平台营销概念、特点 2. 熟悉短视频的商业价值与变现方式 3. 理解视频营销主流模式 4. 掌握短视频的内容生产模式 5. 掌握短视频平台规则与内容发布技巧	1. 能够注册抖音账号 2. 能发布抖音视频	1. 具备高度的敬业精神，对待工作认真负责，追求卓越，不断提升工作业绩 2. 培养爱国情怀与民族品牌使命感	1. 视频平台营销概念、特点 2. 短视频的商业价值与变现方式 3. 视频营销主流模式 4. 短视频的内容生产模式 5. 短视频平台规则与内容发布技巧	/	1

		任务 2： 汽车短视频内容创作	1. 了解汽车短视频选题策划方法 2. 理解汽车短视频的主题定位 3. 掌握短视频多元的创作方法 4. 掌握短视频内容策划流程	1. 能对汽车短视频进行主题定位 2. 能够策划并制作汽车短视频内容	1. 培养敬业精神，按时高质量完成营销项目节点任务 2. 具备知识产权保护意识，规范使用网络素材	1. 短视频相关概念及内容生产模式 2. 汽车短视频的主题定位 3. 短视频多元的创作方法 4. 短视频内容策划流程	/	2
		任务 3： 汽车短视频剪辑制作	1. 了解素材的收集方法 2. 掌握短视频的剪辑方法 3. 理解汽车短视频剪辑的	1. 能建立汽车短视频素材库 2. 能剪辑汽车短视频	1. 培养敬业精神和责任心 2. 具备网络安全与数据隐私保护意识	1. 短视频素材的收集方法 2. 短视频的剪辑 3. 汽车短视频的剪辑	1. 创作汽车短视频文案 2. 剪辑汽车短视频	2
5	项目五： 汽车直播营销	任务 1： 初识汽车直播营销	1. 了解直播营销的概念 2. 理解直播营销的特点 3. 了解直播营销的优势 4. 掌握汽车主流直播平台	1. 能分析各汽车直播平台的直播特点	1. 培养法治观念，在直播营销中杜绝虚假销量刷单 2. 具备危机公关意识，及时处理网络舆情事件	1. 直播营销的概念 2. 直播营销的特点 3. 直播营销的优势 4. 汽车主流直播平台	/	1
		任务 2： 搭建汽车直播环境	1. 了解组建汽车直播团队的方法 2. 理解汽车直播设备配备的方法 3. 掌握汽车直播场地的选择和布置	1. 能搭建汽车直播团队 2. 能策划和搭建汽车直播环境	1. 树立良好的职业形象，注重个人仪表和言行举止，展现专业、亲和的形象 2. 增强学习能力，保持对新知识、新技能的渴望，不断提升自己的专业素养和综合能力	1. 组建汽车直播团队的方法 2. 汽车直播设备的配备 3. 汽车直播场地的选择和布置	/	1

		任务 3： 实施汽车直播活动	1. 了解汽车直播流程 2. 掌握汽车直播脚本 3. 理解汽车直播规范要求 4. 掌握汽车直播效果复盘方法	1. 能策划汽车直播脚本 2. 能进行汽车直播复盘	1. 培养公平竞争理念，拒绝恶意诋毁竞品行为 2. 培养文化尊重意识，避免营销内容中出现地域歧视	1. 汽车直播流程的安排 2. 汽车直播脚本的策划 3. 汽车直播规范要求 4. 汽车直播效果的复盘	1. 模拟汽车直播活动 2. 模拟汽车直播复盘活动	1
6	项目六： 汽车微信营销	任务 1： 领悟微信营销	1. 了解微信营销概述 2. 了解微信营销的优势 3. 掌握微信营销的模式、策略和技巧 4. 理解微信营销在汽车行业的应用 5. 掌握微信运营流程	1. 能够利用微信朋友圈开展营销活动 2. 能够利用微信群和扫一扫等结合微信红包开展营销活动	1. 具备知识产权保护意识，规范使用网络素材 2. 培养公正竞争观念，具备平等服务意识	1. 微信营销概述 2. 微信营销的优势 3. 微信营销的模式、策略和技巧 4. 微信营销在汽车行业的应用 5. 微信运营流程	/	1
		任务 2： 汽车微信公众号营销	1. 了解微信公众平台类型 2. 理解微信公众号的定位 3. 掌握微信公众号营销设计 4. 掌握汽车微信公众号运营	1. 能够设置吸引人的信息封面并用订阅号发布营销信息 2. 能够依据企业自身特色设置微信号和头像 3. 能够独立注册微信公众号	1. 培养爱国精神，具备民主参与意识 2. 培养文明传播理念，具备和谐共处能力	1. 微信公众平台类型 2. 微信公众号的定位 3. 微信公众号营销设计 4. 汽车微信公众号运营	1. 创作汽车微信公众号推文	2
		任务 3： 汽车微信视频号营销	1. 了解微信视频号简介 2. 掌握微信视频号优势 3. 了解微信视频号的界面 4. 掌握微信视频号的认证 5. 理解汽车微信视频号运营	1. 能创建微信视频号并进行认证 2. 能打造企业微信视频号的账号 IP 3. 能进行汽车微信视频号	1. 培养自由创新思维，具备诚信经营操守 2. 培养自主学习能力，持续关注专业领	1. 微信视频号简介 2. 微信视频号优势 3. 微信视频号的界面 4. 微信视频号的认	2. 进行汽车微信视频号内容创作	2

			营	的内容创作	域的新知识、新技能、新趋势	证 5. 汽车微信视频号运营		
7	项目七： 汽车音频营销	任务 1： 初识音频营销	1. 掌握音频营销的定义、发展历程及其在汽车行业的应用场景 2. 熟悉音频营销的四大优势 3. 了解主流音频格式的技术特点及适用场景 4. 掌握无损压缩与有损压缩的区别	1. 能够使用专业器材拍摄音频 2. 能够利用 PC 音频剪辑软件剪辑音频 3. 能够进行音频格式转换	1. 具备公益参与意识 2. 培养勤俭节约习惯	1. 音频营销的定义、发展历程及其在汽车行业的应用场景 2. 音频营销的四大优势 3. 主流音频格式的技术特点及适用场景 4. 无损压缩与有损压缩的区别	/	1
		任务 2： 汽车音频操作技能	1. 了解音频录制与编辑技术 2. 理解车载音频系统的硬件构成与软件调音逻辑 3. 掌握音频格式转换工具的操作方法	1. 能进行汽车音频录制与剪辑 2. 能通过多轨合成技术制作复杂音频项目 3. 能根据目标平台特性转换音频格式，优化文件体积与音质适配性	1. 培养跨文化沟通与品牌传播责任感 2. 培养智能工具应用与自动化营销能力	1. 音频录制与编辑技术 2. 车载音频系统的硬件构成与软件调音逻辑 3. 音频格式转换工具的操作方法	1. 剪辑汽车音频 2. 转换音频格式	1
		任务 3： 汽车音频营销策略	1. 掌握汽车消费者音频使用习惯分析 2. 理解音频内容策划的核心要素 3. 掌握音频营销效果评估指标及数据分析工具	1. 能设计车载音频体验优化方案 2. 能策划场景化音频内容 3. 能利用音频直播、有声书连载等形式增强用户粘性，设计互动环节促进转	1. 培养良好的沟通能力，善于倾听和理解目标受众的需求与反馈 2. 培养团队合作能力，具备与内容创作	1. 汽车消费者音频使用习惯分析 2. 音频内容策划的核心要素 3. 音频营销效果评估指标及数据分析	3. 策划场景化音频内容	2

				化	者、运营人员、数据分析人员等跨部门合作的能力。	工具		
8	项目八： 汽车网络与新媒体营销综合技能	任务 1： 汽车网络与新媒体营销矩阵构建	1. 掌握汽车网络与新媒体营销的核心概念与框架 2. 理解营销矩阵构建的理论基础与分析工具 3. 熟悉新媒体平台规则与内容策略 4. 熟悉汽车网络营销的常见平台和渠道，如搜索引擎、问答平台、论坛、微信、视频平台等 5. 掌握数据驱动的营销效果评估方法	1. 具备新媒体矩阵设计与构建能力 2. 掌握营销策略制定与执行能力 3. 熟练运用工具进行全链路分析与优化 4. 具备案例分析与实战操作能力	1. 培养开放思维和创新精神，学习数字化营销新技术、新手段、积极探索创新营销方式 2. 培养数据思维和批判性思维能力	1. 汽车网络与新媒体营销的核心概念与框架 2. 营销矩阵构建的理论基础与分析工具 3. 新媒体平台规则与内容策略 4. 汽车网络营销的常见平台和渠道，如搜索引擎、问答平台、论坛、微信、视频平台等 5. 数据驱动的营销效果评估方法	1. 构建汽车网络与新媒体营销矩阵	2
		任务 2： 汽车新媒体营销活动运营	1. 了解网络营销战略与策略的基本概念 2. 理解几种常见网络营销战略 3. 掌握网络营销战略分析方法 4. 掌握汽车新媒体营销策	1. 能够制定汽车新媒体营销策划目标 2. 能够使用网络与新媒体工具进行相关活动的宣传 3. 能够制定汽车新媒体营销活动策划实施方案	1. 培养执行力，能高效完成相关任务，善于应对突发问题，确保项目按时推进 2. 培养良好的情绪管理能力，在面对压力或挑战时保持冷静和	1. 网络营销战略与策略的基本概念 2. 常见网络营销战略 3. 网络营销战略分析方法 4. 汽车新媒体营销	2. 策划汽车新媒体营销活动	3



			划的流程 5. 掌握汽车新媒体营销策划工具		专注，能以积极的态度应对工作中的困难	策划的流程 5. 汽车新媒体营销策划工具		
合计								48

## 五、课程实施与保障

### （一）课程实施

#### 1. 课程理念

坚持以学习者为中心，按照“以学定教、以学施教、以学评教”的理念，教师根据岗位工作流程、课程内容特点和学生学情情况，融入“汽车网络营销和汽车新媒体策划岗位”技能要求，挖掘课程思政元素和文化元素，制定教学策略；突出学生主体地位和教师的主导作用，精心设计教学流程和教学活动，通过情境体验、课堂互动、作品呈现等环节，让学生动起来，让课堂活起来；因材施教，鼓励和帮助学生个性化、差异化发展，使学生学有所思、学有所得、学有所用。

#### 2. 教学策略

教学模式：线上、线下混合式的理论实践一体化教学模式。

教学方法：运用启发式、分组式、讨论式、参与式等多种教学策略和方法。

教学手段：依托智慧职教、爱课程、超星、钉钉、学习通等教学平台和微信学习群、QQ学习群等，运用多媒体设备、教学软件、动画、专业机房、模型、挂图等教学资源和设备进行教学，动态记录学生的学习情况，教师可随时与学生互动，及时了解学生的整体和个体目标达成情况，为调整教学策略和个别辅导提供依据。

#### 3. 教学过程

课前导学：教师推送学习资源，发布学习任务；学生以小组为单位研讨，完成任务；教师线上交流与答疑，了解学生自主学习情况，修改教学策略。

课中研学：围绕教学目标和教学重难点，针对课前自学环节的困惑和疑点，根据专业/学科课程特点和学生心理特征，精心设计教学流程，引导学生多动手实践，在做中学、学中做，在问题导向、合作探究、师生互动中习得知识、培养能力、提升素养。

课后践学：围绕教学目标，引导学生在课外活动中参与课程实践，拓展知识视野，践行文化价值，培育专业能力。课程实践活动原则上体现开放性（如工厂实践、社会调查等）和合作性（小组或团队合作）。

#### 4. 课堂形态

适应“互联网+”信息化教学环境及学生学习特点，依托“智慧职教、爱课程、

超星、钉钉、学习通”等智慧教育云平台和校内外实习实训基地，充分运用数字化课程资源、模拟仿真软件、教学仪器设备等教学资源 and 云计算、大数据、人工智能等现代教育技术，建设“云端课堂、实体课堂、仿真课堂、实境课堂”，使智慧教育覆盖教学的全过程，以学定教，打造高效课堂，促进学生个性化发展。

## （二）课程保障

1. 教学团队：具有本科及本科以上学历，中级及中级以上职称，具备 1 年以上或 5 年内有 6 个月以上的企业实践经历，从事教学工作 3 年以上，承担本课程教学工作 1 年以上。教师数量与教学班级（或学生比例）符合规定要求，教学团队的年龄、职称、职业资格等结构合理，有企业兼职教师参与。

2. 教学设施：专业实训室 1 间，配备 1 套教师多媒体教学系统、配套满足一个班级使用的模拟 4S 店，配备相应的设施设备。

### 3. 教学资源

（1）教材：从教育部和省教育厅指定的教材目录中选用近 3 年内出版的教材，优先使用国家规划教材、全国百强出版社教材、省级规划教材；鼓励开发校本教材，校企合作开发活页式、工作手册式新型教材。

推荐教材：“职业教育汽车类专业“互联网+”创新理实一体化教材《汽车网络与新媒体营销》 作者：林凤、谢丽仪 出版社：机械工业出版社，出版时间：2024 年 6 月。

（2）教学参考资料：根据课程教学的实际需要，配置与本课程相关的专业参考书，方便师生查询、借阅。

（3）数字化教学资源：建设和配备与本课程有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例、虚拟仿真软件、数字教材等教学资源，形成种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学的数字化教学资源库。

## 六、课程考核与评价

课程的考核评价采用过程性考核评价、终结性考核评价与实践性考核评价相结合的形式，过程性考核主要包括课前线上学习、课中出勤与课堂参与度以及课后作业任务完成度等；终结性考核包括期末理论考试、专业技能考核或作品考核；实践考核主要包括上机考核、测绘考核等，还包括学生在学完规定的学习任务后，参与职业技能竞赛、1+X 考证等，可以转化成学分。

表 3 课程考核评价形式一览表

考核评价形式		考核内容	比例%
过程性考核与评价	课前：线上讨论、课前测试、作品提交等	到课考勤、学习态度、安全意识、合作精神、敬业精神、团队意识、课堂参与、实训操作、知识掌握等	10
	课中：课堂出勤、课堂提问、实践实操、平时考核、小测验等		20
	课后：课后作业等		10
终结性考核与评价	理论考试	理论知识、职业规范等	30
	实践操作考核	专业技能、创新能力等	30

表 4 课程考核内容一览表

序号	教学内容	任务安排	知识点	技能点	考核占比(%)
1	项目一：汽车网络营销基础	任务 1：汽车营销理念演变及营销模式分析	1.了解汽车营销理念的概念、演变过程 2.现代汽车营销的主要模式 3.掌握汽车不同营销模式理念的特点	1.能做网络营销与传统营销的区分 2.能做汽车网络营销概念和特点的阐述 3.能做目前常见营销模式及其特点的分析	10
		任务 2：汽车网络营销环境分析	1.理解网络营销环境的基本概念 2.了解网络营销环境的主要因素 3.掌握网络营销宏观环境和微观环境的分析方法 4.掌握如何用 SWOT 分析法对汽车营销网络环境进行综合评估	1.能解析网络营销环境的各要素对汽车营销策略影响 2.能独立做汽车营销环境宏观与微观环境分析报告的撰写 3.能应用 SWOT 分析法做汽车营销环境优化策略的制定	

		任务 3： 汽车市场调研分析与营销预测	1.理解汽车市场调研概念 2.掌握汽车市场调研的基本流程 3.了解汽车市场调研方法 4.掌握数据统计分析方法 5.熟悉数据分析工具 6.了解营销预测基本原理 7.掌握常用营销预测方法	1.能利用网络平台做汽车调研活动 2.能做汽车网络调研活动的策划方案 3.能利用网络平台做问卷调研 4.能做网络调研报告 5.能做市场营销预测报告	
		任务 4： 汽车消费者购车行为分析	1.掌握汽车消费者画像概念、构建步骤 2.了解影响汽车消费者购车决策行为因素 3.掌握汽车消费者购车行为决策路径	1.能做构建用户画像所需基础数据的列举 2.能做汽车消费者画像的构建 3.能做影响购车消费者购车决策行为因素的分析 4.能做消费者购车行为决策路径的分析	
2	项目二： 汽车新媒体营销技术	任务 1： 新媒体图文设计与制作	1.了解新媒体环境下汽车图文设计的行业背景与发展趋势 2.掌握汽车品牌视觉识别系统(VIS)在新媒体图文设计中的应用原则 3.掌握汽车产品特性及卖点提炼，以及如何通过图文形式进行有效传达 4.掌握图文设计流程	1.能够根据设计主题选择合适的图片 2.能够根据设计主题选择合适的文字 3.能够使用相关工具进行图文设计 4.能够使用相关工具设计电商轮播广告 5.能够使用工具设计微信公众号封面	10
		任务 2： 软文写作	1.了解软文定义 2.了解软文分类 3.掌握软文写作特点 4.掌握软文写作的结构与基本要求	1.能够根据产品内容巧妙地选择信息植入点 2.能够运用标题写作法设计具有诱惑力的标题 3.能够依据产品特点和市场环境编写具有吸引力的开头 4.能够选用软文结构类型编写主题内容	
		任务 3： H5 制作	1.了解 H5 基本概念及应用场景 2.理解 H5 特点及类型 3.掌握 H5 设计基本流程和技巧	1.能够根据品牌需求制作 H5 脚本 2.能够利用 H5 制作工具设计 H5 作品	

3	项目三： 汽车网销 实战运用	任务 1： 网站的设计与制作	1.了解网站设计的基本原理 2.理解网站设计特点及类型 3.掌握网站设计制作的基本流程和关键要素 4.熟悉主流建站工具	1.能规划网站整体架构 2.能协作完成网站项目开发全流程	30
		任务 2： 网店的设计与制作	1.了解网店的基本概念 2.熟悉网店设计特点及类型 3.掌握网店设计制作的基本流程和关键要素 4.熟悉网店建设的工具	1.能规划网店建设 2.能够独立完成电商平台账号注册、资质认证及基础设置 3.熟练使用设计工具制作网店视觉素材 4.掌握商品信息上传、分类管理及基础页面排版能力	
		任务 3： 汽车网站营销策略	1.了解汽车各类网站界面构成 2.了解并掌握汽车各类网站营销的基本概念，包括其定义、特点和功能	1.能在汽车各类网站上查看某款车型 2.能在汽车各类网站上查询当地经销商信息 3.能在汽车各类网站上预约试驾、进行购车	
		任务 4： 问答平台营销	1.了解问答平台概念、特点 2.熟悉汽车问答平台营销主要模式 3.掌握问答平台营销的主要策略	1.能注册问答平台账号 2.能够在问答平台进行提问 3.能够在问答平台进行回答 4.能编辑合适的问答标题和内容	
		任务 5： 论坛平台营销	1.了解论坛平台概念 2.了解类型及常见论坛营销平台 3.熟悉论坛平台营销的优点 4.掌握论坛营销运营流程	1.能在汽车论坛发帖加入热门话题 2.能结合企业产品使用情况发布分享型帖子 3.能够回复版主\置顶\精华帖子，增加账号等级 4.能够回复与企业产品相关的帖子，与网友互动	
4	项目四： 汽车短视频营销	任务 1： 初识短视频	1.了解视频平台营销概念、特点 2.熟悉短视频的商业价值与变现方式 3.理解视频营销主流模式 4.掌握短视频的内容生产模式 5.掌握短视频平台规则与内容发布技巧	1.能够注册抖音账号 2.能发布抖音视频	10
		任务 2： 汽车短视频内容创	1.了解汽车短视频选题策划方法 2.理解汽车短视频的主题定位	1.能对汽车短视频进行主题定位 2.能够策划并制作汽车短视频	

		作	3.掌握短视频多元的创作方法 4.掌握短视频内容策划流程	频内容	
		任务 3： 汽车短视频剪辑制作	1.了解素材的收集方法 2.掌握短视频的剪辑方法 3.理解汽车短视频剪辑的	1.能建立汽车短视频素材库 2.能剪辑汽车短视频	
5	项目五： 汽车直播营销	任务 1： 初识汽车直播营销	1.了解直播营销的概念 2.理解直播营销的特点 3.了解直播营销的优势 4.掌握汽车主流直播平台	1.能分析各汽车直播平台的直播特点	10
		任务 2： 搭建汽车直播环境	1.了解组建汽车直播团队的方法 2.理解汽车直播设备配备的方法 3.掌握汽车直播场地的选择和布置	1.能搭建汽车直播团队 2.能策划和搭建汽车直播环境	
		任务 3： 实施汽车直播活动	1.了解汽车直播流程 2.掌握汽车直播脚本 3.理解汽车直播规范要求 4.掌握汽车直播效果复盘方法	1.能策划汽车直播脚本 2.能进行汽车直播复盘	
6	项目六： 汽车微信营销	任务 1： 领悟微信营销	1.了解微信营销概述 2.了解微信营销的优势 3.掌握微信营销的模式、策略和技巧 4.理解微信营销在汽车行业的应用 5.掌握微信运营流程	1.能够利用微信朋友圈开展营销活动 2.能够利用微信群和扫一扫等结合微信红包开展营销活动	10
		任务 2： 汽车微信公众号营销	1.了解微信公众平台类型 2.理解微信公众号的定位 3.掌握微信公众号营销设计 4.掌握汽车微信公众号运营	1.能够设置吸引人的信息封面并用订阅号发布营销信息 2.能够依据企业自身特色设置微信号和头像 3.能够独立注册微信公众号	
		任务 3： 汽车微信视频号营销	1.了解微信视频号简介 2.掌握微信视频号优势 3.了解微信视频号的界面 4.掌握微信视频号的认证 5.理解汽车微信视频号运营	1.能创建微信视频号并进行认证 2.能打造企业微信视频号的账号 IP 3.能进行汽车微信视频号的内容创作	

7	项目七： 汽车音频营销	任务 1： 初识音频营销	1.掌握音频营销的定义、发展历程及其在汽车行业的应用场景 2.熟悉音频营销的四大优势 3.了解主流音频格式的技术特点及适用场景 4.掌握无损压缩与有损压缩的区别	1.能够使用专业器材拍摄音频 2.能够利用 PC 音频剪辑软件剪辑音频 3.能够进行音频格式转换	10
		任务 2： 汽车音频操作技能	1.了解音频录制与编辑技术 2.理解车载音频系统的硬件构成与软件调音逻辑 3.掌握音频格式转换工具的操作方法	1.能进行汽车音频录制与剪辑 2.能通过多轨合成技术制作复杂音频项目 3.能根据目标平台特性转换音频格式，优化文件体积与音质适配性	
		任务 3： 汽车音频营销策略	1.掌握汽车消费者音频使用习惯分析 2.理解音频内容策划的核心要素 3.掌握音频营销效果评估指标及数据分析工具	1.能设计车载音频体验优化方案 2.能策划场景化音频内容 3.能利用音频直播、有声书连载等形式增强用户粘性，设计互动环节促进转化	
8	项目八： 汽车网络与新媒体营销综合技能	任务 1： 汽车网络与新媒体营销矩阵构建	1.掌握汽车网络与新媒体营销的核心概念与框架 2.理解营销矩阵构建的理论基础与分析工具 3.熟悉新媒体平台规则与内容策略 4.熟悉汽车网络营销的常见平台和渠道，如搜索引擎、问答平台、论坛、微信、视频平台等 5.掌握数据驱动的营销效果评估方法	1.具备新媒体矩阵设计与构建能力 2.掌握营销策略制定与执行能力 3.熟练运用工具进行全链路分析与优化 4.具备案例分析与实战操作能力	10
		任务 2： 汽车新媒体营销活动运营	1.了解网络营销战略与策略的基本概念 2.理解几种常见网络营销战略 3.掌握网络营销战略分析方法 4.掌握汽车新媒体营销策划的流程 5.掌握汽车新媒体营销策划工具	1.能够制定汽车新媒体营销策划目标 2.能够使用网络与新媒体工具进行相关活动的宣传 3.能够制定汽车新媒体营销活动策划实施方案	



合计	100
----	-----

## 七、课程进程与安排

表5 课程进程安排一览表

序号	教学内容	任务安排	计划课时		授课地点	执行周次
			理论	实践		
1	项目一： 汽车网络营销基础	任务 1：汽车营销理念演变及营销模式分析	1	1	理实一体教室	1
		任务 2：汽车网络营销环境分析	1	1	理实一体教室	1-2
		任务 3：汽车市场调研分析与营销预测	1	1	理实一体教室	2
		任务 4：汽车消费者购车行为分析	1	1	理实一体教室	3
2	项目二： 汽车新媒体营销技术	任务 1：新媒体图文设计与制作	1	1	理实一体教室	3-4
		任务 2：软文写作	1	1	理实一体教室	4
		任务 3：H5 制作	1	1	理实一体教室	5
3	项目三： 汽车网销实战运用	任务 1：网站的设计与制作	1	1	理实一体教室	5-6
		任务 2：网店的设计与制作	1	1	理实一体教室	6
		任务 3：汽车网站营销策略	2	2	理实一体教室	7-8
		任务 4：问答平台营销	1	1	理实一体教室	8
		任务 5：论坛平台营销	1	1	理实一体教室	9
4	项目四： 汽车短视频营销	任务 1：初识短视频	1		理实一体教室	9
		任务 2：汽车短视频内容创作	1	1	理实一体教室	10
		任务 3：汽车短视频剪辑制作		2	理实一体教室	10-11
5	项目五： 汽车直播营销	任务 1：初识汽车直播营销	1		理实一体教室	11
		任务 2：搭建汽车直播环境	1		理实一体教室	11
		任务 3：实施汽车直播活动		1	理实一体教室	12
6	项目六： 汽车微信营销	任务 1：领悟微信营销	1		理实一体教室	12
		任务 2：汽车微信公众号营销	1	1	理实一体教室	12-13

		任务 3：汽车微信视频号营销	1	1	理实一体教室	13
7	项目七： 汽车音频 营销	任务 1：初识音频营销	1		理实一体教室	14
		任务 2：汽车音频操作技能		1	理实一体教室	14
		任务 3：汽车音频营销策略	1	1	理实一体教室	14-1 5
8	项目八： 汽车网络 与新媒体 营销综合 技能	任务 1：汽车网络与新媒体营销矩阵构建	1	1	理实一体教室	15
		任务 2：汽车新媒体营销活动运营	1	2	理实一体教室	16
合计			24	24		