

## 《金融社群经营及行销》教学大纲

课程名称：金融社群经营及行销		课程类别（必修/选修）：选修
课程英文名称：Financial Community Management and Marketing		
总学时/周学时/学分：48/3/3		其中实验/实践学时：16
先修课程：		
后续课程支撑：		
授课时间：1-16 周一第 5 节至 7 节		授课地点：实 315
授课对象：19 级经济与金融系 1 班		
开课学院：粤台产业科技学院		
任课教师姓名/职称：邱瑞华 /讲师		
答疑时间、地点与方式： 1.每次课的课前和课后，采用主题单元教学;请学生事前先预备单元内容相关基本知识点;提高学习多元化。 2.每次上课，采用 TBL、PBL 二种方式进行案例分析讨论的问答方式进行分析。		
课程考核方式：开卷（）闭卷（ <input checked="" type="checkbox"/> ）课程论文（）其它（）		
使用教材：《社群营销：方法、技巧与实践》，作者：秋叶; 秦阳; 陈慧敏出版社,机械工业出版社出版时间,2020 年 08 月		
课程简介： 藉由课程了解透过社群品牌的广告投放，是目前各家企业品牌营销活动的重要环节之一，扮演曝光或业绩转换的角色。透过投放了解，能检视与优化营销环节。但随着企业纷纷投入社群广告的互相竞争与竞价，也导致流量成本越来越高！怎么融入品牌运营思维，结合主流的社群广告，才可能在目前市场上取得目标转换优化并从课程中学习如何自我行销。		
课程教学目标及对毕业要求指标点的支撑：藉由课程教学过程;对学生日后社群投放、经营及行销有莫大帮助;并提升自我沟通管理能力;在日后就业人际关系发展上;展现专业经理人自信能力。		
课程教学目标	支撑毕业要求指标点	毕业要求
目标一：	C3 创新能力	C3 创新能力； 具有从事本专业相关职业活动所需要的技术能力、社会行为能力和创新能力。

了解企业社群广告的互相竞争与竞价，会导致流量成本越来越高;怎么融入品牌运营思维，结合主流的社群广告，可能在目前市场上取得目标转换优化。		
<b>目标二：</b> 具有良好的综合应用知识能力和实践能力，能把学到的经济学和金融学知识运用于实践。	C4 发展能力	C4 发展能力； 1.升迁到项目经理、行政管理岗位的潜质，能从事金融商品营销及研究等方面工作的高级经济与金融专业人才。
<b>目标三：</b> 掌握微观经济学、宏观经济学、会计学、统计学、管理学原理等学科基础知识。	B5 学科基础知识	A2 文化素质；具有健康的心理素质、良好的人际交往能力和组织管理能力。
<b>目标四：</b> 具有从事技术和服务工作所必需的创业精神；具有认真、严谨、求实、敬业的工作和学习态度。	A4 专业素质	A4 专业素质；具有自信、团结协作的工作精神。

理论教学进程表

(建议：每一次教学主题尽量只对应一个课程目标，减少达成度计算的复杂性，正文中删除此段话，下同)

周次	教学主题	授课教师	学时数	教学内容（重点、难点、课程思政融入点）	教学模式 (线上/混合式/线下)		教学方法	作业安排	支撑课程目标
1	什么是社群概述	邱瑞华	3	使学生了解企业管理、市场营销、经济运作、经济政策、投资理财等方面的基本知识 <b>重点：</b> 了解何謂「社群经济」。 <b>难点：</b> 了解随着互联网连接方式进化的营销方式。 <b>课程思政融入点：</b> 具有良好的文化修养、审美情趣、社交能力和礼仪知识。	线下	讲授	课程思政作业：社群的五大构成元素分析。	<b>目标三、目标四</b>	

2	从0到1社群的诞生	邱瑞华	3	了解用5W1H方法梳理你的社群运营目标 <b>重点:</b> 了解社群能带来什么价值。 <b>难点:</b> 熟悉社群价值观及规则的制订。 <b>课程思政融入点:</b> 社会主义核心价值观, 遵规守纪。	线下	讲授	课程思政作业: 学生每人阅读社群有关的文章或书籍。	目标一、目标三
3	从小社群到大社群	邱瑞华	3	培养具有较强的人际沟通和团结协作能力 <b>重点:</b> 了解如何打造在线高效运营团队。 <b>难点:</b> 中心化管理 VS 去中心化管理的差异。 <b>课程思政融入点:</b> 具有较强的人际沟通和团结协作能力。	线下	讲授/讨论	课程思政作业: 中心化管理 VS 去中心化管理。	目标一、目标三
4	社群团队的沟通技巧	邱瑞华	3	了解如何构建有效的信息安全保障体系 <b>重点:</b> 了解在线团队如何有效沟通。 <b>难点:</b> 了解如何吸引各种优秀人才加入团队。 <b>课程思政融入点:</b> 具有较强的人际沟通和团结协作能力。	线下	讲授/讨论	课程思政作业: 社群运营 KPI 设置。	目标一、目标二、目标三、目标四
5	社群活跃度	邱瑞华	3	了解如何保持社群活跃度 <b>重点:</b> 了解如何评估一个社群的质量。 <b>难点:</b> 了解如何做一场高质量的在线群分享。 <b>课程思政融入点:</b> 具有从事本专业相关职业活动所需要的技术能力、社会行为能力和创新能力。	线下	讲授/讨论	课程思政作业: 学生每人找国内目前社群经营一起探讨。	目标一、目标二、目标三、目标四

6	社群世代下的品牌营销新面向	邱瑞华	2	培养社群经营策略规划的能力 <b>重点:</b> 了解网络通路建构及调节的能力。 <b>难点:</b> 了解社群经营策略规划的能力培养及分析。 <b>课程思政融入点:</b> 具有从事与技术相关工作的能力, 有独立学习能力、获取新知识和信息能力。	线下	讲授/ 讨论	乐视控股打造易到生态案例讨论	目标一、目标二、 <b>目标三</b> 、 <b>目标四</b>
7	社群营销规划	邱瑞华	3	了解社群营销平台应用技法与发展 <b>重点:</b> 了解社群营销规划书蓝图撰写。 <b>难点:</b> 学习如何有效收集网络社群信息技法。 <b>课程思政融入点:</b> 具有遵规守纪的意识。	线下	讲授/ 讨论	课程思政作业: 网络社群营销成功案例分析	目标一、目标二、 <b>目标三</b> 、 <b>目标四</b>
8	社群广告投放暨营销整合应用(一)	邱瑞华	3	了解社群广告投放篇一营销目标 <b>重点:</b> 了解社群广告投放与营销企划活动整合应用。 <b>难点:</b> 学习如何有效置入型营销。 <b>课程思政融入点:</b> 具有遵规守纪的意识。	线下	讲授	课程思政作业: 学生每人阅读社群经营行销有关的文章或书籍。	目标一、目标二、 <b>目标三</b> 、 <b>目标四</b>
9	社群广告投放暨营销整合应用(二)	邱瑞华	3	了解社群广告投放篇二数据篇二报表解读 <b>重点:</b> 了解社群广告投放与数据篇二报表解读之整合应用。 <b>难点:</b> 学习如何有效提高投放营销效能。 <b>课程思政融入点:</b> 具有学习新知识与自我提升能力。	线下	讲授/ 讨论	PP 租车-共享经济篇案例分析	目标一、目标二、 <b>目标三</b> 、 <b>目标四</b>
10	期中考	邱瑞华	3	如何提升网络关键词营销的成效			个人报告/讨论	目标一

合计	32				
----	----	--	--	--	--

实践教学进程表

周次	实验项目名称	授课教师	学时	教学内容（重点、难点、课程思政融入点）	项目类型（验证/综合/设计）	教学方式	支撑课程目标
6	社群媒体的 CTA	邱瑞华	1	社群媒体的流量 CTA（call to action） <b>重点：</b> 了解社群媒体的流量必须透过 CTA（call to action）来提升转换。 <b>难点：</b> 了解根据转换的目标不同;提升品牌的转换率。 <b>课程思政融入点：</b> 具有遵规守纪的意识。	线下	讲授/讨论	目标一
11	数字与社群的世界	邱瑞华	3	了解数字与社群的世界中经济、企业与社会 <b>重点：</b> 了解了解电子商务与发展的领域，以及数字时代的社群发展。 <b>难点：</b> 了解电子商务的限制、影响与未来。 <b>课程思政融入点：</b> 具有从事本专业相关的技术能力。	线下	讲授	目标三
12	在线银行和个人财务	邱瑞华	3	了解零售商与电子零售商 <b>重点：</b> 了解电子零售中的问题和经验教训。 <b>难点：</b> 了解在线购买决策的辅助工具。 <b>课程思政融入点：</b> 具有从事本专业相关的技术能力。	线下	课程思政作业：学生每人阅读电子零售商有关的文章或书籍。	目标三
13	创新的电子商务系统	邱瑞华	3	了解电子化政府、数字学习的运作模式 <b>重点：</b> 了解知识管理和消费者对消费者的商务	综合	TOB 模式向 TO C	目标三

				<b>难点：</b> 了解数字学习的运作模式与知识管理。 <b>课程思政融入点：</b> 具有从事本专业相关的技术能力。		模式的转变	
14	社群顾客服务和顾客关系管理	邱瑞华	3	了解社群商务的定义与社群商务的发展 <b>重点：</b> 了解社群商务的相关应用，如：社群购物、社群顾客服务和顾客关系管理。 <b>难点：</b> 学习如何提高顾客满意度。 <b>课程思政融入点：</b> 具有较强的人际沟通和团结协作能力。	综合	提问与讲评	目标一、目标二、目标三、目标四
15	国际化与国际营销	邱瑞华	3	国际经济环境：全球营销环境的分析 <b>重点：</b> 了解国际化与国际营销、国际营销的管理哲学。 <b>难点：</b> 了解商务处理能力及营销企划能力。 <b>课程思政融入点：</b> 具有较强的人际沟通和团结协作能力。	综合	提问与讲评	目标三、目标四
16	期末考	邱瑞华		企业如何利用社群经营营销策略-提升整体业绩销售		分组报告	目标一
合计			<b>16</b>				

课程考核

课程目标	支撑毕业要求指标点	评价依据及成绩比例（%）				
		作业	考试	报告		
目标一	A4	10	10	10		
目标二	B5	10	10	10-		
目标三	C3	0	10	20		
目标四	C4	0	0	10		

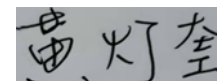
总计	20	30	50	100	
----	----	----	----	-----	--

备注：1) 根据《东莞理工学院考试管理规定》第十二条规定：旷课3次（或6课时）学生不得参加该课程的期终考核。2) 各项考核标准见附件所示。

大纲编写时间：2021年9月4日

系（部）审查意见：

系（部）主任签名：



2021年9月4日

