

# 《市场营销学》

## 课程思政典型教学案例（3 则）

管理学院 雷芳芳

## 课程思政典型教学案例（一）

1. 案例名称 李子柒的视频为什么这么火？

2. 结合知识点 第八章-第三节 市场定位的方法

3. 案例意义

以李子柒田园生活视频国内外走红的案例，启发学生思考市场定位的方法和成功定位的关键。从案例中对中国传统文化的引入，增强学生对中国传统文化的自信和传播中国优秀文化的责任，培养学生积极创新、自立自强、吃苦耐劳和精益求精的职业精神。

4. 案例设计与实施

### （1）教学设计

①采用任务驱动教学结合翻转学习。教师提前布置学习任务，让同学们收集各种定位成功或者不成功的案例，重点关注近两年来网络非常火热的李子柒视频，了解其在国内外各大视频网站的火热程度及观众对视频的各种评价，了解李子柒本人的成长经历和制作视频的艰辛过程。

②课堂导入：以问题讨论导入，在生活中的各个行业，你记住了哪些品牌？例如洗发水、服装、零食等？当你要购买的时候，你会先记起哪个品牌？为什么？引发同学们对成功定位产品的真实共鸣。随机叫不同小组的2-3位同学进行回答。

③根据同学们的回答，分析成功定位的原因及重要性，引出市场定位方法的内容。

④知识精讲：定位的方法

⑤小组讨论：针对不同的定位方法，每组举出1-2个例子来说明这种定位方法的应用。

⑥思政融入：播放两个短视频，一个是李子柒制作活字印刷术的

片段；一个是李子柒亲自从养蚕、煮茧、开棉做蚕丝被等过程的片段（控制在3分钟以内）；

⑦师生共同讨论：分析视频成功的原因在于定位的差异化，视频传播了中国优秀的传统文化，体现人与自然和谐相处的理念和视频制作者自强自立、勤劳智慧、吃苦耐劳、精益求精的劳动精神和职业态度等。

⑧课堂小组实训（创新创业训练）：引用2019年湖南省营销策划大赛的命题，进行小组任务驱动教学。要求每组讨论3分钟，选出一名成员上台介绍本组的策划方案及具体思路。小组间进行互评，老师进行点评。

## （2）教学实施

**知识点精讲：**定位的方法

①基本定位：低档、中档、高档

②特色定位：

产品属性定位（成分、功能）：不含糖的、更多水果成分的，含维生素的；去屑的、柔顺的

给顾客带来的利益：经久耐用、尊贵权势的

使用者定位：不同年龄、不同职业使用

服务定位：特色服务

人员定位：服务人员的差异化

文化情感定位：喜庆的、怀旧的、有趣的

③竞争定位：

空档定位

争锋相对

逆向定位

比附定位

集团定位

**知识点延伸：**定位当中应当注意的要素、产品定位的不同层次等。

**提出问题：** 什么样的定位才算是成功的定位？在目前市场细分过度成熟、市场竞争白热化的市场背景下，还有哪些市场定位能够体现新颖性、独特性？

**思政案例导入：**播放两个短视频，一个是李子柒制作活字印刷术的片段；一个是李子柒亲自从养蚕、煮蚕、抽丝、开棉做蚕丝被等过程的片段（控制在3分钟）；



图1 李子柒制作活字印刷的视频截图



图2 李子柒亲自养蚕、煮蚕、抽丝、开棉做棉被的视频截图

2021年7月数据：李子柒微博粉丝2168万、B站粉丝310.2万、抖音粉丝5495万，所有平台点赞均超过数亿；而在国外平台上，YouTube

粉丝达到1610万，订阅远超CNN等国外主流内容平台，年收入超过4000万。

纵览李子柒的视频主题，展现的大都是围绕中国乡村生活的衣食住行，这对于处在社会的商业化、城市化进程正在不断加快而生活压力无以复加的现代人来说，那种宁静自如的淡泊朴素生活早已一去不返，于是，人们既可以从中满足些许对田园生活的向往，也可以在精神上找寻一个世外桃源。

因为通过她所发布的视频，主题上对中国传统文化清隽的审美取向以及出世价值追求有着一定程度上体现，也就曾被人民日报、新华社、共青团中央、央视等多次评论与肯定。《光明日报》则称李子柒是“一个全媒体时代传承与传播中华文化的生动案例”。于是，甚至有人说，李子柒在国际上的独特影响力，已无可替代。

李子柒制作的视频引发广大外国网友对中国文化的浓厚兴趣，成为中国文化对外传播的一个话题。她的视频之所以能打动人，是因为她用心呈现原汁原味的中国传统文化和工艺。无论是桃花酒、琵琶酥等美食，还是文房四宝、缫(sao)丝、刺绣等工艺，都按照古法流程一步步精心制作。让全世界的人由此开始了解中国的传统文化，纷纷夸赞中国人的勤奋、聪慧，进而开始喜欢中国人，喜欢中国这个国家。

**价值观引领：**增强学生对中国文化的自信；树立人与自然和谐相处的理念；培养学生不断创新、勤劳智慧、吃苦耐劳、精益求精的职业精神等。

**学生讨论：**引导学生从不同角度分析李子柒视频成功的原因？它

与其他的短视频定位有什么不同？国外的观众从视频中感受到了什么？

**小组课堂实训：**采用小组讨论、上台展示的方式，激发学生利用市场定位方法解决实际问题的能力，提升学生创新创业的能力。此案例来自于 2019 年湖南省营销策划大赛的选题。

湖南尚源生物科技有限公司起源于 2003 年，成立于 2010 年，地处湘中娄邵交界的天龙山脉。目前是一家集原料基地，产品研发、加工、市场销售及旅游观光于一体的综合性民营股份制企业。公司主要生产新邵米酒“龙栖源”系列产品，包含下源水酒、有机糯米黄酒、有机紫米酒、有机富硒酒、肽酒。其创始人之一陈博士是湖南邵阳人，在湖南农业大学博士毕业后放弃城市优越的生活，回乡创业，创建了湖南生源生物科技有限公司，研发了多个品种的的酒类，带动了当地农民就业，为地方扶贫工作做出了贡献。

其中有机紫米酒是以国内稀有紫稻(自留稻种，高寒山区种植)为原料，取新邵天龙山野生中草药自制酒曲，配龙源矿泉，古方酿造，结合现代酿酒工艺，彻底排除甲醛，清香独特，氨基酸含量是普通黄酒的 3.8 倍，目前本品乃国内首创，是日常人情往来馈赠上品。

请为这款有机紫米酒进行市场定位？

## 5. 教学反思

①教师通过检查学生课前收集资料的情况、小组课堂发言、课堂讨论、小组课堂实训等方式对思政教学效果进行多元评价。

②通过该案例的学习和课堂小组实训，使学生能够运用理论知识分析实际问题，巩固了市场定位方法的知识，增强了文化自信，深刻理解了人与自然和谐相处的理念，培养了学生不断创新、勤劳智慧、吃苦耐劳、精益求精的职业精神等。同时，小组竞赛、任务驱动的方

式锻炼了学生创新创业能力、团队协作能力和沟通表达能力。实现了价值塑造、知识传授和能力培养三者融为一体的教学目标。

## 课程思政典型教学案例（二）

1. 案例名称 不正当的促销方式案例 3 则

2. 结合知识点 销售促进策略

3. 案例意义

通过对不正当的促销方式案例 3 则的分析，引发学生对促销作用、内容、方式的思考，说明企业在进行促销时不能只考虑促销的经济效应，还应该注重消费者利益、遵守相关的法律法规、遵守合法的竞争规则。通过案例分析，使学生树立法治观念、正确的竞争观念和诚信经营的职业道德观念。

4. 案例设计与实施

### （1）教学设计

①采用任务驱动教学结合课堂小组讨论。教师提前布置学习任务，让学生分组查阅资料，了解在营业推广活动中有哪些常见的形式，国家有哪些法律法规需要遵守。

②课堂导入：教师以“双 11”各大平台促销策略大比拼的案例导入，说明销售促进策略的内容、特点和重要性。

③内容精讲：销售促进的概念、特点、方式、作用。

④思政融入：逐一讲解“银川市西夏区金玉美饰饰品怀远路店不正当有奖销售行为案件”；“常州长兴诺廷山房地产开发有限公司不正当有奖销售案”；“盐城市射阳熠辉网络科技有限公司虚构原价案”3 个案例，让小组同学分别讨论，每一个案例哪些地方违规了？对消费者和竞争对手有什么影响？

⑤师生共同讨论：案例中的一些法律法规知多少？如何判断是否违法？希望同学们能够树立法治观念、正确的竞争观念和诚信经营职业道德观念。

⑥课后作业：请同学们进一步了解《规范促销行为暂行规定》、《禁止价格欺诈行为的规定》、《价格违法行为行政处罚规定》、《反不正当竞争法》等有关销售促进方面的法律知识。摘抄在作业本上，对于日常容易忽视的法律盲点进行分享。

## (2) 教学实施

### 知识点精讲：

①销售促进策略的定义

②销售促进的特点：

辅助性促销；

即期效果明显；

呈现与贬低同在。

③销售促进的方式和方法

向消费者进行销售促进的方式：赠送样品、代金券、包装兑现、廉价包装、赠品印花等；

向中间商进行销售促进的方式：购买折扣、紧贴补助、经销奖励等。

**知识点延伸：**在互联网+背景下，是否还有其他的销售促进的方式？销售促进与其他促销组合策略的联系与区别等。

**提出问题：**同学们平时所经历或看到过的销售促进策略，有哪些让你记忆深刻、又能吸引你进一步购买的方式？

**思政案例导入：**

### **案例分析 1：银川市西夏区金玉美饰饰品怀远路店（朱贺）不正当有奖销售行为案件**

2021 年 3 月，银川市市场监督管理局西夏区分局依法对位于银川市西夏区怀远西路 66 号家百惠负一楼的银川市西夏区金玉美饰饰品怀远路店进行检查。经查，当事人销售玉石饰品过程中，通过“凭礼品券免费领取棉签、口罩等小礼品并可以免费抽奖”的方式，让特定顾客“中奖”，并向“抽到”“一等奖”的顾客推销“珠宝打一折或者只需要 10% 的手工费”活动。

请问这种促销方式违背了什么样的规定？

### **案例 2：常州长兴诺廷山房地产开发有限公司不正当有奖销售案**

2021 年 5 月 28 日，常州市市场监管局执法人员在检查中发现，常州长兴诺廷山房地产开发有限公司开展的“你买房、我买单，最高单套赞助 200 万元现金”活动涉嫌不正当竞争。

经查，当事人为宣传其开发的“汝悦春秋苑”楼盘、吸引客户、推动楼盘销售，于 2020 年 12 月 5 日至 2021 年 3 月 31 日期间开展了“你买房、我买单，最高单套赞助 200 万元现金”活动。按照该活动规则，总计有近 400 位购房者获得最终抽奖资格。当事人于 2021 年 4 月 10 日在汝悦春秋售楼处举行了抽奖仪式，采取随机抽奖方式，确定了最高奖中奖人业主朱某。因业主朱某所购房屋总价为 193.3492 万元，所以最终奖金为 193.3492 万元。5 月 24 日，当事人以汇款的形式向业主朱某兑付了奖金。5 月 31 日，当事人主动删除微信公众号有关内容、开展了自查自纠和整改工作，并制定了合规经营整改措施。

### **案例 3：盐城市射阳熠辉网络科技有限公司虚构原价案**

2021 年 4 月 2 日，盐城市射阳县市场监管局接群众举报，反映

射阳县“饿了么”外卖平台多次通过抬高入驻平台商家的商品原价，再以极低折扣打折的方式，在市场搞虚假促销活动，以价格偏差的方式误导消费者进行下单消费。

经查，射阳熠辉网络科技有限公司被授权负责射阳“饿了么”网络日常运营、业务管理等事宜。当事人为提高网络外卖平台销售业绩和社会影响力，于2021年3月至4月，在“饿了么”外卖网络平台上开展促销打折活动，在入驻网店不知情的情况下，将射阳经济开发区斯华饮品店、思萱奶茶店、尚飞小吃店等13家平台网店的21个商品原价进行更改，以0.58折至2.03折不等的折扣价进行促销。经核查，这13家入驻网店在当事人开展促销活动前7日内，无论是在网络平台还是在其实体店内均未以当事人所标注的原价交易过相应商品，而是以店内标示的价格正常销售，因此促销商品的实际原价应当是店内标示价格。

**学生讨论：**请同学们积极讨论并发言，三个案例分别触犯了哪些法律法规？

**揭晓答案：**

案例一：以“老板巨大让利”为由，欺骗消费者，并利用顾客“中一等奖”后的喜悦心情和贪图便宜的心理，诱骗消费者购买商品，从中牟取不正当利益。当事人的行为违反《反不正当竞争法》第十条规定，构成采用故意让内定人员中奖的欺骗方式进行有奖销售的违法行为。银川市市场监督管理局西夏区分局依法对其作出罚款5万元的行政处罚。

案例二：当事人抽奖式有奖销售最高奖金额超过五万元的行为，违反了《反不正当竞争法》第十条第三项的规定。依据《反不正当竞争法》第二十二条规定，2021年7月30日，常州市市场监管局依法

对当事人作出罚款 150000 元的行政处罚。

江苏省市场监管局指出，有奖销售是经营活动中常见的营销手段，《反不正当竞争法》和国家市场监督管理总局《规范促销行为暂行规定》都对有奖促销活动进行了严格规定。聚焦“促销”这一热点现象，市场监管部门精准打击不正当有奖销售，着力规范经营者促销行为，维护市场竞争秩序，保障消费者合法权益。

案例三：当事人在网页上标注的“原价”远高于实际原价，构成虚构原价的违法行为。

当事人的上述行为违反了《禁止价格欺诈行为的规定》第七条第一款第一项以及《价格法》第十四条第四项所列的不正当价格行为。鉴于当事人能够积极配合调查，如实陈述情况，并及时停止违法行为，在平台上将虚假标注的原价更改为正常的价格，其行为符合《行政处罚法》第三十二条第一项所列“主动消除或者减轻违法行为危害后果的”情形。依据《禁止价格欺诈行为的规定》第十一条、《价格违法行为行政处罚规定》第七条，2021 年 8 月 3 日，盐城市射阳县市场监管局依法对当事人处以 50000 元行政处罚。

江苏省市场监管局提示，网络交易平台搞促销活动，以降价、打折、积分、馈赠等活动吸引消费者的眼球，但实际运作过程中，也存在部分商品明码标价标示不规范的情况。本案中这种利用虚构原价、价格欺诈等价格违法行为，扰乱了市场秩序，侵犯了消费者的合法权益，影响公平竞争的市场环境。

**价值观引领：**在进行销售促进活动时，为了吸引消费者的关注，提升销售量我们可以进行方法的创新，但是不能忽视相应的法律法规，不能侵犯消费者的权益、不能采取不竞争的竞争手段。使学生树立法治观念、正确的竞争观念和诚信经营的职业道德观念。

**课后拓展：**关于销售促进的法律法规还有哪些？请同学们课后收集资料，对《规范促销行为暂行规定》、《禁止价格欺诈行为的规定》、《价格违法行为行政处罚规定》、《反不正当竞争法》等相关法律法规进行深入学习，摘抄 10 条日常生活中营销人员容易忽视的法律条款，下节课进行分享。

## 5. 教学反思

①教师通过检查学生课前收集资料的情况、小组课堂发言、课堂讨论、案例分析、课后拓展作业等方式对思政教学效果进行多元评价。

②通过对 3 则销售促进案例的学习，使学生能够运用理论知识分析实际问题，巩固了销售促进的知识，增加对销售促进相关法律知识的了解，树立法治观念、正确的竞争观念和诚信经营的职业道德观念。同时，小组讨论发言、案例分析锻炼了学生团队协作能力、沟通表达能力和思辨能力。实现了价值塑造、知识传授和能力培养三者融为一体的教学目标。

## 课程思政典型教学案例（三）

1. 案例名称 我国领先于世界的6大科技领域及华为手机芯片困局

2. 结合知识点 宏观营销环境中的科技环境

3. 案例意义

在分析企业宏观环境中的科技环境时，引入我国领先于世界的6大领域，扩展学生的知识面，使学生对我国科技发展取得的成果有更为清晰的认识，从而增强学生民族自豪感和爱国热情。同时，引申到我国相对薄弱的领域，激发学生努力学习、振兴中华的远大抱负和责任担当意识。

4. 案例设计与实施

### （1）教学设计

①采用任务驱动教学结合课堂小组讨论。教师提前布置学习任务，让学生分组查阅资料，了解影响一个企业发展的宏观环境有哪些？我国目前的宏观环境情况如何？

②课堂导入：在学习通发布投票，在零售业、手机行业、旅游行业和课外培训行业，让同学们做出选择，会看好哪些领域的发展？从而引发同学们对企业面临的外在人口、经济、科技环境、政治法律、文化要素的思考，企业应当如何面对这些环境。

③内容精讲：宏观环境中的人口、经济、科技、政治法律、文化等分析要素的内容，我国企业面临的宏观环境如何。

④师生共同讨论：对于我国领先于世界的科技领域你了解多少？哪些领域我们国家比较薄弱？

④思政融入：引入我国领先于世界的6大科技领域：5G通信技术、交直流特高压技术、卫星导航技术、移动支付技术、桥梁建造技术。通过具体技术的简单介绍，让同学们深切感受到国家技术发展的成果，增强了学生的民族自豪感和爱国热情。同时，引发同学们思考，有哪些技术是我们比较薄弱的环节？引入华为公司近期在芯片上的困局。这不仅仅是华为面临的问题，也是我们国家多个产业快速发展的瓶颈之一。激发同学们努力学习、报效祖国、振兴中华的远大抱负和使命担当。

⑥课后小组实训：针对已经布置的具体项目，进行宏观环境的分析，完成小组任务，下节课随机抽取2组进行PPT汇报。

## **(2) 教学实施**

**知识点精讲：**

- ①人口环境
- ②经济环境
- ③科技环境
- ④政治法律环境
- ⑤自然环境
- ⑥文化环境

**知识点延伸：**科技是一把双刃剑，不仅带来了生活的便利，同时也会带来一些不利因素。

**思政案例导入：**

### 1. 5G

最近，德国数据公司发布的5G专利报告显示，5G专利的数量

上，排在第一的三星，第二是华为，第三是中兴，之后是爱立信，高通，LG。当然每个数据机构统计的数据是有所不同的，但是相差也不会太远。这样的专利排行上，显示出三星在5G技术上有着亮眼的表现，但是2，3两名都是中国公司的，并且在专利数量上也是非常多！

而在5G标准技术贡献上，排在第一的就是华为，之后是爱立信。这两家企业在数据面板上的表现应该是比其他的企业要高上一个梯队的。并且华为是高居榜首的，特别要提的是，这是关于5G技术标准的，掌握了标准就是掌握了最核心的技术！而在5G标准会议出席排名上，华为还是高居第一，第二是爱立信，第三是三星，之后是诺基亚，高通，LG，英特尔，中兴，中国移动！



## 2. 高铁

作为这方面技术的后起之秀，如今我国在高铁领域的很多方面都已经做到了世界领先，我国如今运营着长达2.2万公里的高速铁路，占世界高铁总里程的2/3还多，不得不说，这是一个很了不起的成就。



### 3. 交直流特高压技术

特高压技术、装备、工程、标准的全面突破，实现了中国电力工业从落后到领先、进而站上世界电力制高点的百年追求，为国家能源安全与人类可持续发展作出重大贡献。要使用特高压交直流输电技术，离不开一些关键的设备，具体包括：换流阀、换流变压器、平波电抗器、直流滤波器和避雷器，其中在换流阀和换流变压器上，中国的制造技术国际领先。



### 4. 卫星导航技术

2020年6月23日，我国完成北斗全球卫星导航系统星座部署，完

整服务全球的目标指日可待。

据悉，目前国际上导航定位芯片还处在40纳米的平均制程水平。北斗星通22纳米芯片新品，尺寸是上一代高精度芯片的1/4，功耗是上一代的1/5，能满足自动驾驶、无人机等市场高端应用需求，在厘米级高精度定位领域具有开创意义。该芯片实现量产，意味着北斗导航芯片至少在工艺上已经领先全球平均水平两代。

## 5. 移动支付

说起中国的移动支付，大家都知道是全球领先的，还被评为中国“新四大发明”之一，外国小哥都想把移动支付带回家。而从移动支付规模来看，中国更是遥遥领先，2018年移动支付笔数达到605.31亿笔，已经占到了全国总支付笔数的28%了，规模达到了277.39万亿，这个数字是美国的100倍以上。



## 6. 桥梁建造技术

中国在桥梁建筑上取得的技术进步最为显眼。进入二十一世纪以后，中国建造的一百多座现代桥梁中，有九十座在世界范围内创下桥身高度之最和跨海长度之最。近些年中国最有名的超级桥梁有：港珠澳大

桥、贵州北盘江大桥、岛海湾大桥、杭州湾跨海大桥、南京大胜关长江大桥、丹彤特大桥等，这都是中国在桥梁方面取得的一个又一个让世人瞩目的成果。

## 7. 华为手机芯片困局

目前全球主要的手机芯片公司有高通、苹果、联发科、三星、华为、展讯通信等。华为作为全球领先的通信智能终端提供商，其在芯片设计方面也已经处在世界的顶尖水平，但由于没有制作技术，还是只能靠代工和外包。我国正在努力研发的是193纳米氟化氩激光光刻技术，相比较于国外的技术确实太落后了，这也是国产芯片无法和别国竞争的原因。中国自主生产的光刻机精度90纳米级别，与EUV光刻机至少有15年的技术差距。芯片制造是中国最大的短板。

华为消费业务CEO于承东近日承认，于美国对华为实施第二轮制裁，华为麒麟高端芯片将在9月16日前断货。华为如何突破芯片危机？有很多担忧。美国CNBC网站11日称，华为有五种选择，但“所有五种选择都面临重大挑战”。有分析称，“中国芯片”只是时间问题。中国政府还发布了促进芯片产业发展的战略。美国的技术封锁可能会让中国的芯片更快地追赶上来。

华为是世界上为数不多的自行设计智能手机芯片的公司之一。缺乏尖端芯片将威胁华为作为全球最大智能手机制造商的地位。几位分析师预计，华为将在2020年生存下来，但未来两年可能非常艰难。德国《经济周刊》称，以半导体行业为例，虽然中国的芯片需求量达到全球的60%，但仅占中国自制芯片的13%。

**价值观引领：** 让同学们深切感受到我国科学技术快速发展的成果，增强了学生的民族自豪感和爱国热情。同时也意识到在一些科技领域落后的局面，激发学生努力学习、振兴中华的责任担当意识。

**课后小组实训：** 通过学了宏观营销环境，请个小组完成项目策划任务，针对每组的策划主题，对产品和服务所面临的宏观营销环境进行分析，制作 PPT，下节课抽查 2 个小组的作业。

## 5. 教学反思

①教师通过检查学生课前收集资料的情况、小组课堂发言、课堂讨论、案例分析、课后拓展作业等方式对思政教学效果进行多元评价。

②通过对我国领先于世界的 6 大科技领域及华为手机芯片困局例的学习，使学生能够运用理论知识分析实际问题，巩固了市场营销宏观环境中科技环境的知识，拓展了学生的知识面，使学生对我国科学技术发展的现状有更深入的了解，增强了民族自豪感和爱国热情，也使学生看到了一些科技领域的落后状况，激发学生努力学习、振兴中华的责任担当意识。同时，小组讨论发言、案例分析、课后小组项目实训锻炼了学生团队协作能力、沟通表达能力和营销创新创业能力。实现了价值塑造、知识传授和能力培养三者融为一体的教学目标。