直播营销与数字化转化微专业
（宠物经济与管理方向）招生简章

1. 微转业概况

直播营销与数字化转型微专业依托学校市场营销、数字技术等优势专业，整合管理学院跨学科教学资源，汇聚市场营销学、传播学、计算机科学、宠物经济与管理等多学科知识，同时联动鞍山钻石 SOHO 商业中心快手直播基地产业资源，吸纳本地宠物品牌、宠物连锁门店、宠物垂类 MCN 机构合作资源，形成 “学科理论支撑 + 产业实践赋能” 的双优势，为微专业教学与实战提供扎实基础。其次，以 “数字营销全链条能力适配” 为核心定位，聚焦直播营销运营、数字化转化以及宠物垂类商业运营关键环节，旨在培养 “懂营销策划、掌数字技术、熟宠物业态、能实战运营” 的复合型人才，填补当前市场对直播电商、数字化营销以及宠物经济交叉领域人才的缺口，区别于传统单一学科专业，突出 “跨学科融合 + 宠物垂类特色 + 实战导向” 特色。最后，响应国家数字经济发展战略与 “双千” 计划中数字营销产业领域急需紧缺人才培养要求，适配两大核心需求：一是满足互联网企业、宠物 MCN 机构直播电商业务扩张对运营、策划人才的需求，二是助力制造业、零售业、宠物实体行业等传统业态数字化转型，提供数字营销、电商运营、宠物门店线上引流转化支持；同时直接服务直播电商产业链与宠物经济赛道，带动上下游就业，为区域直播电商产业、本地宠物产业发展输送实用人才，间接助力地方特色产品、宠物相关产品与宠物服务项目通过直播渠道推广，赋能区

域经济发展。该学习项目为免费培养项目，目的在于为学生拓展一项专业技能，为学生实现充分就业提供有力支持。

2. 培养目标

知识目标：掌握数字营销基础理论、直播电商运营逻辑、数据分析方法、数字化客户关系管理体系及直播行业合规知识，理解直播电商产业链运作模式与市场动态，熟悉宠物经济产业链、宠物消费特征、宠物行业经营伦理与合规要求，能够把握宠物垂类直播营销的业态特点与发展趋势。

能力目标：熟练掌握核心技能，包括短视频制作与运营能力、直播间搭建与流程把控能力、数据解读与营销效果优化能力、数字化营销方案设计与落地能力；具备宠物垂类账号打造、宠物品类选品策划、萌宠直播内容运营、宠物客户私域运营等专项实操能力；具备适配互联网企业、传统企业数字化部门、直播电商机构、宠物 MCN 机构、宠物品牌及连锁宠物门店等岗位的实战能力，如直播运营、短视频策划、数字营销专员、宠物垂类内容运营等岗位所需技能。

素养目标：培育跨学科素养，融合市场营销思维、数字化技术应用意识与宠物产业运营思维；塑造职业素养，包括团队协作能力、行业动态敏感度、合规运营以及动物保护伦理意识；提升创新素养，能够结合数字经济与宠物经济发展趋势设计宠物垂类差异化直播营销方案，具备自主开展宠物直播电商、宠物服务类创业项目的基础素养。

3. 课程体系

（一）课程模块划分

遵循 “理论筑基 + 实践赋能 + 跨界融合” 原则，构建 “数字营销理论（含宠物经济与管理）+ 直播专业技能 + 实战应用” 三维课程模块，模块间层层递进：先通过理论模块夯实数字营销、宠物产业链运营、宠物消费市场等理论基础，再通过技能模块练通用直播运营与宠物垂类营销本领，最后通过实战模块依托宠物直播项目强应用，实现 “知识 - 技能 - 能力” 的无缝衔接。

（二）核心课程清单、学分/学时配置

核心课程名称	学时	学分	课程内容
数字营销基础	48	3	讲授数字营销基础概念、传播渠道、用户行为与流量转化逻辑，结合宠物垂类营销案例，普及数字营销合规要求，搭建数字营销入门知识框架。
直播营销实务	48	3	讲授直播全流程运营要点，围绕宠物垂类开展直播策划、选品、场控与复盘实训，熟悉萌宠直播场景设计、转化逻辑及行业合规要求，具备直播项目实操能力。
宠物营销与管理	48	3	介绍宠物产业格局、消费特征与门店运营逻辑，围绕宠物品牌、宠物品类开展营销策划实训，熟悉宠物行业合规与动物伦理，掌握宠物垂

			类数字化运营思路。
数字化客户关系管理	48	3	学习客户分层、私域运营、会员管理等数字化客户运营方法，结合宠物垂类场景开展用户维护、复购转化实训，掌握直播流量沉淀与客户长效运营思路。
数据分析与应用	48	3	学习数字营销数据采集、指标解读与可视化分析方法，结合宠物直播、短视频场景开展数据复盘实训，能够基于数据优化宠物垂类营销转化策略。
合计	240	15	

（三）课程衔接逻辑

先修关系：《数字营销基础》为入门课程，奠定理论基础，后续《宠物营销与管理》《直播电商运营》《短视频制作与营销》等技能课程需基于该课程知识展开。

技能递进：从“理论学习”到“软件实操”再到“项目实战”，如《数据分析与应用》先讲授数据理论，再通过软件实操训练，最后在《数字化客户关系管理》《宠物营销与管理》中结合宠物 MCN、宠物品牌、宠物门店项目落地应用。

实践融合：所有理论课程均搭配通用营销案例与宠物垂类案例分析或小型实践任务，最终通过宠物企业实习、萌宠直播项目实战环节

整合所有课程技能，实现 “学练用” 一体化。

4. 招生规则

招生对象：全校本科大二、大三学生（除市场营销专业）报名。

计划名额：总招生名额 50-100 人，成班人数 20 人（报名人数不足 20 人时，将根据实际情况调整或顺延开班）。

报名条件：对直播营销、数字化营销以及宠物经济领域有兴趣，愿意顺应数字经济与宠物产业发展的就业趋势拓展职业技能；具备基本计算机操作能力，了解短视频、直播以及宠物垂类营销行业基本模式；能按时参与课程学习、实践训练及宠物相关企业实习环节；有短视频创作、新媒体运营、宠物账号运营经验或相关竞赛经历者优先录取。

5. 培养实施

(1) 授课形式：采用 “线上线下混合 + 理论实践并重” 模式

线上：依托优质网络课程资源，学习数字营销、宠物经济与管理相关理论、行业案例，灵活安排学习时间；

线下：通过课堂讲授（校内教室）、小组讨论、模拟演练（校内实训基地）、企业项目实战（鞍山市钻石 SOHO 商业中心快手直播基地、本地宠物品牌及宠物 MCN 合作主体）开展教学。

修业年限：1 年制（2027 年 3 月 - 2028 年 1 月），总学分 15 学分。

(2) 教学安排：

上课时间：以课余时间（如周末、晚间）为主，避免与主修专业课程冲突；

上课地点：理论课程在校内教室，实践课程在校内实训基地、鞍山市钻石 SOHO 商业中心快手直播基地、鞍山萌宠小镇（宠物产业实践基地）开展，依托萌宠小镇产业链资源开展宠物直播、宠物产品选品、萌宠短视频拍摄等专项实训。

6. 考核与认证

(1) 课程考核方式：采用多元化综合考核，避免 “一考定成绩”

理论课程：作业（30%）+ 课堂表现（20%）+ 案例分析报告（50%），案例包含通用数字营销及宠物经济、宠物垂类营销相关案例。

实践课程：项目完成质量（40%）+ 操作技能水平（30%）+ 团队协作能力（30%），项目涵盖短视频创作、直播运营、宠物品牌营销、宠物门店数字化运营等实战任务。

(2) 结业标准：修满 15 学分，且所有课程考核合格（无不及格科目）。

(3) 证书授予：

结业证书：达到结业标准者，颁发鞍山师范学院 “直播营销与数字化转化” 微专业结业证书；

附加认证：表现优秀者（实习评价为 “优秀” 或参与行业竞赛获奖，含宠物垂类营销相关竞赛），可额外获得校企联合颁发的 “直播电商运营能力认证证书”。

(4) 学分认定规则：微专业学分可按学校相关规定，认定为学生主修专业的通识选修课或实践选修课学分（具体以学校教务处学分认定细则为准）。

7. 报名与咨询

(1)报名流程：

第一步：下载材料：登录学校教务处官网或管理学院官网，下载《“直播营销与数字化转化”微专业报名表》；

第二步：资格审核：学校组织专家对报名材料进行审核；

第三步：公示录取：录取名单在教务处官网公示。

(2)时间节点：

报名时间：2026 年 11 月 3 日-11 月 10 日（逾期不再接受报名）；

审核时间：2026 年 11 月 11 日-11 月 21 日；

录取公示时间：2026 年 11 月 30 日前。

(3)咨询渠道：

联系人：管理学院潘老师

联系电话：13358662511（工作日 9:00-11:30，14:00-16:30）办公地点：鞍山师范学院管理学院 227 办公室；

咨询微信群：（入群请备注“姓名+学院”）。



群聊：直播与宠物经济管理微专业

该二维码7天内(11月16日前)有效，重新进入将更新