# 2024年电商实训的总结 实训总结电商(九篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-13

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**电商实训的总结 实训总结电商篇一**

作为一名客服，当然是要对自家公司里的产品掌握的非常了解和熟悉，才能够做好这个岗位。所以在实习期的第一个月，我就一直在熟悉产品，和参加客服的专业培训。在培训里，我不仅了解到了我们公司电商后台的基本操作，还提升了关于客服岗位的专业知识。除此之外，我还在空闲的时间里，做了很多功夫和准备。没事的时候就喜欢研究有关客服的各种职业技巧与我们公司电商运营的拓展知识。

作为一名客服，不仅要求自己的专业知识过硬，还要拥有一个良好的服务意识。有很多客户，其实他们在看产品的同时，也是在看我们客服人员的一个服务和态度。如果我们家的产品好，有客户过来咨询问题，却遇上了我们客服工作人员的爱答不理，态度恶劣这种情况，那很大的可能就不会下单了。甚至还有可能会产生投诉等一系列的问题。所以，客服人员的服务态度其实是非常重要的。而在我实习期的时候，就十分的注重这个问题。无论是面对有很多问题的客户，还是面对很麻烦的客户，我都做到了耐心服务，贴心服务。

在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽量的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

**电商实训的总结 实训总结电商篇二**

在实习中掌握电子商务网上交易的基本流程，并且能够灵活运用电子商务的基本模拟程序。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。通过此次实际操作训练使其了解因特网上电子商务系统的构成与基本运作程序，学会在因特网上进行网络商务交易的基本操作方法，熟悉电子交易流程，并进行网络安全认证及网络通讯工具、网络社区等应用实习，使我们初步具有运作电子交易的基础技能。

1、电子商务b2c、b2b、c2c交易类型操作实习。

2、利用frontpage软件制作个人网页。

3、金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座。

通过一个星期的电子商务的实训，通过在电脑上模拟个人电子银行，企业银行的各种注册，在b2c中进行商家和个人的信息的注册，b2b中进行相应信息的填制，c2c的模拟的交易，物流公司运营状况，edi的基本操作及其他基本信息的录入。同时，制作自己的个人网站，对相关资料进行细致的查询。

首先在此软件中进行自己个人邮箱的注册，因为任何邮件及信息的确认都是需要它的，所以他是此次模拟实训的必不可少的一部分。第二部进行自己个人银行的相关信息的填制，有利于对公司的网上银行的注册，但是不管是网上个人银行还是企业银行都要通过ca认证，如若不然，你不能进行其他的基本操作，其实ca认证就是你进入商场进行交易的必不可少的身份。网上银行模块主要功能是模拟网上银行系统，并为我们提供一个模拟的网上银行网站，让我们通过实验能够了解电子支付账号的申请及支付的过程、个人网上银行和企业网上银行的账户管理、存款业务、转账业务、账务查询等服务，使整个电子商务教学系统得以模拟网上支付流程及账户的管理过程。

不论是在现实生活中，还是在网上交易都需要交易的安全性，只有这样，市场才会更加完善，尤其是网上的交易更加需要网上的安全。电子商务的安全的重要性已是不言而喻，安全问题是电子商务推进中的最大障碍。营造信誉良好、安全可靠的交易环境才能让更多的企业和消费者支持电子商务，否则消费者不信任网上交易，电子商务便只能是“水中花，镜中月”。因此网络安全成为电子商务尤为关注的重要环节。在这个模块模拟中，我们了解ca认证的概念，并提供各种安全证书的申领、安装和使用，使学生对电子商务的安全问题和相关技术有深刻的了解。

余下基本的信息进行基本的确认之后就可以进行相关的b2c,b2b,c2c相关的交易流程，如何将本公司的产品发布出去，同时吸引相关人员及厂商购买本公司的产品，并达成交易，这里需要很多的程序。在b2c中开始从申请入驻开设商店，网上模拟购物，到后台进销存管理，可以在一个完整的全真模拟环境内进行b2c商务等实际操作，从而我们了解网上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动。并且，在b2c中，它包含消费者和商户两种角色，所以我们就需要注册两个身份的信息，并进行相关交易的模拟。

其实任何一个公司，除非他已经具备一定的规模，才会拥有自己的物流公司，其实大部分的厂商都还是依靠外部的物流公司进行本公司产品的配送，因此，这就需要公司与物流公司进行相应的协议和配送要求，最终达到满足消费者的需求。其实，电子商务下的物流配送，是信息化、现代化、社会化的物流和配送，是指物流配送企业采用网络化的计算机技术和现代化的软件系统及先进的管理手段，针对社会需求，严格地、守信用地按用户要求完成商品地采购、存储、配送等一系列环节。如果缺少了现代化的物流管理，无论电子商务是多么便捷地贸易形式，仍将是无米之炊。所以厂商选好自己长期战略合作伙伴是至关重要的。

在此次电子商务模拟实训中，我们了解了基本的各种网上信息的操作，了解了许多在书本上没有的东西，但是我们同时有通过这次实训，更加了解电子商务这门课程的重要性，以及在现代社会中，电子商务在生活中的重要性。同时，制作相关的个人网站，使其更加了解个人网站制作的过程，通过听盘金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座，让我们这些大学生了解相应的社会需求，为我们将来就业提供相应的建议，利于我们更好的定位，拥有一个更好的发展平台。

**电商实训的总结 实训总结电商篇三**

这次实习目的有以下几点：

第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

第二点：转变身份、扩阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

第三：调整心态，我们大学生大部分都在认为，我们大学生实习根本就是在为公司企业“提供廉价劳工”。其实我们完全可以换一种心态去面对这个问题：实习是一种双赢的方式。其公司企业为我们大学生提供实习的机会，我们为公司企业提供廉价，我们并没有吃亏。人在社会走哪有不吃亏的时候，实习也让我们明白了任何事情都要以平常心去对待。

第四：增强社会经验，建立属于自己的人际关系网。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和社会人际关系网。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上生活存活下去。总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

xx地区

广州xx服装设计有限公司((淘宝网上)xx木棉天堂)，售前客服

第一、灵活运用阿里旺旺、客道精灵、砖石客服、网店管家等软件，准确快速地解答客户的疑虑。

第二、接受客户询单并及时热情回复每位客户的询单。速度和礼貌是关键。

第三、积极引导客户需求和巧妙推荐，实现捆绑销售，提升网店的成交率。

第四、备注客户需求，及时做好售前、售中、售后之间的交接工作。

第五、核对订单信息，修改运费、查询订单。

三月，我独自一人背上自己的行李，踏上寻工作的路程，加入了求职人群。我选择了这个喧嚣繁华的大城市—广州。这个承载着千千万万年轻人梦想的地方，充满机会，同时也充满挑战。每天看着忙忙碌碌的寻梦者，他们脸上注满疲惫但他们依然坚持。而我也在这个陌生的城市里开始了我的寻梦之旅—顶岗实习。顶岗实习跟人生一样，充满了五味杂全，酸甜苦辣，不同的阶段、不同的辛酸、不同的精彩，让我的实习生涯充满了希望。工作总结之电商实习总结20xx字通过学习电子商务这门课程，让我知道怎么在网上购物，怎么制作网站等等。首先我知道了什么是电子商务。电子商务就是：电子商务是指利用互联网为工具，使买卖双方不谋面地进行的各种商业和贸易活动。还知道了什么是b2c。b2c模式是我国最早产生的电子商务模式，电子商城正式运营为标志。b2c即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。

一、为什么要选择网上购物：

1、商品的供应量：比如有些商品某些城市供应量很大，而有些城市却很少，而你又非常想要那件商品。这时的你不防试试网上购物了。

2、方便快捷：普通购物太费时费力了，一早出门去上班回到家很想在沙发上躺着看会电视，买点东西就得要驱车出去到某某商城去买东西，到了商城里琳琅满目的商品让你看得眼花缭乱，有时候到一个不是经常去的商城去购物时自己要买的东西在那个方向都不知道。真是麻烦!如果你是到商城里去买一些家用电器的话买好了之后还要自己搬回家(国内还是有一些买电器，送货上门的一些大商城。)，自己还要遭累。但如果你是网上购物的话就不用这么麻烦这么累了;打开电脑在某个网上商城里直接输入自己想要的商品就出现在电脑的屏幕上。直接购买就是了。

3、节约时间：处于市场经济的现在，大家都知道时间就是金钱，如果是把普通购物的时间来做其他的东西，说不定还会创造更大的价值来。要是为人之父母的话，多陪陪自己的孩子还是不错的。

4、便宜：一般来说网上商城的东西都要比市面上的东西便宜一两成，网店加盟。

二、从网络的出现直到现在，如果我们仔细考察，便会发现，电子商务基本要经历三个阶段：

1、拼命打基础的阶段：这一阶段以接入网络、建立网站为主要内容。

很多企业会在这一阶段建立了自己的网站。这期间，以web开发为主的高级程序员、程序员、互动设计师、网页设计师等将成为抢手的职业。

2、疯狂推广阶段：这一阶段的主要内容是对网站进行推广，以使得更多的人能够发现自己的网站，增加流量是主要的任务。

以网站推广为核心业务的seo专家、邮件列表专家等成为热门的职业。在此期间，出现了大量的网络“骗子”，他们通过各种欺骗手段来获得虚假的访问量。包括使用防木马等程序。目前国内的大的中心城市出现了很多以此为生的企业和个人，并且为此沾沾自喜。

3、大招核心竞争力阶段：这一阶段的主要内容是增加网站的粘性，把浏览者留住，让他们转化为客户。

这期间，以网络编辑、论坛主持人、撰稿人、内容研究员、频道策划等职业将成为炙手可热的职业。

在如今市场经济大环境下，这三个阶段都是并存的，只是没有中国网站一路发展走来各时期的特点明显。但因为需要新网站源源不断产生，学好电子商务显得尤为重要，以便我们把握好自己网站各阶段的发展!，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。20xx年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中b2c领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难;团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。20xx年的电子商务市场出现了以下几种情况：

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、电商企业业务扩张

过去的20xx年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b、c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势。20xx年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

4、中小企业及个人的经营更加困难

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看，20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。

例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

**电商实训的总结 实训总结电商篇四**

公司介绍：青岛xxx有限公司是一家新成立的贸易进出口公司，在纺织业做大做强的基础上，开始涉足经济信息服务领域，20xx年a股市场经历的一年多的调整，目前处于历史的低位，已具备将孕育牛市的基础。已在美国注册，主要在亚马逊，速卖通，ebay作为主要市场。

1、实习岗位：xxx有限公司

2、实习工作职责：

（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

（3）每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

（4）每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。业务员

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

（一）上架技巧。

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期-（当前时间-发布时间）

ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家

在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10：00-11：30、15：30-17：30和19：30-21：30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

（二）买卖沟通。

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的，

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧。但是请您自问：“我真的做到了吗？如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了。

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情。把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、语言严谨，ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

（三）应对买家的讨价还价。

1、对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2、证明价格是合理的。

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

4、讨价还价要分阶段进行。

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

6、讨价还价不是可有可无。

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险

7、不要一开始就亮底牌。

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

8、如何应付讨价还价型买家。

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

（一）继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻大学生更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径，不断努力提高自己的理论素养，使自己所学的得到充分的运用

（二）努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

（三）提高工作积极性和主动性。

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

（四）正确的态度。

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益最大化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

电商认识的实习总结2今年xx月xx日，我到xxx办事处实习。在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。

通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多。下面先阐述一下我对电子商务优劣势的认识：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本传输不可同日而语。

（2）降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。

传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

（3）减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

（4）缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

（5）24小时无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。

因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。

以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

**电商实训的总结 实训总结电商篇五**

本周的实习让我对电子商务的内容及其运行又有了全新的认识，虽然里面包含着很多艰辛，但是我却获得了很多理论上学不到的知识。

一个礼拜的实习让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务（买卖）过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据（包括现金）进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易（买卖）。

我们从以下几个方面可以来了解电子商务的有关内容：

一、消费品的数量和档次，一方面意味着生活质量空前提高，另一方面也意味着消费市场机制发生了历史性变革。所以，消费者虽然功能简单，但是推动整个摸拟环境市场动作的动力。

二、商场是电子商务中不可缺少的角色之一，一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品；另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务通常是以edi报文格式交换数据。电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。

三、银行是指通过网络或其它方式，实现将银行服务于客户的服务系统。它拉近客户与银行的距离，而且网上银行使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间。

四、网络营销以internet为基础，及通信技术、信息技术、计算机技术为一体，跨越时空的限，使企业直接面对全球性、无间歇的市场。

五、电子商务物流是伴随着电子商务的发展而产生的，这改变了传统的物流方式。

我们还对一些知名的网站进行了分析，也对不同电子商务的交易模式的网站进行了比较总结。深刻地对比了传统商务与电子商务的不同，以及电子商务的优越性。

去在实习的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实习的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候看到题目无从下手的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个摸拟中，通过厂家，商场，物流企业，外贸公司，银行和消费者六个角色，让我对电子商务主要的交易流程和核心理念。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电商的优越性。

**电商实训的总结 实训总结电商篇六**

从2月23日这一天开始，我和本班另一个同学进入同一家单位实习，实习单位是一家自主创业的电子商务外贸公司，跟别的同学实习不一样的地方就是，他们是去到企业单位上班，而我们是去另外一个学校上班，因为公司是在一个外贸学校里面办公的，环境还不错，所以我们上班的地方依然充满校园学生时代的气息。

这份实习，我们在过年之前就已经在联系了，所以经过了很长时间的斟酌，反复的面试才最终确定下来，真是因为工作的来之不易，才让我们更加珍惜这个机会好好表现自己，借助这个平台检验自己各方面的能力。

我们是一家电子商务公司，属于电子商务、互联网行业，跟我们所学的专业非常对口，而且主要国际业务，可以说是很专业的实习。我的工作职位是英文产品编辑，主要的工作内容是电子商务平台、阿里巴巴的操作，处理订单，对产品进行编辑描述等等。这个工作职位需要很灵活地变通处理日常的工作，挑战性挺大。而我自己本身愿意去尝试比较有挑战性的工作，加上这里的工作氛围很好，因为它的团队都是由年青一代带领的，大部分同事都是跟我们年龄差不多的，一个年轻的团队以为这潜在的发展是无限的。因为年轻无敌。

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代的发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

我们都被分给两个老同事带，先慢慢跟着学习，带我的那个同事，人超好，很耐心地教我这个，教我那个，还带我去认识其他部门的同事，所以全部的部门都知道我们这两个实习生了。

第二天的时候，我们就正式进入工作中了。学习平台操作，了解产品编辑这个岗位所需要的技能和知识，了解我们所在岗位需要做的事情。为了能使我们更快地了解公司的大概，公司不仅指定了指导老师教我们，还安排我们参加入职培训已经进行相应工作的谈话，使得我们更快地进入状态，公司人不多，所以每个人所要做的事情比较多，需要我们尽快理清思路，掌握对的方法，才能把事情做好。

**电商实训的总结 实训总结电商篇七**

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的千言万语。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现零库存管理。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

4电子商务网店推广专员试用期工作总结光阴荏苒，日月如梭，转眼走出象牙塔不久的我来到英腾软件公司这个大家庭工作已经2个月了，我的人生开始了新的历程。刚从学校毕业出来的我，就进入了英腾软件公司这样一个有着优良传统和欣欣向荣的一流高新技术公司，并担任一份与自己所学专业相对口淘宝运营岗位，我心中感到非常的幸运和骄傲。在这两个月中我融入了部门运营团队，基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面是我将就这两个月自己的工作概况、感想做以下的总结。

1、了解公司及产品概况，淘宝店铺的整体运作概况、模式;从11月1日开始进入公司上班，因为我是从学校刚毕业出来刚到公司上班，所以在来公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司及产品概况，市场环境，并在上班前的两周写了公司淘宝两个店铺的分析报告，在写分析报告过程中对公司的产品、淘宝店铺整体运作有了更加深入的了解。对店铺经营概况有了一个比较全面的系统性的认识，并对此存在的不足提出了自己的修改建议。

2、在11月份下旬开始承担工作岗位的相应任务，在团队负责人陆柳宁的安排下开始负责淘宝c店和旗舰店两个店铺的宝贝标题优化，及制作两个店铺每日来源流量汇总及旗舰店直通车的转化数据表，因为我是从学校刚毕业出来实习生，对相应的seo优化技术不是很熟练，所以在工作中也是边学习边实践，在负责标题优化的过程中速度有些慢，但基本可以完成优化宝贝标题的工作任务。

3、在12月上旬开始负责旗舰店的直通车优化，因为在来这之前这是第一次接触直通车的推广操作，所以对操作方面不是很熟练，在部门同事的积极指导下从开始接触摸索到慢慢的熟悉操作，在11月份的时候已经开始接触宝贝关键词优化，直通车优化与标题优化相类似，所以在直通车这块开始入手比较快，刚开始主要是对宝贝添加推广关键词，然后对关键词做相应的调价，根据负责人陆柳宁的工作要求、主次关键词的排名要求进行关键词的调价。

4、在12月下旬主要的工作任务就是负责直通车推广的优化工作，因为在前面12月上旬的时候已经对直通车做了基本的调整比如添加关键词、设置关键词的出价、排名，所以现在主要做的就是提高关键词的质量得分，降低点击平均单价。为了达到预期的目标通过和团队负责人的协商同意，我对旗舰店的直通车推广计划做了很大的调整，在18日时开始重新规划、调整直通车推广计划，到目前为止基本达到了预期的效果，点击量增加了两倍，点击单价有所降低。在接下来的时间里还重新启动了淘宝c店的直通车推广，并开始做出推广计划调整、优化。

1、因为我是刚从学校出来开始工作，虽然之前在校期间经营过网店有一些基本的功底，但在公司运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处。

2、在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外沟通的时间比较少，所以对团队的交流比较缺乏，有时候工作实行也会受到影响，以后我注意这方面的问题增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前虽然对淘宝的运营推广有自己的一些经验，但对于公司的产品类目而言和之前做的有很大的反差，所以来这里之后也是在不断地充实自己的知识，重新认识行业类目，并开始接触直通车的操作。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，对于直通车的推广从零开始变得越来越熟练，能力得到进一步的提升。

**电商实训的总结 实训总结电商篇八**

光阴似箭，转眼间，实习生活了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的帮助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

去年1月份我与北京华联广州分公司签订实习协议后，来到北京华联广州分公司实习。担任公司基于对传统超市行业与新型互联网企业特性的深入了解与北京华联广州分公司合作建立并运营具有综合型的中国超市网站的运营专员。从2xx年1月17日到2xx年5月31日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和北京华联广州分公司平台技术。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的内容建设、页面完善、内容优化、关键词筛选、搜索引擎优化、各种网站推广方法的实施、网站广告友情链接的互换、网站流量监控分析、网站会员包装及后期日常更新维护等有关网站运营的工作。在这段时间内，网站的流量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有一个半小时的午餐时间。

1.负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作;

2.负责网站内容的采集、撰写、编辑、扩充、发布等日常维护工作;

3.负责网站搜索引擎优化工作的制定及执行，实现网站在百度等各大搜索引擎上的良好排名;

4.依照网站运行流程和规范，确保网站良好运行，对网站频道内容的日常检查、更新、信息的收集、整合与编辑;

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是seo技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度;当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教;在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率.公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总。

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

搜索引擎优化(即seo)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在seo方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

**电商实训的总结 实训总结电商篇九**

通过为期八天的实地考察和学习，深入了解跨境电商的运营机制，为在学院内部建立实训基地做好知识储备和经验积累。电商，是指在互联网、企业内部网和增值网上以电子交易方式进行交易活动和相关服务活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化，而跨境电商则将这一概念延伸到国家与国家之间通过电子技术进行的商务活动。

20xx年1月11日--20xx年1月18日

深圳市龙岗区

深圳海贸会、深圳yks科技有限公司、深圳tomtop通拓科技有限公司、深圳赛维网络科技有限公司

1月11日下午，调研团队经过五个多小时的航班和一个多小时的车程，终于抵达目的地――深圳市海外贸易联合会（以下简称海贸会）。海贸会的定位是成为全球领先的外贸电子商务领袖圈，核心宗旨是整合外贸电子商务产业链，包括制造商、贸易商、外贸电子商务平台、外贸电子商务服务商、vc及政府机构等，为外贸电子商务行业提供一个沟通、合作、发展、多赢的平台。海贸会会向会员颁发

sgs（瑞士通用公证行）认证资格牌照，此牌照公信力极高，该项认证能够证明会员的产品、流程、系统或服务是否符合国内和国际标准及规范或客户定义的标准。另外，海贸会还经常开展洽谈活动，目的是分享信息与对接工作。

海贸会电商刘总热情地接待了我们，并耐心地向我们介绍了电商的部门构成、运营以及相关知识，还告诉我们在接下来的时间里可以从哪些方面进行自主学习。通过他的讲解，我们首先了解到，电商包括产品商、渠道商、服务商，其中服务商指物流、it、支付环节的经营者。接着他讲到，电商的模式有垂直电商（自产自销）和提供平台（接受其他中小卖家在平台售货）两种模式，淘宝、亚马逊、ebay等就属于后者。

随后他请来亚马逊深圳分部的王总进一步介绍了亚马逊的一些相关知识。王总谈到，电商，是一直走在市场和科技的最前沿的，现在的色盲眼镜、骨感耳机、极速电容等高科技产品都是电商发展的成果。针对亚马逊本身，他又谈到四大原则性问题：账户关联、产品侵权、不可以行贿取消差评、不可以哄抬物价。接下来的时间里，王总、刘总以及年仅三十就创业成功的徐总，又分别就亚马逊卖家账户安全政策、产品开发和电商发展向我们进行了细致的讲解。

1月12日，因为深圳的电商公司是周日单休日制，所以今天并没有安排实习任务。然而在鄂立彬老师的严格要求下，我们并没有浪费宝贵的时间，而是各自搜集资料，按照前一天王总指出的的方向自主学习亚马逊的卖家账户安全政策，从店铺规则、产品选择、客户服务

几个方面全方位了解相关知识。午饭后，我们开始了集体讨论，总结出以下要点：

（1）亚马逊的运营特色：重推荐轻广告、重商品详情轻客服咨询、重产品轻店铺、重视客户反馈（包括货物与描述是否相符，订单取消率、迟发率等）。

（2）卖家评级主要根据：物品说明的准确性、沟通是否顺利、运送是否及时、运费包装费是否合理等。

（3）如何定价：可以利用terapeak和completed listings了解同类物品的市场价，将价格定在合理并有一定竞争力的范围内。

（4）两个“不得”：不得提供任何禁止和限制销售的产品的信息或试图陈列销售，在亚马逊网站销售的产品价格也不得高于卖家在其他地方的销售价格。

（5）如何提高流量：在亚马逊搜索栏及其他b2c平台搜索栏查热门关键字，加以引用。

（6）如何提高销量：提供质量报告、运用销售指导、mws（亚马逊商城网络服务）及第三方服务商软件系统化管理店铺运营。也可以推出一款或几款热销商品冲高销量，提升知名度。

鄂老师还向我们推荐了ebay外贸大学，其中涵盖了几乎所有初学者想要弄清楚的问题，信息量很大，内容庞杂。我们用了一整个下午的时间利用外贸大学更深入地挖掘着所需的信息，并在老师的要求下，各自想出十个有关跨境电商的无法从网络直接获取答案的问题，带着问题去迎接接下来的挑战，汲取更多的实战经验。

1月13日，一早，我们就来到深圳市一棵树科技有限公司（以下简称yks），yks是一家电子商务营销类的高新技术外贸企业，一直致力于为全球消费者及商家提供一个基于互联网的全球商品贸易整合供应链服务，近年来，经过全体成员不懈的努力，yks实现了跨跃式的发展，目前已迅速发展成国内知名的电子商务海外贸易领军企业。该公司现主要业务扩展涉及ebay、alibaba国际站、amazon、aliexpress和taobao等多个第三方国际电子商务平台。

yks的肖总有事晚些到，所以先由事业部经理向我们介绍电子商务的后台操作、客户反馈、产品营销以及管理系统。关于后台操作与运营，整体流程如下：产品开发（包括调研、分析报告与审核）、产品采购（入库后系统即可查）、图片拍摄与处理编辑、产品上架（包括价格制订、数据分析与价格跟进）、生成订单、物流监控等。关于客户投诉，通常工作人员会根据产品的损坏程度判断是否可修复，尽可能通过一定的补偿避免退货，如果客户的投诉源自实物与描述不符，则需进行谈判，寻求合理的解决方式。关于产品营销，该公司经营产品共十六大品类，均由专门人士负责营销，这些营销人员必须要足够熟悉产品，提出改进的建议，分类别设置更新信息的时间间隔，力求与最新资讯同步，通过分析竞争对手（着重关注毛利排名前十位的对手）销售量与价格变化及时制定最佳的营销方案。关于管理系统，该公司自行研发了一套erp管理系统，方便库存与信息管理，一些小企业无力承担研发费用，通常会采取购进成形的erp系统或传统excel表格管理方法。

肖总到来以前，我们已经了解了yks的主要工作和分工，因此肖总到场后，我们主要是采取问答的形式进行深入学习。首先，有人提出，天猫和淘宝的用户与ebay的用户关注点有什么不同。肖总给出的回答是，国内淘宝用户更多的注重产品品牌与客户评价，而ebay上的国际用户更注重产品的价格是否经济实惠。之后有人提出，网络营销有哪些有效途径。于是肖总向我们介绍了邮件营销、社区营销、设置广告等。随后肖总向我们说明了传统贸易和电子商务的根本区别，即传统贸易的核心是公关能力，而线上交易的核心是搜索引擎规则，并特别强调了复合式人才的重要性。所谓复合式人才，是指综合掌握计算机、财务、营销、管理以及仓储和物流的全方位立体型人才，在越发激烈的竞争环境中，组建团队专攻特定产品已然是应需而生的新式竞争。当天下午，另一位事业部经理向我们介绍了另一大操作平台――ebay的运营特色，并系统的教给我们货品上架的操作方法，我们趁热打铁，当晚便就ebay货品上架展开了一轮激烈的竞赛。在yks十位专业员工的亲自传授下，我们的一对一指导进行的非常顺利，半个多小时后，我们的竞赛便开始了，大家完成的非常迅速，基本上都在十五分钟内完成了任务。赛后，各位老师根据大家的成果评选出了三个优秀作品。准备返回住处时大家才意识到，不知不觉已经过了半夜十二点，走在路上，大家都开玩笑地说，我们的深圳之旅真的是“痛，并快乐着”。

第四天，我们依然来到华南电子城，继续学习有关amazon和aliexpress的操作规则，肖总找来amazon的销售冠军和aliexpress的人事主管为我们讲解，着重介绍两大操作平台与ebay的区别，随后我们仍以问答形式展开讨论。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找