# 电子商务的寒假实践报告(十八篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-31

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。电子商务的寒假实践报告篇一一、专业学习方面我是一名广告学...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电子商务的寒假实践报告篇一**

一、专业学习方面

我是一名广告学专业的学生，大一暑假的时候就在一家广告公司实习，当然那个时候因为大一学的东西都是理论上的，所以实战方面进行的很少，但是也学到了很多的东西，也体会过了一家广告公司是怎样的一个经营模式，以及那些平面广告的成品的制作过程，当然也初步的学习了专业方面的软件。收获颇多，这也是我坚持大二的时候也一定要出来实习，不要呆在家里荒废时间的原因。

暑期实践是一个可以很好的实现自己能力的平台，我这次所在的顾康电子商务有限公司是一个正在起步的公司，可以跟随着企业一同成长，这可以说是一个千载难逢的好机会。而我也很珍惜有这样的一个机会，我在这边主要负责的就是公司前期的网络推广以及网站的美工制作，感觉自己已经进入实战了，在课堂上学的很多的东西都进入到了实际操作，包括dm、网络营销、线上线下一体化、企业营销策略等等，当然也包括自己广告专业最基础的photoshop、coreldraw、dreamweaver这几个软件的运用。

首先公司前期的网络推广工作是有点琐碎的，因为公司成立初期，很多消费者对公司的认知度不够，因此在信任度方面也会缺少，所以在刚开始进入市场的初级阶段，很多的工作要做，包括目标市场定位、目标消费者分析等等，那么我所在的公司的目标定位很明确就是一家以绿色保健产品、进口食品、天然药妆系列、绿色有机美颜产品为主要销售产品的专业电子商务公司。公司旗下主打网站品牌——伊康尚品网，主要针对都市白领亚健康状态以及内调外养需求而推出各系列天然产品，公司的运营高层来自于医疗系统，早年是医院临床人士，正因为想改变目前这个市场混乱的局面，立志全力打造中国都市白领专业时尚放心安全的健康品网上商城。所以目标消费者也很明确就是都是白领。

那么根据都市白领的生活习惯，他们都很“潮”。所以紧随着时尚的潮流，他们平时喜欢上网、看资讯、聊天、玩微博，所以根据这些生活习惯我们广告的切入点，也可以从这些方面入手，因此我尝试着在微博、博客里面发一些关于伊康尚品网的资讯，并给他们提供相应的链接，让顾客在选购产品的时候更加的方便快捷，但是现在的年轻人好像对这种广告有种很深恶痛绝的感觉，所以在微博里的粉丝是越来越少，看得我很揪心，仔细得归纳一下，对于微博而言，可以说是一个新兴的东西，但是它更适合走软推销的路线，而不是合走这种强行的广告路线，因此，我在争得经理的许可下，转换了一种路线。首先就是把里面的标签给转换了一下，把那很深奥的标签比如：b2c之类的转换为时尚等这些很普遍的标签(玩微博的人应该都知道在微博里有这样的一项功能就是可以通过标签来寻找好友，这就像是一张身份证一样的，这样可以拉近与其他网民之间的距离，实现与更多的人的互动)，然后就是转变推销的方式从刚开始的硬性推广，转为走“邻家女孩”的路线，就是在网民心中树立一个网上健康专家的的形象，每天通过在里面写一些关于养生、保健之类的日常小知识，这样子更具亲和力，也可以更让人们普遍的接受，那么在消费者心目中“伊康尚品”的品牌形象也就会渐渐的树立。进而让消费者产生对其认同感及信任感。虽然对于像博客、微博推广这些方面是比较草根的做法，但是这样做也是一个很有实用性的方法，可以更加的深入人心。然后除了在博客上宣传以外，对于网络广告其他的方式也在同步运行当中，比如：关键词广告等还有就是一些论坛，贴吧以及发送邮件等等这些方式。

其实很早就听广告行业的相关专家分析过网络广告的潜力是相当巨大的，它的发展空间很大，而且目前网络的普及率也很高，之后也必定会是一直呈现增长的趋势，那么学习如何做网络推广，也就是网络广告也是个很不错的idea,然后我也在这方面学到了很多，如何做到让一个品牌深入人心，如何做到在消费者心目中树立一个良好的品牌形象，这个是公司目前要做的。但是树立好的品牌形象一定是要真实可靠地，消费者的利益是我们解决要维护的，所以我们公司也有淘宝店，有很多的淘宝店的商家都在树信誉，但是经理的一句话然后我感触很深，他说他们只是一个小的店铺，而我们是一家公司，如果我们跟他们一样，那我们就没有必要注册一家公司。仔细想想是的，一家公司的赢利是要走长远的路线的，而不是只是单纯得做一个门面给别人看。所以公司的员工就秉着这个原则兢兢业业地做着，很多时候遇到问题，但是为了消费者都是宁愿自己亏钱，但是却不可以让消费者的利益有损害。经理这样的做法让我也学到了很多，如果每位商家都能够这样子为消费者着想的话，那么消费者的权益还会被侵害吗?真希望多一点像这样的商家。

二、人际交往方面

因为我所在的地方是一个大学生的创业园区，所以身边基本上也是些大学毕业的人在这边，可以说在这边的氛围是蛮不错的，还有就是那些墙上的墙体广告贴的也都是马云、李开复等他们的名言，所以我也有幸在这样的一个环境下受熏陶了一回，感受着大学生创业的酸甜苦辣。深刻体验着他们创业的艰辛以及他们对理想的孜孜追求。

在公司我很快就能够融入到工作的环境当中，并且和公司里的员工的合作也越来越有默契，因为我来到这里是位新手，当然我也根据自己的情况，很好地做到了这一点，很快的进入了轨道，也根据自己所学的职业礼仪规范得要求自己。

在宿舍里也能够很好的做到与室友很好的相处。她们除了一位姐姐是在这边自主创业的以外，也都是在校的学生在这边实习，很有缘分的大家在一起，周末的时候我们还一起出去逛街购物，俨然成为了好朋友，真的很难得能够和她们在这里相遇，更有缘的是还有一位大一的也是学广告的在这边实践，她有时也会请教我一些广告方面的问题，我也很乐意地为她解说。

三、在性格培养方面

这个也就是在工作的过程中，出现的一些状况，让我更全方位地认知自己在各方面的不足。

记忆犹新的一次是那次出的状况，就是我在做一张伊康商品网的会员期刊，然后可能是因为太热的缘故，电脑死机了，可是做的东西没有保存，我花了一个下午的时间做的东西只能够重新做。所以到了晚上，我就想着一定要保存，后来做好了，准备下班，心里乐得呀，一下子兴奋结果把那张没有用的图片给保存了下来，把那张我辛辛苦苦做的页面给替换掉了，我当时真想找个地洞自己钻下去，当时眼泪就在眼眶里打转，可是这个又有什么补救办法呢?只能怪自己了，第二天又重新做，真的是作孽啊。经过这样的一次教训，我想以后做事情就不应该那么毛毛躁躁的，应该善始善终地尽心去完成一件事情。

还有就是在工作中养成良好的习惯，需要合理地安排自己每天的任务，当天的事情确保当天就可以完成，每天必须要做更新的和新增的工作任务要合理得统筹安排，这样才能够确保每天的工作量。

四、总结

总之，这次的暑期社会实践活动我学到了很多在学校里学不到的东西，这也就让我觉得暑假这一个月的时间没有自己白白的浪费，而是让自己喝了很多地墨水，各方面都充实了很多，虽然一个人在外面，甚至暑假回家都没有好好得陪奶奶话话家常，可是人总是会学着自己长大，我也次那个刚开始的担心来到这里，是个完全陌生的地方，担心和宿舍的人她们相处地可能会不习惯，可是事实证明我可以做到，并且最好这一些，这是让我觉得非常欣慰的事情，跟她们这么难得地相遇并且能够成为好朋友，而且在工作上我也能够很好地严格要求自己做到规范，并且好几次被经理夸奖很有进步，对于我而言，这样的一句话比给我吃蜜还甜，因为能够得到认可，从刚开始的不知道该如何下手，到后来的轻车熟路，这有一个过程，在这个过程当中我也在不断地进步着，这也就是我最大的收获了。

没有实践就没有发言权，对于大学生而言，我们不应该把自己锁在那个学术的象牙塔里，我们更应该在社会上多实践，把我们在学校里学的知识都运用到实践当中，只有我们亲身体验过才会有这样的深刻体会，可以理解父母工作的辛劳，可以了解自己今后所涉及的行业的一些基本要求，这样可以让我们在大学毕业的时候更快地融入社会，而不是措手不及。

**电子商务的寒假实践报告篇二**

一、实习目的与意义

㈠.实习目的：

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

㈡.实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用;体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

二、实习时间与地点

(一)实习时间：xx年5月5日至6日

(二)实习地点：客车

路桥重工有限公司

信息技术有限公司

三、路桥重工有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

路桥重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中xx年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。重工xx市上街机械装备工业园是路桥重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于xx年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收

国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

(二)实习的具体内容：下午我们驱车来到重工，车程很短我们很快就到了目的地，重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于重工的vcr让我们对重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部李经理首先向广大师生介绍了重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。接下来的交流环节中，李经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了重工，这次参观真的是我们受益良多。

(三)实习中资料的收集与总结：

1.重工与电子商务

重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的重工。

2.企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力(悟性)，文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3.从与重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。团队也有着一股很强的凝聚力，重工很期待你接下来的脚步。

四、信息技术有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

信息技术有限公司成立于20xx年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。历时五年，已经成长为互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广xx地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。

公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。是一支充满活力、饱含创新能力的团队。当前公司总部设在国家经济技术开发区，并在和等地市设立了分公司，公司的客户遍及xx省各个行业和地区，比如少林寺、xx省武警总队、面粉、食品、食品、x集团、餐饮加盟、加盟等等。

公司总部设在xx市路大石桥 soho 广场 12 层，是公司发展蓝图规划及战略实施的总指挥部，下设客服部、销售部、培训部、技术部、市场部、行政部、财务部、人事部。在，，，，等地设有分公司。公司一直信守“百折不挠、胸怀大度、锐意进取、旗开得胜”的精神，永葆创业激情。在席卷全球的金融危机冲击下，各行各业都面临着巨大的压力，企业在选择营销推广方式的时候，也更加注重以有限的投入获得最优的效果，因而网络推广以其最具竞争力的性价比，成为了越来越多企业优先选择的推广手段，互联网行业大有逆势上行的趋势。xx公司作为规模最大的从事网站建设和网络推广的企业，以及百度产品的总代理，拥有强大的渠道和优质的客户资源。我们已经以最高端的产品，最专业的服务，帮助了一万多家企业提升知名度，聚积财富!这场危机对于我们，预示着更多的机会和更大的发展空间!

公司通过多年不懈的努力，积累了雄厚的资金和优质的客户基础，管理上不断发展与完善，企业规模不断扩大。在稳步经营的同时，积极拓展国内市场，以创建知名企业为目标，通过有效的资本运作，加快向现代化公司迈进的步伐。我们愿以更专业的水准，更贴心的服务，与您携手，共同迎接 21 世纪的新辉煌!

(二)实习的具体内容：

下午2点是我们到了信息技术有限公司，感觉给我的印象很好刚进公司整体环境布局很好得体的前台接待，适宜的布局，在右侧有公司所得的各种荣誉的象征，在我们进入公司的路两边有最佳员工的公布栏，也有对当月过生日的同事的温馨祝福，各种温馨的小提示，进入大厅可容纳数百人的大厅，公司的员工埋头工作。在我们参观xx公司休息了片刻后我们进入了一个较大的会议厅，期间有郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，我们感触很深。

(三)实习中资料的收集与总结：

①.网络推广常见的方法及特点郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广(只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销)，社区广告(论坛，博客，sns网站如校内网，开心网)，还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

②.搜素引擎推广是最适合中小企业的推广方式

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

总结：听了郑老师的一节课受益良多不仅开阔了自己的视野也使我从中了解到这种新型的营销策略，层出不穷的广告形式。从侧面我也感觉到了电子商务未来的发展前景是远大的，也下定决心学好专业课，期待发展。

五、客车实习情况

(一)公司基本情况：

x集团有限公司(简称“xx集团”)是以客车为核心,以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务,兼顾其他投资业务的大型企业集团，总部位于xx省xx市。xx年，xx集团以第308位的排名，连续第七年荣列国家统计局发布的“中国最大500 家企业集团”，继续领跑中国客车行业。企业规模、销售业绩在行业继续位列第一。

集团核心企业客车股份有限公司(下称“客车”)位于工业园，占地面积1700亩，稳定日产整车达140台，目前已发展成为世界规模最大、工艺技术条件最先进的大中型客车生产基地。公司于1997年在上海证券交易所上市(简称“客车”，代码600066)，是国内客车行业第一家上市公司。公司主要经济指标连续十余年快速增长，连续十二年获得中国工商银行aaa级信用等级。xx年xx品牌价值达到78.96亿元，继续位列中国客车企业之首。

率先在国内客车行业同时拥有“中国名牌”、“中国驰名商标”两项殊荣。，蝉联世界客车联盟baav颁布的 “baav年度整车制造商营销大奖”，并于xx年、xx年、xx年连获“年度baav最佳客车制造商”。xx年，成为国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合授予的国家首批91家“创新型企业”之一，是客车行业内唯一入选企业。xx年，入选中国品牌研究院公布的100个“国家名片”品牌名单，客车企业仅此一家。

目前，已形成了6米至25米，覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用客车等各个细分市场，普档、中档、高档等产品档次的完整产品链，成为豪华高档客车的代名词。如今，客车已远销古巴、俄罗斯、伊朗、沙特以及香港、澳门等海外市场。并且在确保产品品质和海外服务保障的基础上，经过长期战略布局，已取得欧盟wvta整车认证，开始正式进军欧洲市场。

经过多年的发展，xx企业综合实力居国内同行业之首，形成了独特的以“崇德、协同、鼎新”价值观，“以客户为中心，以员工为中心”经营管理理念为核心的企业文化体系与先进的管理理念：以市场为导向，依据市场做研发，进行合理的产品规划，从源头起严把原材料质量关，强调产品质量，建立全过程的质量控制监。充分应用各种信息技术以提高企业内部管理水平。

围绕“缔造xx品牌,拓展国内、国际市场，成为具有全球影响力的，以客车为主业、适度多元化的产业集团”的事业目标，xx集团对内整合下属各企业，合理配置资源，充分发挥xx品牌优势;对外形成规模效益，增强资本优势，促进共同发展。xx集团将以产品为龙头，以资本为纽带，以企业文化和管理模式为核心，形成涵盖客车、工程机械、汽车零部件、房地产开发等行业，集制造、科研、投资、贸易于一体的，跨区域、多元化、高科技、国际化的大型企业集团。根据战略规划，到xx年，xx集团将成为中国一流的以客车为主业的多元化发展的企业集团，进入世界知名客车品牌前列。

(二)实习的具体内容：上午我们在大约一个小时后的车程后到达，首先看到的是在建国60周年代表xx省的花车，硕大的花朵金色的车身有很大的冲击力。在相关人员的带领下我们到一个接待室，在那里我们看了关于xx公司的短片，从中我了解到了成绩年销售额高达140多亿，这是一个很不错的成绩。接着我们乘坐客车到xx车间参观，在相关解说员的解说下我们对有了较深刻的了解。在参观车间后我们到了在建国60周年的花车上合影做了留念，之后我们就结束了这次的认知实习。

(三)实习中资料的收集与总结：

在参观了我深深为它的魅力所折服，想想自己出行是坐的车几乎都是制造的，在我们参观xx车间时从开始的一个小小的车价一步步在我们行走一小段路之后车架就成了一个半成品，完全的自动化操作系统，不仅有一个感叹：人类真是太伟大了!

在参观的过程中也了解到企业文化。具有很厚的文化底蕴，进入xx公司首先是它优美的工作环境，在很多的细节上感受到xx公司凝聚的团结力，xx公司举办的集体结婚日，几十名新娘新郎共同举办的集体婚礼，公司的体贴的行为，xx公司自己举办的运动会，运动健儿的飞扬，旁边同事的加油呼喊，汗洒的笑容是一种很动人心魄的一种美。xx公司也是一个很人性化的公司，公司在举办公司活动时也帮助需要帮助的人，及时的为孤寡老人送去温暖，为玉树的受灾群众送去爱心。

六、实习感想

认知实习就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为当代的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活?如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务?这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。

通过这次实习我了解到了电子商务远大的发展前景，现在网络日渐走进大家的生活中，人们的生活也渐渐离不开计算机，同时大家的消费习惯也有所改变，网上购物也日渐为大家所接受，网上销售网上广告的比重也逐渐增加，而这一切都与电子商务有密切的联系，学习电子商务，使我有信心在自己专业上有所发展。

在学校时自己除了上课参加学院组织的相关活动之外，很难再接触到社会，虽然有时做兼职但是兼职与自己所学的专业关联甚少，所以对自己相关专业在社会上的了解也就不是太多了，很感谢学院对我们做的认知实习，让我了解到了自己相关专业企业在社会中的发展，同时也了解到自己在专业方面的欠缺。了解到企业对自己专业所需要的人才，哪些专业方向需要加强，。也从中知道了自己平时所学的几乎是纯理论的知识，而真正的工作是需要实践的加强，注意到自己应该加强实践的练习，但同时也不能偏实践而轻理论，理论知识好的基础才能更好的应用于实践，同时也要调整自己的方向，针对企业需要的人才好好的学习专业知识，更加的充实自己。

习早已结束，回想实习生活，感触是很深收获很丰富总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。了解企业的需要，知道了自己的不足，也进一步加强我们的实践能力，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。很感谢院里老师提供的实习的机会。

**电子商务的寒假实践报告篇三**

在这五个多月中我紧张过，努力过，开心过，醒悟过，自信过。这些从未有过的经历让我进步了，成长了，学到了一些在学校未学过的东西。

在xx年11月底我来到广东省石油公司零配中心实习，作为一名应届毕业生，目的是明确的就是获取工作经验，将理论与实际工作相结合，所以第一天我就下定决心要好好干。走进省公司的那一时刻，我就感受到那种很强烈的的工作氛围，无论是从墙上张贴的图片和标语以及各种报表和数据，都给我很大的新意，我想这也许就是我想要的生活，一种不断挑战自我，实现自我的工作。

刚到零配部门，我就跟着袁野组长和曾进办事员学习各种做计划的系统，每日的流程如下：首先零配中心在每天早上分别对每个地区进行油库库存的查询，接着数据的获取导入二期系统优化整合，中心通过配送管理系统把加油站物流数据从业务导入retail库进行dqm数据校验。dqm的接受可以从每天的进销存报表来选择好。当dqm完成后，计划员就开始优化晚班和次日的白班。计划的安排就是按照每天的车况和就近油库的资源来合理安排计划，虽然有时候资源缺乏要通过较远的油库来调配，但为了防止油站脱销，保证全省成品油的供应稳定，中石化各油站有油可加，这样做是必须的。最后计划完成后零配部的计划员就要把优化结果生成移库单，下发计划给车队，没问题的话就可以审核，车队就按照我们的计划来提油。

由于刚刚从学校来到公司，作为一名新人，尽快熟悉业务流程是十分必要的，在这里我感受到自己的不足。因为学校学的可以说是书本的知识，只是停留在理论上，但通过平时的工作，理论有时候是用不上的，所以处理好这样的转变是关键。解决的办法有：

1.我认为到企业里锻炼是学以致用的唯一途径，理论与实践的结合才是硬道理。业务的熟悉首先要自己明确每天的任务，运力和资源的合理调配，每个油站的的库存状况。

2.是要虚心向同事们学习，同事们每天都在做任务，我就在一旁耐心的学习，观察和发问是要常常做的，有时候会不理解计划员出的任务，因为不同的同事做计划有自己的一套，所以要尽量慢慢熟悉不同的片区，虽然核心部分还没真正的接手，但我有信心有能力上手。

在此总结一下我的付出与收获：

1.在办公室里我用的最多就是psgl二期系统，目的就是加单和转站，每天同事们都会派加单的任务给我，加单是特别要注意的是加的油是国三还是国二，例如广州、东莞、珠海、中山是卖国三的，其他地区是卖国二的。

的创建、修改、显示预留号我已熟练，另外值夜班的任务也参与了，虽然值班要整天在单位，但是为了防止油站脱销还是值得的，同时值班时也学会接发传真。

3.我也出差了，特别是清远和韶关的实地测运距，更新了部分新的运距，缩短了运距意味着物流运输成本的减少，物流成本一向都是企业成本的重要组成部分，如何合理降低成本是我学习的重点。

这些工作经验对我以后的工作有很大的帮助，有助于在石化行业里发展，同时与同事平时的工作和生活交流，令我收获了一份友谊。

成功不单单是某个人的努力，而是靠一个团体的合作，一个成功的团体是通过集体活动来互相沟通，互相合作来形成的。记得1月份参加了中石化的联欢晚会，首次感受到中石化的文艺活动是如此的精彩，中石化的员工是多么的出色;2月的部门聚餐，我也成为其中一分子，同事们对工作都各抒己见，令我深深感受到“想尽快优秀，就要到优秀的团体里锻炼”这句话的含义;3月的篮球赛，在大家的努力下零配中心捷捷胜利，高奏凯歌。

另一方面我提出几点意见，希望单位可以接受。

1.建议集团提供更多实习的岗位，让应届毕业生提早适应工作，对每个实习生提出明确的目标和发展规划。在此基础上实习生可以很好的明确自己的方向和计划，提前进入自己的工作岗位，真正有助于自己以后工作的开展。

2.对于零配中心来说，电子封签问题的确是棘手的，每次值班车队总要我们来远程释解封，其实问题出在系统的不稳定，我认为在试运行的阶段就应该处理好系统的问题，因为系统是要经过一段时间才能兼容适应的。所以与开发商等协调好，在全面运行前让技术人员尽快解决才是关键，因为治标必须先治本。

3.在资源合理和运力充足的情况下，应该要遵守合理流向的运输，尽可能整车运输，迂回运输和重复运输是增加物流成本的，就近的油站要到就近的油库提油，尽量安排车辆避开运输高峰期来提油，因为油罐车属于危险品的运输，时刻要注意安全问题。

在这里非常感谢我的领导邓处长以及张助理，还有袁野、曾进等同事。在实习期间，无论是从工作上还是生活上都对我有很大的帮助和照顾，非常关心我的实习和成长，给我很多的指导和建议，是我以后工作学习的榜样。

此外中石化的企业文化很适合我。

1.该企业宗旨：“公司利润量大化，股东回报最大化”两个“最大化”的经营宗旨与企业职工的利益是一致的，为此企业必须不断深化改革，转换经营机制，必须不断推进科技进步，加强科学管理，大力拓展外部市场，强化企业的盈利能力;同时千方百计降低成本、减少费用开支，不断提高企业的盈利水平，以公司利润的最大化保证股东权益得到最大限度的回报，保证企业职工的利益得到不断提高。

2.面对全球金融风暴，国际油价持续下滑，受珠江三角洲企业外迁或倒闭以及客户消费持观望态度等因素的影响，成品油需求增速明显放缓，市场态势疲软，销售企业压力增大。然而，广东石油公司采取了紧贴市场、三油并举、稳价扩销等策略防范经营风险。在此我衷心希望成功地加入广东石油，共同为广东石油创建一流企业成为油品销售行业的领军者尽一份力，同时，也希望能在广东石油找到适合并热爱的工作，充分实现个人的职业愿景。

此次实习也暴露出自己的很多缺点和不足，我想这对我以后的工作和发展都是有很大的限制的。应当尽快作好从校园走向社会的转变，尽快让自己成熟和成长起来，做事情考虑问题也要全面起来。再就是和人打交道这方面，也要注意很多细节和礼仪。调整心态，踏实勤奋的进入自己的工作角色，并把工作做好，做好自己的职业规划，树立远大的理想，并为之努力的奋斗，做好每一件小事!

**电子商务的寒假实践报告篇四**

很感谢荣幸有机会到xx省xx市掌坤电子有限公司实习。通过此次实践，我们初步认识了电子厂对一些简单零件的加工过程及装配工艺，了解了其市场营销环节及后勤人力资源管理方面的运作，同时也看到了它们发展中的一些问题，并思考了一些对策。此次活动意义重大，为我们进一步深化专业知识及业务流程打下基础。这次的实践时间虽然很短，但在这几个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

实习目的：

通过企业认识实习，调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等，培养感性认识，为学好专业课打好基础。

实习内容：

一个偶然的机会我来到了义乌有名的国际商贸城，应聘的工作跟我的实际专业并不对口，起初是对掌坤电子有限公司的基本情况进行了解，后来我从事的是电子商务，刚开始对业务都不熟悉，每天都是对着电脑跟客户聊天，让他们了解我们的产品，这时候就需要注意跟客户聊天时说话的语气，还考验了做生意的头脑，很多时候还要做对账单，所以工作起来很吃力，但是在老板和同事的关心和教导下我慢慢开窍了…因为这是一个国际化的商贸城，所以时常会有外国客户光顾，有美国的、韩国的、日本的、阿富汗的、非洲的…不得不说，来到这里我的英语口语也得到了很大的提高。在大学的时候，我们几乎很少跟外教对话，因为没有信心，又加上畏惧心理，所以自己的口语就没有得到很大的提高，来到这里之后环境让你容不得胆怯，其实真正跟外国人对话也不是很困难，只要克服了自己的心理压力，一定不要紧张，那样的话就你能流利的跟老外交谈，同时又提升了在老板心中的地位，这一点让我感到很欣慰…在义乌有一个惯例，就是每年都会举行一次大型的“义乌小商品博览会”，由于我是这里唯一一个学英语的，所以老板就把这个重任交给了我，义博会举行了5天，这5天中让我获益匪浅，跟老外交谈的过程中让我感觉到文化知识的可贵，也激发了我继续学习的动力….几个月的实习活动，我们听取了有关电子产品的历史与发展、有关其市场营销、技术生产、人力资源管理等方面的介绍，还参观了各个生产车间，对生产过程产生了感性的认识。

除此之外还要毫不动摇的狠抓人力资源管理。一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才;同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的。

实习感受与体会

通过此次实习，虽然时间不长，但是还是一定程度的达到了本次实习的目的，也使本次实习更加的有意义。我们对市场营销、企业管理方面有了一个感性的认识。时间虽然短暂，但这天里我们学到了很多课本上学不到的东西。在实践中，我们的认识能力与创造能力得到了提高，通过实践学习，我们丰富了视野，也进一步提高了自己的观察能力和思考能力，为我们今后的学习和生活带来了很大的帮助，同时，借此机会，我们也对本土的企业有了一个较为深刻的认识，这对我们今后的就业也提供了一些指导与帮助。总之，在这次营销认识实践中，我们得到了很多，也成长了很多。

**电子商务的寒假实践报告篇五**

实习时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

实习地点：xx省中专学校

一、实习单位简介

xx省中专学校创建于1998年9月，是经xx省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。中专学校，原名计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。20xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向xx市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，计算机学校成为xx市较早的一所全日制职业高中。

20xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至20xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校——xx省中专学校。

学校创办十年来，一直坚持“专业技能与综合素质两手抓”的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

目前，该校先进的办学理念、严谨的治学态度、严格的教学管理、完善的就业保障得到社会各界的认可，受到中央电视台“名校风采”栏目组、《中国企业报》、《xx日报》、《xx科技报教育周刊》、电视台、《xx日报》、网等各大媒体的关注，正如教育部门有关领导对该校的评价：“中专学校是xx职业教育的一朵奇葩，是xx职业教育的品牌与窗口”。

二、实习内容

(一)实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

(二)实习过程

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20xx年2月4号，我带着忐忑与兴奋来到了xx学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观学校。这里老师的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从2月5号到2月22号，学校对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解学校的大概情况，学校的文化理念、经营理念、管理理念、教育理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，师德师风培训、教育教学理论的学习与考核，经过多重考核，我顺利上岗，在平面组当网页设计课的老师，还兼职在企划处担任实习干事一职。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇“处女作”。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了“讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契”等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：“师者，传道、授业、解惑者也。” 无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：“教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率”。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部主任和xx大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活, 很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的最初三天，主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，最后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息;锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧;更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了很多关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是很多，因为学校的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在主任的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

三、实习体会

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，学校的理论学习很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好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。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次寒假社会实践，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**电子商务的寒假实践报告篇六**

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

一、实习目的

为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力。

1、提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2、培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3、培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海同步鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

二、实习时间

本次实习时间从20xx年x月到20xx年x月

三、实习地点

xx省xx市xx区工业区鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：xx有限公司

岗位：电子商务部—美工

公司简介：

xx有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲“先进单位”“先进工会委员会”“文明经营户”“双爱双评”先进单位等光荣称号并于xx年通过iso9001--国际标准质量认证。目前同乐步鞋业旗下拥有“奔力龙”“俏管家”“路百顺”“迪顺王”等各大知名品牌年公司成功签约意大利品牌“pratoi（普拉托）在中国生产及销售权。

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并同步到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。”我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好；如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。公司有做淘宝商城，也有做c店和分销，在阿里巴巴也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用百度贴吧。先申请几个qq，在qq空间写一些网店推广的软文，加上一些添加店铺水印的图片吸引读者，然后再贴吧发帖，发帖要注意不能做广告，这样会被封的，要写一些比较吸引人看的帖子或找一些图片，图片上面加上qq空间的地址，这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到qq空间，在引到你的淘宝店铺。

一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

1、不要只看不评，转发也要写评论。

2、评论要有特色，引起共鸣。

3、微博也要讲究可信度。

4、发布关于企业的微博故事化。

5、不断更新，坚持发布新内容。

6、做好互动，参与一些话题，如：#今日精品推荐#

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。做好店铺装修不容易，像淘宝商城的装修我们可以直接买模板，而c店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。做了这么久我也得出一些小小结论：

1、装修网店，可以根据不同时期（如：季节变化、节假），不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。

2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。

3、做美工要用到的软件不多也不少，例如photoshop、dreamweaver、firework等这些软件都有可能要用到，特别是photoshop，那是经常要用的，要好好掌握技巧，熟练使用，这些东西如果说时间一长了你不用就很快会忘记怎么用，所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

一个半月的专业实习过程中，时间虽短，但也反映出不少问题，有好也有坏。好的就是：每项经理给我安排的任务我都能按时完成，在工作方面也有自己的一些想法，吃苦耐劳，基本上每天都是我最早来到办公室，面对庞大的工作量和每天晚上都要加班，我仍然坚持了一个多月，做事方面也比较勤快灵活。然而经理给我一个差评就是，工作上“问题”少，这个问题少不是说我工作上没有出差错，而是说我工作这么久，极少向他提出过有什么不能解决的问题，他说，作为一个实习生不可能什么都会，应该多少会有点问题，可就是少见我提问。而我自己则认为，每次给我新任务的时候，经理都会告诉我该怎么做或者一些技巧，所以我都是按照他的指示来做，有时候遇到小问题是我就会上网自己查找解决办法或者找同学请教，而且经理又比较忙，所以我就不敢麻烦他。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

**电子商务的寒假实践报告篇七**

一、实习目的

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也希望能在实习期间对以后的工作有较好的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自己的工作规划。

二、公司简介

x有限公司属私营实体，创建于20xx年。属小型企业，现代化的网络企业，人员30左右。经济效益良好，在同行中居于龙头地位。主要经营产品有：除皱美容笔;美颜spa薰香器;环保加热饭盒;冷敷冰晶美容仪;负离子嫩肤仪;磁波共振美颜仪;超声波按摩美容仪;复古迷你爆米花;按摩牙刷;各类服饰、鞋子和包包。

三、工作岗位情况

我在x有限公司的实习岗位是网络拍卖。在访问量比较大的一些网站进行注册，上传公司的产品图片，做产品的宣传，吸引顾客的购买。如果有顾客下标，就及时与顾客联系沟通，然后下单，传给公司的派件部，然后给顾客派货。而我们这一部门在这期间要负责售中和售后的客户服务。可以说，我们这一部门是最主要的部门，因为我们要直接与顾客联系，沟通，增加和维护顾客。特别是售后的工作，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，只有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。只有这样才会慢慢积累到一定的顾客群，业绩才会稳定。

四、实习内容

1. 培训

最初我们有为期三天的基本培训，了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程。第一天对公司的一些规章与制度进行了解，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天了解网络拍卖的相关规则与流程，熟悉几个访问量比较大的网站的产品上传方式，并设计出具有针对性的“自我介绍”或“关于我”，不仅要有对不同网站的特色，还要有个人特色，重要的是能体现公司的产品，吸引顾客。第三天是基本培训的最后一天，开始申请账号，着手上传产品。在这一阶段要注意产品该如何上传，宣传该如何打，才能吸引更多的顾客，而且要注意卖场的选择，产品不同，上传的卖场不同，只有上对了卖场，才会有更多的访问量，访问的顾客过了才会有订单下。基本上三天的培训室比较辛苦的，因为自己要摸索，要理解，带我们的组长只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧。

2 .两个月的实习(即我的工作经历)

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段：了解和巩固培训知识。在开始的半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，而且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有一定客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎么办。不过还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段：再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自己寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，只有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自己的特色，需要整理成自己的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲累。不过还好，只是身体上的，精神还可以。在这段时间过后有了一定的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应该是打不死的万年小强，精神一直很好，这份工作做得很顺手。不过还要感谢师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

这就是我工作的简单经历，简单而充实，我从中学到了很多。

五、实习总结

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

更重要的是在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1)、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2)、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3)、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4)、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

2个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

**电子商务的寒假实践报告篇八**

实习前言

不知不觉，为期三年的电子商务专业学习生涯就要结束了，我们学习了大量的相关专业知识，打下了电子商务专业理论的基础，对电子商务这门专业有了一个理性的认识，为了能够将理论应用于实际工作，使我们对电子商务的理性认识上升到更高层次的感性认识，同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况，提高自身动手实际操作能力，以增强自身的社会竞争力，为今后工作积累工作经验，我通过参加实习单位的招聘以及面试，成为了青岛x公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

实习单位简介：

青岛x公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，占地面积300多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

集团公司下设七个合资企业、四个水产加工厂、三个蔬菜种植基地、两个2万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产1.5亿元，员工 5000人，20xx年实现销售收入6.5亿元，出口创汇7800万美元。集团公司连年被国家农业部和对外贸易部评为 全国乡镇出口创汇先进企业 和 全国外商投资双优企业 荣誉称号，先后荣获 全国创名牌重点企业 青岛市文明单位 和 青岛市诚信守法乡镇企业 等荣誉称号。多年来，公司在社会各界和政府的大力支持和农业产业化政策的扶持下，依靠优质的产品和良好的声誉，积极开拓国际市场。公司的水产品(马哈鱼、狭鳕、真鳕、鳗鱼、红鱼等多个品种)，年加工鱼类、贝类6万余吨，出口产品3.5万吨。分别销往美国、加拿大、东南亚、欧盟等十几个国家和地区，(出口注册代号：q60、q128)其中出口北美市场约占55%，欧盟约占40%。公司建立了科学的生产管理体系及严格的质量保证体系，采用haccp和ssop管理方式进行生产。同时，公司在立足水产品深加工的基础上，继续开发农副产品深加工项目 蔬菜制品泡菜被国家列为 星火计划项目 ，速冻蔬菜、真空冻干蔬菜、保鲜蔬菜、果蔬汁产品分别销往日本、韩国、东南亚等国和地区。为了掌握国际市场动态和信息，集团公司还分别在美国和加拿大设有分公司和办事处，为今后国际市场的进一步开发奠定了基础。

该企业是青岛市著名的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业，同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的，是一个现代化企业，因此，我在此企业参加实习工作，可以使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用，也使自己能够得到更多的工作经验。因此，在接受在该公司参加实习时，我便决心要辛勤严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中自习观察，组织协调各部门，与周围环境融合使自身工作经验得到提高，使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用。

实习时间：

我的实习工作从20xx年2月28日进行到20xx年4月22日，在开始的一个星期，公司对我进行了相关的职业培训，主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍，作为一名总经理助理，我的主要工作是辅助总经理的工作，具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。

工作任务：

由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作，我的实习期间正处于食品加工出口的旺季，物流运输仓储等方面工作较为繁忙，因此企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作。该企业拥有多个大型仓库，以低温仓库为主，仓库配备堆高车，铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆，并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施，在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库，工作任务如下：

监督员工进行低温仓库的高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。利用货卡登记制度，随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，及时上报、调整出现的质量问题。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

参加库存货物的加工整理。为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务。

**电子商务的寒假实践报告篇九**

我的实习单位是深圳梵珈化妆品有限公司，属于小规模电子商务公司，化妆品行业。公司主营店铺分别是天猫商城旗舰店，及京东商城旗舰店，淘宝集市店，兼阿里巴巴平台批发产品。其中天猫和京东和阿里巴巴是去年才上市的，淘宝店铺有5个皇冠，主营产品是化妆品。月销售业绩不算佳，目前还是在推广发展期。我应聘职位是淘宝客服，主要做售前售后工作，以及店铺的日常维护，有空时，还去仓库帮忙打包。现在不是做客服了，主要是店铺的推广，以及店铺的日常运营。公司联系地址是广东省惠州市惠城区江北。联系人：刘小姐，07527119448。实习岗位：淘宝客服及推广员。

实习过程，我主要的岗位是淘宝客服，在此过程中，我对网店的操作流程越来越熟悉。

（1）售前接待顾客，在此过程，我学到了一下客服与顾客沟通的技巧。当然有时候还遇到一些挑剔蛮不讲理的顾客，但是顾客就是上帝，我们不能得罪他们，得想办法让顾客满意。

（2）订单处理；及时准确、专业、避免订单处理不当的风险。在发货的时候，得注意该快递能否到达这个地址，如果不能就得及时更换快递，拣货的时候，必须得多次核对货物是否齐全准确无误。

（3）物流配送；选择一个到达顾客的目的地的快递方式，准确的到达对方手中。

（4）售后服务；如果顾客对产品有疑问，要尽快地帮顾客解决问题，并且进行售后回访，做好记录，如顾客有建议，可以记录下来，向公司反映。还可以做会员管理，可以给老顾客设置折扣。如果公司有新活动，及时通知新老顾客。

（5）店铺的推广宣传很重要，转化率能否提高与推广有很大的关联。除了站内的推广，还进行站外的推广。

实习中，我学习了有关网络营销的一些营销方式：

网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户

管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。

我主要的岗位是客服，同时我也学习网络推广，我的同事是个有经验的网络推广员，平时我也会请教他相关的推广知识，通过学习，我了解到网络推广工作

是很讲技巧的，网络营销的好与不好与推广有很大的关联，其中推广方式主要是网站推广及邮件推广、博客推广、微信推广、微博推广，美丽说推广，比较少用的是搜索引擎。

（1）网站推广是推广员在网上宣传自己的优势产品，形成网上品牌。网页在制作上要能够吸引人，内容应时时更新，在宣传自己的同时可为顾客提供与产品相关的小知识等，丰富网上内容。同时，开设专门的与顾客互动的版面，更好地倾听来自顾客的声音，还可以与其他网站做友情链接，扩大企业的知名度。这种方式，通常是一些大企业适应的方式。

（2）电子邮件成为很多单位和个人与外界交流的一个重要方式。电子邮件具有方便、快捷等优点，因而，很多企业已经把电子邮件作为营销的一个手段。在出售产品时，可以在客户资料栏中留下客户的电子邮件，这样，推广员就可 以通过电子邮件把新产品的介绍发给顾客，可以利用电子邮件对顾客作回访，从而有效地与顾客沟通。比如，做贸易的卖家以及一些团购网站最常使用的是发邮件，他们会定期向顾客发送有关产品的信息，在节日的时候还会通过邮件给顾客发送问候。时间久了，顾客不由自主地就会对这家企业产生情感依赖，从而更愿意购买该企业的产品。

（3）互联网上有了博客以后，尤其是博客不再是个人日志，它可以成为一种营销工具以后，它可以具备广告等其它营销方式所不能具备的互动功能，很多企业开始意识到博客的妙用， 并积极尝试使用博客，为自己的企业目标服务。

（4）微信越来越得到人们的喜爱，我司也开通了官方企业微信，希望借助这个平台，能和新老顾客进行互动，利用微信营销有着独特的优势：微信作为可以在手机上使用的聊天工具，携带方便，用户可以随时随地了解信息和最新动态，并且能够实现企业与客户进行一对一的有效沟通。

（5）微博的知识面广，转发速度快，我在公司接触多的就是微博推广，通常发一些产品的亮点，还会制作一些活动方案通过微博发布，引来更多人的关注，转发量大的话 ，效果就更好。

在网上开店，为您在传统的经营推广之余，开辟出一条更高效、更广泛的销售渠道。网上开店销售规模不受地盘限制，不受店面空间限制，不受地理位置影响。与传统商务活动相比，它具有下列竞争优势：

(1) 交易成本低。首先，通过网络营销活动企业可以提高营销效率和降低促销费用，其次，电子商务可以降低采购成本，

(2) 可以控制库存。开设网店不像实体店，备货量大，可以根据销售量计划库存，甚至是从工厂那边调货，一些实体店一旦生意不好，就会亏很多，首要原因就是囤货太多。传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，完全可以在有了订单的情况下再去进货；传统商店如果不想继续经营时，得先把原来积压的货物处理掉，而网上商店因为存货很少，也就没有这个包袱，随时都可以更换品种，或者改行做别的生意。

(3) 增加商机。传统的交易受到时间和空间限制，而电子商务则是24小时全球运作，网上的业务可以开展到传统营销人员销售和广告促销所达不到的市场范围。

(4) 减少中间环节。减少了中间环节，使得生产者和消费者的直接交易成为可能，从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。

根据调查及我对电子商务行业的认识，我认为网上开店有以下特点：

(1）丰富的功能。网店系统中的“夺宝奇兵”（提高网店人气的游戏）、“发红包”、“双十一、双十二促销活动”团购等促销功能，更加有效的增强客户对店铺的喜爱度和回头率。在迅速聚集人气的同时，又减小了发生价格战的可能性。而网店系统中的内置短信网关，支持手机短信群发功能，可以将新上线的产品迅速告知客户。

(2) 更易的推广。拥有更加易记的域名、空间，特色页面和功能，网店就更加容易推广了，而推广的结果（包括流量、知名度）都完全归自己的独立网店所有。

(3) 拓展网络市场。如果是企业，更应该开设自己的独立网店。开独立网店可以拓展网络市场的同时，为企业产品在网络中做无成本的口碑宣传。另外，企业可以根据需求，通过独立网店的开发团队定制如代理商平台、加盟商平台等功能，更好的拓宽产品的销路。

(4) 降低成本。网上开店投资甚微，基本不需要水、电、管理费等方面的支出,网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资.

学习的最终目的就是应用，只有将学习的理论知识与生活实践相联系，将学习的理论知识运用到社会实践中，学习才能达到最终目的。在这一次实习过程中，给我收

获最大的就是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式 ，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的。

对于就业竞争里的认识，我觉得如今企业是更看重你的经验以及技能 ，当然学历也是重要的，企业看的是你能带来多大的利润，能否为公司解决问题，工作态度好不好 。所以我要不断地提高自己的技能以及素养。

在学习过程中，我对网店有了进一步的认识，熟悉网店的后台操作以及网店的管理流程，还学习了一些网店客服与顾客之间的沟通技巧。在经营网店的环节中，我总结了以下几点体会：

一、找准目标，保证充足的货源，如果没有货源，很难保证库存的稳定。

二、上传宝贝时，标题要简明扼要，突出关键字，描述祥尽。

三、店铺装修要新颖，独具一格，富有吸引力。

四、合理设计上架时间，保证买家能浏览到宝贝，尽量选择上架时间为7天，这样可以增加访问的机会。

五、定价合理，做到货真价实，以诚信为本。一直以来，我始终坚信开始的艰难，终究会被以后的成功所替代。因此，在此步骤中，进展得较为顺利。 其次，就是推广、宣传阶段，通过qq、论坛、阿里旺旺等网络宣传方式推广。

六、利用一切资源，提高内涵（口碑，品牌，资讯）利用网站（微博，微信，社区，论坛，qq，百科等）巧妙利用这些环境也是我们的重要的营销手段。

七、锻炼团队合作，在团队的环境下，使自己的优点得到最大发挥。 一个人的力量是微不足道的。团结就是力量。

以上是我的实习心得体会。

通过这次的实训，使我对电子商务有了更深一层的了解，也不断拓宽了自己的思路，了解电子商务企业的营销模式和营销过程，它有不可估量的作用，让我更有信心相信通过老师同事的指导，自己的努力将会有更好的发展。

实践是学习的真理。通过实习，我接触到新的东西很多，这些东西给我带来新的体验和体会。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我们苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。通过这次实训，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

**电子商务的寒假实践报告篇十**

为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力。

提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海同步鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

实习时间

本次实习时间从20xx年6月28日到20xx年8月15日

实习地点

广东省佛山市南海区平洲平西振兴工业区同步鞋业

实习单位和岗位

实习单位：x有限公司

岗位：电子商务部美工

公司

x有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲先进单位先进工会委员会文明经营户双爱双评先进单位等光荣称号并于20xx年通过iso9001——20xx国际标准质量认证。目前同乐步鞋业旗下拥有奔力龙俏管家路百顺迪顺王等各大知名品牌。20xx年公司成功签约意大利品牌pratoi（普拉托）在中国生产及销售权。

岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并同步到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好；如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到的东西。公司有做淘宝商城，也有做c店和分销，在阿里巴巴也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说没有，要亲切的说亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用百度贴吧。先申请几个qq，在qq空间写一些网店推广的软文，加上一些添加店铺水印的图片吸引读者，然后再贴吧发帖，发帖要注意不能做广告，这样会被封的，要写一些比较吸引人看的帖子或找一些图片，图片上面加上qq空间的地址，这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到qq空间，在引到你的淘宝店铺。

一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

1、传递价值2、微博个性化3、连续发布4、强化互动性5、系统性布局6、准确定位7、提高企业博客专业化水平8、有效控制9、注重方法与技巧10、模式创新。

除此之外我们还可以利用微博推广，微博推广也要注意以下六个关键：

1、不要只看不评，转发也要写评论

2、评论要有特色，引起共鸣

3、微博也要讲究可信度

4、发布关于企业的微博故事化

5、不断更新，坚持发布新内容

6、做好互动，参与一些话题，如：#今日精品推荐#

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。做好店铺装修不容易，像淘宝商城的装修我们可以直接买模板，而c店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。做了这么久我也得出一些小小结论：

1、装修网店，可以根据不同时期（如：季节变化、节假），不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。

2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。

3、做美工要用到的软件不多也不少，例如photoshop、dreamweaver、firework等这些软件都有可能要用到，特别是photoshop，那是经常要用的，要好好掌握技巧，熟练使用，这些东西如果说时间一长了你不用就很快会忘记怎么用，所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

一个半月的专业实习过程中，时间虽短，但也反映出不少问题，有好也有坏。好的就是：每项经理给我安排的任务我都能按时完成，在工作方面也有自己的一些想法，吃苦耐劳，基本上每天都是我最早来到办公室，面对庞大的工作量和每天晚上都要加班，我仍然坚持了一个多月，做事方面也比较勤快灵活。然而经理给我一个差评就是，工作上问题少，这个问题少不是说我工作上没有出差错，而是说我工作这么久，极少向他提出过有什么不能解决的问题，他说，作为一个实习生不可能什么都会，应该多少会有点问题，可就是少见我提问。而我自己则认为，每次给我新任务的时候，经理都会告诉我该怎么做或者一些技巧，所以我都是按照他的指示来做，有时候遇到小问题是我就会上网自己查找解决办法或者找同学请教，而且经理又比较忙，所以我就不敢麻烦他。

经验和教训：

1、要善于学习。面对大量在学校从未接触过的东西，要快速掌握方法，这就要提高学习能力。还有，不仅要学习技术，还要学习别人身上的优势，吸取别人的经验，少走弯路。只有提高自己的学习能力才能在竞争激烈的社会中比别人学得快、学得好，才能让自己更快的适应任何一份工作。

2、提高人际交往能力。在一个地方工作，每一个人都有自己的思想和个性，跟他们处理好关系则需要很多技巧，有好的人际关系为你日后的工作提供便利，还有要学会待人接物，人与人之间的相处是一门很大的学问，我们踏入社会，该怎么待人接物？处人处事？这个我们只能一边学一边做。

3、掌握专业知识很重要。在学校接受理论教育，在社会就要实践，不能掉以轻心的认为自己学到的东西足以应付企业的需求，在企业中并没有想象中的容易，要严格要求自己熟练掌握好专业知识技能，并与实际相结合。缺乏专业知识技能，很快就会被社会淘汰掉，所以，要珍惜在学校学习时光，好好利用学校给我们的资源。

4、要善于自我总结。孔子说：人非圣贤，孰能无过？过而改之，善莫大焉。这说明了自我总结、改过的重要性。总结是一面镜子，没有总结就没有进步，通过总结可以全面剖析自身存在的问题，从中找出经验，完善自我。

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

**电子商务的寒假实践报告篇十一**

实习单位及公司简介：

瑞仪光电(苏州)有限公司于20xx年2月成立，总厂设于中国台湾，占地31600平方公尺，建筑面积5200平方公尺，主要以液晶显示器光电元件为主，如背光板模组(b/l)、精密光电导光板(lgp)、膜片的组立，裁切。公司总投资金额计美金3580万元，注册资本额1500万美元。公司位于江苏省吴江松陵镇经济开发区江兴东路1621号。公司的主要客户有：友达光电、松下电器、三星等等。公司品质政策：注意源头、关心过程、追求卓越。公司的经营理念：一流的员工、一流的产品、一流的设备。公司产品的进出口都按照国家有关规定进行办理，在税收方面做到，不偷税、不漏税，严格按照财政有关政策进行纳税。

在20xx年5月19日至20xx年9月15日，我院组织我们进行了顶岗实习。实习单位：瑞仪光电(苏州)有限公司，本次实习主要有两个方面：

参观实习并从基层做起;

锻炼在工作中不怕苦、不怕累的精神及坚强的意志，坚持不懈的工作风貌。

实习目的：

生产实习是教学与生产相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实践学习的能力和方法为目标。培养我们的团队合作精神、牢固树立群体意识，及个人智慧只有在融入团体中才能最大限度的发挥作用。

通过这次生产实习，使我在生产实际中学到了背光板模组的全部操作流程以及技术管理知识，背光板模组的组装过程知识是我们在学校无法学到的实践知识。在向老员工学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风，谦虚谨慎的工作态度。在生产实践中体会到了严格遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的。从而进一步 的提高了我们的组织观念。

通过这次生产实习，对我们巩固和加深所学的理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观念起了重要作用。

实习任务：

较全面、综合的了解企业的生产过程和生产技术，较深入、详细的了解生产的设备、工艺、产品等相关知识，了解了企业的组织管理、企业文化与销售等方面的知识和运作过程。

在实习过程中，积累了一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有所提高。逐步掌握了从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

**电子商务的寒假实践报告篇十二**

20xx年x月x日，我有幸到淘宝网合作企业通信（集团）有限公司实习，在x个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这x个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对xx公司文化的理解、在学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年x月x日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年x月x日，我们结束了天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在学到的淘宝业务知识以及x个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的x个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：x个月，x个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

一、初到公司

20xx年x月x日，我们来到第一天，这一天，我们成为了xx集团淘宝项目部的20xx年度第x届语音学员；这一天，我参加了一个特别的开学典礼；这一天，我真正的感受到淘宝网的繁忙；这一天，我也感受到一股工作压力即将向我涌来……

早在x月x日，学院就已经安排我们到xx集团参观，在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

二、感受公司文化

来到20xx后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉，这就需要熟悉管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。

团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。

所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+1>2的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造20xx年的感动今天的表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

**电子商务的寒假实践报告篇十三**

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来;而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实训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。

还有就是了解到了电子商务交易的模式，例如b2b模式、b2c模式等。而且还进入了一些网站，如淘宝网、卓越网等知名的网站。对他们的交易模式，盈利模式，网站建设等几个方面进行比较，这让我们更进一步的了解了电子商务的交易模式及流程。还对传统商务与电子商务进行了对比。

这次实训不论是从自身的体会上，还是对这学期的思想转变上都有了一个很大的突破。这次实训，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是因为这份危机感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

通过这次实训，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实训比较的辛苦，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我认为：在21世纪，电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来。主要由于(1)它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。(2)广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。(3)快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。(4)符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

**电子商务的寒假实践报告篇十四**

时间过得真快，转眼间，在山大实习生活就结束了。

四周的时间能够和山大的同学一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，同时也感觉到很大的压力，作为电子商务专业的学生从事软件开发感觉还是有一定的困难，特别是我们还是和山大大三的学生一起，在初来时自己就有一些不自信，但随着项目的进展，我慢慢的找到了自己的位置，找到自己的目标，虽然自己与好的同学还有差距，这也给了我很大压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实训过程中我都在不断地努力。

实训期间让我学到很多东西，不仅在理论上让我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。特别是利用周六上午的时间山大为我们安排的讲座让我们了解it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。

除此之外，我还学到了如何与人相处，如何和人跟好的交流，我们组成一个团队大家一起开发一个项目，大家的交流沟通显得尤为重要，如何将自己的想法清楚明白的告诉队友，如何提出自己想法的同时又不伤害其他的队友的面子，这些在我的实训生活中都有一些体会。可是说，第一次亲身体会理论与实际相结合，让我大开眼界。也是对以前学习的一个初审吧，相信这次实训多我以后的学习、工作也将会有很很大的影响，在短短的二十几天里这些宝贵的经验将会成为我以后工作的基石。

作为大二的学生，经过两年的在校学习，对程序设计有了一些基本的理性的认识和理解。在校期间一直忙于理论的学习，没有机会也没有经验来参与我们项目的开发，所以在实习之前软件按开发对我来说是非常抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所需要的基本步骤也不明确，经过这次实训让我明白一个完整项目的完成必须团队分工合作，并在每个阶段进行必要的总结和检查。在我们项目的开发过程中我们项目的步骤：详细设计、详细设计review、编码、编码review、单体测试。在项目开发过程中我也深刻的体会到详细设计对一个项目开发有明确的指引作用，它可以使开发人员对这个项目所要实现的功能在总体上有具体的认识，并能减少在开发过程中出现不必要的脱节。

经过二十多天的obbligato信息安全管理的java开发，是我对java软件开发平台有了更深一步的了解，也对nec公司的obbligato平台有了一定的了解。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态度。

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中，我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了，而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

山大的实训已经成为过去，可是在山大学到的东西会一直影响我以后的发展，突然想起鲁迅先生的一句话：世上本没有路，走的人多了，便成路。生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，然后再走向另一个陌生的地方。在不久的将来，就要踏上人生的另一段旅程，以后的路上有时不免会感到有些茫然、无助，但生活的路谁都无法预测，只能一步步摸索，但只要方向正确，只要我们向着目标不断努力，相信在不远的将来我们一定会有一片属于我们自己的天空。

**电子商务的寒假实践报告篇十五**

一、实习单位基本情况

单位名称：xx厂

二、实习岗位基本情况

实习岗位：淘宝商城--x旗舰店客服工作任务：售前、发货、打包、售后，

三、实习目的

选择了电商专业的我，作为与时俱进的互联网行业，社会实践当然必不可少。只有参加社会实践才能够让我们的专业知识有付诸到实践的作用。全面了解电子商务的操作流程，如果不及时的参加社会实践，将会与行业脱节。就拿淘宝平台来说，今天的规则或许明天就改变了。每天都会有改变，会出现很多新的运营规则、运营工具。这些我们都是要去学习的。光在学校学习的书本知识，在现实社会中是远远不够的。所以每一个在校学生都必须去参与社会实践，完善自我。

希望能够通过这次实习对淘宝商城有更进一步的了解，了解更多的付费推广，熟练使用淘宝商城的前后台操作、对客服这一岗位能够有个更深刻的认识，更加直面的接触这个行业。

四、实习的具体工作内容

每天9点半打开电脑，登上客服旺旺，等待客户的咨询，一般客户想要购买公司的产品都会通过旺旺来联系我们，了解产品的详细属性及折扣活动情况，客户有什么凝问我们当售前的就必须的给客户一个明确的解释，网上购物虽是很方便，但由于看不到商家与商品，诚信是十分重要的一点，如何消除客户心中的戒备也是很有学问的，我认为所有的交易都是建立在诚信的基础上的，因此在回复客户的凝问时，必须准备明了的解释，这一过程是十分重要的，出一点小小的错误都有可能会失去一单生意。给力的折扣与赠品也是成交一笔生意的重要因素，这也是一种网络营销的和种方式，在这次实习中，也给了我一个对网络营销全新的认识。

打开已卖出宝贝页面，查看一天的订单。查看已付款等待发货，看一下有没有特别需要再次备注的，根据签约快递公司提供的运费报价，看快递是否能送到，做出预估，插旗帜，备注出来，必须细心，避免出错。

每天下午3点准时下单。打开淘宝助理，登录，下载好当天的订单，在原先备注好要发的订单选择相应的合作快递公司，手写输入快递单号，将备注好要发的客户订单打印出来。然后根据打印出来的订单去备货，将相应的货打包好，将快递单粘在相应的包裹外。

下午5点，挑好货包装好以后，在淘宝后台点击发货。并告知顾客“亲，您好，您的物品已发货，快递公司运单号，请收到货后先验货再签收哦，别忘了对我们五分的好评与支持哦”

处理售后，耐心的听顾客讲述损坏情况、答复他们的疑问。及时汇总到每日的顾客疑义汇总表，根据问题严重情况，进行分类，按时间先后循序处理。补发货物，及时的将运单号、日期备注到淘宝系统后台并告知顾客。及时向仓库下单，安排快递将补发的货物或者零部件发到顾客手里。收到顾客的退货，也要及时的拆开验货，与顾客联系。

五、实习体会与收获

经过这次的实习，我对于我客服的工作也更加的熟悉，回复客户咨询的速度、打字速度、解决售后的速度都有了一定的提升。

（一）责任心

其实刚到公司的时候，我们并没有意识到工作要细致，每一天到货发货都要清点货物，直到有2天连续发生丢失货物，我们才意识到，工作一定要细致，每天的进货、出货都要清点。凡事都要做一个心眼，把工作做仔细。每天清点货物，可以更好的降低丢失货物的情况，我们心里也更加有底。在单位实习不同于学校，在学校或许我们哪里做错了，老师会指出来让我们改正，也不会去批评我们什么，都很理解包容我们。但是，在企业实习，都是直接和经济效益挂钩。公司都有严格的规章制度，我们要对我们工作的每一个错误负责。只有在真的工作的时候，才会觉得什么叫责任，责任是这么重，所以，我们也要对于工作越来越谨慎。

（二）吃苦耐劳

宋庆龄曾说过，“知识是从刻苦劳动中得来的，任何成就都是刻苦劳动的成果。”我们那5个客服，其中我即当是售前客服，又当是发货员，要处理一堆要当天发货的货物。这就是我工作日的下午。同个办公室其他部门的人，常常笑对我说，小小个子还真男人！虽然在实习里，我的手臂粗了，有肌肉了，我还是挺高兴的。每当别人看着我搬着个大箱子货物的时候，说“这个细小的伙子，蛮有力气啦”！其实，我是在咬着牙，对自己说加油！硬撑！

（三）学会坚持，给自己寻找目标

每当出现售后问题时，总是最苦恼的时候。我们发出去的货物越多，就有越多的售后问题。

每每出现售后问题，顾客的态度是不会很好的。他们会不断的抱怨、有时候甚至怒骂。但是做为客服，必须笑脸迎人。这就是我作为淘宝客服每日工作，内容丰富。有点辛苦，很充实。把以前没做过的事情都做了一遍，每天的内容基本相同，时间一久，或许很多人都会厌倦。但是我还是坚持下来了，我一直在给自己找目标，经常给自己一些考验，我最快时间处理一个售后需要多少时间，最快打一个包需要多少时间，客户咨询回应速度是多少秒，等等！这样让自己变得有动力，每完成自己的目标的时候会特别有成就感。

（四）直面行业压力

因为每一次顾客的咨询，都是投了成本的。特别像是淘宝直通车和淘宝客、钻石展位等都是用钱买来的人流量。淘宝用户每次一次的点击、每一个页面的广告展示都是投入了成本了。看似简单的淘宝页面每一块广告图、看似简单的每日焦点，别看那是一个小格子，就像城市的公交站牌、路边海报灯牌一样都是花钱花成本的。很多淘宝用户或许很反感、讨厌这些广告，却是淘宝无数商家竞价、争抢过来的。

这是第一次深深的感受到在淘宝这个市场的竞争激烈，以及商战的硝烟。如果作为淘宝商家不在淘宝网上投入成本是很难存活很久的。我自己也是开过淘宝店铺的，深知作为一个小卖家的不容易，除了日常的打理店铺以外还要不断的降低自己的价格，靠着低价格来获得顾客进店。往往店铺好不容易进来了顾客，买家还要和卖家讲条件，挑三拣四的。再则因为小店产品如果缺乏自身特色，那么无疑是难上加难。

总结

通过这次实践能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，做错了重新来一遍、或者修改一下就可以交，老师也不会去批评我们什么，都能理解我们的错误。但是在企业里是不行的，因为效益是企业的第一生命。不能够给企业带来经济效益，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，这是我对这次实习的总结。

**电子商务的寒假实践报告篇十六**

时光如梭，转眼即逝。当毕业在即，回首三年学习生活历历在目。中专学习生活是我一生中最重要的阶段。三年不仅是我不断增长知识、开拓眼界的三年，更是我在思想、文化上不断认识，学会做人的三年。我也逐渐成为一名有理想、有道德、有文化、有纪律的合格中专生。

生活上，我拥有严谨认真的作风，为人朴实真诚，勤俭节约，生活独立性强。我热爱集体，尊敬师长，团结同学，对班级交给的任务都能认真及时完成。

学习上，我从刚跨入中专时的失落与迷茫，到现在即将毕业的从容、坦然。我知道，这是我人生中的一大挑战——角色的转换。这除了有较强的适应能力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于中专三年的学习积累和技能的培养。我自认为无愧于中专三年，刚入学时：我曾为中专生而懊丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信：是金子在任何地方都会发光。所以，我确信，中专生的前途也会有光明、辉煌的一天。通过三年的学习，我懂得了很多。从刚步入立信分部那天真幼稚的我，经过三年那人生的挫折和坎坷，到现在成熟、稳重的我。使我明白了一个道理：人生中不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，三年中的我曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由我的不足和缺陷。但我及时反省了，这只是上天给予的一种考验，我是不能够被打倒的。作为中专生的我应该善用扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。中专三年生活使我清醒地认识到自己的不足之处，如：有时学习时间抓不紧、各科学习时间安排不尽合理。因此，我将加倍努力，不断改正缺点，挖掘潜力，以开拓进取、热情务实的精神面貌来迎接未来的挑战!

学期末，我去单位进行了为期一个月的实习。这次实习经历让我获益匪浅。以下是我从个人实习意义及对会计工作的认识和总结：

1.作为一个电子商务人员，工作中一定需具备良好的专业素质，职业操守以及敬业态度，对其从业人员必须要有极高的素质要求。

2.在各个部门、各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互之间的工作关系。工作最重要具备：正确的心态和良好的心理素质。

这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个电子商务部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解电子商务工作的本质，了解这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电子商务专业的学员，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献!

**电子商务的寒假实践报告篇十七**

今年xx月xx日，我到x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。

**电子商务的寒假实践报告篇十八**

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，现在整理成一篇。

下面先阐述一下我对b2b的认识:

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)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。

(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)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。

(4)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 。

(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。

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