# 电子商务个人总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-07

*第一篇：电子商务个人总结周华个人工作总结《中山君礼至品工艺礼品电子商务部》首先感谢公司给我提供这个工作的机会和学习的平台。来到公司这边快一个月了，在这边工作感觉很愉快，一切都进行的很顺利。公司的领导和同事都很热情，团结互助，让我感到了我们...*

**第一篇：电子商务个人总结**

周华个人工作总结

《中山君礼至品工艺礼品电子商务部》

首先感谢公司给我提供这个工作的机会和学习的平台。

来到公司这边快一个月了，在这边工作感觉很愉快，一切都进行的很顺利。公司的领导和同事都很热情，团结互助，让我感到了我们这个团队温暖，而这正是一个企业团队良好的表现，也让我看到了公司的前途一片光明。经过一个月的学习和实践，对公司的运营模式和公司的组织结构、公司经营理念、公司部门分工有了清晰的了解。对礼品文化和礼品背后蕴含的意义以及送礼技巧的认识也有了初步的了解和认识。

在这个月的工作期间，我从末出现无故缺勤，工作按时守时，因为我知道时间的重要性，只有拥有了时间你才可以去做好一件事，才能去做更多事情，你才能更充足的准备去把工作做好，这样才能效率兼优。比如我们公司在与客户签订合同之前，务必确保交货时间的充足。我勤奋好学.谦虚谨慎，认真听取领导和同事的指导，对于公司提出的工作建议虚心接受并能够独立思考、综合分析，并努力把学校学到的知识应用到实际工作中，理论与实际结合，培养执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

工作认识

我们是礼品公司，是做礼品定制服务的。而网络非常发达的今天，做网络推广是势在必行，网络推广是非常重要的。公司每个月在网络方面的投入，可以看出公司对我们的电子商务是非常重视的。所以我们有义务也有责任把我们的工作做好，不辜负公司对我们的期望。

对于这个月的工作，我对网络电子商务有了很大的认识，网络推广是一项任重道远的工作。我的主要岗位是公司电子商务专员，我们的主要职责，就是把公司的网站在网上推广出去，让外界了解我们的公司，让更多的人知道我们的产品，从而获得更多的客户，同时树立我们的公司形象，打造个性礼品品牌公司。

工作细化：

公司网站：负责网站推广，网站优化，内容更新，产品上架，公司新闻、行业资讯发布，维护网站的日常工作正常运行，做外链、交换友情链接、。

引擎推广：百度、360付费推广、实时监控分析、实时效果分析、总结。同时百度、360、谷歌、soso、搜狗、有道快照等免费推广。

平台推广：新浪博客、腾讯微博、微信公众平台，每日信息发布、转播相关话题、收集粉丝、做好网站的外链入口。

论坛：百度贴吧、猫扑论坛、天涯论坛、中山论坛、西祠胡同论坛 问答：百度问答、360问答、知乎问答

信息分类平台：58同城、赶集网、百姓网、易登网、每天跟踪并更新信息。B2B黄页：慧聪网、勤加缘网、黄页88网、中国制造网、中国供应商网、一呼百应网、八方资源网、环球经贸网、行业信息网、51搜了网、贸易网、世界工厂、马可波罗、首商网、百贸网等等发布产品信息，注册公司黄页。

时刻关注行业信息、关注本地展会信息、关注分析竞争对手，知己知彼百战不殆。

工作跟进

1、跟少平接手工作，运作公司网络、全面的接手网络部的工作、向少平学习相关工作经验，配合少平把我们的工作做好。从采购部肖姐接收新品资料，挑选、修改整理信息、上传发布新品。跟我们的设计、业务、销售提供网络来源的客户信息，跟踪并促成订单。

2.友情链接的交换：主要从对方的pr值，百度收录量，权重，网页首页是否在第一位等判断是否适合做交换。

3.问答问题类的推广：主要做的还是百度知道和soso问问，soso问问比较好做，竞争力比较小，但不能放链接；百度知道竞争压力大，严格规范，但它的效果好。

4.论坛发贴顶帖：这个比较好做，签名能带链接，虽然很多都是与礼品不相干，但也有一定的收录效果。+

5、微信公众平台定位礼品文化、发布礼品文化资讯、文章，力图获得更多粉丝。目前挂用云管家互粉，虽然很慢、只要每天做下去，效果也客观。

6、b2b网页信息发布容易被收录，需要跟踪更新信息，不足就是发布数量是有限的，所以要找出更多的免费平台。

个人优势与不足

经过这段时间的工作，我受益匪浅，既看到我的优点，也认识自己的不足。我的优势在于计算机专业出来，有专业的网页设计知识，对网络环境很熟悉，对网络推广工作做起来一点都不陌生；对事情的深思熟虑，细察能力强，善于分析，工作思维缜密，思维活泼，对新事物的学习能力强。只要更加专注的把seo知识结合起来，就能把我的个人优势充分发挥到推广工作上来了

个人不足，缺乏经验，缺乏实践，没能很好的把自己的专业知识综合到网站优化上来，对seo认识不足，急需学习充足seo知识来补充自己的不足。

我们的目标（中山君礼）

网站→网络推广→排名

把我们的网站通过推广获得排名是我们的任务，有了排名，流量自然就有了。而我们要做的就是把我们的网站优化好，把推广做好，具体内容详见少平的工作计划。

流量→个人信息→客户

有了流量还不行，还得去跟踪个人信息，把流量转换成客户，是我们的工作的最终目的。具体通过百度商桥，邀请每一个登录我们网站的访客进行沟通。获得访客的资料和联系方式。提交并配合设计策划方案，促成交易，获得订单，获得客户。

我们的近期目标是通过网络电子商务，获得更多的客户，达成更多的订单，获得更多的利益。

我们的长远目标是树立公司形象，打造中国礼品行业的品牌礼品公司。所以我们的工作任重道远，不容片刻松弛，网络这东西，你今天不努力，明天别人就赶在你面前，这是一个实实在在的规则。对于网络，我们只有去深入研究，去深入了解，才可以运筹帷幄，掌握并且操纵，让其为我们服务。

实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于立足这个行业以及社会是远远不够的。电子商务之路任重道远，要随时有承受压力的准备和解决问题的决心，有压力才有动力：要有吃苦耐劳的精神，“吃得苦中苦方为人上人”。因此，在今后，我会继续努力拼搏，工作之余学习并掌握好seo知识以及网络营销知识，结合公司的平台，抓住每一个机遇，迎接每一个挑战，相信自己一定会演绎出精彩的一幕，给公司带来可观的价值。

2024.9.25 中山君礼至品工艺礼品有限公司电子商务部

**第二篇：电子商务个人总结**

电子商务个人总结

时间流逝,一个学期快过去了,学习了一个学期的电子商务,或多或少学到了一些知识,电子商务这门课是我的专业课.或许还没接触到电子商务时,对电子商务就有了一定的了解,但是还有多值得我们学习的地方,那就让我分享一下这学期我所学习到了东西吧.本学期老师教了我们如何开设网店,了解一些网店知识和建立网店的基础要求,还有叫我们利用联图网制作二维码,这些看似简单的内容,但包含了很多的内容,其实其中包含了很多内容.在老师的教导和督促下,我们开始了自己以前从未接触的东西-----开网店.这个对于我们来说真的是很有用的,在课程中老师教我们建立店铺,店铺模板的选择 如何装修,如何上架和下架商品等.最后,就我各人而言,在电子商务这门课中,我学习了很多,在此我感到很庆幸 有这么优秀的老师教了我这么多的知识.

**第三篇：电子商务个人总结**

电子商务个人总结（精选4篇）

总结在一个时期、一个、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，因此好好准备一份总结吧。我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家整理的电子商务个人总结（精选4篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

电子商务个人总结1

回顾20xx年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为xx凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释。

下面把这一年的工作做出总结：

一、（产品化）熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品。

基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过EXCEL对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

二、（产品报价的灵活性）等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单。

其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据EXCEL做一个很正式的报价。

三、（网络与市场）作为电子商务，网络销售，如何去找客户。

如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程。

首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：

（1）通过注册行业网站

行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像勤加缘，阿里巴巴，慧聪，敦煌网，中国制造网，坏球资源，EC21等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没。

（2）通过搜索引擎找客户

具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面着名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

（3）论坛法

去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

（4）逆向法

我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

（5）通过信息平台

有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

（6）建立自己的网站也是个很重要的工作

怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

四、工作中处理客户的条理性

网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在EXCEL文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

五、与公司内部人员合作的重要性

怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同—备货单—生产单—出库单—物流—收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六、产品的市场分析：

（1）市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。

（2）竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、SKK、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

七、20XX年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：

总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，20XX年计划在去年的工作基础上取长补短。

重点做好以下几个方面

（1）依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市。

（2）怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任。

（3）积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。

（4）自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的`再发展奠定人力资源基础。

（5）为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。

（6）由于同行竞争激烈价格下滑，20XX年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

瞬息间，对于我来说不平凡的20XX即将过去，加入xx凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在20xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝xx凯诺新型建材有限公司的明天会更好！

电子商务个人总结2

熟悉要销售的产品，基本的业务流程。我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些B2B网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。

1、怎样写询信？

询信的标题一般就用公司产品名了，这样直截了当，当然也可以根据个人喜爱加些其他。信的正文有称呼，知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，用一句话写出来。第二部分简单介绍自己公司产品及其优势。第三部分写期待对方来信询问产品的有关细节，希望能够合作之类的话语。第四部分就是结束语了，写好自己公司名字，地址，联系方式等。信的内容不宜过长，应简明扼要。

2、怎样寻找客户？

A、运用搜索引擎。

Google是全球搜索引擎，输入关键词+buyer、importer、distributor等，可以搜索出很多信息及相关网站。其他国际知名搜索引擎有Yahoo、MSN、AOl、Altavista、Ask、Lycos、Alltheweb、Overture，kellysearch，webcrawler等。可以采取类似方法搜索，要更具体的话，可以在搜索时后面+email或其他等。

B、运用黄页。

中国黄页，欧洲黄页，澳大利亚黄页等等各个国家的贸易黄页都可以好好利用。各个国家贸易黄页我都搜集了在电脑里，可是还没有时间仔细研究运用。

C、贸易论坛。

这是我偶然的一个发现。贸易论坛是一个结交朋友，获取知识，查找信息的好去处。很多热心人士发布国际采购商信息。休息的时候，可以去论坛发发帖，消遣一下。遇到什么问题不懂的也上去问问，会得到很多回应。目前我发现人气，的论坛是福步，其他我涉足的贸易论坛有跨国采购网，网罗网，世贸温州，易八达等。我在外贸论坛找到了很多买家信息，受益匪浅。

D、各国经济商官方查询网址，各国促贸机构及网址。

（见电脑D盘，时间限制还没来得及用这个方法细细查询）这个对于要开发特地国家客户的贸易商有针对性效果。

E、世界买家网。

这是中国公共信息服务为帮助中小型出口企业拓展海外市场而提供的免费服务。8月29日通过审核成为正式会员。每月可免费查询150家海外买家信息，100家国内采购信息。可惜由于时间的关系，我也没有好好利用。但愿可以方便后来的人，有利于公司以后的发展。

F、参加展会。

这个方法是我阅读时得来的，并没有实际操作。在这也不便多说。我想如果有机会参加的话，也的确是一个现场认识客户、跟客户交易的良好时机。

3、工作的条理性。

网上找业务，来得慢，需要有良好耐性。我自认为工作上手快，有条理，有创新，还有种独特的领悟能力。我制定了带有图片说明的报价文档，发给客户非常方便。我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统（找个客户管理系统软件就更好了）。对产品分析，不同的报价表，从网上找来的相关进口商的联系信息，注册的网站信息等都归纳到电子文档里，存放在电脑里面，也算是对公司的微小的一点贡献吧。

4、能够给我回忆和高兴的就只有两个了。

一个是刚来的第二个星期联系上非洲加纳的客户，并且碰巧他们在汕头，亲自过来了我们公司。虽然后来因为种种原因，没有成交，但因为曾经见过他们而高兴。第二个就是跟巴林客户的联系，我感觉希望挺大的。八月初联系到现在已经一个多月了，我们从价格条件，价格，样品等，对方基本满足了我们的要求，感受到对方极大诚意。虽然现在订单没有下，而我要离开了，真诚希望公司能够达成这笔交易。

电子商务个人总结3

通过这两周的实训，学到了很多的东西，懂得了很多有关网页的东西。其中这个网络营销能力秀就是通过这个电子商务实训学习到的。我们还学习了如何在淘宝上开店、如何熟悉网上的开店流程和如何在网上购物等等。我们也知道了拍拍网、易趣网和淘宝，对于我们这些喜欢网上购物的人来说，是学到了很多东西的，除了这些，还学习了第三方物流配送。最后，是学习了调查派，关于如何设计调查问卷的。对以后的工作或许很有作用……

通过这两个星期的实训也算对电子商务有了比较全面的认识和理解，让我学到了许多知识，回头想想实训这几天我确实是有很大收获的。不仅仅是对书本的熟悉，更重要的是在实际的操作。

这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的实习来积累经验，进而才能把书本的知识转化为技能。实践出真理，在这一周的实训确实是有些累但是累得有价值。学海无涯，好多好多的东西在向我们招手，等待我们去努力的学习。在以后的工作、生活和学习中，发展自己的优势，弥补自己的不足和缺陷。

这次的实训，没有规定的上课时间，也没有规定的课室，我们有时候是下午上课，有时候又是晚上上课，很久没试过晚上上课了，这次晚上上课让我感觉有种回到大一的感觉。我们只有在大一的时候晚上上过课，也是上电脑的~~

为期两周的实训完毕了，学到了很多东西，老师也很有耐性教我们哦！我们的基础不是很好，但是他还是很有耐性的教我们，作业也很多都有指点我们，教我们怎样做……我也向老师问了很多问题，因为刚开始时我确实听不懂他说什么，不过他也是很有耐心的教，一直教到我懂了为止，指导作业怎么做了为止……呵呵！真是个很有耐性的老师……而且，还没见到他发脾气……

电子商务个人总结4

上银行又称网络银行、在线银行，就是采用interet作为基础的交易平台和网络渠道，在线为公众提供办理结算、信贷服务的商业银行或金融机构，也可以理解为internet上的虚拟银行柜台。

操作过程

开通建设银行网上账户详细图解

如果您觉得开通网上银行过程比较复杂，您可以去建设银行柜台申请一张支付宝龙卡，申请成功即拥有网上银行功能，还能享受支付宝特殊功能。建行网银开通分非证书版与证书版，非证书版是在网上申请的，但有些功能与金额会受限制，最好还是办完卡就直接在柜面上申请证书版的网银开通，先来介绍下非证书版的开通过程，证书版的稍后会做介绍。非证书版开通介绍：

一、登录建行网站首页：

二、点击“登录网上银行”就可以进入登录页面了

三、请点击右边黄色的字体“开通网上银行服务”

四、出现中国建设银行网上银行个人客户服务协议，请点“同意”

五、申请表格的填写很重要，包括个人资料部分、账户资料部分、密码设置部分：详细说明：开户银行您只要选所在的省份；您填写的密码时候会自动跳出软键盘，是非常安全的措施；附加码全部用小写字母填写即可；申请过程中一共用到三个密码，一定要分清楚，记牢它们：

账号密码：您用实物银行卡在银行柜台或者自动取款机上取款时用的网银登录密码：您在网上想进入自己的网上银行时用的网银交易密码：您在网上想通过网上银行付款时用的当您看到下面这个页面，证明申请成功啦：

证书版开通介绍：

因为非证书版的会有很多功能与支付限额的限制，所以建议大家还是去柜台签约开通证书版的网银。一、在银行柜台申请建设银行的银行卡，然后直接请工作人员帮助开通网上银行

激活已签约的网上银行

1、登陆建行网站首页

2、点击“登录”就可以进入登录页面了

3、登录成功后，进入了激活界页：

账户激活以后点击“下载证书”：

然后你便看到了建行的电子证书系统：

注：证书存储介质：请选择“本机硬盘（高级加密强度）”；将证书设置成：可导出，以防系统重装时证书被毁；最后点击“生成证书”（如果浏览器弹出“潜在的脚本冲突”、“安全警告”，您只要选择“是”就可以了。）

您的证书就申请成功了！选择个人网银付款：

拍下你心爱的东东后，会看到

点击“去网上银行付款”，跳转到建设银行支付页面

填入身份证号码，密码和附加码后，选择“使用证书进入”，确认您的证书号码，按“确定”

然后点击支付；确认交易，按“确定”

网上银行支付已成功了，按“下一步”，还可以通知商户哦！常见问题：

1、在建行网银中如何查询网上支付订单号？登录个人网银后，服务管理——日志查询——输入起止日期——确定

2、如何修改网银的登陆密码和交易密码？登录个人网银后，“服务管理——修改密码”里修改登陆密码与交易密码

3、建行的网上认证书下载在哪部电脑里，网上银行向支付宝付款只有在这台电脑进行吗？如果我换别的电脑能进行吗，具体怎么操作？建行的证书装在哪部电脑里，只能在这台电脑上使用证书，要换别的电脑进行是可以进行操作的。需要做以下设置：

在第一台电脑上：打开浏览器→工具→internet选项→内容→证书→导出→选择u盘→确定，这样证书就备份到了您的u盘上

在第二台电脑上：打开浏览器→工具→internet选项→内容→证书→导入→选择u盘上的证书文件→选择存入“个人”→确定

4、为什么我成为建行签约客户后仍不能去网上银行充值，提示我说代码错误20000000、在银行签约过了，但是签的是您的存折。存折开通了网银后，只能进行查询，不能进行网上支付。

5、建行的网银怎么查不到明细？您在登录建行的网银以后，可以看到自己的银行卡号，只要在银行卡号上按一下，让银行卡号变成活动兰（兰条或灰条），你就可以看到页面下方的“明细查询”从灰色变成了可以按的按钮了，你就可以进行查询了。

6、我的电脑重装了，证书没有了，现在我该怎么办，去哪里重装证书呢？建行的证书在安装之后，如果没有备份，那您的证书就只有一份，而且只在您的电脑里，一旦电脑出现上面的情况，证书也就没有了，唯一的办法就是关闭网上银行，到银行重新签约（不要收费）。关闭网上银行的方法：进入建行首页→进入登录网上银行的页面→按边上的“终止网上银行服务”，在关闭的同时，您的证书作废。

重点与难点

重点：网上银行电子支付系统、网上第三方电子支付系统、网上电子支付工具、中国金融认证中心和网上电子支付安全；难点：网上第三方电子支付系统、中国金融认证中心和网上电子支付安全

**第四篇：2024电子商务个人总结**

2024年兰州农村电子商务个人总结

总结人：姜有权

踏足农村市场已经有快一年了，对农村电子商务了解程度也算是略知一二，如今农村电子商务可算风生水起，N家电商揭竿而起进军农村电子商务，在国家大背景的驱使下，很多人已经怀揣了电商梦，想在电子商务特别是农村电子商务上面大有可为，然而梦想很丰满，现实太骨感，做农村电子商务的企业一波还未停息一波又来侵袭的感觉，很多企业竭尽所能使出浑身解数，最终还是倒在半路，时至今日，纵观我们甘肃地区电商发展，在农村市场能站住脚的电商企业屈指可数，能做大做强的农村电商平台更是寥寥无几，为何如此这般囧像，也许是水土不服，也许是太过于对农村电商理想化，让人措手不及，引无数英雄尽折腰。

一、农村电子商务现状

农村电商区别于城镇，固有的思想理念很难打破，接受电商是难题之一，其次就是网络普及和文化层次可以说是横看成岭侧成峰，远近高低各不同。在农村有电脑的人家，不一定就会通过电脑上网，多数人家是给孩子买的或者就是跟风，有网的人家，也不一定会通过网络去购物、看电影、查询天气或者浏览农业相关最新资讯。安装宽带亦是为了赶上时代的潮流，觉得通网就是现在的趋势，不拉网就被落后了几条街。农村网络普及和使用最高的可能就是商店老板，精明的店家时刻都在捕捉商业信息，在网上可以代缴话费，可以帮助别人代购，当然关键还是要通过网去订烟，在农村相对而言小卖部是一个互联网普及率较高的场所，也是好多电商扎堆建站的不二选择。移动互联网在城市推广速度不是很快，在农村更是慢，85%的农民朋友不会使用支付宝，不使用手机银行，还是按部就班走自己最为熟悉的路子，手机在他们眼里仅仅是一个打电话的工具，教他们使用电脑或者使用手机（还有好多非智能机）在我看来难度极大，而且不经常使用，不出3天就会忘记操作。农村多数年轻人外出就业，不再返乡，先进分子不在，剩下的人再去推广普及电商知识，只能是千里挑一。在这样一个背景下，发展电商何其艰难，然而好在国家大背景还是很不错，政策也一直倾向农村电商，目前甘肃范围内，做农村电商企业举不胜数，真正做大做强的模式成功的企业寥寥无几。农村电商可以说是前仆后继，一波又一波在攻打这农村这样一座城池，在电商生态圈未完善的时候，他们的牺牲也是在推进着电商事业的发展。农村市场不是电商模式的问题，模式大同小异，城镇模式很成功，在农村也未必合适，农村市场关键的还是一个接受程度。村民很朴实也很实在，要么就是纯朴的接受一切，要么就是纯朴的反对一切。如何让村民接受你的模式，接受你的平台，这就需要一个很漫长的过程去培养，这个过程让很多电商企业在农村的发展闲的是那么疲惫不堪，甚至走到一半就几乎已经夭折最后消失匿迹，电商没有一夜爆红的，只能是一步一步一波一波不断地去吃下这块肥美的肉。这就是农村电商的一个现状，可以说没有很成功的，只有不断在进步的企业。电商生态圈完善起来，就是电商企业坐收渔利的时候。目前榆中网点，万颗商城站点29家，前期做的很火热，活动力度也很大，造成了不小的轰动，可谓是人气爆棚。但是现在却是死气沉沉的感觉，因为模式选择上面和运营出现问题，最终导致现在这样一番景象。万颗商城是电脑端，购买所需商品需要登录万颗网站购买，货到付款。前期投入很大，万颗提供一台电视+一台主机，商户只需提供一条可用的网线即可，剩下的门头、铜牌、灯箱、电脑桌等都是万颗负责提供。物流是自建物流体系，万颗负责送货上门到加盟站点，顾客满意即可付现金，不满意全额退款，加盟站点收取现金再通过银行卡打款至万颗账户。流程看似完美，几乎是尽善尽美，但问题相应而来，首先是资金问题，前期一个站点投入过高，预计建一个站点需要投入3000元左右，建立100个站点就是300000元。还有自建物流，成本相当高昂，而且万颗有自己的仓储，还需要去囤货，这样一个重资产运营，资金链一旦断，或者后期继续投资就显得非常疲软。但这只是一个开头，这样的一个重资产运行，直接导致的就是商品价格过高，给加盟站点的返利也就相应不能兑现，这样既是伤害了加盟商户信心又让顾客对商城望而止步，外加物流自己送，一件两件去送成本过高，只能拖几天积攒，这样顾客的体验感非常差，久而久之万颗逐步被榆中市场淘汰。分析万颗不难看出，是急于踏入农村市场，对农村市场太过于高估，真正实践下来，在农村电商生态圈没见起色，孤军进入固然要花费很大资金去维持。但是万颗也确实用自己的行动，推进了榆中电商迈了一大步。其次就是乐村淘，一家来自山西的电商企业，如同铁骑一般势不可挡，踏入榆中市场，乐村淘在榆中可谓是一鸣惊人，2024年6月6号正式开启榆中乐村淘，在山西模式已经非常成功，只需要复制即可。6月6号是乐村淘的乐6集，类似双11一般，当天会有优惠活动，而且是线上线下同时开展。只做2-3款爆款商品，爆款价格非常诱人，然后爆款带动多款畅销，营造出一种所有价格都非常劲爆的感觉，线下活动也做得非常成功，现货现卖，6月6号当天榆中交易额70万元。乐村淘站点模式建立也是一村一站的，商户只需提供电脑即可，登录乐村淘网站就可以轻松购物，资产投入很低，预计每个站点投入不过200元，最大的投入无非就是海报和门头。乐村淘也有自己的仓储和物流，区别万颗不同的是，乐村淘有批发端口，提供站点商户进货，这样丰富了自己的物流，不至于货少物流慢而影响购物体验。乐村淘还有值得借鉴的就是会吆喝，无论是开会培训或者联系政府，都做的很成功。乐村淘的布点基本都是各大乡镇带路去布点，不用像无头苍蝇一样吓跑或者到了村子才知道没网。乐村淘目前榆中站点70余家，但现在还没有真正盈利，前期都是靠低价打开市场，市场接受也有一定的过程，也许还有更大的战略布局，这已无存考证。综上两家电商企业，基本模式都是一村一站点，站点资金投入是关键，而且是要不断去投资。农村服务、物流等亦需更大力气去培养，农村市场最重要的还是一个口碑，谁有了口碑，谁就会占有这个市场，农村电商哪家能坚持下来做大做好，还看今朝。

二、农村电子商务趋势

现如今做农村电子商务的企业，大同小异分为三种，一种是做工业品下乡，一种是做农产品进城，剩下的人做了物流。物流是限制电商发展的绊脚石，也是电商发展的奠基石。通过工业品下乡，农副产品进城反向推进，带动物流发展，由此电商生态圈已经逐步完善，剩下最关键的就是流量，圈子再大再好，没人参与或者参与的人与圈子无关这些都是重要的限制因素。人，不缺，缺的是对农村电商有梦想的人。现阶段，祖国各地发展电子商务，趋势所在。如何让参与的人有足够的信心，唯有利益和服务。这也是电商一个矛盾所在，电子商务是要逐步去完善电商生态圈，生态圈都没有完善，当然也不会有利益的存在，体验度也很差，这是一个很漫长的过程，有很多人会在这个过程中就掉链子了，失去了信心。任何一家电商都做不到一夜暴富，都是需要一定的积累，然后有一个井喷式的发展。因此选对人是关键，并不是说电商参与的人越多越好，而是一群合适的人，在合适的时间做了合适的事情。对于农村市场不能过于乐观，市场很大，常常越大的蛋糕就越是无从下手。起手做农产品进城，需要消耗很大一部分资金，大多都是基础建设。做农产品要么就是大宗交易，要么就是走精品路线。大宗交易供求关系如何处理，能生产多少？能需求多少？这些数据需要慢慢积累起来，也就是所谓的经验。因此做大宗交易需要有相当长久的一段时间去摸清楚这个市场，单刀赴宴只能无功而返。之前有人做榆中到兰州的同城蔬菜，由于产品过于单一且消耗很大资金，未能坚持半年就灰飞烟灭。兰州设立社区蔬菜点，榆中配送通过同城物流。榆中地区种植蔬菜种类屈指可数，几乎同时进入市场，渠道拥堵消化不了。菜贱伤农难免会发生，好多菜农只能选择卖给菜贩子将风险降到最低保障自己利益。蔬菜的时效性很短，运输、保鲜等环节消耗大量资金，没有掌握市场规律做大宗交易真是寸步难行。其次就是走精品路线，区别与大宗蔬菜交易不同的是交易数量少了，菜品质量高，价格相对而言也高不少，利润不言而喻。精品蔬菜需要的条件也很高；首先是包装要精，再次是运输要快，然后最关键的就是有销售渠道。渠道不畅也是限制了很多做精品菜企业发展，平台不多而且相比其他外省竞争力显得有些力不从心。

三、农村电子商务发展总结

发展电子商务可谓是要天时、地理、人和一应尽有。前期投入很大而且要做到持续投入。电子商务属于第三产业服务业，服务是生命之源。现在多数饭馆不是卖美食，而是卖服务。尤其是农村电子商务，服务一旦不到位，很容易前脚建了新点，后脚新点就变成了僵尸站点。无论是代购或者代销，都需要慢慢去培养一种习惯，也就是所谓的完善电商生态圈，期间难免要花费很多时间和资金去维持。就像是前面所说，电商不是玩模式的时代了，模式是改变的，是可以复制的，唯有不变的就是服务。我个人觉得，电商特别是农村电商要想取得成功重要两点，无非就是加强服务理念，改变传统思想。

**第五篇：电子商务个人总结**

电子商务个人总结

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧！

一、课堂简述 本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一进淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间去完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

五、撰写建立网站方案的体会 在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

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