# 2024年电子商务专业实习报告5篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-11

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。2024年电子商务专业实习报告5篇一一、实习...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**2024年电子商务专业实习报告5篇一**

一、实习目的

1、通过在真实的互联网环境下操作，使学生能熟练掌握电子商务信息的采集、制作、发送(包括熟悉网上银行的业务与功能，电子商务信息的制作、发送搜集、保存、处理信息，熟悉各种数字证书的功能、申请流程、使用方法以及CA中心的职责等)，熟练掌握在GoogleAdWords发布企业广告，学会设置开设网上商店等。

2、通过熟悉操作奥派电子商务模拟教学软件，模拟熟悉各种交易流程和模式，包括注册用户，熟悉系统、登录模块，熟悉概念。学生分别登录个人控制台、B2B、B2C、C2C、网上银行、信用认证、CA认证、网络营销、网站运营、网上人才、房地产电子商务、网上人才前台等，熟悉界面和登录方法，同时能熟练操作。

二、实习内容

电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学校为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，鼓励我们去参加实习，我于\_\_年7月15日至7月21日期间，在格林艺品商行进行为期一周的实习培训。我通过实习，学习了B2C的网上交易模式，使我更加了解并熟悉了B2C的流程使我收获颇多。

1、在头两天，我们学习操作奥派电子商务模拟教学软件，主要模拟B2C实验中的买方和卖方角色，在系统中发布商品，查找商品，进行模拟交易操作，利用模拟过程了解B2B交易模式中的交易流程和注意事项。

2、由于格林艺品商行主要进行陶瓷的网上交易，又因为德化县盛产陶瓷，格林商行有着自己的瓷厂无需担忧货源，熟悉电子商务的交易流程和注意事项之后，我被安排与顾客交流，在实际操作和前辈的指导中，我逐渐了解了和顾客交流的机巧:

(1)不要与顾客争论;

(2)不可用质问的语气说话;

(3)太主动会吓跑顾客;

(4)语气要谦逊;

(5)婉转的回应提问;

(6)不要大肆吹捧。

3、在独立与顾客交流钱，前辈们向我主要了解公司的背景、产品、发展方向和前景等。前辈们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。他们先是向我示范，然后看我操作，满意后让我自己独立操作，有问题随时找他们。可别小看了这些活，虽说简单，但事关顾客疏忽不得，每件事情都至关重要，因为它们是交易的开始。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己应对好每一位顾客，无论顾客提出什么问题，尽量不违背交流的技巧来招待，因此，虽然有时坐着等待很枯燥，但是我都是尽力做到最好。

4、除了网上交易，我还学习给瓷器拍照。商品的照片很讲究，同一件瓷器，不同的照片可能影响到销量，拍照时既要拍出瓷器的亮点，在照片的处理中又要不失真实性。其中我还学会了图片处理和加工。

三、实习总结

一个星期的实习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。

从实习中，我总结出了几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，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、京东、易迅网等知名的网站。这次实训不论是从自身的体会上，还是对新学期的思想转变上都有了一个很大的突破。格林艺品商行给我的这次实习，让我学到了很多，也让我了解的了电子商务这个行业的竞争有多么激烈，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。

通过这次实习，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。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。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。

**2024年电子商务专业实习报告5篇二**

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的电子商务专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在电子商务专业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，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习电子商务专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为电子商务专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的电子商务专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名电子商务专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实习。

一、实习目的及任务

经过了大学四年电子商务专业的理论进修，使我们电子商务专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

1.1实习目的

①为了将自己所学电子商务专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过电子商务的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力

②通过电子商务专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的

认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

③通过实习，了解电子商务专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

1.2实习任务要求

①在电子商务岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处；

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

二、实习单位及岗位简介

2.1实习单位简介

\_\_系统工程有限公司成立于20\_\_年，是一家专注于\_\_产品和\_\_产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于\_\_科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家863项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

\_系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高中级技术职称的员工达800多人。为了开发出真正适合企业需求的\_\_产品，企业特聘请电子商务专业专家（中科院院士）作为咨询顾问，紧密跟踪电子商务行业发展特点，不断优化。

2.2实习岗位简介（概况）

A、参与电子商务岗位的日常工作，参与组织制定单位电子商务岗位发展规划和年度工作计划（包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等），并协助同事组织实施和检查执行情况。

B、协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在电子商务专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

C、在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

三、实习内容（过程）

3.1举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

我很荣幸进入\_系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发电子商务专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

3.2适应电子商务专业岗位工作。

为期两个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电子商务专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

**2024年电子商务专业实习报告5篇三**

时间飞快的流逝，转眼间暑期即将接近尾声，自己的实习工作也已经结束。

在离开学校之前，我们进行了岗位认识的课程实习。蒋老师给我们观看了一部访谈录：《杨澜访谈录——柳传志》，柳现任联想集团有限公司主席，从他的身上，我们看到了中国式的智慧。在他这里，我知道了，作为一名公司的成员，你要充分认识到自己岗位上的职责，作为一名普通的员工时，你要专注于自己的工作，作为企业家时，做好老板的职责，作为投资家，则要完全的将自己的事业交给下一代去管理，绝不允许自己再上手。只有这么做才能把团队建设起来，把领导者越来越多地提到一个更高的战略高度。

学校也给我们安排了2场企业专家讲座，商经理和赵总都是企业里的成功人士，从他们的经验里，我知道了无论我们到那里，就哪个岗位进行实习，都是无所谓的，但是最基本的就是我们一定要会好学、虚心、自信、务实、灵活、主动以及厚脸皮，这样无论处在哪个点，我们都会很成功的。

在20\_\_年7月9号，我开始了我在敏锋洁具有限公司的淘宝伙计的工作。在实习期间，经过自己的亲身体验和观察，深切地感觉到，做一个淘宝伙计真的很不容易，特别是想做一个好伙计。

在实习了一个半月的时间里，对于淘宝的日常运作和日常工作情况可算是有了很大的了解，尽管自己也接触过淘宝，但这次自己是由顾客转换到伙计的角色，去实习、去体验，任务不同了，视角不同了，因此感受也不同了。在姚经理的教导下，我学习到了很多，尤其是那“待客之道”。

刚开始并没有觉得是一个很难的工作，甚至会觉得轻松，可是事实上是完全相反的，不仅不是轻松的，甚至可以说很折磨人。这份工作需要我每天无时无刻的挂在网上，不停的守着，刚开始的几天，并不觉得辛苦，时间长了，对我的眼睛还真是一个煎熬。淘宝伙计的劳动强度虽不算大，但是相当的辛苦，工作时间持续的很长，我们的工作时间是早上7点半到晚上23点，很多客人都喜欢在晚上出来购物，白天的生意都是较晚上冷清的，一到晚上，总是忙不过来。有次，为了讲下一个客人，一直到半夜2点。

做淘宝伙计，需要打字速度快（在客人改变心意之前，马上攻下），服务态度好（可能顾客觉得商品一般，但也可能被你的态度给软化），对业务熟悉（不然顾客会趁虚而入）。

偶尔会自我感觉极为失败。想想自己，还只是具备一个，那就是服务态度，速度一般般，还有待改进，业务么，更不用说了呢，更需要去熟悉了。

不过做这个工作，你要有绝对的耐心，不能因为顾客的一些偏激话语，而使自己生气，否则会把顾客吓跑。偶尔还需要一些善意的谎言，因为某些原因，发货不及时了，此时就需要了，当然了要及时进行补救的。这些就是我所学到的“待客之道”了，相当的有用。

不过在淘宝工作上，我也发现了一些问题，很多顾客都是很无理取闹的，一点点的事情就会闹得很不愉快，不过这个时候也正是我们这些伙计存在的意义了，如何安抚顾客以及解决问题，就是我们所要进行的工作。并且如何将顾客的讨价还价给退回去，对于我也是一个相当大的挑战，有助于口才上的增进。现在的我，在淘宝工作上也可以说是游刃有余的呢。尽管并没和自己的专业对口，但这无异于促进我的成长。

**2024年电子商务专业实习报告5篇四**

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了B2B及B2C的流程，懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。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，其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。B2C是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指通过Internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实习中，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会总结一次，我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了，又累又受气，上会网玩会游戏多好呀！但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了！这样，我就以积极的心态来面对，我不再惧怕他们，我知道困难像弹簧，我弱它就强。对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的！我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的！

这一周的上机操作，我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完，但至少每一项我都熟悉了流程，知道具体每一步该怎么往下走，我想着就是不小的收获，呵呵！

这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载迅雷并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识。这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助！

**2024年电子商务专业实习报告5篇五**

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，电。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、持续交易为前本文来源于范文网提。

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。

【2024年电子商务专业实习报告5篇】相关推荐文章:

电子商务专业毕业生实习报告

电子商务专业实习报告范文

电子商务专业大学生酒店实习报告

电子商务专业大学生酒店实习报告

电子商务专业大学生酒店实习报告

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