# 电子商务实习报告总结内容

来源：网友投稿 作者：落花无言 更新时间：2024-07-02

*电子商务实习报告总结内容范文【7篇】电子商务的实习机会对大家来说是难得的，通过实习大家的经验和阅历都在一点点积累起来。下面是小编给大家带来的电子商务实习报告总结内容范文【7篇】，欢迎大家阅读转发!1电子商务实习报告总结内容通过这次实习，我深...*

电子商务实习报告总结内容范文【7篇】

电子商务的实习机会对大家来说是难得的，通过实习大家的经验和阅历都在一点点积累起来。下面是小编给大家带来的电子商务实习报告总结内容范文【7篇】，欢迎大家阅读转发!

**1电子商务实习报告总结内容**

通过这次实习，我深深地了解到自己不足之处，还有半年的时间是可以在学校充电的，我更加应该抓紧那仅剩的半年时间，把自己在实习时遇到的困难但又解决不了的，回校后努力找到答案，同时要学好如何使用Photoshop、网站建设。

当我在面试和找工作时，很多公司都会问你会不会PS，或者是网站维护、网站建设之类的问题，所以在此我提出两点建议：

1）建议计算机的应用方面有更深一层的了解与实操。

我们上计算机时，都是电脑上操作的，都是理论的，但是没有真正地把电脑拆开、真正地掌握电脑的基本要点，只有真正掌握了，才能更好地运用。

2）建议开设一个电子商务案例分析课程。

大家都知道电子商务的发展前景是如何，很多的中小型企业都看中了电子商务的商机，都纷纷开设电子商务，这对我们专业学生的发展提供了平台，有用武之地了。但问题是，企业开展电子商务并不只是停留在建站和做宣传方面，更多的是能顺利进行线上的交易和更深层次的运用。此外，一个企业开展电子商务，并不是一个方案就能解决的问题，实施的过程中也会遇到很多的瓶颈，这就需要我们主动去分析研究。而在校学习的过程中，老师在课程设计上很少涉及案例分析类的课程。我想，很多的同学刚来到企业，对公司在电子商务上的发展都缺少主动思考和分析的意识。所以，我建议开设这个课程，来培养师弟妹对企业电子商务发展的思考，培养他们独立分析和解决问题的能力，至少培养他们做电子商务人的意识。

**2电子商务实习报告总结内容**

这次的实习工作，简单而言，我就是相当于网络销售员，而网络营销要求的人才要具有比较广泛的知识面。网络营销基本技能一定要具备，例如，制作处理图片的能力，货物上架，装修、维护、推广网站的能力，很强的沟通能力等等。除此之外，要熟悉自己所从事的行业的行情，会计算成本利润，做出合理的报价。而且，要看言知人，快速获悉客户的所需或所好。知识面广的人有更多的志同道合的话题跟客户交流，商业方面，在与客户的感情加深后，再谈生意轻易而举地达成合作关系。

当然，计算机网络技术、电子商务技术基础、网络程序设计、网络营销与我现在的网络管理工作内容比较吻合。但事实上，我在技术方面学得不好，自己还在摸索中和有时趁同事有空就会去请教，再重新学习。现在出来工作了，有一点我是颇有感触的，就是判断某一门课程对你重不重要，你以后能不能用上，不是你学的过程中就可以判断，因为你不知道你将来什么时候能用上它。在校学习的过程中，我慢慢发现自己在学习技术类课程的过程中没多大兴趣，什么网络技术基础，建站等，所以在学习上没放什么心思，只求合格，也决心不会从事技术类的工作。现在事实证明，这一些的想法都是错的。当你身在工作中，并不是你不想做某项工作，你就可以不做，决定权不在你手上。所以，将来的事，谁也料不准，学好各科才是万全之策。

在这短短的一个月的实习中，也许它不是我的全部，但它却能给毕生难忘的经历，通过这次的实习，我更加明确自己的目标，无论前面的路是荆棘的还是坎坷的，我都会以积极的态度面度它，我相信我会闯出属于我自己的一片天空的。

**3电子商务实习报告总结内容**

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。

**4电子商务实习报告总结内容**

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。实习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。

**5电子商务实习报告总结内容**

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\_\_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，20\_\_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。

20\_\_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，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到\_\_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。20\_\_年x月x日，我们结束了x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8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

20\_\_年x月x日，我们来到\_\_公司的第一天，这一天，我们成为了\_\_集团淘宝项目部的20\_\_年度第\_\_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\_\_集团参观。在那一天里，我们简单的了解到\_\_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\_\_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\_\_公司后，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\_\_的管理制度、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\_\_公司几天后，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\_\_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\_\_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+12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102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

**6电子商务实习报告总结内容**

一、实习目的

通过自己在淘宝上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大概的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

二、实习时间

20\_\_年x月\_\_日至20\_\_年x月\_\_日

三、实习地点

在家个人全职淘宝网店

四、实习内容

网店创业

（1）网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，90元一季。

（2）物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政…但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

（3）网店信誉问题：

1.首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题；

2.选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价；

3.很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想；

4.要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱；

5.交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

（4）网店定位问题：

1.经营数量不要一味的求“多”，要尽量的求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到；

2.价格也要定的合理，有吸引力；

3.找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一点。

4.网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

5.网店名称。网店名称是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“一抹光阴防水手表促销店”才比较满意。

（5）货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为43元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“2支包邮，一直立减10元！”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

（6）宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

五、实习总结

经过这次实习，我更加坚定了大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多东西，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累……投入很多的时间，精力，物力……积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“电子商务”专业是对的，我2年得大学没白上！

**7电子商务实习报告总结内容**

一、实习目的及任务

经过了大学x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.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。

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

1.实习单位简介\_\_系统工程有限公司成立于19\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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.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）

1.举行电子商务专业岗位上岗培训

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。

2.适应电子商务专业岗位工作

为期x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。

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