# 最新商务实践报告策划书(优质14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-05

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。商...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

**商务实践报告策划书篇一**

本次的商务谈判实习，使我受益良多。首先就是让我明白了一个团队的重要性，个人的发展离不开团队。其次，通过商务谈判实习，使我对谈判有了更深刻的理解，这也为以后打下了良好的基础。最后，通过对商务谈判的实习也更加磨练了自我，增加了个人经历和阅历，学会了如何与团队合作与分享。

我在此次谈判中所扮演的角色是河南第一建筑集团有限责任工程的技术总监。技术总监一般负责一个企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程，能够带领和激励自己的团队完成公司赋予的任务，实现公司的技术管理和支撑目标，为公司创造价值!一个好的技术总监不仅要自身具有很强的技术管理能力，同时，也要有很强的技术体系建设和团队管理的能力，要对企业所在行业具有深入理解，对行业技术发展趋势和管理现状具有准确的判断。同时作为一个技术总监，我认为不仅要对本公司的产品感兴趣，非常了解，还要博览其他公司的产品，不断创新，努力奋斗，为公司作出更大的贡献。

作为一个技术总监，我在这几天的实习过程中，通过对各个钢铁产品公司的产品与技术的对比，让我明白了，作为一个技术总监，对公司的产品富有重要责任，一个公司的产品质量必须合格，技术人员必须认真负责，技术的重要性对公司非常重要。同时也让我明白了，沟通的重要性，一个优秀的技术人员不仅需要过硬的技术，还必须有良好的沟通能力，协调各个部门，才能顺利的发展产品，才能更好的研发出更好的产品。

理，财务总监，采购部部长，总经理助理，法律顾问和技术总监，大家这个团队努力合作，各有分工，且分工明确，通过大家不懈的努力，通过资料不断的汇总，然后大家在一起不断的修改，再努力，技术分析报告，采购策划书，合同等资料相互总结，最终形成了一份完美的谈判策划书。

我们这个团队充分发扬了团队精神，通过实习让我明白了团队精神的意义和重要性，在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，在一个组织之中，很多时候，合作的成员不是我们能选择得了的，所以，很可能出现组内成员各方面能力参差不齐的情况，如果作为一个领导者，此时就需要很好的凝聚能力，能够把大多数组员各方面的特性凝聚起来，同时也要求领导者要有很好地与不同的人相处与沟通的能力。要加强与他人的合作，首先就必须保证集体成员是忠诚的，有责任心的，有意志力的，而且，还要有着对于自身团队的荣誉感，使命感。必须信任团队的所有成员，彼此之间要开诚布公，互相交心，做到心心相印，毫无保留;要与团队的每一个成员紧密合作，直到整个团体都能紧密合作为止;分析每一个成员完成工作的动机，分析他们的能力，针对我们每个人的问题，集思广议，多听听大家的建议，同时，我们相互谈论，谈判工作上工作上对大家有一定要求，做好团队成员之间的沟通和协调工作，使整个团队像一台机器一样，有条不紊地和谐运转。

所以，学会与他人合作，发挥团队精神在具体生活中的运用，可以使我们团队收到事半功倍的效果，使我们的谈判工作更加良好地向前发展。也为谈判做了更好的准备。

这次谈判准备及谈判过程中虽然我们遇到了许多问题，但是最终我们都客服了困难圆满的完成了工作，商务谈判前期收集材料，汇总资料，分析材料。谈判中期，我们认真准备谈判资料以及谈判中可能出现的问题等其他情况，最终谈判中，我们完美的表现及出色的谈判能力，让我觉得我们是在真正的谈判，同时也对谈判成功充满了信心，我们这个团队及团队里的每一个人都为谈判做足了充分的准备，我知道我们的谈判一定会成功的。

本次商务谈判，虽然只有一周的时间，但是商务谈判让每一个学生都有许多收获，这次商务谈判锻炼了大家团队意识和大家的团队合作精神，同时，也锻炼和考验了评委们，锻炼了大家的\'协作精神，合作意识。商务谈判实习，让我收获许多，收益良多。

**商务实践报告策划书篇二**

一、实训目的：

二、实验要求：

事先预习，制定电子商务作业计划，根据计划进行实验操作、实验小组的每个成员应按照分配的角色来完成实验，记录并熟悉操作步骤，每组实验成员从用户、管理员、物流部门、企业各个部门等角色轮换承担。

三、实训内容

1.b2b业务流程

2.b2c业务流程

3.c2c业务流程

一、实验过程

1.发布分类广告

这部分中，指导老师要求我们利用相关网站发布在线分类广告。我挑选了58同城网、焦作赶集网、和焦作百姓网三个网站平台进行训练。

过程如下：

注册登录。登录网站首页，点“注册”填写注册信息;

对发布成功的信息进行查看;

最后，按要求用抓图工具将信息发布成功的3个页面进行抓取，保存。并将结果以文档形式用邮箱发到指定的monishixun08@邮箱。本次任务完成。

这项任务教会我们如何在网上发布求购和供应信息，将我们课堂上所学的理论知识变为实际可行的实践活动。大大增加了我们对电子商务的兴趣和对电子商务的理解。只需要一会儿，所有在线的人都能在这个平台看到我的信息，让我真切感受到网络所带来的便利。通过这次实训，我看到了电子商务的发展潜力和带来的真真实实的方便快捷，增加了我对电子商务的信心。

2.电子商务btob模拟

b2b是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示企业与企业间的电子商务。这项项模拟是要求我们在局域网的模拟平台中通过角色的分配，完成交易过程，要求我们熟悉了解b2b网上市场的交易流程，掌握不同角色所起的作用和功能。

实习中的工作，既需要个人独立完成，又需要团队合作，所以老师让我们分了小组。实验分企业用户，货场，管理员三个角色，企业用户是交易的买卖双方，利用网上商城完成合同鉴定，票据制作，支付与接收货款。货场是货物代理企业，负责接收订单，送货等职能并从中赢利。商城管理员负责商城信息的处理，确认并通过各种交易信息的发布等，并对货场企业收取一定的费用。

过程如下：

首先。各方注册信息。我的角色是货场，商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，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。我以一峰商场作为公司的名字进行申请资格并开通银行服务。

然后是卖家添加产品，买家求购。管理员发布买家的求购信息。

接着，买家确定订购生成订购单，卖家创建合同并发送给买家。

买家确认合同。

接着，货场将新订单转成正常订单(或缺货订单)并付款通知买家付款。

卖家创建电子收据，货场对已付订单发货。买家确定电子收据。

交易完成，各方查看财务收入。

这项btob流程是我们首次训练的电子商务模式，暨好奇也惊喜。我的角色是货场。通过模拟btob流程，了解了btob的工作流程以及买家、卖家、管理员之间的业务关系和电子商务的基本框架和初步应用。在实训的过程中，最重要的是知道了自己的不足之处，并在老师和同学的帮助下得到了很大的完善，以后别人再问电子商务如何运作,就不会无言以对了。整个流程不仅要自己认真完成也需要各方的协调，并且知道了每个角色的赢利点。为以后btoc、ctoc的实训打下了基础并提供了参考。

3.电子商务btoc模拟

btoc的实训内容。实验由物流，采购部，财务部，商城管理员，销售部，商城用户和储运部来协作完成。交易从购买到调配再到运送的整个过程。涵盖了正常购买，缺货采购，预警采购和退货，服务环节。实现客户与企业间的电子商务过程。

有了上次的经验和总结，一分配玩角色我们就直接根据角色的任务开始做。我的角色是物流公司。物流是电子商务的一个重要组成部分。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。

以下是我的任务：

交易过程如下：

各方登陆并且设置注册初始信息。商城管理员允许通过商城信息、添加商品种类、添加商品信息、开通物流公司。物流公司进行资格申报。用户注册信息并开通物流服务。企业各部完成注册信息。

正常消费流程：

退货流程：

商城用户查看订单、退货——销售部受理并处理——商城用户接收信息

正常采购：

预警采购：

缺货采购：

**商务实践报告策划书篇三**

本次培训主要包括b2c、b2b、c2c、电子银行、网络营销、电子邮件、在线文档、ca认证、edi等一系列操作流程。

我们主要在电子商务实训室的模拟平台上运营，b2b和b2c两种交易模式都有前台和后台。前台是客户操作的平台。客户可以注册成为会员，网上购物，网上银行开户，注册获取数字证书，签署电子合同。后台管理系统只能由网站管理员操作。可以全面管理和运营前台购物网站。通过后台系统的运行，我们可以了解和参与电子商务运营管理的过程，这有助于我们知识的实践。后台管理系统的主要模块包括:系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮助模块等。采购业务管理主要提供采购的各种管理，如填写采购订单、确认采购订单、采购入库等。电子钱包和企业数字证书审批。

此外，我们还参加了金算盘公司的讲座，主要由金算盘公司的经理主讲

金算盘软件有限公司成立于1992年12月，总部设在中国重庆，在北京、上海、广州、成都、xi、沈阳、武汉等地设有40多家分公司，并与100多家中外知名机构建立了战略合作关系。其业务范围和服务能力可覆盖全球。

主要致力于通过互联网和移动通信网络为用户提供集erp功能和电子商务功能于一体的全程电子商务服务。

在操作过程中，感觉基础知识不扎实，有一些专业术语，不知道是什么意思，继续操作有点困难。这让我意识到了自己的不足，所以在以后的学习中，我不仅需要操作训练，还需要提高自己的专业知识。

只有在学习专业知识的基础上，才能更快更容易地学习和接受其他知识。我在经营电商有了这三种网上交易方式，我感觉要做好这些操作并不容易，因为操作的每一个细节都很重要，稍有差错就无法完成交易。这让我不得不小心翼翼的操作每一步，直到zui之后整个交易完成。

在电子邮件服务中，最主要应用于电子邮件:修改个人数据和密码，操作电子邮件:浏览、书写、复制和删除电子邮件。网上银行只有三个内容，即网上银行服务的申请、网上银行服务的后台管理和网上银行服务的使用。内容zui大多是电商的三种模式，内容也很多，但是操作起来还是挺简单的，只要做下一步，几乎就能做到。这三种模式使我们能够熟练掌握企业与消费者之间的整个交易过程，包括消费者网购、b2c后台初始化、店长业务等。还需要掌握企业交易和拍卖的全过程，精通前台会员注册、客户投诉、新手上路、服务中心、新品上架、日常拍卖、商品推荐、拍卖热点、专题拍卖等项目，以及部分等待日志、会员管理、群组设置、拍卖目录设置、拍卖商品管理。zui难的是它是zui的火，不过还好，当我们什么都知道的时候，感觉并不是很难。万事开头难，看来我们说的挺好的。

通过这次培训，让我知道电子商务是随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而出现的一种新的商业交易形式。这种新型的国际贸易因其独特的优势(成本低、参与容易、需求响应快等)而被越来越多的国家和不同行业所接受和使用。).这种新的贸易方式对传统法律(无论是英美法系还是大陆法系)的合同成立条件、合同效力规范、付款方式、提单转让等一系列法律、法规和要求提出了严峻的挑战。现行的法律法规已经不能满足电子商务发展的需要，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立一套必要的法律法规和商业规则，为电子商务的行动提供法律依据，以促进国际贸易的更好发展。

实践真理。一周的训练时间很短，但是我接触到了很多新的东西，给我带来了新的体验，新的体验。每个学生都可以说是在实训过程中遇到了困难。尤其是手术得不到效果的时候，伴随而来的压力和不明就里的想法往往会让我们很苦恼，也正是因为如此，我对自己的能力有了更清晰的认识。通过这次培训，我意识到要学好电子商务，要注意理论和实践的结合。理论固然重要，但是训练操作可以让我们更快的掌握这些知识。学校给了我们这次培训机会，让我们从理论和操作两方面整合知识，为我们的学习和未来的工作铺就了一片美好的景象。所以我坚信，只要用心探索，勇敢尝试，一定会有更大的收获和启发。这样才能为以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

经过这次培训，我们对电子商务有了更深的理解，从书面理解到实际理解。我们的实习极大的启发了我们的理解，让我们在以后接触电商的过程中少走了很多弯路。也让我们对生活和社会有了更清晰的认识。任何成功都是艰辛汗水铺成的，没有那么多意想不到的收获。

**商务实践报告策划书篇四**

合肥工业大学于20xx年7月20日至8月10日举办第八期电子商务双师培训班，我很荣幸被学校派往该培训班学习。

学习内容主要有:电子商务系统规划与建设、电子商务系统管理、电子商务运营、电子商务网站与网页制作、电子商务网站评价和电子商务实训。

采用讲授和上机实习相结合的方式教学。

详见附件。

通过这次学习，让我有了更多的收获:

1.通过出去学习，加深了对电子商务理念的理解。

在经济全球化进程中,电子商务以日新月异的高科技手段挑战传统的经贸方式,在全球商务活动中占据了举足轻重的地位,随着企业信息化进程日趋加快，电子商务日益成为企业经营的重要手段。

通过学习，让我感到了知识储备的不足和涉及的领域范围狭窄。

今后我们做教师的要拓宽思路，敢于探索新生事物，加强对知识的更新。

2.通过学习，感到社会实践对巩固学到的知识和提高应用能力有很大的帮助。

我们能够亲眼见到电子商务在实践中的应用情况，运用软件来演示，增强趣味性和可视性，加深对知识的理解。

这让我想到了，在我们今后的教学过程中，可以适当的增加学生实践和操作的机会，这样有助于提高学习效率。

3.通过上机操作、模拟平台操作等实践性课程的训练，增加了动手能力，提升了实战水平。

**商务实践报告策划书篇五**

王丽是一名新分配的大学毕业生，在一家家具厂主修电子商务。家具厂的老板一直想改变企业的商业模式。他很高兴知道王力是电子商务专业的大学毕业生。王力上班那天，老板让他做一个家具行业电商活动和传统商业活动的对比分析报告。现在，请代表王力完成老板交给他的任务。字数500左右。该分析报告对其他运营商也应该有一定的参考价值。

(1)家具行业发展传统业务流程。

卖方:进行市场调查以确定客户的需求创造满足客户需求的产品或服务宣传和推广产品或服务(商店装修)谈判购物交易向客户支付产品和发票接受并处理客户的付款提供售后服务、日常维护和质量保证。

买方:确定需求寻找能够满足这一需求的产品和服务选择供应商为采购交易进行谈判货款执行日常维护并要求质量保证。

(2)家具行业电子商务的业务流程。

(3)家具行业是否适合开展电子商务活动，现有技术是否成熟，能否满足客户的需求。

家具行业适合电子商务活动，现有技术比较成熟，一般能满足客户的要求。然而，电子商务在家具行业的使用仍然存在一些缺陷。比如互联网上的法律机制不完善，网上交易的安全系数不高。而且网上看到的商品都只是图片，不是实物，是虚拟的，不一定能满足客户的所有需求。

(4)家具行业消费群体的定位以及消费群体对网络的依赖分析。

我认为家具行业的消费群体应该定位在青年阶段。随着互联网的发展，年轻人越来越依赖互联网，互联网上的交易频率也在快速增加。那么，电子商务的一些特点正好可以满足近阶段年轻消费者的需求。所以对于这个消费群体来说，前景还是挺好的。

优势:沟通范围扩大，客户群扩大；流通渠道的减少可以节省一定的时间；交易时间没有限制，全天24小时可用；消费者可以随意选择购物方式。缺点:过于虚拟化，消费者信任度不是很高；网络的一些机制并不完善，仍然存在一些缺陷。

机会:对于年轻人来说，网络是他们每天使用的交流工具。相信电商会一如既往的深入他们的生活，情况会很好。再者，电子商务将以zui的快速度全面满足客户的个性化需求，也能满足客户的需求。

(1)根据传统业务中买卖双方的业务流程图分析，画出家具行业买卖双方的业务流程。

(2)参考相关网站数据，绘制电子商务中买卖双方的业务流程图。

(3)查看网站或相关资料，分析家具行业电子商务与传统商务的运作流程，分为交易前准备、交易谈判、合同评估、支付、清算四个阶段。

(4)走访当地家具企业，确定其消费群体、特征和个人需求。

(6)商务沟通的利与弊？

(7)完成分析报告

**商务实践报告策划书篇六**

我们是x团队！虽然我们在第一阶段的比赛中有许多地方做的不足，有许多方面需要改进，还有许多东西要去学习去尝试……但我们不会因此而放弃的，最大的收获就是学会了坚持和不断尝试，所以我们在第二阶段的比赛中会积极地向优秀的团队学习，当然好的方面要我们会再接再厉，继续努力，因为x团队会在不断努力中渐渐成长。

我们的主要推广方案有博客推广、bbs推广。虽然看起来是那样简单事情，但当我们真正决定去做的时候才知道有许多事情并不是我们想的那样的容易，看似简单的事情也是要讲究方法和技巧的，不是盲目地去做就可以的。

博客推广，我在比赛之前认为注册一些知名的博客，定时发布文章就可以了，通过这次的实践我才明白其实那样是远远不够的，这样做是没有什么实际意义的，我们必须明白为什么要建设博客，建设博客不仅仅用来写文章，而是希望读者通过我们的博客知道企业更多的产品信息，企业信息等等，同时也在发掘潜在客户，从而了解企业，了解产品，让读者时时刻刻地关注博客的信息发布，这样起到宣传的作用，让企业、产品慢慢地走进广大读者的生活。

通过博客推广实践，我们的总结是博客建设有许多方面需要我们去改进，首先要及时更新博客，让客户可以知道最新的相关信息，要设计企业博客标题，体现企业的文化和产品特征，建立产品展示平台，有产品的相应信息和图片，这样会更加直观。文章的标题要醒目，能吸引访问者的眼球，要引起访问者的兴趣，文章内容尽量简单，言简意赅，因为文字太多会引起反感，避免直接做广告，可以图文并茂，这样更加有效果，文章的重要内容可以放大，换颜色，体现重点，相应的文字内容可以超链接。来访者的评论要及时回复，这不仅仅是一种礼貌，同时可以和他们建立良好的合作关系，可以提高博客的流量，和宣传力度，达到共赢。我们可以设计一些漂亮美观的签名档，还可以与优秀的博客或者网站建立友情链接。

bbs推广即论坛推广，主要在论坛发帖，论坛推广可以成为支持整个推广的主要渠道，是个很好的推广方法。利用论坛的超高人气，可以有效为企业提供营销传播服务，让广大用户通过帖去了解我们的产品，提高产品和企业的知名度。论坛推广也不是我们想得那样容易，其中有许多方面也要讲究方法的，首先我们需要考虑产品是属于哪方面的，应该去哪些论坛发帖，在哪些模块发帖，要用什么形式去发帖，还要考虑在哪个时间段去发帖会有较高的点击量，要策划什么主题，要写什么内容，取怎样的题目新颖，可以引起读者兴趣，这些都是要去看要去做才会遇到的实际问题。

通过这次论坛推广实践，我们的总结是论坛推广，首先题目要新颖，也就是有创意性，要有一定的创意性才会吸引读者。主题也很重要，这是开展论坛推广的关键；策划的主题如果比较好，不需费力即可达到预期的效果。内容要具有一定的质量，网友看了之后觉得有话要说才行，这才能达到预期效果。如果有留言，我们要积极回复并鼓励其他网友回复。网友的参与是论坛推广的关键环节，不能马虎。不能在论坛直接发布广告，这样帖子会被删掉，用户名会被封，所以我们要学会婉转地表达我们的内容，可以留下签名档，让网民直接点击链接到你的博客或者网站。

**商务实践报告策划书篇七**

实践的目的是提高个人素质，课堂知识与实际工作相结合，达到理论与实践相结合的目的，为步入社会做好准备，做好必要的热身和适应。实习电商是一个很有发展潜力的平台。它自诞生以来，为人类创造了许多无限的财富和奇迹。为了让我们学习更多的电子商务知识，让我们更好的掌握计算机的基础知识，让我们将来更好的拥有强大的专业知识和技能面对社会，学院安排我们于20xx年4月9日至16日在综合实训大楼进行为期一周的实习。4月9日开始第一天实习，学习b2b在线交易模式。徐老师教了我们很多。通过这次实习，我对b2b和b2c流程更加熟悉，这让我受益匪浅。

对b2b的理解如下:电子商务b2b是企业之间通过互联网或专用网络进行的商务活动。这里的企业往往包括制造、配送和服务企业。因此，b2b电子商务的形成可以分为两种类型:特定企业电子商务和非特定企业电子商务。企业专用电子商务是指过去一直有贸易关系或在一定交易后想继续交易的企业。为了同样的经济效益，我们使用信息网络来设计和开发市场和库存管理。传统企业在营销链中，通过现代计算机网络手段开展的商业活动属于这一类。非特定企业之间的电子商务是指在开放的网络中为每笔交易寻找合作伙伴，并与合作伙伴进行所有交易。其特点是双方不以永久持续的交易为前提。

b2b是一个庞大的网络战争站平台，为众多企业提供高效、高利润的服务。电子商务具有许多优势，如使买卖双方之间的信息交换便宜快捷，降低企业之间的交易成本，减少企业的库存，缩短企业的生产周期，24小时不间断运行，增加商业机会等。

(1)组织商品供应；包括实物、数字、虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理；企业对企业模式应及时、准确和专业地响应订单，以避免不当处理退货订单的风险。

(3)网上支付；

(4)物流配送；即企业能保证货物及时准确到达对方

(5)售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节。这些流程对于企业之间的任何一个环节都非常重要。

b2b、c2c和b2c之间有许多联系和区别，大致比较如下:

3.从信任的角度来看，b2b对企业的要求很高。相比其他两种，信任。

从运营的角度来看，b2b是三者中比较难的，而且步骤很多。交易很复杂。在学习c2c的过程中，我也了解到c2c交易平台对于客户来说是一种很好的交易方式，因为为了保护买家的权益，维护交易平台的信誉，发布产品信息和店铺信息。

其次，买家通过浏览店铺列表或搜索店铺名称关键字来搜索店铺信息。就是方便快捷，让两个商家各得其所。

第三，在c2c中，可以选择一般的竞价方式，也可以选择定价购买方式，根据自己的情况选择。无论是b2b、b2c还是c2c，交易方式都是网银，给双方一定的保障。使货款和货款准确及时到达对方。

4月13日，我们再次学习了网络营销，这是一系列以互联网为基础，结合新的方法和理念的活动。包括品牌推广、网站推广、信息发布、促销、渠道拓展、客户管理、市场调研等。它的出现使得所有的功能紧密联系，相互促进，使得每一个功能发挥的作用都远不如网络营销发挥的作用大。充分发挥系统的强大功能，为企业整体营销带来新的效果。我们还学习了如何用photoshop制作卷曲邮票。图像处理的应用也很广泛，经常用在广告公司、照相馆等等。学好它是必要的。

网站推广领域已经应用到很多方面。网站上有各种各样的特征。拥有一个有自己特色的网站是我们每个人的目标。优秀的网站也需要优秀的人才来装饰和推广。就像生活一样，努力奋斗的过程就是对生活的追求、提升和修正的过程。只有奋斗才能成功。

最之后，说说我在公司的情况和我在公司的日常工作:

1.管理公司后台网站，每天发布更新公司新闻、产品内容、图片，提高公司网站点击率。

2.寻找潜在客户并在线联系买家。向销售人员提供营销信息。

3.回访老客户，查询产品使用情况，落实客户反馈。

4.收到客户名单后准备购销合同，并向生产车间下达生产通知单。

5.协助经理监督和跟踪销售行为，改进销售计划的不足，提出整改计划和对策

工作不是很累，学到了很多。我突然觉得听别人说我大学只学思维方法是有些道理的。其实我在学校学的东西是有用的，只是时间问题。以后越需要理论水平，就越需要。只有到了理论层面，我把学校学的东西都还给老师了，还要重新捡起来！所以大家都要在工作的同时巩固自己的专业知识！人遇到的每一次经历都是珍贵的，就像远离我们的校园生活，只是很多人不确定。过了几年，同学们聚在一起，才发现，原本此时占据同一起跑线的我们，早已在人生的道路上拉开了距离。

这次实习有很多感触，关心和耐心是重要的一课。人的一生也是一个不断追求的过程。当他们跌倒时，他们应该第一时间爬起来，努力工作，然后再跑。就像一只风筝，他们总是在努力奔跑飞翔，即使线断了分开了，他们也会放手！

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的trustpass服务进行，我来介绍一下阿里巴巴的trustpass服务。3月10日，xx，阿里巴巴中文网站正式推出trustpass产品，主要用于解决互联网交易中的信用问题。为发展中企业量身定做，提供强大服务，交易机会增加7倍！值得信赖的服务包括以下强大的服务内容，可以增加7倍的交易机会！包括:1。在线服务:独特的av认证，拥有trustpass商业店铺，独家获取大量买家信息，优先级高，易于查看和管理。消息反馈，买家查询，即时了解。2.线下服务:展览、采购展销会、与国内外大买家做生意。交流在线贸易技能和分享成功经验的培训班；服务人员为您提供3658小时的专业咨询服务。此外，阿里巴巴的trustpass服务还包括帮助企业推广网站，让你的网站没有淹没在互联网的汪洋大海中。1.网上推广:可以在网上轻松发布/查看供求信息、产品图片、公司介绍，并展示自己的信用记录。2.线下推广:阿里巴巴将通过展会推广、媒体推广、采购洽谈会等多种线下推广手段，大力推广诚信通会员的企业网站！3.自我推广:trustpass企业的网站有专门独立的网站，你可以把网站打印在你的名片和产品包装上，用你的网站推广你的产品和企业！网站是一级域名。

我通过操作网络平台实现信息的收发，然后利用即时通讯软件阿里旺旺贸易通实现与客户的即时通讯，帮助企业做日常客户咨询。这也和电子商务专业紧密相连，让我们的专业知识更好的运用到实际工作中。作为信息化的一种趋势，电子邮件和网站消息也是一种很好的交流选择。

我的主要任务是运营阿里巴巴信任通。主要步骤如下:

1.直接登录阿里巴巴网站，点击网站上的我的商务中心，填写登录名和密码。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边的阿里邦邦，点击右上角的产品管理，直接进入我在阿里巴巴的商务中心。

3.商务中心为商家提供发送信息和重复发送信息的.服务，因为之前已经有一些产品上架了。所以每天最主要的就是反复发送之前的信息，从而获得信息的更高排名。但是，一条信息一天24小时内只能重传一次。修改信息并不能提高信息的排名，信息只有通过考试才能列出来，一天只能修改一次。逐一单击产品后面的重新发送按钮，重新发送信息。

4.通过订阅产品信息，在阿里巴巴内部搜索引擎中搜索需要石油树脂产品的公司，在内部搜索引擎中搜索一些提供相关产品信息的贸易公司，就可以找到客户。

5.点击客户，然后输入验证码查看公司联系方式。需要注意的是，你必须是trustpass成员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员！

6.如果公司的阿里旺旺trustpass头像是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果已经登录阿里旺旺，可以直接点击实现即时通讯。

7.如果可以在线协商，具体事宜可以电话讨论。基本上，关键支付不是通过买卖实现的，而是通过传统手段实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先是商品的使用，比如油漆厂、油漆厂、油墨厂等。第一个问题是客户可以用什么样的树脂。比如油墨用户有两种选择:10号软化点120℃，深色120℃。一般客户都知道自己的需求。其次是价格问题。真正想买产品的客户，首先要考虑价格，包括运费等费用。然而，价格是不断变化的。半个月前c5的价格在8200元/吨左右，现在随着油价上涨到了9800元/吨，说明报价总是滞后。还是那句话，能否寄样品。这个问题对于不同的客户是不一样的。真诚的客户可以做到，但真诚一般是建立在感觉上的。还有一个考虑就是有没有积压的货，如果有，限额可以相应放宽。

由于这家工厂是制造商，它的主要客户是贸易公司的中间经销商。这是市场决定的，因为很多客户需求小，不适合和公司直接接触。公司的主要目标是培养一大批经销商，既能减轻自身各方面的压力，又有稳定的货源，对企业的发展非常有力。

然而，在传统企业向现代企业转型的同时，尤其是b2b行业远没有欧美国家发达。特别是在交易后期，国内大量厂商通过传统的银行和企业信用担保实现了资金投入，而国外除了货物运输之外，已经通过网络实现了。可见国内电商还有很长的路要走，还不成熟。

由于专业知识的限制和自身知识的缺乏，在日常操作过程中暴露出很多问题。zui主要有以下两个问题:1。由于对阿里巴巴的一些了解，主要运营问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名上。他的排名顺序是什么？规则是什么？2.对化工产品的了解主要是指产品的生产工艺和原理，对竞争对手和整个行业的了解很少，对产品的性能、用途和价格的了解也很少。

于是，我查阅了一些资料，了解了一些信息，对我帮助很大。ass网站会员信息排名:网站上信息的排名与发布信息标题中的产品名称(关键词)、搜索者搜索时使用的关键词、信息发布的时间、信息是否可交易有价等因素有关。目前商业信息的排名以标有价格的价格信息为主，可以直接下单支持支付宝，标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。同时，在网上做生意时，信息的价格排名，网上与商业朋友的谈判活动，以及你的诚信指数都可以作为可选的排名条件。如果你是trustpass会员，如果你将之前的一般供货信息修改为一口价信息并支持使用支付宝，或者发布新的一口价信息，你将有机会排名靠前，带来更多的交易机会。

电子商务实践报告

我有幸在淘宝合作企业xx通信(集团)有限公司实习。在8个月的学习和实践中，我学到了淘宝业务知识，包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务和邮件服务。在这八个月里，我学到了很多，收获了很多，感受到了很多情感。在此，我简单总结一下我对xx公司文化的理解，在xx学习工作的感受，以及实习的收获。

和以前一样，对于大多数同学来说，20xx的暑假还是一个很热的长假。但对我来说，这是一个不寻常的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的校外实习。

20xx年7月15日，我们两天前才考完期末考试，在大部分同学没有时间喊暑假快乐的时候，我们踏上了新的征程。根据学院教学改革的安排，我们将在实习单位度过剩余的学习时间，以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们这45名同学带着希望、激动和好奇来到了xx集团，开始了我们的实习生涯。

整个实习期间，我们学习了淘宝业务知识，包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务。20xx年8月28日，我们结束了40天的培训考核，上班了，开始了我们作为淘宝语音客服的实习。在xx学到的淘宝商业知识，以及6.5个月的实习所获得的收获，让我对服务、淘宝乃至中国电商有了全新的认识，让我快速成长。在8个月的实习中，我们有酸、有甜、有苦、有乐，每一个学生都在为目标而奋斗；我们每个同学都取得了很大的进步。和我们在学校相比，我们经历了一个明显的成长过程:8个月，240个日日夜夜，每一天，每一小时，每一分钟，每一秒钟，这就是我们成长的见证。

第一次到xx公司

来到xx公司的第一天，我们就成为了20xx年xx集团淘宝项目部的第九语音学员。这一天，我参加了一个特别的开幕式。这一天，真的感受到了淘宝的忙碌。这一天，我也感觉到一股工作压力向我袭来。

早在7月7日，我们学院就安排我们参观xx集团。当天，我们简单了解了xx集团的主营业务和合作伙伴，包括淘宝、广西广电网、李宁集团等知名企业，并简单了解了xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将到来的实习做了简单的准备。

刚到xx的时候，我感触很深，突然发现自己欠缺了很多。那天，我告诉自己要抓住这个机会，充实自己。

感受xx公司文化

来到xx公司后，为了尽快适应这里的环境，我们必须尽快了解和熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化和理念。前几天了解到公司总裁是军人，所以公司的管理制度比较严格。很多人可能很难适应严格的管理制度，但我认为高效的工作效率离不开严格的管理制度。同时，对于从事客户服务的人来说，严格的管理体系也是必不可少的。

来xx公司没几天，公司给我们发了学生证。学生证背面上方有15个字:软件作为服务平台作为服务一切都是服务；学生卡背面中间，印有xx公司服务理念的16个字，融入客户团队的工作，理性探索，诚信主动；学生证背面下方有8个字:永远真心为善，39个简单的字，概括了xx集团的文化和服务理念。

对于公司的文化，我是这样理解的:

1.软件即服务平台(software-as-service platform)是一种服务，从事客户服务的一切，无论是使用软件技术，还是现有可用的平台，都是针对客户服务的。

2.融入客户团队的工作，理性探索，坦诚相待，主动专注。走进客户，也就是走进客户，把客户当成自己的亲朋好友，站在客户的角度看客户的问题，真正了解客户的实际情况和需求，真正为客户服务。作为一个团队，实际上，不同的客户需要不同的解决方案来解决他们的问题。同时，有些客户的问题不是个人可以解决的，这就需要我们有一个团队，能够满足不同客户的需求，随时用集体的力量解决他们的问题。在这个团队里，每个人承担不同的任务，每个人的工作都会影响到整个工作。因此，为了高效地解决客户的问题，我们必须学会团队合作，善于团队合作，发挥1+12的团队效应，才能更好地服务客户，让客户满意，让客户放心。理性探索，客户需求像事物一样不断变化。为了满足客户的需求，我们应该时刻跟上客户的需求，不断调整服务模式，理性探索新的服务模式，以弥补自己的不足，不断发挥自己的优势，才能更好地为客户服务。诚信，因为我们需要融入客户，我们需要与客户坦诚沟通，这样才能更好的了解客户的问题；因为需要发挥团队效应，所以要坦诚与同事沟通合作，才能真正发挥团队效应；因为自己的缺点，所以要坦然接受别人给我们的批评和建议，努力弥补自己的缺点。主动性是指我们要主动为客户解决问题，无论是遇到的问题还是潜在的问题；同时，在工作中或在团队中，要主动完成工作任务，承担起自己的责任和义务；在为客户服务的同时，要积极发现自己的不足，积极弥补，积极探索更好的解决客户问题的及时方法。专注是专注于客户的问题，对客户的问题给出有效的解决方案；在团队工作中，要着眼于整体利益，这样才能更好地完成工作；在服务模式上，要始终以客户的需求为中心，尽最大努力让客户满意和放心。永远真诚为善，就是要永远真诚对待客户，真诚为客户解决问题，永远以善意面对客户。在为客户服务中，我们永远不会停止，直到永远。看似简单的39个字，寓意深刻。就我个人而言，我自己对公司文化的理解对我入职后有很大的帮助。

在公司淘宝项目部的操作大厅里，有一句话:今天的表现就是明天的zui的低要求，这是淘宝的一句口号。我觉得淘宝能做到今天，跟它的口号有很大关系。对于我们成长来说，无疑就像一句名言。今天的表现是明天zui的低需求。这句话简单的告诉我们，今天的成就依然只是明天新的一天的起点。如果我们想做得更好，我们只能继续努力，永不停止。

**商务实践报告策划书篇八**

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。

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，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\"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、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。

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。从理论和操作这两方面进一步的拓展我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，只有这样才能为自己以后的工作和生活积累的丰富的知识和宝贵的经验。

在公司，我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。在实习期间，我发现我表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。我会努力让自己的能力变得愈来愈强。但是也存在一些不足，主要是积累的经验还不足。我还需要不断地去积累新知识，努力积累的工作经验，第二就是我创新能力不够强，还需要挖掘这方面的潜能，以后我要多设想一些有创意的活动以助于创新思维。第三就是专业知识不够丰富。要想多加强专业能力，就得多看相关视频及帖子。

**商务实践报告策划书篇九**

到目前为止，我们的电子商务课程已经结束了，李老师的这8次上课内容总体可以归结为以下三大部分:

一是如何利用信息系统与电子商务提高企业竞争力。

二是构建信息系统与电子商务的主要支撑技术。

在这部分内容中，老师给我们介绍了些计算机网络与internet的知识，讲到了信息系统的应用结构与安全问题，及数据挖掘与商务智能的应用，其中啤酒与纸尿布的案例给我的.印象很深刻。

三是如何进行信息系统与电子商务的规划、组织和实施。

在这部分内容中，老师讲到了信息系统与企业竞争战略以及信息系统的规划与开发相关内容，同学们在最后一次课上对各自小组策划的信息系统开发项目的精彩讲演也让我获益良多，同学们在老师的引领下把学以致用发挥到了极致，特别是吴庆丰同学仅花了三百多元就为自己的电梯公司做了一个非常实用的项目设计。

虽然这门课程结束了，但我们学习的路程还很漫长。

老师在课堂上理论与实际的结合讲解，让我了解了电子商务的一些基本知识，让电子商务显得不再那么陌生;但这门课程让我获益最多的还是它开阔了我的视野，给我以后的职业发展带来不少启示，在我今后的职业生涯中如何利用好电子商务来提升自身实力和拓展发展空间确实是一个值得考虑的方向。

**商务实践报告策划书篇十**

短暂、难忘的暑假似白驹过隙，急速而逝，回首那两个多月，内心有了些澎湃，那股暂给熄灭的激情又死灰复燃ing…在短暂的假期里，我和我的高中同学开办了网上小店，专门搞些比较个性小商品在网上零售兼批发。开办网上小店不是纯粹的挣挣小钱，更多是为了积累工作经验和社会经验，从而提升自己的社会实践能力，以便以后更好进入社会的快节奏轨道。 作为一名大一菜鸟新生，我深知我们还有很多很多不懂要学的东西，而心里那份专属青春的躁动的荷尔梦时刻作祟着。我们带着点期许和满满的信心，利用上学期所学的理论知识付诸实践。正如咱们伟大滴毛老头所讲：时间是检验真理的唯一标准。

五、组织商品的推销工作，在各大站做好宣传工作并及时做好市场信息反馈；

六、做好售后客户服务工作及售前、售后客户征求意见；

七、成本分析，对销售费用和销售成本进行分析，不断提高销售经济效益和我们网店的管理工作水平。

经过这次为期不长的暑假切身体验，我学习了好多东东，与好友在友情方面有了更深层次的交往。这种交往建立在平等、志同道合的基础上，在热血沸腾的青春里怀揣相同理想并将其付诸实际。为了理想的曙光照进现实的窗户，我们三个臭皮匠凑一起燃烧激情，一起奋斗，一起收获不算大的丰收。

在这过程我也深刻体会到“1+1》2”的奇妙效应。而作为学生的我们要懂得学习并筛选社会上提供的有用资源，最后吸收，因为社会上提供的资源相对更及时，利用效率更高。而最后要做的就是通过实践将学校所学理论知识进行更深入地分析，提炼成属于自己的独家秘笈。

**商务实践报告策划书篇十一**

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6月28日到20xx年8月15日

三、实习地点

广东省佛山市南海区xx同步鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：xxxx有限公司

岗位：电子商务部——美工

公司简介：

xxxx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--xx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”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。

**商务实践报告策划书篇十二**

实践的目的是提高个人素质，课堂知识与实际工作相结合，达到理论与实践相结合的目的，为步入社会做好准备，做好必要的热身和适应。实习电商是一个很有发展潜力的平台。它自诞生以来，为人类创造了许多无限的财富和奇迹。为了让我们学习更多的电子商务知识，让我们更好的掌握计算机的基础知识，让我们将来更好的拥有强大的专业知识和技能面对社会，学院安排我们于20xx年4月9日至16日在综合实训大楼进行为期一周的实习。4月9日开始第一天实习，学习b2b在线交易模式。徐老师教了我们很多。通过这次实习，我对b2b和b2c流程更加熟悉，这让我受益匪浅。

对b2b的理解如下:电子商务b2b是企业之间通过互联网或专用网络进行的商务活动。这里的企业往往包括制造、配送和服务企业。因此，b2b电子商务的形成可以分为两种类型:特定企业电子商务和非特定企业电子商务。企业专用电子商务是指过去一直有贸易关系或在一定交易后想继续交易的企业。为了同样的经济效益，我们使用信息网络来设计和开发市场和库存管理。传统企业在营销链中，通过现代计算机网络手段开展的商业活动属于这一类。非特定企业之间的电子商务是指在开放的网络中为每笔交易寻找合作伙伴，并与合作伙伴进行所有交易。其特点是双方不以永久持续的交易为前提。

b2b是一个庞大的网络战争站平台，为众多企业提供高效、高利润的服务。电子商务具有许多优势，如使买卖双方之间的信息交换便宜快捷，降低企业之间的交易成本，减少企业的库存，缩短企业的生产周期，24小时不间断运行，增加商业机会等。

(1)组织商品供应；包括实物、数字、虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理；企业对企业模式应及时、准确和专业地响应订单，以避免不当处理退货订单的风险。

(3)网上支付；

(4)物流配送；即企业能保证货物及时准确到达对方

(5)售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节。这些流程对于企业之间的任何一个环节都非常重要。

b2b、c2c和b2c之间有许多联系和区别，大致比较如下:

3.从信任的角度来看，b2b对企业的要求很高。相比其他两种，信任。

从运营的角度来看，b2b是三者中比较难的，而且步骤很多。交易很复杂。在学习c2c的过程中，我也了解到c2c交易平台对于客户来说是一种很好的交易方式，因为为了保护买家的权益，维护交易平台的信誉，发布产品信息和店铺信息。

其次，买家通过浏览店铺列表或搜索店铺名称关键字来搜索店铺信息。就是方便快捷，让两个商家各得其所。

第三，在c2c中，可以选择一般的竞价方式，也可以选择定价购买方式，根据自己的情况选择。无论是b2b、b2c还是c2c，交易方式都是网银，给双方一定的保障。使货款和货款准确及时到达对方。

4月13日，我们再次学习了网络营销，这是一系列以互联网为基础，结合新的方法和理念的活动。包括品牌推广、网站推广、信息发布、促销、渠道拓展、客户管理、市场调研等。它的出现使得所有的功能紧密联系，相互促进，使得每一个功能发挥的作用都远不如网络营销发挥的作用大。充分发挥系统的强大功能，为企业整体营销带来新的效果。我们还学习了如何用photoshop制作卷曲邮票。图像处理的应用也很广泛，经常用在广告公司、照相馆等等。学好它是必要的。

网站推广领域已经应用到很多方面。网站上有各种各样的特征。拥有一个有自己特色的网站是我们每个人的目标。优秀的网站也需要优秀的人才来装饰和推广。就像生活一样，努力奋斗的过程就是对生活的追求、提升和修正的过程。只有奋斗才能成功。

最之后，说说我在公司的情况和我在公司的日常工作:

1.管理公司后台网站，每天发布更新公司新闻、产品内容、图片，提高公司网站点击率。

2.寻找潜在客户并在线联系买家。向销售人员提供营销信息。

3.回访老客户，查询产品使用情况，落实客户反馈。

4.收到客户名单后准备购销合同，并向生产车间下达生产通知单。

5.协助经理监督和跟踪销售行为，改进销售计划的不足，提出整改计划和对策

工作不是很累，学到了很多。我突然觉得听别人说我大学只学思维方法是有些道理的。其实我在学校学的东西是有用的，只是时间问题。以后越需要理论水平，就越需要。只有到了理论层面，我把学校学的东西都还给老师了，还要重新捡起来！所以大家都要在工作的同时巩固自己的专业知识！人遇到的每一次经历都是珍贵的，就像远离我们的校园生活，只是很多人不确定。过了几年，同学们聚在一起，才发现，原本此时占据同一起跑线的我们，早已在人生的道路上拉开了距离。

这次实习有很多感触，关心和耐心是重要的一课。人的一生也是一个不断追求的过程。当他们跌倒时，他们应该第一时间爬起来，努力工作，然后再跑。就像一只风筝，他们总是在努力奔跑飞翔，即使线断了分开了，他们也会放手！

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的trustpass服务进行，我来介绍一下阿里巴巴的trustpass服务。3月10日，xx，阿里巴巴中文网站正式推出trustpass产品，主要用于解决互联网交易中的信用问题。为发展中企业量身定做，提供强大服务，交易机会增加7倍！值得信赖的服务包括以下强大的服务内容，可以增加7倍的交易机会！包括:1。在线服务:独特的av认证，拥有trustpass商业店铺，独家获取大量买家信息，优先级高，易于查看和管理。消息反馈，买家查询，即时了解。2.线下服务:展览、采购展销会、与国内外大买家做生意。交流在线贸易技能和分享成功经验的培训班；服务人员为您提供3658小时的专业咨询服务。此外，ass服务还包括帮助企业推广网站，让你的网站没有淹没在互联网的汪洋大海中。1.网上推广:可以在网上轻松发布/查看供求信息、产品图片、公司介绍，并展示自己的信用记录。2.线下推广:阿里巴巴将通过展会推广、媒体推广、采购洽谈会等多种线下推广手段，大力推广诚信通会员的企业网站！3.自我推广:trustpass企业的网站有专门独立的网站，你可以把网站打印在你的名片和产品包装上，用你的网站推广你的产品和企业！网站是一级域名。

我通过操作网络平台实现信息的收发，然后利用即时通讯软件阿里旺旺贸易通实现与客户的即时通讯，帮助企业做日常客户咨询。这也和电子商务专业紧密相连，让我们的专业知识更好的运用到实际工作中。作为信息化的一种趋势，电子邮件和网站消息也是一种很好的交流选择。

我的主要任务是运营阿里巴巴信任通。主要步骤如下:

1.直接登录阿里巴巴网站，点击网站上的我的商务中心，填写登录名和密码。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边的阿里邦邦，点击右上角的产品管理，直接进入我在阿里巴巴的商务中心。

3.商务中心为商家提供发送信息和重复发送信息的服务，因为之前已经有一些产品上架了。所以每天最主要的就是反复发送之前的信息，从而获得信息的更高排名。但是，一条信息一天24小时内只能重传一次。修改信息并不能提高信息的排名，信息只有通过考试才能列出来，一天只能修改一次。逐一单击产品后面的重新发送按钮，重新发送信息。

4.通过订阅产品信息，在阿里巴巴内部搜索引擎中搜索需要石油树脂产品的公司，在内部搜索引擎中搜索一些提供相关产品信息的贸易公司，就可以找到客户。

5.点击客户，然后输入验证码查看公司联系方式。需要注意的是，你必须是trustpass成员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员！

6.如果公司的阿里旺旺trustpass头像是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果已经登录阿里旺旺，可以直接点击实现即时通讯。

7.如果可以在线协商，具体事宜可以电话讨论。基本上，关键支付不是通过买卖实现的，而是通过传统手段实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先是商品的使用，比如油漆厂、油漆厂、油墨厂等。第一个问题是客户可以用什么样的树脂。比如油墨用户有两种选择:10号软化点120℃，深色120℃。一般客户都知道自己的需求。其次是价格问题。真正想买产品的客户，首先要考虑价格，包括运费等费用。然而，价格是不断变化的。半个月前c5的价格在8200元/吨左右，现在随着油价上涨到了9800元/吨，说明报价总是滞后。还是那句话，能否寄样品。这个问题对于不同的客户是不一样的。真诚的客户可以做到，但真诚一般是建立在感觉上的。还有一个考虑就是有没有积压的货，如果有，限额可以相应放宽。

由于这家工厂是制造商，它的主要客户是贸易公司的中间经销商。这是市场决定的，因为很多客户需求小，不适合和公司直接接触。公司的主要目标是培养一大批经销商，既能减轻自身各方面的压力，又有稳定的货源，对企业的发展非常有力。

然而，在传统企业向现代企业转型的同时，尤其是b2b行业远没有欧美国家发达。特别是在交易后期，国内大量厂商通过传统的银行和企业信用担保实现了资金投入，而国外除了货物运输之外，已经通过网络实现了。可见国内电商还有很长的路要走，还不成熟。

由于专业知识的限制和自身知识的缺乏，在日常操作过程中暴露出很多问题。zui主要有以下两个问题:1。由于对阿里巴巴的一些了解，主要运营问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名上。他的排名顺序是什么？规则是什么？2.对化工产品的了解主要是指产品的生产工艺和原理，对竞争对手和整个行业的了解很少，对产品的性能、用途和价格的了解也很少。

于是，我查阅了一些资料，了解了一些信息，对我帮助很大。ass网站会员信息排名:网站上信息的排名与发布信息标题中的产品名称(关键词)、搜索者搜索时使用的关键词、信息发布的时间、信息是否可交易有价等因素有关。目前商业信息的排名以标有价格的价格信息为主，可以直接下单支持支付宝，标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。同时，在网上做生意时，信息的价格排名，网上与商业朋友的谈判活动，以及你的诚信指数都可以作为可选的排名条件。如果你是trustpass会员，如果你将之前的一般供货信息修改为一口价信息并支持使用支付宝，或者发布新的一口价信息，你将有机会排名靠前，带来更多的交易机会。

电子商务实践报告

我有幸在淘宝合作企业xx通信(集团)有限公司实习。在8个月的学习和实践中，我学到了淘宝业务知识，包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务和邮件服务。在这八个月里，我学到了很多，收获了很多，感受到了很多情感。在此，我简单总结一下我对xx公司文化的理解，在xx学习工作的感受，以及实习的收获。

和以前一样，对于大多数同学来说，20xx的暑假还是一个很热的长假。但对我来说，这是一个不寻常的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的校外实习。

20xx年7月15日，我们两天前才考完期末考试，在大部分同学没有时间喊暑假快乐的时候，我们踏上了新的征程。根据学院教学改革的安排，我们将在实习单位度过剩余的学习时间，以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们这45名同学带着希望、激动和好奇来到了xx集团，开始了我们的实习生涯。

整个实习期间，我们学习了淘宝业务知识，包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务。20xx年8月28日，我们结束了40天的培训考核，上班了，开始了我们作为淘宝语音客服的实习。在xx学到的淘宝商业知识，以及6.5个月的实习所获得的收获，让我对服务、淘宝乃至中国电商有了全新的认识，让我快速成长。在8个月的实习中，我们有酸、有甜、有苦、有乐，每一个学生都在为目标而奋斗；我们每个同学都取得了很大的进步。和我们在学校相比，我们经历了一个明显的成长过程:8个月，240个日日夜夜，每一天，每一小时，每一分钟，每一秒钟，这就是我们成长的见证。

第一次到xx公司

来到xx公司的第一天，我们就成为了20xx年xx集团淘宝项目部的第九语音学员。这一天，我参加了一个特别的开幕式。这一天，真的感受到了淘宝的忙碌。这一天，我也感觉到一股工作压力向我袭来。

早在7月7日，我们学院就安排我们参观xx集团。当天，我们简单了解了xx集团的主营业务和合作伙伴，包括淘宝、广西广电网、李宁集团等知名企业，并简单了解了xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将到来的实习做了简单的准备。

刚到xx的时候，我感触很深，突然发现自己欠缺了很多。那天，我告诉自己要抓住这个机会，充实自己。

感受xx公司文化

来到xx公司后，为了尽快适应这里的环境，我们必须尽快了解和熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化和理念。前几天了解到公司总裁是军人，所以公司的管理制度比较严格。很多人可能很难适应严格的管理制度，但我认为高效的工作效率离不开严格的管理制度。同时，对于从事客户服务的人来说，严格的管理体系也是必不可少的。

来xx公司没几天，公司给我们发了学生证。学生证背面上方有15个字:软件作为服务平台作为服务一切都是服务；学生卡背面中间，印有xx公司服务理念的16个字，融入客户团队的工作，理性探索，诚信主动；学生证背面下方有8个字:永远真心为善，39个简单的字，概括了xx集团的文化和服务理念。

对于公司的文化，我是这样理解的:

1.软件即服务平台(software-as-serviceplatform)是一种服务，从事客户服务的一切，无论是使用软件技术，还是现有可用的平台，都是针对客户服务的。

2.融入客户团队的工作，理性探索，坦诚相待，主动专注。走进客户，也就是走进客户，把客户当成自己的亲朋好友，站在客户的角度看客户的问题，真正了解客户的实际情况和需求，真正为客户服务。作为一个团队，实际上，不同的客户需要不同的解决方案来解决他们的问题。同时，有些客户的问题不是个人可以解决的，这就需要我们有一个团队，能够满足不同客户的需求，随时用集体的力量解决他们的问题。在这个团队里，每个人承担不同的任务，每个人的工作都会影响到整个工作。因此，为了高效地解决客户的问题，我们必须学会团队合作，善于团队合作，发挥1+12的团队效应，才能更好地服务客户，让客户满意，让客户放心。理性探索，客户需求像事物一样不断变化。为了满足客户的需求，我们应该时刻跟上客户的需求，不断调整服务模式，理性探索新的服务模式，以弥补自己的不足，不断发挥自己的优势，才能更好地为客户服务。诚信，因为我们需要融入客户，我们需要与客户坦诚沟通，这样才能更好的了解客户的问题；因为需要发挥团队效应，所以要坦诚与同事沟通合作，才能真正发挥团队效应；因为自己的缺点，所以要坦然接受别人给我们的批评和建议，努力弥补自己的缺点。主动性是指我们要主动为客户解决问题，无论是遇到的问题还是潜在的问题；同时，在工作中或在团队中，要主动完成工作任务，承担起自己的责任和义务；在为客户服务的同时，要积极发现自己的不足，积极弥补，积极探索更好的解决客户问题的及时方法。专注是专注于客户的问题，对客户的问题给出有效的解决方案；在团队工作中，要着眼于整体利益，这样才能更好地完成工作；在服务模式上，要始终以客户的需求为中心，尽最大努力让客户满意和放心。永远真诚为善，就是要永远真诚对待客户，真诚为客户解决问题，永远以善意面对客户。在为客户服务中，我们永远不会停止，直到永远。看似简单的39个字，寓意深刻。就我个人而言，我自己对公司文化的理解对我入职后有很大的帮助。

在公司淘宝项目部的操作大厅里，有一句话:今天的表现就是明天的zui的低要求，这是淘宝的一句口号。我觉得淘宝能做到今天，跟它的口号有很大关系。对于我们成长来说，无疑就像一句名言。今天的表现是明天zui的低需求。这句话简单的告诉我们，今天的成就依然只是明天新的一天的起点。如果我们想做得更好，我们只能继续努力，永不停止。

文档为doc格式

**商务实践报告策划书篇十三**

现在，在互联网上，可以买图书、光盘，可以买服装、鞋帽，可以买手机、相机，可以定机票、酒店，也可以买一些不好意思直接去商店买的东西。在寒假期间我主要学习有关网上购物的知识和存在的问题。

网上购物有很多好处。不必受奔波之苦，也不容易被奸商忽悠。男士不必担心误入女士内衣专区的尴尬，女士不必害怕心有余而力不足。不去商场，自然也不必担心手机、钱包不翼而飞。

尽管有这么多优点，也许你还是不在网上购物。

为什么？不在网上购物的人通常会说：“没有上网购物这个习惯。”

“没有上网购物这个习惯。”这个说法到底意味着什么？为什么会没有这个习惯？这仅仅是个习惯问题吗？实际上，很多没能形成“上网购物”行为习惯的网络用户是出于惧怕。不了解网上购物的流程；不知道如何付款；担心自己的手机号会被泄漏，嫌注册、登录手续太繁琐；感觉通过网站搜索一个商品太难......对于普通网络用户来说，网上购物是个充满未知的领域，需要大量网络知识。然而这些障碍实际上是可以通过良好的交互设计解决的。是购物网站设计上的种种缺陷，将许多用户拒之门外。下面列举几个在线购物网站存在的设计问题：

问题一.让新用户感到恐惧

首先，“网上购物需要似乎需要很多条件？”很多用户会有这样的疑问。“是不是非得有信用卡才行？”“是不是需要我的银行卡号和密码？”“好像得成为会员才行...”在我进行的用户测试中，这些疑问都确实存在。提供诸如信用卡、银行卡之类的支付手段是为了使用户的付款行为更便捷，而不是为了吓唬用户。当用户看到一大堆似曾相识的银行logo时，不会感到新奇、兴奋，只会感到恐惧、不安。“这些卡我一个都没有，我该怎么办？”

其次，“网上购物的过程可能会很复杂。”实际上一个网上购物的过程只需要“挑选商品－填写送货地址－货到、付款”。这是网上购物流程的概括，也是用户的心理模型。不幸的是，目前大多数购物网站将这一过程复杂化了。“购物车”、“暂存架”、“藏书阁”...这些在线购物网站专有的名词加剧着潜在用户的恐惧；“开户、订货、送货时间、礼品包装、付款方式、确认订单...”一长串的购物流程让用户感觉如同在长征。当用户选中了商品准备结算的时候，会发现万里长征刚迈出了第一步。

被迫学习各种新概念，不得不面对复杂的手续，不清楚操作将导致什么样的后果...这些都会让新用户感到恐惧、烦躁。购物网站应当向他们解释：网上购物很简单。可是，购物网站不仅没有做这样的正面宣传，反而用实际的设计说明：“网上购物很复杂。”

问题二.搜索功能

分类展示是商店中的货架，搜索功能是商店中的售货员。糟糕的搜索功能是个呆头呆脑的售货员。先来看网上一个例子：

顾客：“请问有《盟军敢死队3》吗？”

售货员：“没有。不过，我们这里有些相关的商品，也许您会感兴趣，比如《盟军敢死队3》...”

问题三.如何介绍一个商品

商品的详细信息页是全面展示商品的空间，用户到底需要了解些什么呢？

在网上购物与现实中购物最大的区别在于用户无法真正接触到商品实物，因此，对商品基本信息的了解也需要通过网页来实现。以图书为例，在书店中，顾客拿起一本书马上就能了解到书的名称、作者、出版社，如果作者是外国人，那么打开书马上就能知道是这本书是中文翻译版的，还是英文原版的。之后，顾客可能会看看简介或目录。也许用户会信手翻开一页，快速的阅读一下，了解一下此书的语言风格。少数目的性较强的用户会查看一下此书的印刷时间、版次。

当然，或许不是每个用户都必须要经过上述三个分析才能下结论，但是，网上购物是一项直接与用户经济利益相关的行为，这是显著区别于其他网上行为的，没有人愿意浪费自己的钱，用户会很谨慎，而此时，谨慎就意味着麻烦，因为网页上没有一处明确的标出“中译本”之类的字样。

问题四.价格问题

几乎所有的购物网站的商品都标有“市场价”，市场价到底是什么？对于图书类商品，市场价就是封底上标的定价。每一本书都标有市场价、此网站的优惠价以及各级别的会员价，详实、清楚。与之相比，现实中的书店对于优惠的说明反而没这么清楚了。书店中偶尔的打折通常是在结算的时候给顾客一个“意外的惊喜”。对于非图书类商品，购物网站标出的“市场价”往往不是很有说服力。如果留意商品详细信息页中其他用户的评论，就会发现，经常会有用户抱怨，一些所谓的市场价远高于商场中的销售价，购物网站上的“市场价”只是个“先涨价再打折”的把戏。当然，这样的评论通常会在第一时间内被网站的管理人员删除。

购物网站的“虚假市场价”真能打动用户吗？对“虚假市场价”失去信任的`用户自然不会再关注它了，只会在乎实际的销售价，也就是此网站所谓的优惠价。对“虚假市场价”内幕并不知情的用户会相信它吗？在现实中，顾客要想在不同商场中对比一个商品的售价是比较麻烦的，至少也要上楼下楼，出门进门...要货比三家，自然更是辛苦。但是，在互联网上想了解一件商品的价格就简单的多了。通过搜索引擎进行关键字搜索，用不了5分钟就能掌握此商品的真实售价。即使是要货比三家也是信手拈来。“打折骗局”在互联网上更容易被戳穿。“虚假市场价”不会想商家想象的那么奏效。当然，如果“市场价”不是虚假的，显然它还是很有意义的。如果在线购物网站能对所标出的市场价做进一步的说明，说明“市场价”的由来，比如，某某专卖店的市场指导价，那么显然会提高“市场价”的可信度，标注“市场价”也才能真正能体现此网站的优惠幅度。

问题五.结算过程混乱、复杂

不能象现实中那样面对面的交流使得结算变的不那么方便，在线购物网站没有通过设计尽可能的简化结算过程，而是出于自身的利益考虑尽可能的细化结算过程，以减少无效订单数量。用户的利益被忽视了。当用户点击“购买”按钮后，网页会转到“购物车”页面，页面的最上面一行通常会说明整个购物流程分为的若干步，当前是在哪一步。这种的购物流程少则4、5步，多则7、8步。光是这些步骤就足以吓跑一个心怀畏惧的用户了。对于老用户，通常会显示已经跳过的步骤。

老用户会产生这样的质疑：“那几步怎么跳过去了？我是不是错过了什么？为什么不让点击？”如果真的要简化老用户的操作，应当只显示用户所需要完成的操作，并为有可能出现的修改提供链接。购物网站所设计的“购物流程”本身就是个不符合用户心理模型的技术模型，在预先设定好的格子里玩儿跳棋，用户不会着迷，只会昏迷。

在付款方式中，“货到付款”通常是与其他的方式，比如，邮局汇款、银行电汇、信用卡等，混淆在一起的。而用户测试的结果是，多数用户是明确的将“货到付款”与其他方式区分看待的。这并不难理解，实际上这也与我事先的猜测相符，各种非“货到付款”的方式都是先付款后发货，这是与“货到付款”本质的区别。出于对自身利益的保护，多数第一次在网上购物的用户都选择了“货到付款”。在用户眼里，支付方式分为两类：先付款和后付款。而不是现在购物网站所表现的那样“付款方式有若干种，请您选择其中一种。如果您没找到‘货到付款’那一项，那可太好了，我们可以先收钱再发货了。”

在现实的购买行为中，顾客将大多数精力花在选择商品上；而在网上购物，用户在结算中心耽误了更多的时间，用户对于填写这些手续并不感兴趣。

对于互联网，不同的人有不同的使用习惯，这是可以理解也可以接受的，但是，如果根本不使用，那就不是习惯问题了。

为什么我们更习惯于坐着，而不是站着？我们在第一次会坐的时候就积累下了这样的经验“坐着比站着舒服”。如果在网上购物也能比去商场购物更舒服，也会有更多的人养成网上购物的习惯。

给购物网站设计者：网上购物行为直接关系到用户自己的钱包，所以，用户会对自己的行为更加谨慎，也会对购物网站的交互设计更加挑剔。

经过寒假的实践学习，我学会了电子商务网上购物的很多知识，知道了网上购物的优势和存在的问题，在以后的学习中我将努力地学习解决这些问题。

**商务实践报告策划书篇十四**

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。

真正走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了物流业的发展情况。在这里感谢学校和公司给了我这次实习的机会，在这几个月中我获益匪浅，我达到了实习的目的，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习。我彻底的利用了这几个月，在这几个多月里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn