# 2024年电子商务实训报告(通用8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-24

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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。电子商务实训报告篇一1.通过在真实的互联网环境...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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。

**电子商务实训报告篇一**

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、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。

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)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。

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，如淘宝网、京东、易迅网等知名的。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。

**电子商务实训报告篇二**

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。

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。

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。

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

**电子商务实训报告篇三**

导语：实习是毕业生通往社会的第一步。下面我们来分享一位大学生的电子商务实习报告!更多电子商务实习报告请上应届毕业生考试网查询。

今年7月15日，我到立白企业集团宜州办事处实习。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。

广州立白企业集团有限公司创建于1994年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，立白集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年30%以上增长的发展速度。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

立白集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。立白集团在全国各地拥有七大生产基地，员工总人数达7000余人，并拥有立白、蓝天两个中国驰名商标、两个中国免检产品和三个中国名牌。根据市场权威机构统计表明，2024年立白洗洁精雄居全国市场占有率第一位，立白洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，立白洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，立白集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。公司已经申请了阿里巴巴的诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有msn和email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的.我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：

1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。

2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。

3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

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(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。

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。

**电子商务实训报告篇四**

网站建设和平面设计类软件的综合应用，以及电子商务企业基本运作模式。

使学生系统掌握网站构架的基本流程，增强各个软件的运用技巧，还有电子商务环境下企业运作模式的实际运用。

基于上述的内容和目的，我们进行了为期一个月的实习，感觉这次实习对我们的就业会有很大的帮助，所以我们很重视和珍惜这次实习，通过实习，使我在知识，技能与人沟通和交流等方面都有不少的收获，综合素质也有很大的提高。

在这里，首先感谢铭创科技的个位老师对我们的毕业实习的顺利完成所做出的贡献和努力，特别是我们的于老师，在这里想您致谢了。在这次实习中，对我感触很大的地方真的很多很多，学到的东西也很多很多。

当我们为就业发愁，感到前途渺茫的时候，我们亲爱的于老师对我们说：“青春有梦，勇敢去追!”当我们在遇到挫折为此而气馁的时候，于老师告诉我们：“青春有梦，勇敢去追!”是的，我们面对未来就应该有这样的信念，有梦!就让我们勇敢的去实现。

他在新浪网上为我们建了一个博客圈，首页上最醒目的八个字就是“青春有梦，勇敢去追!”我相信，这八个字会激励我们每个人勇敢向前!通过这个博客圈我交到了许多朋友，通过圈友所发表的文章也学到了很多知识。在这个博客圈里留下了我们的故事，留下了我们的足迹。我相信，我们的实习会结束，但我们的这个博客圈会永远的继续下去!

以前我也用photoshop，可总感觉不是多么的得心应手，这次老师给我们讲了多种选择图片内容的方式，比如说：利用“钢笔工具”选图，利用“快速蒙版”选图等这些都是我以前不知道的，还有“抓图工具”的快捷键是“空格键”，“背景色”和“前景色”互换是“x”，还有“放大”与“缩小”可以用“[”和“]”来控制，还有其他的快捷键，通过老师的指点，用起来方便多了，还有“通道”与“路径”的应用，这两个功能以前总不知道他们什么时候该用，什么时候不该用，老师告诉我们，通过它可以删除上上几步的操作，通过它可以控制动画的播放，通过它可以设置背景色。还有gif的图片和jpeg图片有什么不同。通过老师的讲解，对photoshop应用有了更深的了解。

1、简单制作网站首页。先把你认为好的网站首页图截下来，然后利用photoshop打开，利用切片工具把各个部分切开，然后保存为html格式的就可以了。

2、动态网页设计。以前学的网页制作都是静态的，这次老师教我们制作动态网页，建立动态网页首先要建立一个虚拟服务器，操作步骤是：开始/设置/控制面板/管理工具/internet服务管理器/web管理器，点右键新建一个虚拟目录就可以了，设计的动态网页的后缀名必须是asp的。

3、代码。老师教我们一个非常有用的代码，这个可以调用其他文件，还有老师给我们教的好多连接数据库的代码，特效代码，还有制作表单的基本方法，这些对我们制作网页都有很大的帮助。

4、软件。宋老师告诉我们好多非常好用的软件，比如说“20xx有声有色”这个软件可以生成好多的特效代码，在网页中加一些特效会使网页变的更漂亮，更吸引人，访问的人自然而然就多了，还有生成特效flash的软件，利用它我们制作一个特效flash就简单的多了，还有。

1、写简历的技巧。比如说简历上不要写全自己的身份证号和自己的详细地址，增强自我保护意识。

2、与人交流和沟通。微笑是我们最基本的沟通桥梁，还要注意自己的言词，说话不要太尖锐，不要一开始就让人家对你反感。

3、注意自己的个人卫生和着装，特别是老师给我们讲的一些穿衣应该注意的，还有女孩应该化化淡装都非常的实用。

4、社交礼仪。比如说握手应该主义那些，应该怎样握，与人交谈时拘执方面应该主义那些，必要的“谢谢”和“对不起”是很有必要的，还有打电话的经常用语。

5、人生，理想。老师告诉我们，一生必须干的事，告诉我们每一个人都应该有自己的理想。一生中应该有一段完整的爱情，应该有一份属于自己的事业，应该去好多好多地方。

6、老师组织为我们拍了一个毕业dv,帮我们留下了三年中的这一刻，当明天打开这个dv应该回味无穷。

还有好多好多，我就不一一例举了，老师在理论课上给我们讲的这些，我想在任何一本书上都是找不到的，而这些跟我们密切相关，对我们将要走出社会的这些人来说非常重要。在这里再次感谢我们的于老师。似乎这份实习报告快成了一分感谢信了，不管怎样，我只想把我的真实感受写下来。感谢是因为我们确实学到了好多知识，感谢是因为老师确实是在用心教我们。

老师告诉我们“青春有梦，勇敢去追!”，老师告诉我们“三人行，必有我师!”，

老师告诉我们“面对生活，面带微笑!”，老师还告诉我们“有事找我，我爱你们!”

为人师表，老师不仅教给了我们知识和技能，还教给我们好多做人的道理。在漫漫的人生道路上，老师叫给我们的这些东西会给我们铺平好多路!

**电子商务实训报告篇五**

随着社会一步步向前发展，大家逐渐认识到报告的重要性，不同的报告内容同样也是不同的。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编精心整理的电子商务实习报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

通过这段时间的实习，让自己认识到社会，不仅拓宽了自己的知识面，更培养和锻炼了自己所学的基础理论，掌握了基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业之后的工作道路铺上了垫脚石。

1、锻炼了自己的实践能力，将在课堂上学到很多理论知识运用于实际中，使自己较全面深入地了解电子商务相关工作的情况，开拓了视野，实现了技术技能和商务技能的提高。

2、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法。

3、进一步深入掌握专业知识，并在实习的过程中逐步找准自己的专业定位，让自己对社会有一个更好的了解，使自己在未来就业方面有清楚的认识。

4、培养了自己分析问题和解决问题的能力，踏踏实实的工作态度，树立了良好的职业素养。

20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日

广东省深圳市xx区xxx号xxx室

深圳市xx贸易有限公司络推广

主要工作内容是通过各种途径展开淘宝、阿里巴巴站外营销，包括但不限于sns、seo、edm、论坛等，利用各种营销工具，开展店铺营销和促销，提高店铺转化率和客单价。其细分为：

1、负责阿里巴巴贸易平台上的“诚信通”账号的操作管理和产品信息的发布，以及客户的开发和维护，利用各种络渠道进行推广宣传公司的产品和服务及其在阿里巴巴的商铺，通过络渠道扩大公司产品的销售额，了解和搜集络上各同行及竞争产品的动态信息等。

2、同时对淘宝“自由时裳”和“多多美服饰”店铺的客服工作，充分利用淘宝联盟资源，开展、管理淘宝客，提高联盟渠道收益，并利用直通车、钻展、超级麦霸、淘宝社区等手段进行商品和店铺推广。

小企业大蓝海

深圳市xx贸易有限公司位于深圳市xx区xx内的一个住宅区内，因为是公司的程序刚审批下来的，虽然手续都是全的，但老板娘还没有正式招聘员工，只是有个杨阿姨帮着去市场拿货。我们的货源不是固定的，所有的衣服款式都是在不同的销售商那里拿货的。公司上班的地方就是老板娘自己家里，在客厅里摆放着两台电脑，每天我们都是在客厅里上班的。而我就是公司的第一个员工。公司成立于xx年，是一家卖服装的纯电子商务贸易公司，公司里所有的业务都是在互联上完成的。虽然是刚成立不久的新公司，但是公司的理念和发展原则都已经相当明确，玺媛时装秉承“顾客至上、锐意进取”的经营理念，坚持“客户第一”的原则，公司以“时尚先锋，品质共享”为发展理念，以快乐交易为销售战略，以满足时代潮流和客户需求为根本目标，以人性化亲切服务为核心的一家面向中国大陆的商务公司，是与诸多大型服装生产商合作，主营欧美的原单尾货、跟单及追单欧美一线高档女装，当然，所有的牌子就算是知名的可都是高仿的，尽管是高仿，但质量是可以保证的。

“玺媛时装”一份耕耘一份收获。从时尚到优雅，从品质到卓越，“玺媛时装”的革新魅力来自潮流服饰的艺术精髓！

1、工作得来全不费功夫

我是在6月26日正式加入实习单位的工作中，而在这之前经历的找工作的过程总体来说还是比较顺利的，没有像其他同学一样经过漫长的准备过程和找工作时的艰辛。早在大一的时候就听很多的师兄姐说找实习单位很难，想找到一家与自己专业对口的公司就更难了，于是在开学一个月后我就开始着手了寻找实习单位的准备工作，当时记得很清楚，那天实在4月25日，我接到了一个来自深圳的电话，起初我们聊得很愉快，感觉彼此就是自己想要找的，很快便说好今年的6月份我可以过去为期两个月的实习，但是前提条件是必须在回到学校还继续兼职着做。我答应了尽管当时我已经知道我是过去的一个实习生。就这样，我的实习单位落实了。

2、起点，就落在这里

来到深圳，走进所谓的“公司门面”，我吓傻了。这……哪是一个公司啊？简直就是自家住所吗？哪有人把自己的公司跟家放在一起的呢。当时就觉得自己被欺骗了，很想一气之下离开，也许是胡姐（老板娘）看出了我的疑虑，于是详细跟我解释下了情况。原来是因为公司是刚成立的，她自己也还没有太多的时间去经营，所以一直搁置着，本计划下半年时会租住一个展厅和办公楼，而正想趁着这个假期好好的做下推广，使公司能达到一定的小名气。

既然来到了这里，那就勇敢的做吧。虽然这离自己理想的实习工作差一大截，但我想只要努力，只要付出，只要肯学习，在哪里都是会有进步的。而且这虽然是个小公司，说不定以后对自己会有很大的发展前景，反正也就是两个月的时间。

3、推广若是有成效，哪朝哪暮又何妨

起初我应聘的并不是推广的工作，而是做客服的。由于自身的性格的原因，觉得自己在沟通技巧上会显得更有优势些，可是就在我做了几天下来，发现我根本不适合做客服，很多时候客户问我问题，尽管我能答上来，但是回答的很牵强，根本很难让客户理解。有一次正是因为我的语言错误，导致失去了一个意向强烈的客户。我居然对客户说：“亲，因为您的身材特殊，我们可能无法给您匹配合适的尺码。如若出现尺寸问题需更换，请一定自付邮费”，这下可好，惹急了对方，最后即使衣服低价出售，人家还是不乐意接受。就这样，我就被分配到了推广的工作。我知道推广不是一朝一夕就能做好的他需要有异于常人的耐力和毅力，同时还应具备乐观的心理素质，，换言之，就算你一直坚持推广，可依旧没有成效，你必须要有强大的心理承受能力。每个人在做一件事情的时候，总希望能在最短的时间内得到肯定。幸运的是我在坚持了20天之后，效果慢慢的就出现了，阿里巴巴店铺的访问量已经有很多是来自推广的方式中进入的，也就是说，我正慢慢的通过推广带来访客，而这些访客很多可能就有意向客户在里面。

对于推广，我想着重拿论坛推广来说。我觉得在做论坛推广的时候一定要做到以下几点：

你在做推广的时候，首先一定要明确你要推广的是什么产品？要达到什么目标，流量或是销售。这关系到以后的策略，比如仅为做外链，则不管内容好坏，只要找可留外链的论坛。若是销售，则内容重要。其次要了解用户，清楚知道目标用户是谁，用户聚集在那些论坛？用户在论坛里做什么？用户喜欢什么样的话题？其中我们又能解决其中的那些？根据用户特点找论坛，根据用户需求组织内容。

**电子商务实训报告篇六**

电子商务是实践性很强的应用型学科,实践教学水平直接关系专业人才培养的质量，实习是一门具有专业特点的综合性实践教学课程,除了培养专业技能外,还担负着对学生的思想教育、职业道德教育和劳动观念教育。下面是本站小编为大家整理的电子商务

实习报告

3000字，希望对大家有所帮助。

今年7月15日，我到xx企业集团宜州办事处实习。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。

一、企业介绍

xx企业集团有限公司创建于1994年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖“衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀”等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，立白集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年30%以上增长的发展速度。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

二、主要工作

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。公司已经申请了阿里巴巴的诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有msn和email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

三、自我认识

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

四、电子商务优劣势分析

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(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。

五、

实习总结

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。

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。

在对电子商务专业三年的学习中，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。

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。

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。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，指派操作人员到达现场，进行收发货。

退货处理。全力协助客户进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈客户，以便客户尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无可恶特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按客户指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

通过从事这项工作，我了解了现代企业仓储的基本操作模式，同时，我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比，了解了实际操作和理论知识之间的不同，深入了解了物流仓储的现状。在这项工作中，由于人员数量较多，而且大多数员工为临时工，技术知识和文化水平都比较低，因此一定的领导和组织协调能力是十分重要的，因此，我在这方面加强了锻炼，加强工作中的监督作用，提高员工的工作效率，在员工人手不够的情况下亲自下冷库，驾驶堆高机完成货物堆放工作，发扬特别能吃苦特别能战斗的精神，完成一些体力劳动，虽然这些体力劳动技术含量不高，但是在进行这些工作的过程中，我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能，比如：我学习到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式，塑料周转箱可以采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力，然后将物堆放至托盘，用堆高机按照标准最大堆高数量储存;纸质周转箱由于耐压程度较低，需要其呈“五花”摆放，然后堆高。搬运工的分组工作方法：根据人员的体力情况和技能情况分配，身材较矮的人在集装箱内卸下货物，由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库。这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干，但是这些细节提高了我对工作的了解，确保在业务较多的这个时期增加企业效益。

我在完成本职工作的同时，还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作，由于我在计算机方面有一定特长，因此也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作，该企业刚刚制作完成了自己的商业网站，但是技术含量较低，内容较少，与客户的交互能力很有限，页面设计也不是非常友好，公司决定改善自己企业网站的功能和质量，我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作，利用我学习到的电子商务网站建设的知识，完成了网页设计制作以及数据库程序的编写，节省了雇佣外部技术人员的资金。该公司部门较多，局域网范围很大，而且部分员工对计算机操作方面的技能不高，因此经常出现计算机网络和软件以及硬件方面的故障，我凭借多年的维护经验以及在信息城作兼职时学习到的一些知识，帮助计算机维护专业技术人员解决一些自己能够解决的问题，不仅在最快时间解决了问题，而且我也在维修的过程中积累了计算机方面的经验。同时利用自己的摄影方面的特长，在企业开展一些活动的时候进行摄影记录，在企业人员出行以及货物内部运送时，也能够熟练驾驶小型和中型车辆进行运输，节省了时间和人力资源。虽然我在这个企业只是实习工作，但是我依然认真负责的对待每一件工作，在工作中同时认真学习，提高自己的动手能力和组织协调能力，使得理论和实践紧密结合。

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头作出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实习，我对自己的专业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，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务有的与电子商务不相关，但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在电子商务专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是物流方面，使得我了解了现代企业的物流模式，不仅如此，而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**电子商务实训报告篇七**

学号：09122118

班级：09营y

学院：延陵学院

专业：市场营销

指导老师：徐德力

学期：20xx/2024年度第1学期

完成时间：20xx年1月12日

电子商务模拟实验总结报告

孙蓉0912211809营y

一、对电子商务模拟实验意义、重要性、性质的理解

电子商务模拟实验是市场营销专业的集中实践环节。通过该实验的学习，我基本子商务中网店的搭建、安装、运营和维护等各个方面的具体操作。这使我能够将平时各种电子商务理论通过实践操作得到巩固，加深对所学理论认识和理解，增强自己的动手操作能力，从而将书本的理论和实际操作达到有机的结合。为我后从事电子商务相关工作打下良好的操作基础，能够顺利地从事电子商务相关的操作工作。

二、模拟实验所做的主要内容

本次实验主要内容包括，糖果的市场调查，调查分析报告，网上模拟商店的建设，以及各类的系统模拟和业务操作，在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我主要完成了以下的实验内容：

第一步：设计市场调查问卷

我是在问道网上注册且设计的调查问卷，一共设计了16道题目，分三个部分，第一部分关于大学生个人对糖果的喜爱问题以及糖果在大学生中的销售情况;第二个部分是关于糖果的安全问题的调查，了解大学生对糖果安全及品牌的关注程度;第三部分是关于大学生对网购糖果意见的调查，判断网店卖糖的可能性。

第二步：撰写市场调查分析报告

实际收到问卷数为75份，有效数63份，对收到的报告做了系统的总结。我了解到，大学生对糖果的需求还是比较高的，尤其是赠送女朋友上。所以就导致了，大学生对糖果口味的关注不是特别高，但是对于糖果的样式、包装还有品牌特别关注。根据这些分析，我确定了构建网上商店，销售喔喔奶糖的想法。

第三步：建立网上商店

这部分是我最纠结的，通过筛选我决定在淘宝网上开设网店。

首先我注册了淘宝账号，然后是激活支付宝，再完成了支付宝的实名制认证，之后在卖家中心“我要开店”中完成身份认证，这个过程我足足等了两天啊!其中还有好几次不通过，当时我急得啊!完成认证后接下来的是就很简单了，我顺利的通过了淘宝规则考试，完成了店铺信息的填写。

我把我的店铺起名为“记忆中的味道”，主要销售喔喔奶糖的经典系列。希望勾起大学生对童年的回忆，然后增加店铺的销量。我对店铺的也进行了装饰，主要以橙色调为主，显得更加童真。

第四步：系统模拟及业务操作

店地址分享到了人人、qq上，让我的同学来购买。

购买完之后，我在确认发货，等待他确认收货，再互相评价。其中遇到了些小问题，比如货品不足，发货地址不明确等,但是整个过程还是比较顺利的，我非常喜欢这个过程，收钱的过程很快乐。

三、电子商务模拟实验收获/感受与经验总结与建议

1、收获/感受

本次实验通过在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我顺利的完成了老师布置的整个实验过程，并且完成了我开自己店铺的梦想，我感到非常的快乐。

每个女人心中都有一个梦想——开一家特色小店、咖啡屋、服装店，什么都好，甜蜜的生意也是甜蜜的生活;很多男人心中也都有一个梦想——开一家书店，以茶会友、煮酒论诗。这个梦想不再只是想想了，只要我们想，随时都可以在网上开一家小店。我们也不用担心赔本了怎么办，因为开始时几乎是零成本，网上商店是一个让人施展创业想象力的地方。

我很喜欢拥有自己店铺的感觉，我想如果可能，我会继续把我的店铺开展下去，当然不是现在，等我毕业以后吧。

2、经验总结与建议

通过本次实验，我总结几点电子商务模拟实验的经验。

首先是市场调查部分，调查方法的选择比较重要，用的最多的就是调查问卷。问卷的设计必须有条理，问题要简洁明了且不涉及敏感话题。调查人群也必须具有代表性，样本数据也必须真实有效。

第二就是网店的建设和管理。对于这部分，我的感慨颇多，我总结了以后真正要开网店的三点经验。希望对我以后有用。一、准备要充分。要熟悉网店交易的各种买卖操作和交易规则，找好货源、拍好图片和必要的资料准备。个人建议，在开店之前，先花点时间去学习，比如到“淘宝大学”学习，到社区去看看别人传授经验的帖子。

二、好的服务决定店铺信誉。对待消费者一定要有充足的耐心，要善于和买家沟通，增加与买家间的信任，有利于争取回头客和产生良好的口碑。三、一定要有积极主动的精神。天上不会掉馅饼的，天道酬勤。

最后一点也是我最总要的一点。做任何事情都必须有耐心和专研的精神。起初接到这次实验，我是有很大意见的，怎么这么多报告啊，而且不仅仅是报告还有实际操作，这怎么可能完成。网店的建设又耗费了我很长的时间，那时我的耐心就差不多磨光了。态度是极其消极的，可是通过我的一步步完成，我发现在其中有很多乐趣，也能学到很多东西。最明显的是，以前我从来不知道网上原来有专门设计问卷的网站，现在我知道了。随后我的态度就乐观了，尤其是第一笔钱到账的时候，那种快乐是无法用语言描述的。

感谢老师能给我这次试验的机会。

**电子商务实训报告篇八**

(一)连锁股份有限公司简介：

x连锁股份有限公司主要是以xx发行集团有限公司(即原xx省xx系统)图书、期刊、报纸、音像制品、电子出版物、文化用品、印务、物流配送、信息、教材发行等业务资源、资产改制构成。公司以xx连锁、教材发行网络为依托，以图书、音像、教材发行为主营业务方向，进取向新闻出版产业链上下游延伸，构成从出版、印刷到物流配送、发行的完整产业体系，其目标是建设成为国内一流、与国际接轨的大型出版发行企业。xx努力实现企业管理的一体化运行战略，目前零售、中盘、教材征订等销售渠道与集中采购、物流网络、生产加工等业务平台，构成了有机的业务组织运行体系，已经实现业务与财务、物流与商流的高度集成。

(二)xx物流配送中心简介

xx物流配送中心位于五块石xx路，由xx发行集团投资1.5亿元建设，是国家在xx等六个省区建设出版物物流配送中心战略规划的重点工程，占地面积80亩，于xx年11月投入试运行，可配送图书、音像制品、电子出版物、报纸、期刊等。目前，该中心拥有立体储存面积10万平方米，储位22万个，每一天可收货1万个品次，拣选3.5万个品次，加工处理3.5万个运输包件，为500家连锁网点供给配送服务，并为xx各大中小学供给教材。主要是服务xx的各个直营店和日益蓬勃起来的网上书城的物流配送，是目前西南部最大的图书配送物流中心。

6月29日上午，在西华大学xx学院电子商务系主任的带领下，我们xx级一百余名师生，赴xx连锁股份有限公司物流配送中心进行了参观学习。

首先、我们在公司市场部经理杨超的陪同下，参观了物流配送中心的作业流程，期间他给我们作了详细的讲解。第一次看到了完整的物流操作系统，我们都兴奋不已。看到了一本书选货、打包、运输的全过程。基本上全自动化的操作系统让人感到惊讶，在仓库中心能够看到的员工很少。这都是自动化处理系统的作用啊，不然，那么多定单不知要多少人去书海中才能那么快的找到。在公司有关专业人员的讲解下，我明白了这些自动化操作都是围绕着书上头的条形码进行的。能够说那一张小小的条形码决定了一本书能否正确的到达指定位置，公司里的员工主要就是做好整个运营的协调和后期的装车工作。所以，在这个较大规模的物流公司仓库里看到的员工很少。

随后，我们又观摩了xx在线的办公运作情景，看到了顾客在xx网站选货和下单、付款的全过程。体会到了电子商务交易的全过程，可是，做这一块的员工不多。这让我们这些电子商务专业的学生对未来是否容易就业产生了疑问，也对自我的未来职业发展有了更深入的认识，正是这种现实残酷的就业状况为我以后的学习供给了动力和方向。

最终，杨经理给我们介绍了xx物流配送中心的概况，并结合xx的发展，分析了国内物流(例如当当网)发展的现状。我们就未来物流的发展方向、实体店与网店的接合、电子支付手段以及xx的发展愿景等话题与杨经理进行了交流。我明白了在电子商务专业的学习中要主动、充分的发挥自我的创造力，在理论知识的指导下深入实践，在实践中不断探索前进，仅有如此才会在电子商务的道路上越走越远。

经过认识实习，我对xx有一些认识，了解到它在物流运作中的基本模式是正向和逆向相结合的物流运作系统。下头就这两个方面进行一些优缺点的分析。

连锁正向物流概况

xx连锁的正向物流运作中，企业由采购部门出发，根据企业的erp系统的预测是否应当进行采购，发出采购单，然后向供应商提出采购申请，在供应商进行核实后，发货到企业的物流中心，物流中心在接收到采购指令之后，等待收货，在收货作业结束后，然后向各个销售网点进行发货，分两种方式，一种是直配，另一种是经库存周转后进行配送，同时发出指令，各个零售网点接货并反馈发货信息。

连锁逆向物流概况

xx连锁的逆向物流运作上和其他的连锁书店有着相似点，由采购中心或物流中心发出指令，各个零售商都将要退货集中起来，然后交由物流中心进行分类、分拣、按照供应商名称或者图书标签等等标准来集中处理，在物流中心主要采用的是自动化的流程处理方式，一些有名的供应商分们别类，和传统的人工分拣有着较大的先进性，最终将分类好的商品退回供应商。

的物流系统的优点：

在操作上采用双向物流共同物流渠道进行运作，担不是传统意义上的集成，它们在操作上是分开的，且是不一样时间的进行，由采购部门和物流部门发出指令，各个零售点个分销商将要退的商品集中在某一时间进行集中处理。

(1)能够避免建设逆向物流渠道的费用和投入，节省了建设费用，为企业积累了资金。(2)两个时间错开来，构成互补，共享企业资源，共用物流通道。(3)这种自建物流设施的举措使得企业在今后的发展中能够独立自主，并且能够提高企业的运营效率。这样就能够完善xx的b2c、b2b相结合的发展模式，这必将会让企业不断前进不断壮大，成为电子商务时代中的一个后起者。

的物流系统面临的问题：

(1)xx连锁的分销点分布在省内各个区域，各个区域向物流中心退货的周期是不一样的，如何才能把不一样区域的退货秩序、以及退货效率和保证物流中心有序运行且无很多的商品积压是一个急需解决的问题。

(2)由于分销点退货具有数量少、品种多的特点，物流中心整理量会很大，针对不一样区域内的退还货问题具体操作和协调起来的难度也会十分大。

(3)整个行业在运行中有一个通病，就是采购部门和物流部门对于销售网点的销售状况的信息不能够得到及时的了解。在组织货源时往往会出现信息差和对市场预测的误差问题，这样做的结果就是增强了逆向物流的退货强度和成本。

(4)正向和逆向物流通道共用，会使运输成本加大，双向协作难度大，很容易影响到企业物流中心的运作效率。

面临实体店和网上商城的利益权衡问题：xx是采用加盟直销的经营方式，在加盟商的店铺中是按原价销售，而在网上销售中都有很大的折扣。xx有那么强大的直营网络，要想把网上商城推广开来并不难，它只要利用传统店铺来推广就会很容易。可是为了顾及那些店铺的利益，它在自身的宣传扩张中也会有所顾虑的。这其中就面临着短期的利益取舍问题，公司应当制定详细的战略发展计划，把b2b2c这种经营模式搞好，实现企业内部的信息化。

2.网上商城存在的问题：为了更加的了解xx，我特意进入了xx的网上商城，发现整个网站显得很沉寂。购物流程给人的感觉也不是很好，可见这方面下的功夫不足。xx应当大力的引进专业人才，成立网上运营项目部，争取把网上商城建设的更加人性化、便捷化。在这个网购成为主流的时代，应当引起企业的充分认识。重视和培养专业人才，鼓励企业内部创新。有些专业技术和服务能够尝试外包模式，加强与高校之间的互动，相信xx会发展的更加完美。

xx)公布，董事会已批准投资及建造xx文化商品物流配送中心的提议，该配送中心拟建于xx市xx区xx国际集装箱物流园区，估计投资预算总额约为4.2亿元人民币(下同)(尚待有关政府部门批准)。包括土地成本约6000万元；建造成本约2.5亿元及机器及设备成本约1.1亿元。

预计新物流配送中心占用之总地盘面积将约18万平方米，及其总楼面面积将约为13万平方米。投资项目之投资额竣工后，新物流配送中心之储存本事最多可达约60万类产品，及其物流处理本事每年可达约160亿元，可满足集团未来约10-20年不断增加之物流服务需求。

公司解释，集团现有的xx物流配送中心在地理位置上将无法满足集团物流业务之未来扩展。投资项目贴合集团之策略性发展，及将有助扩大集团之物流网络。此外，新物流配送中心拟建于xx国际集装箱物流园区，投资项目贴合政府之行业政策，故将受惠于当地政府在行业政策方面给予之支持。

总结

此次参观实习让我受益匪浅，虽然xx在经营中存在有些许的问题，可是它在物流上的建树，必将会给企业发展注入新的血液。为该企业在b2b2c模式上的发展供给了动力，在网购额不断翻番增长，网购人群不断扩大的今日，只要不断的创新、锐意进取，相信xx的前途必须会更加完美。

致谢

此行受到xx物流配送中心刘经理、杨经理的热情接待，同时也得到了xx市电子商务协会的大力支持。在那里向他们表示由衷的感激同时也深深的感激我们xx学院电子商务系主任xx教师，正是在他的英明带领下我们才得以进行了一场有意义的参观实习。此外，也十分感激司机和那些一齐去参观实习的同学们。

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