# 2024年电子商务实务实训报告总结(汇总9篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-01

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电子商务实务实训报告总结篇一**

时间一晃而过，20xx年已接近尾声，内心不禁感慨万千！转眼间我在公司已有2多月了。在这2个多月的时间里面，我亲身体验到以前工作中没有的热情和团队合作精神，我也亲眼目睹了公司的蓬勃发展，从最初的寥寥十几人发展成为近百人的大家庭。首先感谢公司主管经理能给我展示才能，实现自身价格的机会，感谢这2个多月里领导给了我发展与成长的空间、勇气和信心。同时我也为我能成为公司的一份子而高兴。

一、工作中遇到的问题

1、找不到自己的类目小二，我想如果和小二搞好关系能更好的上活动和得到最新的报名资讯。

2、因为产品的原因，很多活动都上不了，只能靠钻展和直通车还有淘客和自然流量来引流，自己觉得有一些淘宝第三方的活动还是可以参加的，但可能由于品牌的原因，这些小活动都不能参加。但如果停了直通车和钻展我们的流量从哪来呢，这是我一直在考虑的问题，我们现在帮派也没有做起来，还有微博推广也没有做。

4、美工的工作太多，有时候急需一个图片他们那边太忙。也赶不上。

5、店铺活动太少，持续性太久。要有规则的，一个月两次，然后有活动的时候要做好会员关系管理，不仅仅是发短信，还有旺旺群发等等。

二、明年的工作计划

明年，是公司高速发展的一年。公司接的项目也会越来越多。目前了解我手上的项目已经有3个。20xx年度目标，完成3个项目的运营推广工作。争取在3-5个月内对自己带项目，自己带团队。

正大的销售额：q1：q2：q3：q4：

统一的销售额：q1：q2：q3：q4：

20xx年度目标达成策略：

1、在明年的工作中，我需要注重以下几个方面的提高：公司电商保健品tp这块是龙头老大可想而知，工作压力肯定会比较大，我要学会吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业知识和实践能力，尽快的成长和进步。

2、眼光要长远，工作不是一天两天能完成的事情，要把眼光放的更长远，这样才会更少走弯路以及错路。

3、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

4、要提高团队合作意识，公司就是一个大家庭，加强合作才能让公司走的更远更广。

4、把握一切机会提高专业能力，在实践中不断总结，为自己更好的发展打下基础。

5、对工作精益求精，一切从用户出发，力求完美。

**电子商务实务实训报告总结篇二**

电子商务是利用微电脑技术和网络技术进行的商务活动。今天本站小编给大家为您整理了电子商务

实习报告

总结，希望对大家有所帮助。

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。

在这一次实习的过程中，给我收获最大的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，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。 对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!

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。

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!

**电子商务实务实训报告总结篇三**

通过这段时间的电子商务实验，我了解到很多关于电子商务的实践知识。伴随着商品经济和网络技术的不断发展，网络、通信和信息技术、互联网在全球迅速普及，使得现代商业模式多样化，电子商务便在这中背景下迅速发展，成为现代商业的重要模式之一，并在我们生活中扮演越来越重要的角色。

通过对电子商务仿真模拟教学系统的操作实训，我掌握了电子商务中相关流程的操作，对电子商务作用及特征有了更深刻的理解，也让我意识到学好电子商务不仅仅是要顾全书本中的理论，实质性的业务实训操作亦是非常重要。两者相结合，才能更好的帮助我们熟悉、理解电子商务。本次的实验内容主要是熟悉b2c、b2b、c2c三种模式的各项业务操作。实验分小组进行，各人扮演不同的角色实现虚拟的电子商务过程。虽然在操作过程中问题不断，但我们还是完成了相应的实验课任务。

下面我就实验的一些内容和情况进行说明。最先做的是b2c实验，因为是第一次接触的缘故吧，实验时问题不断，甚至有些程序环节已无法顾及，可以说第一次的实验是失败的。然而，在进行后续的b2b、c2c实验时，因为有了第一次的实验经验和感觉，让我们在实验时有了一定的把握。实验中不熟悉的操作任务，也在老师和软件技术人员的帮助下得到解决。本次的实验操作中，我们做的较好的部分是b2b、c2c，这里我也只对这两个实验的相关内容作一些说明。b2b模式下的各种角色包括：商城用户1、商城用户2、商城管理员、货场管理员。商城管理员的职责主要是初始化商城信息、对商城进行管理与监督。货场管理员主要是看管货场，负责货场货物的收发。商城用户主要是在网上公布自己的供求信息，然后与相关商协商买卖事仪。b2b的交易模式下有正常流程的交易与缺货流程的交易。正常交易的流程大致如下：

a、b2b管理员初始化商城信息审批供求信息

b、货场注册(信息注册，企业银行申请)

c、商城用户(产品添加、库存分配、供求信息发布、)

商城用户1(供货方)

商城用户2(购货方)

1、正常流程：

商城用户2(登录、浏览、购买、等待签收合同)——商城用户1(在edi中根据订单号开、发送合同)——商城用户2(签收合同)——货场(处理新订单，催款)——商城用户2(付款)——商城用户1(在edi中根据订单开发票)——货场(发货)——商城用户2(查看发票回执并收货)

这是正常的交易流程，缺货流程的交易模式与正常交易相似，只是产生对缺货订单，这里不做过多说明。b2b的实验操作比较的繁琐，完成一笔交易需要各方成员的密切配合，尤其是商城用户之间的合同协商与传送。在c2c中，相应的任务可能较简单些，主要是：

a、管理员(添加商品类型、添加商城信息、发布公告)

b、用户(注册会员、登录后台、买/卖东西，竞价/一口价)c2c的实验任务可以说稍微注意一下，还是可以很好完成的。c2c拍卖，现实中这种交易模式很普遍，电子商务的兴起就是得益于网络，所以说网上的c2c拍卖会越来越普及的。

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。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。可以说主要是得益于(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。

我们进行的各项实验，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性，感觉到了电子商务的优越性。更体会到团体配合作业的效率性问题。

**电子商务实务实训报告总结篇四**

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平洲平西振兴工业区同步鞋业四、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2024年通过iso9001--2024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”等各大知名品牌.2024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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电子商务实务实训报告总结篇五**

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(买卖)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(包括现金)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(买卖)。

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、逛街网、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。学校给的这次实训，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。

**电子商务实务实训报告总结篇六**

随着当今社会新系统大度的提高，网络的高速发展，计算机已被广泛应用于各个领域，因而网络成为人们生活中不可或缺的一部分。互联网用户应经接受了电子商务，网购成为一种时尚潮流。

书籍交易网站就是internet和电子商务发展的产物，近几年在我

国发展迅猛，如同一些书店纷纷在各地开设分店以拉近书店与顾客间距离一样。随着科学技术得分速发展，internet这个昔日只被少数科学家接触和使用的科研工具已经成了普通百姓都可以触及的大众型媒体传播手段。随着现金全民素质和科学技术水平的不断提高，知识更新的越来越快。人们随时都会有被淘汰的危机，为了不让社会淘汰，做到与时俱进就必须多读书不断的学习，21世纪是网络的时代、信息的时代，时间是非常宝贵的，人们由于种种原因没有时间到书店去，也不知道哪家书店有自己需要的书籍，同时那些传统书店的经营者又没什么好的方法让人们知道我这就有顾客需要的书籍，这种买卖双方之间信息交流上的阻碍成为“网上书城”网站发展的原动力。

网上书城网站的建立可以跟好的解决这方面的问题，向广大用户推

出的是一种全新的网上信息服务，旨在书店与消费者之间架起了一座高速、便捷的网上信息桥梁。

1.2初步调查

截止至20xx年6月底，中国的网民的数量达到4.21亿人，互联网电子

研究就显示，63%的中国的网民曾在网上购物，其中最受欢迎的网上商品是书籍，56%的网上购物者选择网上买书。

1.3确定电子商务模式和模型

打造一个搜索快捷、图书种类多样、购书方便、注重用户体验的b2c

网上购书平台，以及为用户提供一个交易安全、价格低廉、相响应快速的交易平台。

1.4可行性分析和可行性分析报告

技术可行性

网络技术的飞速发展及用户需求的不断升级，网页页面技术也不断的

cgi(commongatewayinterface，通用网关接口)的技术。

简单讲，asp是位于服务器端的脚本运行环境，通过这种环境，用户可

ado(activedataobject,微软的一种新的数据访问模型)方便快捷地访问数据库,从而使得开发基于www的应用系统成为可能，这也是本文选择asp作为开发工具最重要的原因之一。

经济可行性

本系统开发的主要工具是asp（activeseverpages）和sqlserver。如果从开发这个项目所需费用结算和项目的效益来看，是可行的，主要考虑设计团队的工资及未来几年内系统的维护等相关费用。系统投入使用后，可以解决企业人事管理遇到的耗费大量资金和人力，管理内容繁复，而且容易丢失的问题。所以本系统耗费资金较少，且实用价值很高。

管理可行性

作为一家在互联网上展开业务的书店，用户可以在任何时间进行浏览和购买图书，这就要求系统首先必须满足每天24小时、每周7天不间歇的服务模式，就像atm自动售货机一样，因此稳定性是网上书店开张的基础。

由于网站的操作是基于b/s浏览器的页面操作，简单明了，用户无需学习，一般都能很容易的知道如何操作。而管理员也无需具备专业知识，只需要对一些数据进行输入以及平时的日常维护就够了。

市场可行性

网上书店商务网站构建的目标主要是面对广大消费者，由于图书消费属于知识型消费群，人们求知欲望没有阶层与年轻差别，因而书店网站应在具有自己特色的同时应适应不同人士的需求。因此，我们网上书店定位于面向广大消费者，并突出完善售前、售中、售后客户服务与安全保障方面的特色。

**电子商务实务实训报告总结篇七**

截止20xx年6月，我国网购用户为8788万，同比增加2459万人，年增幅达38.9%。

20xx年上半年，全国网络购物消费金额总计为1195.2亿元。

网民在c2c和b2c购物网站花费金额分别为1063.7亿和131.5亿，半年在c2c购物网站上的购物支出占网购总金额的89%。

预计全年网购总金额将达到2500亿元左右。

通过数据我们可以看出b2c购物网站空间非常大，所以，对于习惯了传统销售模式的企业来说，对网络购物和电子商务的熟视无睹，就是对企业前途的不负责任。

那么企业在开展电子商务项目开始之前，需要做那些准备呢?

第一:先考虑清楚电子商务经营的商业模式。

是打算靠自身产品供应端的优势赚钱?还是依托自身已有的营销团队，依靠营销端赚钱?或者是建立完善的网络分销渠道，依靠强大的网络分销渠道赚钱?还是靠市场分析，采用区域差异化赚钱?这是企业在开展电子商务项目时所必须考虑的问题，是整个项目开展的基础和战略方向。

第二:定位好自身的目标市场。

是做平台，展示企业所有的产品，面向所有的大众目标用户?还是垂直靠差异化针对某一特定群体做细分市场?并不是所有的产品都适合转移到线上销售，并不是所有的潜在用户都会选择网上购买。

所以我们必须分析谁在购买我们的产品?会选择如何买?建电子商务平台就是为了通过互联网推广品牌，增加渠道销售产品，而使企业新增盈利点，而绝对不是替代现有的传统渠道，所以不能让电子商务平台成为鸡肋，更不能是额外负担。

第三:网站建设如何解决，电子商务平台如何构架?

企业可以选择三个途径开展电子商务:1、借助淘宝、拍拍等平台式购物网站开店。

现在已经相当多的企业在采用方法，借助平台式购物网站开拓自己的电子商务能给企业带来几个好处:一是不需要花费太多资金建设和维护网站;二是可以借助平台式购物网站本身的人气，节约大笔广告宣传费用;三是即便卖不出去什么产品，也能达到宣传新产品以及各类活动信息，对传统渠道也有帮助。

2、独立电子商务平台。

企业可以采用自己组建团队开发电子平台，或采用外包的形式，还有就是购买成熟的购物网站系统。

每个解决方法都有优缺点，考虑到持续并掌控发展，平台经常做活动，经常改进用户体验等等，在有资金支持下，还是自己组建开发设计技术团队。

自建电子商务平台需要一定的资金投入，需要专业的人才，需要有独特的网络营销策略，需要完善的运营体系。

3、网络分销模式。

分销型电子商务平台与其他平台不同的是，主要发展网络经销商，寻找那些经验丰富，有自己管理团队的网络商家合作，如淘宝网里的店长等。

这需要平台有统一的销售价格、利润分成，不同级别的经销商有不同返利规则等。

至于电子商务平台构架，或采用导购型电子商务平台?搜索型电子商务平台?分销型电子商务平台?就需要根据经营模式和自身的目标用户定位来进行规划了。

第四:组建完善营销团队构架。

首先寻找一位有丰富实战经验的coo运营总监。

其次包括策划、设计、网络推广、媒介等都需要有专职人员。

电子商务项目开始，大家压力都很大，市场竞争也非常的激烈，企业管理者需要制定明确合理的团队激励机制，以保证团队的稳定和健康发展。

第五:采用什么样的推广方式。

现在我们经常能够在网易，新浪，雅虎，搜狐等门户网站上看到像凡客诚品，千寻，梦芭莎，名鞋库的广告。

他们都把许多心思花在了互联网营销上，大部分的营销都是通过网络完成的，通过“分成模式”或“点击付费”和网站合作，宣传费用按效果来计算，也就是说只有产生了订单，购物网才会付钱给相关的合作平台。

如果你担心花费太高，那么你可以通过广告联盟平台，将你的广告投放到千千万万的网站上。

通过网络营销可以取得了低成本、高产出的营销效果。

当然这也取决于你的产品和你面向的客户群。

第六:完善的客服体系、物流体系和售后体系。

如果前面的那些工作，客户都是能看的到的，那么最后罗列的这三点，都是客户看不到，但对企业来说却是非常重要的一环。

网络购物是零售模式，需要处理大量的单客户在线和电话咨询，需要处理大量的单件货物的配送。

这对电子商务平台的信息流，物流，资金流提出了严格的要求，只有不断的提高服务质量，提升用户购物体验，才会提高网购用户的黏性和重复购买率。

这其中的细节就太多太多了，这段时间一直在6351乐商论坛看帖学习，与一些志同道合的朋友交流，我也只是将自己最近一段时间看的学的做下总结吧，有太多不足之处，还请大家多多指正，还希望能有实践机会。

我是[kindee]，欢迎一起交流，谢谢!

**电子商务实务实训报告总结篇八**

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好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。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**电子商务实务实训报告总结篇九**

作为一名当代大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假，过的真的很快，我来到了江苏科泰集团旗下的电子商务公司，在这一个月的实习里，我初步接触了与国际贸易有关的电子商务方面的一些基础知识，同时也积累了不少社会经验。实习，不仅是学习，更多的是体验生活，在实习开始之前我就想：这次去实习，我不仅是去学习实践，更重要的是体验社会。虽然在这里每个人的职务都不一样，但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

我所在的公司是一个规模不是很大的长期致力于研究互联网与新经济，专注于电子商务的模式创新与商业实践的电子商务公司。这个公司有一个很大的特征就是在国内首推以电子商务为载体的外贸营销整体解决方案——“四海商舟”（bizark），旨在帮助国内有进取心的外向型企业扎根海外市场，实现其海外市场本土化营销，打造自主品牌的战略目标。由xxxx电子商务技术服务有限公司与xx软件产业股份有限公司联合创办的xx学院。目前，公司引入xxx战略投资，与xxx、xxx、xxx建立长期战略合作关系，与北美知名的律师事务所、xx安全公司、xx物流机构等建立合作伙伴，同时xx汇聚了一批业内顶尖的专家级人才，带领团队探索技术前沿领域，在多个领域已经成为国内同行实践应用的领导者。

x月x日是我们进入公司正式实习的第一天，刚进公司，指导老师带我们了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后我对公司进行熟悉，并跟着指导我们的老师学习工作知识。

公司与学校不同，但学的东西也很多，无论是专业技术方面还是在人情世故上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天感觉还不是很适应，什么事情都很陌生，对于公司的工作流程也不清楚。我们就只能安部完成我们的工作业务，虽然我很想把工作做好，但有时并不那么顺心，第一次接触的还是全英文，我还特地下载了xx辞典作为辅助。其实我们的工作并不难，先注册一个xx邮箱，然后在国外平台上申请它的会员并为另一家公司发布产品。但有时还会很没有耐心，感觉一直在重复着同样的工作。在这短短的实习期间对于我的专业国际贸易方面我还没接触多少，但有一回我们在群聊的时候指导我们的老师说了一句话让我明白了很多。她说其实我们并不仅仅单一的简单工作，我们其实可以从这里学到很多知识，比如商品货源，一些平台特征，这些对我们以后工作也是有很大帮助的，它们是我们的工作财富。通过这段时间的的观察和实习，我深切地感受到自己所学知识的欠缺，真正领略到“在学校学到的是自学的能力，在社会实践操作运用的贫乏”，真正参与了社会实践活动才能深刻体会这句话的含义。

时间如流水，一个月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

社会实践主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们走向社会增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的做出选择。这次实习丰富了我在国际贸易专业的知识，也向更深的层次迈进，也认识到，经验、阅历是在工作中一点一点的积累起来的。这次实习机会对我们来说是一次很宝贵的工作经历，我们也受益匪浅，它使我明白许多，学到很多。

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