# 2024年电子商务周记二(模板9篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-22

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。电子商务周记二篇一刚开始这...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电子商务周记二篇一**

刚开始这两个星期，我就是在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，但经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。

一方面是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；另一方面是要发扬团队精神，公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

**电子商务周记二篇二**

经过许久的摸索，对电子商务的瓶颈问题也有一定的看法。实际上，让网民觉得不接受主要有网络安全问题、网上结算问题还有信用问题和对产品的质疑，因为没有确认产品的质量为前提，所有人都不愿意冒险投一球。。这些称之为“瓶颈”，但是实际上，现在的科学技术、管理和实践都已经证实，这些问题都构不成瓶颈。中国一千多家上市公司，每天几百亿人民币的网上交易和结算，已经成功运作很多年，就已经证实了这些问题都不是所谓的瓶颈。应该说，的不可回避的是观念。他们宁愿相信传统认识的观念。只认可大部人都认可的东西。然后随波主流。

观念瓶颈问题可以从以下两方面去认识：

第一，互连网无法解决产品认可度问题。跟传统大量广告宣传相反。在这种情况下，随着时间的问题，这些都会解决，这种方案会对经济发展会起到非常大的决定和制约作用。我们可以说，现代经济的水平，在很大程度上取决于群众的消费观念。然而优质价廉这特殊性都暂时无法让消费者接受。

第二，电子商务是传销。普遍的人因为大直销公司或这种各样的直销公司销售价格过高产品有限的负面影响，不太信任新型销售方式，觉得在中国拓展非常难。也让人们放弃了多层次直销。

经济的发展，协调、同步是规律之一，其主要原因在于尽量减少制约和瓶颈的出现，尽量降低经济发展所付出的成本。

随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响。

**电子商务周记二篇三**

进入有限公司实习已经将近两个多星期了,也逐渐的适应了这里的工作环境。这是一间经营销售复印机，传真机，一体机，以及复印机出租业务的公司。公司是松下传真机的广州销售总代理及维修站，还代理惠普，夏普，利盟，震旦等的区域销售。

现在应经对复印机有了初步的了解。记得第一天刚到公司，连复印机的基本用法都不知道，更不用说复印机基本的构造了。中午师傅教我们复印机原理，认真听过之后，我这只复印机菜鸟终于开了点窍。原来复印成像主要有八步：充电过程，曝光过程，显影过程，转印过程，分离过程，定影过程，清洁过程，消电过程。

第一次出去工作是和师傅一起出去的，拆硒鼓，拆刮板，拆铁粉，然后是换，最后装机，一切都那么自然而然的搞掂。过几天后，自己要亲自动手了，才发现自己笨手笨脚的，扭个螺丝的慢个大半拍，原来自己的动手能力还不够。技术是练出来的，这话真的不假。

除了上述的这些，我还学习到了复印机型号的区分，松下dp8035,dp8060是这两周我工作中经常遇见的型号，35和60分别代表一分钟可以复印的张数，这两款都算是复印机当中的快速机型了。

这也是我第一次这么专注于一门技术学习，经过两个多星期的实习,让我感觉到了知识的重要性,我要不断的学习,来提高自己的专业水平，还有要多点动手来提高自己的动手能力。

**电子商务周记二篇四**

1.电子商务实习周记

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更多的丰富的知识和宝贵的经验。

2.电子商务实习周记

在xx月xx号这天我们又学习了网络营销，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的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

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

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施。

3.电子商务实习周记

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就像即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

4.电子商务实习周记

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。

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。

5.电子商务实习周记

网络推广常见的方法及特点郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广（只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销），社区广告（论坛，博客，sns网站如校内网，开心网），还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

文档为doc格式

**电子商务周记二篇五**

一般而言，在实习中都会写实习周记。那么，实习周记怎么写呢?以下是大学生为例，为各位提供电子商务专业实习周记，供各位参考，希望大家从中了解实习周记的写作技巧。

电子商务专业实习周记【一】

——了解公司的网站及销售店铺，通过电话跟客户沟通

实习第二周开始,已经逐渐进入状态。主要是通过了解公司的网站及销售的店铺，例如淘宝店铺、斐贝专柜、阿里巴巴网站等，用电话跟客户沟通，了解一些产品销售及顾客对产品的售后反馈问题。我在同事的帮带下，做一些业务相关的工作。

在学习中，我了解了公司的销售网站的一些特性，网站的销售流程、支付流程、售后服务流程等相关的功能，懂得阿里巴巴是一个大型的b2b贸易网站，淘宝网是一个大型b2c贸易网站。

经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。一方面是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。另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

电子商务专业实习周记【二】

实习第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试跟同事多沟通，多听，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后就开始在同事的绑带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。可别小看这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要的，因为它们都是互连的。为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情，我都会认真考虑几遍。因此，我做得不算很快，但都能够保证让同事们满意。同事通常不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，期间还为我提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

电子商务专业实习周记【三】

实习目的： 提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

离开学校也有好几个月了,慢慢的开始体会到父母的辛劳,刚开始找工作的那些日子,我们都四处奔波,四处碰壁,失败一次我的信心就少了一点,多公司要求也降低一点,眼看快过年了,这么大个人总不能回家吃白饭吧,所以就将就的在一家装潢公司做前台文员,凑活的拿一个月工资好回家过年,前台文员的工作也比较清闲,就是打写文件,接打电话,招待来访的客户,只要你亲切大方都能胜任.

后来在年后的一次招聘会上我被现在这家公司录用做销售文员,条件待遇都还好.带着对未来工作的憧憬与疑惑，我来到这个公司。之所以说憧憬，是因为对自己的第一份工作，还是有很多期待的，期待自己的工作环境好，期待自己的薪资待遇高，更期待自己的发展空间大。也许这也是新毕业大学生最可爱也最不现实的想法。说疑惑，则是对自己选择销售文员这一职业来讲，存在太多的不确定，对自己以后的人生开始迷茫起来。总之这种感觉很复杂。

xx有限公司是以生产振动筛，破碎机及其它洗选设备为主的高新技术企业。应用先进的设计手段和精良的制造工艺，研制出多种振动筛、破碎机新产品，产品畅销全国各地。南昌长江思科矿山机械有限公司在振动筛、破碎机、细砂回收等领域具有很强的开发、生产能力和竞争实力。公司拥有原材料预处理、机械加工、焊、装配、喷漆等车间。公司宗旨是“科技领先、质量第一、服务取胜”，不要觉得我是在为公司做广告,只是进入这个公司就要把公司看作自己的家,这样才能更好的去为公司工作。

这个公司的产品我以前都没有接触过,对这行可以说是一窍不通了,还好公司里的人都肯教我,带着我慢慢熟悉公司的产品、设备的型号、零部件、技术参数和销售的市场、渠道等,而且一有电子商务培训这样的学习机会经理都会让我去,像阿里巴巴,百度收索引擎,铭万等,我从中学到了不少课本上都学不到的东西.

百度我想大家并不陌生,每天上网都会用到的收索引擎,我觉得他们公司的名字很有意思,公司创始人李堰红取梦里寻她千百度的百度二字,尽显中国特色.

公司在百度上参与了竟价排名,所谓竟价排名就是潜在客户在收索产品时公司的网站和详细信息回排在前面,增加公司网站的浏览量,百度责以潜在客户有效点击率来收费,他会给你一个百度竟价排名的后台让你自己公司的人管理关键字,只是每天的点击率太高,有效率的点击却没有几次,付出和回报不成正比.

阿里巴巴我想学电子商务的人都不会陌生,它是一个b to b的网站平台,里面有买有卖,我们公司在里面也有一个商铺,并且开通了诚信通会员,阿里巴巴提供给我们公司一个网站后台管理公司的旺铺和产品,虽然说阿里巴巴是全球最大的企业对企业的电子商务平台,但是我觉得里面的竞争太激烈,卖家远远多于买家,并且接的单子大多是外贸公司的,如果企业没有外贸的打算那效果就会更小了.

铭万可能名气没有前面两个公司大,但是我觉得他对于中小企业来说比较实用,我们公司做了铭万的一个八方通宝的产品,八方通宝是一个企业网站的后台,虽然说做出来的网站不会很华丽,但是操做非常人性化,不需要你是计算机专业的,也不需要你是高学历的,都能轻松更新网站内容.发布公司信息.具他们的工作人员透露他们公司要继百度之后在纳斯达上市.

我觉得他们有句话说的很好,价值决定品牌,品牌体现价值,没有价值的品牌叫有知名度的商标,算不上一个真正的`品牌,这个决定性的价值是什么?对于企业来说就是他的服务,是他的产品,是他为这个社会做的贡献,这就是一个真正的品牌根基.我想公司如果能够做到这点,那么他们的公司企业文化企业精神将会把公司带到更高的领域.

现在说说我在公司的情况在公司里面我每天的工作内容是

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

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施

经理还常常带着我去应酬,他说酒桌上成的单子也很多,让我明白酒桌上的这些人情道理,虽然每次去我都没有喝酒,但是我也能看出来客户只要喝的开心了这个单子也就搞定了.

工作不是很累,而且学到了很多东西,我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理,其实在学校学的是用的上的,只是时间的问题,越到后来就越需要理论水平,只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师,又要重新拣起来!所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊!人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活,很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

刚刚毕业的大学生，做事情往往眼高手低，很多事情看起来容易，做到也容易，然而想要做好，却是很难，总是想的不够周全。怎样很好的和周围同事相处，也是一个很重要的问题，毕竟人际关系，也越来越影响到我们的工作和人生。

还有一点，无论是在学校学习，还是在公司上班，抑或是说到整个人生，都要有明确的目标和奋斗的计划，并为之不断努力奋斗，只有这样才有可能有绚丽的明天，当然人生际遇问题，我就不在这里讨论了。 当我快写完这篇实习报告的时候,我知道我该给自己大学生涯划上一个句号了,未来在等着我们。

电子商务专业实习周记【四】

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!

电子商务专业实习周记【五】

屈指一算，从踏进公司的大门起到今天已经一个月的时间了，时间过得好快啊!我在努力学习中愉快地度过了一个月的时间。

刚来公司什么都不懂，看着前辈们忙来忙去的，感觉自己像局外人一样，心里甭提有多着急啊。着急也没用啊，只能从小事做起，从一点一滴做起。师傅对我很好，有什么不懂得地方我就问他，一遍又一遍，他总是不厌其烦的教我，有时我也很浮躁，感觉力不从心，师傅开导我、安慰我，给我讲以前他跑单的经历，这是我心里感觉暖暖的，对师傅充满感激。

有一次，公司业务很多，每个人都很忙，没办法，只能加班了，经理也没下班，陪着我们一起熬夜，当时我们真得很感动。师傅事情很多，我主动要求帮他分担一点，师傅说：“既然你这么热情，那好吧，把这份文件帮我填一下，这有样板。”我仔仔细细的照做，可能因为瞌睡虫就爱找我玩吧，不一会我就睡着了。

以后的是我就不知道了，后来师父告诉我，那天我睡着以后，师傅就把我扶到沙发上，还给我盖了一床被子，他又继续干活了。深夜了，大家都忙完了，都各自回家了，师傅看我睡得那么香，也不忍心把我叫醒，他就守在我身边呆了一夜。听到这我心里酸楚楚的，多好的师傅啊!就在那时，我也暗暗决定一定要做得更好，不令师傅失望。

现在，工作在有条不紊地进行着，我和同事们的感情更加融洽了，在以后的时间里，我会更加努力工作，争取做到最好!

电子商务专业实习周记【六】

——了解公司的背景、产品、发展方向和前景等。

实习第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试跟同事多沟通，多听，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，令我非常感动。几天之后就开始在同事的绑带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。可别小看这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要的，因为它们都是互连的。

为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情，我都会认真考虑几遍。因此，我做得不算很快，但都能够保证让同事们满意。同事通常不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，期间还为我提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

电子商务专业实习周记【七】

——熟悉产品的特点、样式、价格、功能等。对产品进行拍照、图片修改、商品信息核对。同时还要与客户进行面对面交谈。

已经实习了两个礼拜，开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，这一周是熟悉产品的特点、样式、价格、功能等。对产品进行拍照、图片修改、商品信息核对。拍照的时候要根据产品的品牌、种类分级，例如美的电器、苏泊尔电器等，还有主要是通过电话跟客户沟通。

通过上周与客户的电话沟通，还有就是我通过自己学习的一些产品知识，我很快了解到产品的特性、功能、用途等等，这样我做起工作来就不会太困难了。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在心。

电子商务专业实习周记【八】

——学习了阿里巴巴b2b网站诚信通的一些流程，语音锻炼同时在互联网上进行网络推广，管理公司后台网站，提高公司网站点击率。

经过几个礼拜的语音锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情，同时在互联网上进行网络推广，学习了阿里巴巴b2b网站诚信通的一些流程，把未上传的商品上传完，搜索并查看各个行业产品的性价比，也为公司下一步的推广工作做好信息收集。

其次，管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。扩大公司的销售量及网站推广力度。通过阿里巴巴诚信通网站和淘宝商城的网站，可以为公司带来很多利润。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。

电子商务专业实习周记【九】

——跟客户或合作伙伴面谈，策划五一的网络促销方案，负责阿里巴巴和淘宝网站及斐贝专柜店铺的运营、维护、商品销售等业务。

这一周除了做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈，还有就是策划五一的网络促销方案，为五一活动做准备。负责阿里巴巴和淘宝网站及斐贝专柜店铺的运营、维护、商品销售等业务。这周的交易记录共10笔。

这周我主要学习了网络的运营、维护、管理等相关技术，销售业绩也比以前好了，其他方面也有了很大进步。

我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。

自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

电子商务专业实习周记【十】

——主要是更近网络销售的推广，定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

这周主要是更近网络销售的推广，查看同行产品在网络的性价比和销售情况，进而得出自己的产品的销售方法和推广渠道。电话回访老客户，查看产品的使用功能的情况等。通过五一的促销活动，定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。销量有了明显的改观，这周的交易记录共计15笔。

每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经历过的人才会体验到。

两个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。

**电子商务周记二篇六**

实习目的： 提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

离开学校也有好几个月了,慢慢的开始体会到父母的辛劳,刚开始找工作的那些日子,我们都四处奔波,四处碰壁,失败一次我的信心就少了一点,多公司要求也降低一点,眼看快过年了,这么大个人总不能回家吃白饭吧,所以就将就的在一家装潢公司做前台文员,凑活的拿一个月工资好回家过年,前台文员的工作也比较清闲,就是打写文件,接打电话,招待来访的客户,只要你亲切大方都能胜任.

后来在年后的一次招聘会上我被现在这家公司录用做销售文员,条件待遇都还好.带着对未来工作的憧憬与疑惑，我来到这个公司。之所以说憧憬，是因为对自己的第一份工作，还是有很多期待的，期待自己的工作环境好，期待自己的薪资待遇高，更期待自己的发展空间大。也许这也是新毕业大学生最可爱也最不现实的想法。说疑惑，则是对自己选择销售文员这一职业来讲，存在太多的不确定，对自己以后的人生开始迷茫起来。总之这种感觉很复杂。

xx有限公司是以生产振动筛，破碎机及其它洗选设备为主的高新技术企业。应用先进的设计手段和精良的制造工艺，研制出多种振动筛、破碎机新产品，产品畅销全国各地。南昌长江思科矿山机械有限公司在振动筛、破碎机、细砂回收等领域具有很强的开发、生产能力和竞争实力。公司拥有原材料预处理、机械加工、焊、装配、喷漆等车间。公司宗旨是“科技领先、质量第一、服务取胜”，不要觉得我是在为公司做广告,只是进入这个公司就要把公司看作自己的家,这样才能更好的去为公司工作。

这个公司的产品我以前都没有接触过,对这行可以说是一窍不通了,还好公司里的人都肯教我,带着我慢慢熟悉公司的产品、设备的型号、零部件、技术参数和销售的市场、渠道等,而且一有电子商务培训这样的学习机会经理都会让我去,像阿里巴巴,百度收索引擎,铭万等,我从中学到了不少课本上都学不到的东西.

百度我想大家并不陌生,每天上网都会用到的收索引擎,我觉得他们公司的名字很有意思,公司创始人李堰红取梦里寻她千百度的百度二字,尽显中国特色.

公司在百度上参与了竟价排名,所谓竟价排名就是潜在客户在收索产品时公司的网站和详细信息回排在前面,增加公司网站的浏览量,百度责以潜在客户有效点击率来收费,他会给你一个百度竟价排名的后台让你自己公司的人管理关键字,只是每天的点击率太高,有效率的点击却没有几次,付出和回报不成正比.

阿里巴巴我想学电子商务的人都不会陌生,它是一个b to b的网站平台,里面有买有卖,我们公司在里面也有一个商铺,并且开通了诚信通会员,阿里巴巴提供给我们公司一个网站后台管理公司的旺铺和产品,虽然说阿里巴巴是全球最大的企业对企业的电子商务平台,但是我觉得里面的竞争太激烈,卖家远远多于买家,并且接的单子大多是外贸公司的,如果企业没有外贸的打算那效果就会更小了.

铭万可能名气没有前面两个公司大,但是我觉得他对于中小企业来说比较实用,我们公司做了铭万的一个八方通宝的产品,八方通宝是一个企业网站的后台,虽然说做出来的网站不会很华丽,但是操做非常人性化,不需要你是计算机专业的,也不需要你是高学历的,都能轻松更新网站内容.发布公司信息.具他们的工作人员透露他们公司要继百度之后在纳斯达上市.

我觉得他们有句话说的很好,价值决定品牌,品牌体现价值,没有价值的品牌叫有知名度的商标,算不上一个真正的品牌,这个决定性的价值是什么?对于企业来说就是他的服务,是他的产品,是他为这个社会做的贡献,这就是一个真正的品牌根基.我想公司如果能够做到这点,那么他们的公司企业文化企业精神将会把公司带到更高的领域.

现在说说我在公司的情况在公司里面我每天的工作内容是

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

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施

经理还常常带着我去应酬,他说酒桌上成的单子也很多,让我明白酒桌上的这些人情道理,虽然每次去我都没有喝酒,但是我也能看出来客户只要喝的开心了这个单子也就搞定了.

工作不是很累,而且学到了很多东西,我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理,其实在学校学的是用的上的,只是时间的问题,越到后来就越需要理论水平,只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师,又要重新拣起来!所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊!人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活,很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

刚刚毕业的大学生，做事情往往眼高手低，很多事情看起来容易，做到也容易，然而想要做好，却是很难，总是想的不够周全。怎样很好的和周围同事相处，也是一个很重要的问题，毕竟人际关系，也越来越影响到我们的工作和人生。

还有一点，无论是在学校学习，还是在公司上班，抑或是说到整个人生，都要有明确的目标和奋斗的计划，并为之不断努力奋斗，只有这样才有可能有绚丽的明天，当然人生际遇问题，我就不在这里讨论了。 当我快写完这篇实习报告的时候,我知道我该给自己大学生涯划上一个句号了,未来在等着我们。

**电子商务周记二篇七**

实习第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试更同事多沟通，多听，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，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。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打根基。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是互连的。为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

我可以简单的总结为几个，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。

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。价格也是有非常大的竞争力。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息。认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。一个人做就很难一起做就变得非常容易。我对这段时间的工作非常满意。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

经过数个星期的深入了解。今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性;而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有非常大的前景。事实上，就基本消费者而言，个性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中获取信息、进行比较、完成一定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持个性化商品的交易活动。何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足,在这种情况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是非常广阔的。以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。现在不知不觉一个月很快过去。其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定,然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务,也都是这“四流”实现的过程。现在看来,网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇,这种认识上的`偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对于网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割。因此，只要利用互联网实现了“网络联结”，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决。但是，在中国，这就行不通了。在中国，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是中国的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚。现在终于有了最佳的解决方案。预知详情请看下回分解。

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销。其实只要争议下去，就没完没了。电子商务其实可以让互惠行销成为可能。以互联网为平台的网络经济，是“新经济”的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算。配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段。如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历史上曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情。许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点。国外一篇文章提到，“在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。xx年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行。电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性!是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成。电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现，这就是人们概括的“鼠标”，电子商务的另一半是不可能在网上实现(但是可以用网络来优化)，需要“车轮”来配送。所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释。正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

网上交易相配合的实物运动，结合传统送货的手段,尤其是新经济运行的启动期和初期，采取各种适用的经济手段和管理方式是必然的过程。

**电子商务周记二篇八**

实习第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试跟同事多沟通，多听，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，令我非常感动。几天之后就开始在同事的绑带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。可别小看这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要的，因为它们都是互连的。为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情，我都会认真考虑几遍。因此，我做得不算很快，但都能够保证让同事们满意。同事通常不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，期间还为我提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

二

刚开始这两个星期，我就是在同事的帮带下，做一些业务相关的工作。但经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。一方面是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。另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

三

已经实习了两个礼拜，接下来逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在心。

四

因为我这些天早起熟记公司给我的一些相关资料，还是对我这些语音电话有很大的帮助，使我越来越得心应手了。每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息。认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了，一个人做就很难一起做就变得非常容易。我对这段时间的工作非常满意。

五

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。经过两个礼拜的语音锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。这个星期只工作了两天，因为接下来就是公司放假回家过节了。

六

这是春节后上班的第一个星期我依旧做通过语音跟客户沟通的事情。每天都要接听好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。

七

这一周除了做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

八

这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上同事们的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意。

九

现在，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经历过的人才会体验到。两个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。

十

面对经验比我丰富的阅历比我深得多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。现在我依旧是跟客户语音沟通或者面谈，但还是偶尔同市场人员考察市区及周边地区的其它相关企业，了解目前市场的行情与竞争者公司，了解其运作方式和将进行的活动，了解当时行情以便于公司对产品的生产，选择有利地位与其老板协商加盟。为公司下一步所采取的措施提供信息，同时在互联网上进行网络推广，也为公司下一步的推广工作作好信息收集。

十一

接下来这个星期公司就安排我尝试接触在阿里巴巴、淘宝和拍拍这几个主要的网站做产品的推广，以及在网上与其客户做交易。我庆幸有这样的一个学习的机会，能够很好的提高自己、锻炼自己。这周的学习让我对电子商务有了初步的了解，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，所以以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。

十二

这周开始每天上班第一件事就是挂旺旺，之后进入阿里巴巴后台查看订单，有时一早就会有客户咨询，这时就一边和客户聊，一边协助同事查看订单，确认订单信息，处理订单，联系发货等等。有时候常常觉得自己的知识不够用，经常是和客户没聊上几句就出现问题了，有时同事也忙的时候就让我查看详细说明，往往为了查信息，客户等到黄花菜都凉了，我老是说不好意思，稍等一下，不好意思，我确认一下。严格来说这一周做的最多的就是在给客户道歉，自己想想都觉得不好意思，一定要改进，接下来狠抓基础知识，争取做到熟悉基本业务。

十三

这一周我已经基本能独立处理订单了，对阿里巴巴后台相对也熟悉了很多，在和客户聊天的过程中，我开始感到一种乐趣，特别是当客提出一个又一个疑问，在我这边得不断的解决时，那种成就感是由然而生的。我发现自己在聊的过程中也懂得一些沟通的技巧，例如说，客户经常会询问我产品的用途，是不适合用在某个方面上，有些客户经常会搞不懂产品的使用方法。我基本都会详细的回答客户的提问，前辈们也不会像我刚开始那样不断的查看我的聊天记录。这一周比较忙，有点小累，但能撑得住的，不断学习，不断进步，继续加油。

十四

我有空的时候，现在会论坛跟跟贴，这是工作予许的，听同事们说：老板就狠不得大家都这样做，可以增加公司的知名度呀。推广方面我十分陌生，只知道公司有个办公室，有几个同事每天都在埋头苦干，不停的从这个网站窜到那个网站，再从那个网站窜到这个网站。

十五

我的实习工作已经开始进入后期了，和刚进公司的那种手忙脚乱相对，我现在已经多几分成熟和老练，一切一切都有了很大的变化或者说是进步。我虽然依然一如既往的做着自己的本职，但我能感觉到自己对这本职工作的得心应手和纯熟。虽然还是一天一天的重复前一天的工作，但是现在中间可能会穿插一些其它的突发事件，什么代班啊、协助售后部处理一下售后的问题七七八八的，好像一下子我就都会做了。对于产品除了初期有刻意的去背过，后来也没有刻意的去背过，但很多基础知识都留在脑海里，随手拣来，和客户聊天也是得心应手的。

十六

实习马上就要结束了，这几个月的实习中，感觉自己真是学了不少知识，也成长了不少呀。对电子商务的了解，对阿里巴巴这个销售平台的了解，再到对马云这个人物，我都有更多的认识。我这段时间也开始在整理我的论文和实习的总结报告了。

1.电子商务实习周记

2.新闻实习周记范本

3.文员实习周记范本参考

4.2024有关毕业实习周记范本

5.服装厂实习周记范本

6.文秘实习周记范本精选

7.优秀建筑实习周记范本

8.园林专业实习周记范本

9.路桥实习周记范本

**电子商务周记二篇九**

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，理论虽然重要，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更多的丰富的知识和宝贵的经验。

在xx月xx号这天我们又学习了网络营销，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的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

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

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施。

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的\'是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就像即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。

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。

网络推广常见的方法及特点郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广（只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销），社区广告（论坛，博客，sns网站如校内网，开心网），还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

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