# 最新电子暑假实践报告(汇总11篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-09-12

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。电子暑假实践报告篇一在社会实践的初期厂里便...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**电子暑假实践报告篇一**

在社会实践的初期厂里便为我安排了以为工作经验丰富的老师傅来指导自己，除了学习最为基础的工作技巧以外还掌握了在电子厂生活的许多窍门，因为以往在学校的时候我就能够感觉到人际交往对自身的发展有着很大的作用，所以我也希望自己在进行社会实践的时候遇到不明白的地方可以得到其他人的帮助。这次社会实践让我感到有些不适应的便是工作内容中包含着上晚班的事项，枯燥无味的夜晚等待着同事来交接工作实在是让人感到无趣，但是当看到其他人都在努力工作的时候我便明白自己这种轻浮的态度其实是不可取的。

在工作任务比较繁重的时候能够感觉到自己在电子厂十分忙碌，每天回到员工宿舍以后累到只想躺在床上安然入睡，但是比较空闲的时候自己则会选择阅读一些书籍来充实自己的暑假生活，毕竟在电子厂进行社会实践的时候需要有一个精神寄托才能够不断坚持下去，通过和同事的交流我才明白电子厂包吃住的制度与较高的工资可以很好地养活一个家庭，正因为如此才会在电子厂工作比较辛苦的前提下有许多人来到这里上班，而我能够成为电子厂中的一员也是因为自身比较幸运的缘故。

在社会实践快要结束的时候我发现自己相对以往变得更加踏实一些了，除了在工作中毫无怨言以外还能够勤勤恳恳地做好一件事情，也就是说现阶段的自己能够在生活中成为一名很好的执行者，当自己遇到难以解决的问题都会先思考一番然后在最短的时间内执行下去，拥有这样的行事作风也得益于自己这次在电子厂进行社会实践的缘故，每天在流水线上生产并组装产品让我感受到任何一份工作都是非常艰辛的，因此自己现阶段的学习也是为了在大学毕业以后能够找到一份更有潜力的工作。

当自己正式走出工厂以后能够感受到外面刺目的阳光与清新的空气是多么迷人，而我作为一名大学生能够在电子厂坚持两个月实在是一件不容易的事情，但正是因为不轻易放弃才能够让我通过时间的积累从这里收获了很多经验，这次社会实践的蜕变也将是自己人生道路中一次重要的成长。

**电子暑假实践报告篇二**

xxx

xxxx电子有限公司

x老师、x老师

生产实践是电子信息工程专业以及其他任何专业十分重要的实践性教学环节，是培养学生实际动手能力和分析问题解决问题能力、理论与实践相结合的基本训练，同时也是学生毕业设计选题及设计工作原始资料的来源，为学生进行毕业设计打下扎实基础。认真抓好生产实践的教学工作，提高生产实践教学质量，是提高学生业务素质和思想素质的重要环节。

1、训练学生从事专业技术工作及管理工作所必须的各种基本技能和实践动手能力

3、培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风

4、熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理

6、了解电子产品的焊接、调试与维修方法

7、了解和体验生产过程中的各种辛酸

在一开始的插件中，我的任务是插四个二极管和两个电阻（一块电板），开始的时候，我按照的是主观交给我的方法去插，不过，插着插着，我就发现了，这样插下去就有点跟不上其他同学的速度，我就跟身旁的同学商量了一下，因为她的工作和我的差不多，我来插八个二极管，她就负责插四个电阻，这样下来，我们就基本上可以跟上了，这是其中的一个方法吧。到第三天，我就和一位同学换了一下位置，感受一下不同的元件的插法，尝试去了解其中的技巧所在，找到一些方法来更快地插件方法，这可以使我在后来的实验中掌握到好的方法，提高插件速度，节省更多的时间来完成下面的工序。在全部完成之后，我就去焊电蚊拍的开关，当然了，我认为这是我应该最有价值的一种工作，因为这需要我拿起电烙铁去焊，这是因为我的焊接技术不怎么样的原因，虽然我在上个寒假的假期时有去做过寒假工，虽说也是电子厂，不过那是我拿电烙铁的时间和机会并不多，因为每个人的工种都不同的原因，我这个做测试的几乎没有拿过电烙铁去焊，在平时的时候又很少拿电烙铁来焊，所以这次的焊接工作我也觉得是蛮期待的。但事与愿违，刚开始的时候觉得不怎么样，不过焊久了就觉得有点难了，怎么说呢，一来我很少拿烙铁来练习焊接，所以焊出来的效果就不敢恭维了，速度就相对其他的同学就慢了很多，虽然我并不是十分在意工资的多少，不过年轻人难免会有攀比的心理，所以相比之下就有些羞愧；二来就是工作环境的问题，因为作为一位学生，我们刚来报告，工厂的环境与学校的环境是完全的不同，这里的环境虽说不是很差的那一种，但也绝对不会比学校的好，在学校的时候，我们在进行焊接时，虽有些松香烟，但绝不会很糟糕，但在这，简直是漫天烟雾，也许会夸张，但这只是形容了一下我们的环境比较差，这就使我有点难以适应了，过多地吸进这松香的烟，令我有点头晕，也导致了我工作的速度。

但是在焊接过程中我也认识到了焊接的基本方法之一，其基本操作五步法：准备施焊，加热焊件，熔化焊料，移开焊锡，移开烙铁（又三步法）看似容易，实则需要长时间练习才能掌握。刚开始的焊点只能用丑不忍睹这四个字来形容，但焊接考核逼迫我们用仅仅一天的时间完成考核目标，可以说是必须要有质的飞跃。于是我耐下心思，戒骄戒躁，慢慢来。在不断挑战自我的过程中，我拿着烙铁的手不抖了，送焊锡的手基本能掌握用量了，焊接技术日趋成熟。当我终于能用最短时间完成一个合格焊点时，对焊接的恐惧早已消散，取而代之的是对自己动手能力的信心。在这一过程当中深深的感觉到，看似简单的，实际上可能并非如此。在对焊接实践的过程中我学到了许多以前我不知道的东西。

待电烙铁加热完全后，到底是先涂助焊剂还是先挂锡，我采用后者，有人采用前者。都焊出来了，但我在焊接的过程中经常出现焊不化的状况，而采用后者不是加快它的腐蚀并且减少空气污染吗，不明白。辛苦地渡过了几天的焊接工作，可能看到别的同学的工作好像很简单，就要求换了其他的岗位，进行电吹风的外壳组装，看起来容易，实际并不是这样的，这就是我做了一天组装后的感觉。开始跟我的同伴做的时候好像就有点后悔，这是为什么呢，我们也难以叙说，组装的步骤比较多，既要用502胶水来沾电吹风的指示灯，又要装线、拍壳，打螺丝钉，这还要保证在表面看不到其上面的合装的缝隙，即使做完了，这还不算完工，把装好的电吹风拿起检测，要检测合格才算是我们做好的，如果检测到有问题的电吹风就是我们倒霉，不算我们的，可以说是白做了，这样下来，有一个感觉：1毛半组装一个电吹风，不好赚啊，这也导致了有一天我们只有3块9的工资，简直没面子啊。一直坚持，又把这工作做好了，我们又换到了一份看起了简单的工作，因为其他的同学合作，四个人一天可以做到7、8箱的份量，而我们三人合作一天只是做到4箱的份量，手脚慢，这是觉得不好意思啊，我们也只是放二极管，把电吹风马达的整流桥给焊好，却又有点慢，这能不惭话愧吗？可能也是那一句不做不知道，一做吓一跳啊！事实与愿望是两回事，通常美好的都会被现实所打败的一败涂地。不过，这也是应该的，社会事实就是这样，我们做的这样，也是比较好的了，起码主管没有太多地去责骂我们。

当然了，我们作为当代的大学生，我们应该越早体会到这些，这能就越好地鞭策我们去自我增值，学好我们要学的，要了解的种种有用的知识，说句现实点的话吧，那也要我们起码不要在厂里的第一线工作吧，那我不是要鄙视底层劳动者的意思，那纯属是我自己的个人意见吧了，既然我们掌握一定的知识就能应该运用到适当的地方，第一线的生产，应该还是留给一些暂时只能胜任这岗位的工人吧。或许我们会在开始到社会工作时也会工作在第一线，但相信这会是短暂的，因为我们掌握了一定的知识，那当然也是我们学好知识之后的事，这就是我们要努力学习的最好选择了：第一线工人还是技术人员或者是其他更好的职位。

xx电子厂真正为我们提供了难得的锻炼机会，我们非常地感谢大业电子厂给我们的机会，也很感谢学校老师为我们做的铺垫和联系。这次实践为我们踏上就业的人生路上打下坚实的基础。

**电子暑假实践报告篇三**

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，暑假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的`竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受。

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**电子暑假实践报告篇四**

电子厂车间做普工

20xx年7月2日—8月25日

北京光宝移动电子电信部件有限公司

伴随着大一学习的结束，暑假的到来，我没有回到期待已久、温暖的家，而是想体验一下人情世故和社会的冷暖，从而在社会中去学习，进而提高自己的为人处世能力和综合素质能力。

所以我来到了北京，开始了我的暑期工生活，感悟到了新型的生活方式。

第一次进车间做普工。小小的车间就是一个小社会，在这一个多月的时间里，体会到了读万卷书不如行万里路的道理。

一个多月的暑假生活，让我这个涉世未深的学生体验了一下社会的的生活，颠覆了我传统的思想，生活并不是理想中那么舒适，见识了社会的残酷。

还记得出来北京时，我在姐姐、中介公司和厂方负责人的联合安排下，解决食宿问题，并且办理了所有的入厂手续，在此之后就开始看真真正正的光宝公司的打工生活。在这里，我要严格遵守工厂的每一项制度，戴厂牌，工帽，还要穿工服；每天工作12个小时，白班和夜班轮流上。

在打工期间，我体会到了打工的辛苦，也体会到了挣钱的困难，知道了社会的残酷，没有我们想象中的那么美好。但也学习到了书本上不到的东西，经过这次实践，我知道了回到学校要好好学习，调整自己的知识结构，向更深、更广的方向去努力。提高自己的整体素质，努力让自己做一个有知识，有目标，有理想的人，才能找到好工作，才能在好的环境下去工作。

**电子暑假实践报告篇五**

1.积极利用假期时间

大学的假期比较空闲，为能充分利用好假期时间，是我这次实践的第一目标。为此，我在假期中尽量去多做一些努力，让自己能充分通过假期收获经验。

2.体验社会的生活

对我而言，社会是非常陌生的一个环境。虽然几乎每天都在接触社会，但始终在父母和学校的保护下，很多事情不仅没有体会，甚至没有听说！以这样的状态去买对必然会在毕业时到来的社会让我很不安。为此，这次实践也可以说似乎我对社会的思想准备。

自来到电子厂之后，我很快就在领导的安排下开始了自己的工作。在工作中，我努力的完成着自己的工作任务，按照领导培训的要求去做好自身的工作。但也许是自身心态上的松懈，竟在工作的第x天就因为不合格品的混入在晨会上被批评。

对此，我一开始很不服气，认为自己一直仔细的处理，怎么会出现问题！但在后来的自我检查中，我却又从自己负责的工作中找出了一些隐蔽的问题。因为作为临时工做的都是简单重复的工作，这让我充分感受到了自己在工作中的不细心！

而在后来的工作中，虽然我的\'工作岗位进行了很多次调换，但我在工作中却再没有松懈过。无论是多么简单的工作，我都会严格仔细的检查，并在工作中严格遵守领导的规定要求。

通过打工的体会，我充分感受到工作的不容易，虽然每天做的都是简单的事情，但如果不细心，简单的事情也同样会出错！并且这也更加提醒了我在责任感上的重要性。

如今，在这个实践中我虽然已经学到了很多，但仍然不能放松对自己的要求。社会是在不断进化的，我也要不断的完善自己，这样才能跟上未来的脚步！

**电子暑假实践报告篇六**

实习时间：20xx年xx月xx日——2024年xx月xx日。

实习单位：xx有限公司。

实习单位简介：xx有限公司始创于19xx年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处xxcbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx曾多次在全国专业大赛上获奖，阿一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和xx。

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。2024年xx月xx号，我带着忐忑与兴奋来到了xx传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从xx月xx号到xx月xx号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找xx谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从xx的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了？思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近xx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。

**电子暑假实践报告篇七**

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，也收获颇多。

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。

开始实训的第一天，看着那份实训题目，当时头脑里面只有一个想法，这么多怎么能完的成呀!心里都凉了一半，感觉这个星期都不好过的了，结果确实是这样，回顾这个星期的生活，那是一个字：累!每天像机器人一样坐在凳子上机械的敲着冷冷的键盘。

虽然这个过程中有很多的坎坷，有太多的荆棘阻挡着我向前的步伐，可你只需用一种武器就能把它们全部的击毙，那就是执着。

一个人的生活只要拥有一份执着，那他将拥有生活中的充实与成功。

这个想法在我以前的生活中也验证过，但通过这次实训，我想这份充满非凡意义的执着将会一直的陪伴在我理念中。

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。

20xx年的暑假，是大学生涯的第二个暑假，

面对即将升入大学三年级的现状，学习的紧迫感和就业的压迫感都随之而来。

大学学习的东西是要在社会上运用的基本技能，检验真理的唯一标准就是实践，而社会上现在对人才的需求不仅仅是学历的要求，更看重的是实践技能的运用娴熟能力，所以，在大学中利用暑假这一段比较长的时间从事社会实践工作就成为一个不错的选择。

这个暑假是继大学一年级的暑假进行实践活动后的又一个比较长的时间。

考完试后我早早就回了家，休息调整了几天后就想找实习单位进行实践活动，但是在我的家乡想找实习单位是一件很难的事情，而找到一个与专业对口的实习单位更加是难上加难。

很多单位根本就不招收实习人员，要求的都是要有一两年工作经验的人员。

而对于电子商务这个算是新兴正在发展中的专业，很多人都并不了解其学习内容和作业对象，而简单地以为只能进行网上营销的，所以有些单位招收的人员所需技能我们电子商务专业都学过，但那些单位在看专业的时候都不给机会电子商务专业的学生。

在问了几家单位都没有结果之后，忽然知道有朋友刚刚找到在广播电视局的实习机会，我就抱着试一试的心态去询问了是否还招收实习人员。

得到的回答是要求并不高，主要的是对工作的热忱，对本职工作的热爱。

我本身对广播电视等媒体的工作是很感兴趣的，在学校里选修的大类也是影视制作影视鉴赏等内容的，虽然知道这次实习主要的工作并不能参与到影视制作和广播编导本身，但是我还是很希望能够在广播电视局进行这次暑假实践活动的，于是，这一次的实践内容就很顺利地定下来了。

负责人带领我们参观了本市广播电视台的运行机构，看到我们在电视上的节目原来是经过很多人员的管理和很多先进的设备才能保持持续不断顺利运行的，看到我们在电视上看到的略感粗拙的每天半个小时的阳春新闻是耗费了许多人力物力精力用心做出来的，是许多电视工作者的心血结晶。

这次参观电视制作播出等过程是使我长了很大见识，更使我认识到每一件事都是某些人用了整副心思做出来的，尽管也许很渺小，尽管也许还不完善，但是这一份精神和付出的努力都是值得肯定的，需要人们用心去感受的。

当然，我还不可能去触碰广播电视局的数据库内部结构，但是部分数据输入，整理等工作都分配到我的身上。

由于最近广播电视局刚开始搞数字电视整体转换工作，每天都有大量信息要处理，录入和输出，整理信息的成为一项必不可少的工作。

每天晚上把白天新增的数字电视用户的信息录入电脑，写明用户名、开始时间、到期时间、安装类型等信息，对纸质的临时数据进行整理录入。

由于对很多社会事物的好奇，也想增加一些社会实践工作，有时白天有空的时候也会出去数字电视整体转换安装点处接受附近居民的报装信息，收费和填写临时单据，这些单据是在五天内可以到广播电视营业厅换取可以报销的正式凭据的。

基本上很多居民都很踊跃地报名安装，大部分时候办公的桌子前面都会看到很长的人龙在排队。

天气很热，我们架起了大把的遮阳伞，看到在烈日下排队的人们，比起自己的工作的辛苦感到更多的是排队那些人们的辛苦。

中午时段是最多人报装的时间段，很多有工作的人们都趁中午来排队，本来中午时分是午饭时间不是工作时间，但是看到这些人那么辛苦都来支持我们的工作，我们摊位的两个都是从事实践活动的大学生就自愿把午饭时间推迟了，反正我们的晚饭时间也是比一般上班族晚一些的，即使这样也并不会感到太饿。

也许是刚在社会上从事实践活动吧，看到有些事总是不忍心，觉得自己做的事能给人家带来方便的话就尽力做多一些吧。

下午上班时间有些老爷爷老奶奶来报装，他们喜欢跟我们说话，那时候没有什么人，老爷爷老奶奶好像也很像找个人听他们说话，我们就听他们从抗战史聊到改革开放。

没想到在在工作中也能得到对祖国情怀的熏陶。

除了网络信息的处理和电脑信息的录入与资料整理外，对纸质档案的分类整理也是我们实践活动的工作，实践单位负责人让我们尽量多接触不同的工作。

由于太长时间没有整理，档案的分类放置有一些混乱，我们需要查看每份档案资料的分类并一一放好。

这是一项需要耐心的活儿，我们三个人做了几个小时后终于完成了，还得到了负责人的好评。

我们还尝试做了一下接线生。

客服电话打进来的时候很紧张，担心刚看过的条例和服务项目等记得不牢，不能很好地解答客户的问题，满足客户的需求。

还好打进来的客户很友善，我也就不必担心人际沟通之类的问题，很顺利地回答了客户对数字电视整体转换的收费与具体措施的问题。

一直以为会过得很漫长的为期三个星期的实习活动转眼间就结束了，虽然一早说好是没有现金的回报，但是在这个过程中我收到了比金钱更为重要的东西。

对工作的热忱，对社会的正确认识，慢慢学会处理工作中遇到的问题，了解人际沟通的重要性与积极意义，更好地与人交往，还收获到了几位一同实习的朋友。

这次的暑假实践活动很有意义，我相信，在以后的工作生涯里，这段经历会成为我宝贵的经验与回忆。

**电子暑假实践报告篇八**

20xx年的暑假，是大学生涯的第二个暑假。面对即将升入大学三年级的现状，学习的紧迫感和就业的压迫感都随之而来。大学学习的东西是要在社会上运用的根本技能，检验真理的唯一标准就是实践，而社会上现在对人才的需求不仅仅是学历的要求，更看重的是实践技能的运用娴熟能力，所以，在大学中利用暑假这一段比拟长的时间从事社会实践工作就成为一个不错的选择。

这个暑假是继大学一年级的暑假进行实践活动后的又一个比拟长的时间。考完试后我早早就回了家，休息调整了几天后就想找实习单位进行实践活动，但是在我的家乡想找实习单位是一件很难的事情，而找到一个与专业对口的实习单位更加是难上加难。很多单位根本就不招收实习人员，要求的都是要有一两年工作经验的人员。而对于电子商务这个算是新兴正在开展中的专业，很多人都并不了解其学习内容和作业对象，而简单地以为只能进行网上营销的，所以有些单位招收的人员所需技能我们电子商务专业都学过，但那些单位在看专业的时候都不给时机电子商务专业的学生。

今天，再回头看看我们的实践历程，看看我们洒下的汗水，看看我们留下的脚印，看看我们得到的实践成果，心里有说不出的冲动。这一路，不管累也好、热也好、难也好、易也好，毕竟，我们挺过来了。

在问了几家单位都没有结果之后，突然知道有朋友刚刚找到在播送电视局的实习时机，我就抱着试一试的心态去询问了是否还招收实习人员。得到的答复是要求并不高，主要的是对工作的热忱，对本职工作的热爱。我本身对播送电视等媒体的工作是很感兴趣的，在学校里选修的大类也是影视制作影视鉴赏等内容的，虽然知道这次实习主要的工作并不能参与到影视制作和播送编导本身，但是我还是很希望能够在播送电视局进行这次暑假实践活动的，于是，这一次的实践内容就很顺利地定下来了。

负责人带着我们参观了本市播送电视台的运行机构，看到我们在电视上的节目原来是经过很多人员的管理和很多先进的\'设备才能保持持续不断顺利运行的，看到我们在电视上看到的略感粗拙的每天半个小时的阳春新闻是消耗了许多人力物力精力用心做出来的，是许多电视工作者的心血结晶。这次参观电视制作播出等过程是使我长了很大见识，更使我认识到每一件事都是x些人用了整副心思做出来的，尽管也许很渺小，尽管也许还不完善，但是这一份精神和付出的努力都是值得肯定的，需要人们用心去感受的。

由于电子商务专业的原因，我对电脑比拟熟悉，对一些数据库和编程等也略知一二，所以我就负责和网络信息交互和信息资料整理等工作。当然，我还不可能去触碰播送电视局的数据库内部结构，但是局部数据输入，整理等工作都分配到我的身上。由于最近播送电视局刚开始搞数字电视整体转换工作，每天都有大量信息要处理，录入和输出，整理信息的成为一项必不可少的工作。每天晚上把白天新增的数字电视用户的信息录入电脑，写明用户名、开始时间、到期时间、安装类型等信息，对纸质的临时数据进行整理录入。

带着一份执着的信念和一颗热忱的心，我们暑期实践小组经过十几个小时的长途跋涉来到江西省泰和县实验小学，将在这里度过难忘的七天支教生活。

由于对很多社会事物的好奇，也想增加一些社会实践工作，有时白天有空的时候也会出去数字电视整体转换安装点处接受附近居民的报装信息，收费和填写临时单据，这些单据是在五天内可以到播送电视营业厅换取可以报销的正式凭据的。根本上很多居民都很踊跃地报名安装，大局部时候办公的桌子前面都会看到很长的人龙在排队。天气很热，我们架起了大把的遮阳伞，看到在烈日下排队的人们，比起自己的工作的辛苦感到更多的是排队那些人们的辛苦。中午时段是最多人报装的时间段，很多有工作的人们都趁中午来排队，本来中午时分是午饭时间不是工作时间，但是看到这些人那么辛苦都来支持我们的工作，我们摊位的两个都是从事实践活动的大学生就自愿把午饭时间推迟了，反正我们的晚饭时间也是比一般上班族晚一些的，即使这样也并不会感到太饿。也许是刚在社会上从事实践活动吧，看到有些事总是不忍心，觉得自己做的事能给人家带来方便的话就尽力做多一些吧。下午上班时间有些老爷爷老奶奶来报装，他们喜欢跟我们说话，那时候没有什么人，老爷爷老奶奶好似也很像找个人听他们说话，我们就听他们从抗战史聊到改革开放。没想到在在工作中也能得到对祖国情怀的熏陶。

除了网络信息的处理和电脑信息的录入与资料整理外，对纸质档案的分类整理也是我们实践活动的工作，实践单位负责人让我们尽量多接触不同的工作。由于太长时间没有整理，档案的分类放置有一些混乱，我们需要查看每份档案资料的分类并一一放好。这是一项需要耐心的活儿，我们三个人做了几个小时后终于完成了，还得到了负责人的好评。

我们还尝试做了一下接线生。客服电话打进来的时候很紧张，担忧刚看过的条例和效劳工程等记得不牢，不能很好地解答客户的问题，满足客户的需求。还好打进来的客户很友善，我也就不必担忧人际沟通之类的问题，很顺利地答复了客户对数字电视整体转换的收费与具体措施的问题。

一个多星期的暑期社会实践活动终于是告一段落了，时间真的是过得好快啊。此次活动，虽然没有做什么惊天动地的事儿，也没有令狐什么人生真谛，但亦是收获颇多。

俗话说的好，“努力不一定成功，放弃一定失败〞我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我单独一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个时机吗？我不能放弃我要奋斗最终无耐通过中介所才算顺利找到份工作。

一直以为会过得很漫长的为期三个星期的实习活动转眼间就结束了，虽然一早说好是没有现金的回报，但是在这个过程中我收到了比金钱更为重要的东西。对工作的热忱，对社会的正确认识，慢慢学会处理工作中遇到的问题，了解人际沟通的重要性与积极意义，更好地与人交往，还收获到了几位一同实习的朋友。这次的暑假实践活动很有意义，我相信，在以后的工作生涯里，这段经历会成为我珍贵的经验与回忆。

我的工作是给客人安排坐位以及为他们介绍菜式，每天倒班制的工作，有时候做到凌晨一点，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种鼓励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。除了根本的工作，我还会做些清洁整理房间什么的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

**电子暑假实践报告篇九**

本次实践，我们团队最重要的工作之一是为大店的中学捐建电子教学中心，取名“弘毅”,包含我们科大校训“弘毅拓新”,希望孩子们能够通过电子教学中心，学到更多的文化知识。在校长和老师的大力支持下，经过我们全团人几天的的精心准备，电子教学中心终于落成。

在电子教学中心刚刚落成的的一瞬间我突然感觉到自己有一种说不出的自豪感，在筹备的期间我们团队到处搜集关于视频教学的一些正版光碟和资料，为大店一中的同学们量身打造了一系列教学资料，让同学们可以通过生动形象的教学视频轻松的学习到文化知识。同时在学校领导的大力支持下我们又购买电视和dvd等教学设备，更加方便了大店一中同学们的学习。我自豪不仅仅是因为学校领导对以上设备的大力支持，更多的是电子教学中心的整个筹备工作都是由我们的.团队相互协作而完成的，我相信我们的团队，以为它给了团队里每一个人动力。

电子教学中心的筹备给我们带来的是磨练，让我们做贡献，长才干。给学生们带去的是知识，是力量。也希望明德笃学，弘毅拓新能成为大店一中孩子们的座右铭。

三下乡的前期工作是不简单的，但也唯有这样的的准备筹备工作能让我们更快的成长，为学院争光，为校争荣。

**电子暑假实践报告篇十**

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

暑假社会实践报告范文

暑假招生社会实践报告

暑假社会实践工作报告

暑假社会实践报告优秀范文

暑假招生社会实践报告范文

会计暑假社会实践报告范文

暑假酒店社会实践报告

暑假做义工社会实践报告

**电子暑假实践报告篇十一**

了解电子商务行业当前现状

体验电子商务

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx

在欧美国家，电子商务业务已经开发得如火如荼。在法、德等欧洲国家，电子商务所产生的营业额已占商务总额的1/4，在美国则已高达1/3以上，而欧美国家电子商务的开展也不过才十几年的时间。在美国，美国在线(aol)、雅虎、电子港湾等著名的电子商务公司在1995年前后开始赚钱，到xx年创造了7.8亿美元，ibm、亚马逊书城、戴尔电脑、沃尔玛超市等电子商务公司在各自的领域更是取得了令人不可思议的巨额利润。

作为电子商务专业的学生，当别人问起淘宝的问题却只是茫然，于是萌发了要近距离体验淘宝的想法，当然不能跑去淘宝总部要求实习，而是在淘宝上开店体验淘宝为用户提供的服务。因为需要互联网条件和大量有效的时间，我们选择了留在学校进行这个计划，这样也可以安排其他的暑假兼职，所谓工作学习两不误。在进一步讨论后，我们有了具体的想法。这不是一次简单的网上开店，而是投入了我们完全的心血和一定的金钱，也有想进一步发展为大学的一项事业的雄心。从定位到选择和决策，我们都要一步一步走好。现在就以时间顺序来叙述这一次淘宝体验吧。

淘宝成功，一个重要的原因是很理解顾客心理，用户都是掌柜、商品都是宝贝、自称小二。感觉全程有一个“小二”在陪着你寻宝、把你想买的东西叫宝贝，无形中能让你觉得自己身份在提高。淘宝发布商品的方式三种，从用户角度出发，符合用户的需要。一口价发布;拍卖和团购。

开店：一开始我们没有着急开店，而是选择到淘宝上熟悉各种业务、了解行情。

7月21号，决定做最容易上手的服装，因为这是个不需要任何信用基础就能在短期内得到回报。动手做起来是在当天，面对如火的烈日，我们选择去阿里巴巴找货源，完全办公室化的操作，及时而有效的对比以及方便快捷的程序，最后我们选择了网络进货，延续网络销售。

1、当晚，下订单。批发十件以上才能以批发价拿下，越多折扣越多，但是我们面对的是一个陌生的领域，可能一件都卖不出去，那么十件也是一个不小的数目，我们摸不准市场，只能凭着自己对服装的了解和敏感去把握。

2、当晚，开店。因为刚开店，才下订单，衣服没来也不敢挂出去，万一买家要买但是货没到就会影响到货时间，那么好评就没有了。没有东西挂，最后我奉献除了我的一本崭新的牛津字典，特价25，原价100。最后可以出手的旧货都摆出来，当然我们也没打算真卖旧货，那样影响店面外观，等衣服到了就撤下。中间我想出来一个办法。9月快到了，一些敏感的卖家会提前清仓，在他们的店里找那种可以转卖出大差价的衣服，在我们这边贴出去，如果有人先在我们这里看上要买，我们马上就在那边买下，然后把买家的地址给卖家，我们只能赚几块钱的差价，也不需要成本，但是可以提高店铺信用。正好可以在衣服来之前撑店面，这是一种什么样的心理呢，就是一个想法出来就特别想把它实现，想看到它成型的样子。十件弄下来，我们终于开店了，后来我们给店铺一个网址，取名伊派時尚淘寶店。

3、第一天，旺旺整天挂着，但是没有反应，甚至没有人可以在茫茫淘宝里发现我们这个小小的店铺，我们没有选择向熟人推销，想完全靠自己去挖掘出市场。最后我们选择去论坛和贴吧宣传自己的店铺，目标贴吧是中南大学湖南大学等一些长沙的大学和高中，通常每一个帖子出来不到一分钟就会被吧主删掉，依然顽强作战，最后吧主把我的ip给封掉了。最后只能锁定在论坛，在这里要推荐淘宝论坛，去那里定时发文章就像在黄页拥有自己的位置，经常去论坛寻经的买家可以很方便地在分门别类中发现你的地址。同时可以认识一批人也吸引一些人去看店铺，尤其是那些刚用淘宝的新手，他们会更信任在论坛里说真话的掌柜。慢慢的，有人来看了，第一个买家的询问、第一个被收藏的宝贝、我们的店铺第一次被收藏，都可以让我们兴奋半天。

我们都知道沃尔玛成为第一的秘密就是它强大的物流配送，今天，物流业的发展也带动了电子商务的发展。卖家可以作为买家和物流公司中间赚取邮费差价是淘宝上公开的秘密，而且这个差价完全由卖家控制。通过这一次经历我们也知道了这个差价范围，以后上淘宝买东西心里就有数了。第一单生意，一个吉林的大哥看上了我们从另一个店铺转贴过来的宝贝，清仓价15.00，我们定价19.00，所以也没什么赚的，但是我们很高兴，付款的时候才发现我们太粗心，把邮费给忽略了，我们这边用的邮费模板平邮8.00，快递13.00，ems：20.00，而那边的邮费模式是快递15.00、ems：23.00，没有平邮(后来想想觉得也很合理人家清仓只能赚邮费差价)，一般的平邮不赚、快递差价可以有5-8块。淘宝网我们是第一次接触物流这一块，打电话咨询才知道在我们这平邮是6.00，快递10.00，ems：15.00。但是买家要的方式是平邮，想想，坏了要穿帮了，最后我们决定打电话给买家说服他要快递，“我们这平邮很慢，如果您愿意补三块钱可以给您发快递”，买家很高兴地答应了，算下来我们实际是亏了一块钱。快到晚上12：00，淘宝终于搞定，但是很充实。

这一单交易中我们也第一次和电子商务物流打交道，通过我们咨询到到我们这边的邮局有申通的，通过电话，知道每天十点他们会在图书馆下面送货以及取货，因为这边没有办公室，他们有专门的业务员跑这一块地域。而我们这也不是申通垄断，而是申通和圆通在竞争，但是我们并不知道，以为申通是最好的，就和申通的人联系好，第二天准时等他来取，快递他要了15块，可是申通的人刚走，圆通的业务员就来了，就顺口问了一句，他猜到刚刚我们和申通的谈完了，和我们说10块就差不多了。于是打电话和申通的人谈判，我们让他们知道我们是长期客户，要求给我们实价，快递10块。最后谈好，只是感觉物流和菜市场一样，不规范。

从一开始的网站推广途径摸索到进一步的推广方案谈一点体会吧，当我们的店铺推出后，淘宝就会有广告定时地从旺旺里弹出来，像腾讯一样的广告攻势，这些店铺推广当然也是淘宝的增值手段，也有一些专门做淘宝推广策划的人上门来找，就是网址推广全攻略，数不胜数。对于我们这样没有任何广告预算的小网商，也没有那个实力去大打广告战。竞价搜索引擎、淘宝推广专业户都排除，如前面所说，我们只有熟人资源、利用论坛、贴吧，这里还有一个我们发现的方法介绍。利用淘宝的拍卖，把一件比较好的宝贝用拍卖的手段推出，然后淘宝首页上就很有可能出现你的宝贝，即使没有在首页出现，一些专门淘低价宝贝的买家也可以通过淘宝首页的拍卖区直接搜索到，这和淘宝那些名目繁多的搜索条目相比，拍卖品就少了很多，如果你的宝贝够好，很容易就能得到买家的青睐。当然需要一定的胆量，因为拍卖起价是1元，叫价最高的买家最终能拍下宝贝。当然我们也有自己的办法，就是我们自己去抬价，应该不算奸商吧……通过这个办法，在那几天会忙起来，因为买家会一个一个地过来咨询，当然也会有那种几块钱就想买一件4、50的买家，心里会很不爽，就想自己买下穿也不卖给你。这样子下来，我们的其他宝贝也能被发现，然后收藏，成绩也不错，最后我们连续拍卖出两件宝贝，价钱也不比之前的一口价低。

通过一段时间的摸索，我们发现一些同学没有杀毒软件，在网上分享的那些卡巴斯基序列号很容易就列入黑名单而无法使用，同时瑞星一年也要10块钱，杨希林同学手上有很多这样的资源，一些序列号都是最新的，于是我们也把这一类作为商品出售，同时移动联通卡也是附带着可以经营，因为这些不需要投资，完全零风险。没想到后真的有买家来问，也成功卖出去一个小红伞的杀毒软件。

因为都是学生，我们也没有十足的把握可以赚钱，定价既要考虑买家对一个新卖家的认可还要考虑全局的盈利，虽然还自我安慰说卖不出去就送给朋友，但是心里是非常想有点成绩，同时也想弄好赚第一笔发展基金的。下面是我们的第一个财务表，通过好几次的定价修改，最后总结如下。

批发投资276+24=290

销售额：197.5(批发部)+1(市场部净额)+10(小红伞软件)=208.5

邮费：10+10+10+10+15+10=55

总结：我们不应该实行包邮模式，因为我们卖的东西不是奢侈品，售价太不上去，利润就不高，淘宝的买家如果不是利润很高差价很大的话，一部分是通过邮费来平衡成本支出。当初决定要换成包邮是因为看到一个师姐在淘宝做，还是学生的时候月赚就上千。她卖的都是奢侈品牌，几百几百的售价当然不在乎那些邮费，跟她走是个失败的决策。

如，一个外国朋友看到我们的店想要买一件上衣，可是支付宝不支持国际汇款，必须用国内银行的帐户才能支付，而他在国内的账号已经注销，最后通过一番辗转才解决了问题，好像是要他的一个朋友帮他付的款。一个论坛好友的经历——晚上帮朋友在淘宝上买个东西，从来没在那网站上买过东西的我，折腾了一个多小时还没折腾好步骤，最后还是以金额大拒绝了网上支付，还要去银行。这就是互联网的瓶颈.毕竟牵涉到银行帐户的问题，系统做得还是相当得严密，所以步骤上要麻烦很多.正是这样，只要和账号有关的步骤都会让整个流程变得行进缓慢，很不方便。我想这将会是以后支付网关要解决的问题，在保证安全的同时简化流程、提高交易速度。

结合我们各自的优点，我们俩各有分工，我管买家关系、发货管理以及售后服务，她管店铺编辑、装饰、货物管理以及财务管理，一个小店分工责任还算明确，这也是我们学经济必备的素质。

应该说我们真正做的也不到一个月时间，最后我们卖出去七件衣服，其中包括两件市场部的，这样批发来的只卖出去五件，单从五件衣服来算的话我们实际是赚了几块钱。剩下的两件送给了喜欢它们的朋友，三件就自己留着穿，也不用再自己去逛街买衣服了，加上一系列的体验和经验，以及对淘宝的进一步了解，实际是收获颇丰。我们学会了怎么在淘宝开店、怎么推广自己的店铺、怎么推销自己、怎么和客户以及相关行业的人打交道。虽然大家对淘宝不陌生，但是不少人都不会用支付宝甚至没用过，通过这一次我们俩都会了，也对支付宝的一些问题以及支付宝的安全想了不少，正与上课学到的理论可以联系起来。淘宝的一系列附带工具也能熟练使用。

开网店最好有自己的一套制度，不要随意改价格和邮费模式，这样会给那些经常光顾的买家不好的印象。因为我们是第一次弄，一开始编辑和决策都会有不妥，经常改动是难免的，估计也被因此失去一些买家。做生意确实不简单，任何一个小细节都能决定成败，认真工作才能立于不败之地。学过理论的和没有学过理论的人还是有区别的，当理论联系实际可以让它们相得益彰，对我们的事业非常有帮助，所以以后要学好专业的知识，以后工作了肯定用得到。

事实上卖出的是八件宝贝，八个好评，这也是买家们对“伊派時尚淘寶店”的肯定，更是对我们工作的肯定，如果以后找到合适的货源，我想我们还会继续做下去的。

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