# 最新电子商务周记二(优秀11篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-07-22

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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**

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。

**电子商务周记二篇二**

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。

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

**电子商务周记二篇三**

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。

**电子商务周记二篇四**

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！

**电子商务周记二篇五**

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。

电子商务实训报告总结

电子商务实训总结500字

**电子商务周记二篇六**

实习：顾名思义，就是在实践中学习。经过一段时间的学习，或者当学习结束时，我们需要知道我们的学习需要或者应该如何应用到实践中。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴！

第一篇:电子商务实习周记

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。

第二篇:电子商务实习周记

离开了校园，踏上了工作的路途。心里面忐忑，新的生活即将开启。实习公司是电子商务公司。最初来这里是因为看准了现在电商的发展之快，前景可观。上班几天，各种培训，各种测试，就像上学时演讲一样要把刚学的东西表达出来，的确学到许多东西。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。

第三篇:电子商务实习周记

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。

第四篇:电子商务实习周记

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

第五篇:电子商务实习周记

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。

第六篇:电子商务实习周记

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，团众人的智慧才能够发挥的效能。

第七篇:电子商务实习周记

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。

第八篇:电子商务实习周记

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

第九篇:电子商务实习周记

——语音跟客户沟通的事情，在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售，围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转。

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。在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售。在网上寻找潜在客户，联系买家，为销售人员提供市场信息。围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转，xx的诚信通服务用以解决网络贸易信用问题。这周的交易记录共10笔。

我的主要任务之一是操作xx诚信通，主要步骤有：

1。直接登录xx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xx贸易通，选择左边xx，点击右上角的产品管理，即可直接进入xx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。

第十篇:电子商务实习周记

**电子商务周记二篇七**

现在的网络几乎无所不能，我们可以上网聊天娱乐，休闲灌水，例如：qq,msn,bbs，飞信，论坛，社区，空间，博客，微博，玩游戏，ps，cs，看书、报刊，听歌，看电视、电影等视频，下载书、歌、视频、软件等，建个人网站，在网上找友聊天、恋爱……当然，我们在网上除了可以休闲娱乐，还可以做很多有用的事情。例如：看新闻，浏览信息，查找资料，网上学习、创作、发表作品(文章或其它)，寻求帮助(求医，求创意，求法律顾问等)，收发邮件，找工作，找商机(把大山里的带给城市，把城市的带给大山，国内的与国外的东西互换，把你的给我，把我的给你)，产品发布、推广、销售，网上购物(淘宝，团购，秒杀，拍卖等)，网上缴费(水费，电费，通信费用等)，网上办公(公司，企业，政府等)，炒股……只要你能想到就能找到，即使现在找不到，不久也会找到。总之，今天没上网就感觉今天有很多事没有做。或许，我们不应该问现在的网络能干什么，而应该问现在的网络不能干什么。

虽然，现在的网络几乎是无所不能的，但是，我们的网络还存在着这样或那样的问题。例如，网络上的各种盈利模式很容易被抄袭，这也让已经有一定影响力的网站面临很大的竞争，所以网上创业容易守业难，只有不断创新才能立于不败之地。还有，网络中存在着泡沫，使人有机会投机倒把。除此之外，网络中也存在着黑社会，他们利用各种手段钻网络的漏洞，给广大网民和商家造成了很大的困扰。这些问题都需要专业的网络警察来管理。

网络就是一个社会，而且更像是一个阿凡达。现实社会该有的网络社会都应该存在，现实规定的秩序网络都应该执行。而网络存在的东西现实未必会有。因此，对网络的规范要更加严格。在完善的规章制度下我们的网络生活才会更加精彩。

现在网络环境已经趋于良好，因为网络的优势，中国网民数量逐年快速增长，商家看到这里有利可图，更是疯狂地进军网络市场。相应的机遇也是有很多。网络的发展也带动了社会的发展，就像近年来物流公司、风投公司的发展。而且，未来网络的线上和线下应该更紧密的结合，并向高新科技方向发展。怎么利用这些，怎样抓住机会实现自己的才华，这些都是我需要好好思考的。越早抓住商机对我们越有利。我相信，未来，得网络者得天下。

网络是美妙的，学习是重要的。

**电子商务周记二篇八**

相信有些人还没有写过客服的实习周记呢，这就一起学习一下。客服的实习工作让大家深刻体会到，客服的工作是一个人与人之间沟通和交流的工作。你是否在找正准备撰写“电子商务客服实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

有人说：时间就像握在手上的流沙一样，在不经意间悄悄溜走。现在作为一名大三学生、即将毕业的我来说，我对这句话确实非常有感触，从高中考上广交院，从大一走到大三，时间过得飞快，而我和一些同学一样也进入了学校为我们推荐的优秀企业——海华电子企业(中国)科技有限公司，在这里，我开始了我的就业道路与实习之路。

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

在这段时间里，我严格按照单位人事部下发的实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

我在海华电子企业(中国)科技有限公司实习是北斗研发中心的客服。下面我就跟大家介绍下我在海华平时实习的一些主要工作内容和一些总结。

客服的日常工作最主要的就是热线的接听。因为海华公司产品销售的范围广泛，覆盖全国各地，所以我作为公司一名客服人员，每天都会接到来自全国各地的客户的电话，客户主要咨询的内容包括对公司产品的使用方法、产品的维护、系统的监控、产品的售后服务、系统的运维等等，在工作的时间，我会保持热线电话畅通，同时针对客户的每个来电，我都会秉持严肃、认真的原则，谨慎回答每个问题。接听电话的时候文明礼貌，态度和蔼，用语文明，语言规范，使用普通话，简明扼要。能够在热线上进行即时答复的问题，我会即时答复、针对不同的问题进行不同的处理。一时不能答复和解决的问题，我会记录在本子，并且寻求相关领导的帮助，同时也会跟踪和进行及时的回访。每天我们所都会把热线内容记录在《热线记录》上，及时整理《热线记录》，将相关内容录入客户服务系统，填写《保修记录跟踪单》送交资料工作人员;每天下班之前，我会短信汇报领导，跟领导汇报今天的热线接听情况。

客服每天除了接听热线，我们还会有其他的任务：比如，我们每天都会登录公司运维系统，学习系统的相关知识，掌握系统的主要功能，因为公司的系统会定时的更新，所以我们也需要“与时俱进”，时刻学习需要我们掌握的东西，这样才可以为我们公司的客户做更好的服务。

在海华公司实习的这些日子里，我通过自身的感受和了解，我认识到了，作为一名优秀的客服工作者，需要具备的特质以及能力。

做一个合格的客服其实真的很难，一个合格的客服，必须了解的事情太多，企业内部的，企业外部，与企业有着密切联系的，相关的业务知识，当然回答问题时的用语也应该是相当有要求的，起码的口齿清楚，专业的用语规范，亲切的回答，很好的语言组织能力，我想这个就是一个客服必备的。在工作中应该具备良好的心理素质，沟通及应变能力，高度的责任感和荣誉感、产品专业知识，产品专业知识是我们工作的基石，这是做为一名合格客服员不可缺少的条件。

一、客服工作需要具备良好的心理素质。客户服务职员直接接触用户，为其提供咨询服务、接受用户投诉等等，特殊的工作性质决定了客户工作职员要有一定的忍耐性，宽容对待用户的不满，能够承受压力，具备良好的心理素质。

二、熟练把握业务知识，了解产品及用户需求。熟练把握业务知识是客服工作职员的基本素质之一，只有真正的了解产品及用户的需求所在，熟练把握业务知识才能够积极应对客户。

三、沟通及应变能力。客服工作相比其他岗位工作在沟通及应变能力上对从业职员提出了更高的要求。客服职员在接受用户投诉时需要运用一定的沟通技巧，积极应变，化解矛盾争端，解决冲突与对抗，从投诉流失中吸取教训，维护企业形象并及时为用户解决题目。

四、高度的责任感和荣誉感。客服工作是企业形象对外展示的窗口，客服工作的质量，客服工作职员的素质直接影响着企业的形象。这就需要企业的客服工作职员具备高度的职业道德，做好本职工作，维护企业的形象。

总而言之，客户服务工作的好与坏代表着一个企业的文化修养、整体形象和综合素质，与企业利益直接挂勾。能否赢得价值客户，不仅是企业的产品质量，产品标准，产品价格等方面的题目，客户服务也是一个关键环节。

对于以后的客服工作还有很多需要不断向同事学习的地方，在工作的同时不断加强学习，提升个人专业素养，为企业的发展贡献自己的一份气力。

最后，我对这次的实习机会感到很高兴，虽然在别人看起来工资和待遇各方面并不高，但是我很珍惜海华和学校给我这个机会来锻炼我的沟通能力和表达能力，同时也让我在这里收获一份感情——同事们之间的友情。

这段时间以来的实习工作让我受益匪浅，虽然说是作为一名客服实习生，但是我已经非常满意了，在这里工作三个月的时间，我整整的非常多，让自己得到了很大的锻锻炼，进步之快是我之前没有想过的，现在我想了想，这段时间的工作真的是非常非常的多，但是也让我受益匪浅，时间能够证明一切，这三个月的实习工作让我不断的去打磨自己，提升自己的能力，虽然是做客服工作，但是我一直都在认真的去做好工作当中的每一件事情，把自己的细节都处理到位，这样才能够有效的，具体一个能力做客服工作，让我更加明白了，需要一定的耐心，也需要一定的态度，这份工作也让我学会了很多道理，我有了非常多的心得。

我一直都在寻找一种让自己生活的工作，这次的实习让我进步了很多大学，最后的一堂课，对于我而言，就这样子吧，实习虽然时间不长，可是一直都在磨砺着我，让我懂得了很多道理，在实习工作当中，我学习到了很多，在学校没有接触过的东西，甚至在这个过程当中，我也一直在不断的提高自己的能力，虽然说时间很短，可是这样的时间也足够让我去积累了，我相信在未来的工作当中，我更加能够成长自己，更加能够明白一些道理，实习是做一名毕业学生都应该去经历的，我现在对这份工作中本来非常多的感激，我没有想到能够在这短短三个月的时间当中学习到这么多东西，这是以前在学校从来没有接触过的，我也一定会打起好精神，在未来的工作生活当中更加努力。

实习是一个非常锻炼人的事情，让我对自己增加了很多的信心，在三个月之前，我还是一名学生，对工作，对外面的世界都是充满了懵懵懂懂，很多东西都不能够自己去处理，但是经历了这次的实习工作之后，让我明白了这个道理，也让我体会到了作为一名职业员工应该去做的事情，这是我职业生涯的一个开始，我相信未来还有更多的事情都等着我去做，不是什么时候都能够去解释的，我肯定会用心去做好自己的本职工作，也会在未来的生活当中更进一步，提高自己各方面的能力，实习已经结束了，可是我那一颗学习的心态依然存在，我会不断的学习积累，成长自己。

20\_\_年我到中国联通齐齐哈尔分公司做客服, 当我做了一两天的时间后才发现原来这一切并不简单，进入社会对我还需要一段时间而不得不让我更深切地体会到就业的压力。

当我第一天进入单位时，我的指导老师带着我熟悉下工作环境，及业务方面的知识，及工作流程。第一周下来，我深刻的了解到原来客服是这么多说法，自己以前的认识是那么片面。 客服部这个分为很多组。大致分为话务组，业务处理组，投诉组，质检组，采编组。话务组很明显负责接电话，帮助用户记录要求或建议。业务处理组负责帮用户开通取消业务。投诉组很明显受理投诉，并给用户回复。质检组也就是质量检测，主要是监听话务组的录音，当然不是每条录音都听，是随机抽取的，然后把监听情况，包括合格和不合格的情况整理后再反馈给话务组。采编组的主要工作是负责接收上级下达的业务，整理后，进行采编，给各组培训。终于对业务有了初步的了解与认识，并逐步进入工作状态。

第二周时 ，我的工作任务确定下来，我是作为联通公司委托客服的身份去电话营销 办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率 ! 有了几天有培训 , 演练文稿 , 现在自己便 上阵 与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不用负面有语 ; 二、能用我则不用你 ; 三、能不用 不 则不说 ; 四、涉及企业形象，避免就事论事 ; 五、减少口头禅。

第三周时，我已经渐渐进入佳境，能熟练的处理业务。这周，由于业务繁忙，每天工作量都比较大，有一次，我心太急，一接通我便把炫铃业务介绍完毕，当问他需不需要时，他便来句：sorry,idon’t know。那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：是或不是，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。我体会到做任何工作都需要平静的心态 ，心急吃不了热豆腐。

这是我实习的最后一周啦。终于要结束这次实习。这周里，我又开始里我的工作，我再一次拨通了一位客户的电话，我说： 能为您简单介绍一下炫铃业务 && 客户开口便问： 需不需要钱，每月要多少钱。 我现在已经能了解客户的心态啦。 这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。通过这一个月的实习，有些客户能耐心听，那我就要仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说： 我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗 ? 这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

通过这一个月的社会实践。在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

**电子商务周记二篇九**

现在又是燃热的暑季，每一年的暑季都是毕业季，想真正拥有一份工作的朋友首先得在实习，只有通过了实习考核才能正式的掌握这份工作。一份好的实习报告，能帮助实习生更加顺利的通过实习考核，比较实习报告是一个实习生走过实习期这段时间的有力见证。下面是小编为大家分享的实习报告范文的相关网址：/shixibaogao/，敬请关注!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!

**电子商务周记二篇十**

大学电子商务

实习周记

一

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。

大学电子商务实习周记二

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。

大学电子商务实习周记三

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!

大学电子商务实习周记四

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。

大学电子商务实习周记五

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

**电子商务周记二篇十一**

离开了校园，踏上了工作的路途。心里面忐忑，新的生活即将开启。实习公司是电子商务公司。最初来这里是因为看准了现在电商的发展之快，前景可观。上班几天，各种培训，各种测试，就像上学时演讲一样要把刚学的东西表达出来，的确学到许多东西。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。

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