# 电子商务周记二(优质9篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-22

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。电子商务周...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**电子商务周记二篇一**

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。

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。

**电子商务周记二篇二**

电子商务，即eb或ec，它是利用互联网进行的商贸或商务活动。电子商务是企业、顾客、供应商、销售商等商业链条中铺设一条信息高速公路，把各个环节连接在一起，以的效率、最快的速度和最低的成本，使用户把握稍纵即逝的商机，赢得新经济中的竞争优势。据一项调查显示，截止到20\_\_年3月底，我国已有消费类电子商务网站1100多家，交易额达4亿元。20\_\_年12月，我国电子商务网站3804家，比\_\_\_\_年3391家增长12%，能有效运行的1533家，比20\_\_年1326家增长16%;消费类电子商务网站2277家，其中综合类网站285家，专业类网站1992家，能有效运行的737家。b2b网站1527家，其中综合类网站189家，专业类网站1338家，能有效运行的796家;电子商务市场规模,电子商务交易额20\_\_年1809亿元，比1088亿元增长66。2%;b2c交易额20为13。15亿元，20\_\_年25亿元,年增长率90%;b2b交易额2024年为1075亿元,20\_\_年1784亿元,年增长率65。9%。

据专家预测，在未来5年内，电子商务贸易额将占到全球贸易额的1/4。这是一个非常恐怖的数据。由此可以看出，电子商务的发展给我国的经济发展带来了一个前所未有的机遇。目前，我国大多数企业为增强市场竞争能力也正在建立企业与外部联结的网络化信息系统，积极参与电子商务活动，这就意味着企业大多数的业务数据和会计数据完全电子化和无纸化，这必将给传统会计带来深刻的影响。

据美国国际电信联盟和国际数据公司统计，全球互联网上的交易额\_\_\_\_年为30亿美元，\_\_\_\_年为134亿美元，为313亿元，预计\_\_年将达到710亿美元，\_\_年将突破2230亿美元，到\_\_\_\_年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。网络蕴藏市场无限，孕育商机万千，网络营销极具发展前景，必将成为21世纪企业营销的主流。到\_\_\_\_年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。

**电子商务周记二篇三**

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。

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。

**电子商务周记二篇四**

离开了温暖的校园，踏上了艰辛工作的路途。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。

1月10日至1月16日

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。

1月17日至1月23日

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。

1月24日至1月30日

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。

1月31日至2月6日

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。

2月7日至2月13日

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。

2月14日至2月20日

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。

2月21日至2月27日

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。

2月28日至3月6日

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。

3月7日至3月13日

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，同时在互联上进行络推广，也为公司下一步的推广工作作好信息收集。

3月14日至3月20日

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站作产品的推广，以及在上与其客户做交易。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，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，可以在上实现全部商业交易活动，所以以互联为平台的上交易具有非常大的优势。

3月21日至3月27日

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。

3月28日至4月3日

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。

4月4日至4月10日

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，不停的从这个站窜到那个站，再从那个站窜到这个站。

4月11日至4月17日

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。

4月18日至4月24日

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。

**电子商务周记二篇五**

实习销售顶岗实习第一个星期，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.

第一个礼拜的实习，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。

实习销售顶岗实习第二周开始，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销售顶岗实习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!

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。

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。

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2024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。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

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，即eb或ec，它是利用互联网进行的商贸或商务活动电子商务是企业、顾客、供应商、销售商等商业链条中铺设一条信息高速公路，把各个环节连接在一起，以的效率、最快的速度和最低的成本，使用户把握稍纵即逝的商机，赢得新经济中的竞争优势据一项调查显示，截止到2024年3月底，我国已有消费类电子商务网站1100多家，交易额达4亿元2024年12月，我国电子商务网站3804家，比2024年3391家增长12%，能有效运行的1533家，比2024年1326家增长16%;消费类电子商务网站2277家，其中综合类网站285家，专业类网站1992家，能有效运行的737家b2b网站1527家，其中综合类网站189家，专业类网站1338家，能有效运行的796家;电子商务市场规模，电子商务交易额2024年1809亿元，比2024年1088亿元增长662%;b2c交易额2024年为1315亿元，2024年25亿元，年增长率90%;b2b交易额2024年为1075亿元，2024年1784亿元，年增长率659%。

据专家预测，在未来5年内，电子商务贸易额将占到全球贸易额的1/4这是一个非常恐怖的数据由此可以看出，电子商务的发展给我国的经济发展带来了一个前所未有的机遇目前，我国大多数企业为增强市场竞争能力也正在建立企业与外部联结的网络化信息系统，积极参与电子商务活动，这就意味着企业大多数的业务数据和会计数据完全电子化和无纸化，这必将给传统会计带来深刻的影响。

据美国国际电信联盟和国际数据公司统计，全球互联网上的交易额1996年为30亿美元，1997年为134亿美元，1998年为313亿元，预计1999年将达到710亿美元，2024年将突破2230亿美元，到2024年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%网络蕴藏市场无限，孕育商机万千，网络营销极具发展前景，必将成为21世纪企业营销的主流到2024年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。

电子商务营销人员是通过专业的网络商务平台，帮助商家与顾客或商家与商家之间完成商务买卖活动的中介人员，也可以说是融it与商务于一身的高素质复合型人才随着全国各个企业，行行业业的高度重视，让利用计算机技术、网络技术等现代信息技术进行高级商务开发、管理和营销的电子商务人才成为了人力资源市场需求的热点。

二十一世纪无疑是互联网的世界，是信息的时代，是体力劳动向脑力劳动过渡的年代，因此，人才的标准也就发生了变化如何在这样一个年代里提升自己的职业价值也就显得尤为重要有位专家学者曾预言，国家未来10年将有1万亿资金投入到电子商务、电子政务项目建设中，由此将会引发超过200万的电子商务方面的人才缺口，这已经成为中国电子商务规模化发展的软肋之一平均一下，每年社会上就需要20万电子商务专业人才，这与每年不到2万的人才输入有很大落差对于毕业生来说，这是何等巨大的卖方市场不但缓解就业压力!同时让财富分配更加均匀大学生就业问题日益突出，如今更是达到了空前，电子商务给你的解决方案可以激烈的就业竞争中占有一席之地。

电子商务的快捷、便利、高效，节省成本让大家有目共睹，电子商务的狂潮也将随着网络的快速发展逐渐到我们的生活中来。

我认为中国传统商业零售的问题，中国的消费者在购物便利性上是很幸福的，一般家庭所需要的都可以非常便宜购买回来，因为商业零售点特别多，几乎每处都是销售生活的方方面面，小百货店、便利店到处都是，个个都以居民日常所需的烟酒糖茶油盐酱醋为经营方向，这些小百货店大都是由一个人负责，兼营居民的报刊杂志、订奶订水这样就会造成。

低层次竞争当然产品质量、服务质量如何就不敢保证激烈竞争的结果并没能提升多少服务小平，没能促进优胜劣汰，反而使人打起邪门歪道的主意在利益驱动下假冒伪劣产品开始泛滥，先是批发市场，慢慢小百货店、便民店再后来连百货商场。

传统商务人士因此毫不畏惧，依旧对自己的商务模式前景充满信心，以联华、国美等为首的新兴零售商们不遗余力的利用连锁经营方式扩张其在中国的超市、百货商场沃尔马、家乐福更是看好中国零售市场。

如果你还是选择前面两种商业模式，为什么不看看在互联网精英们正在努力推广电子商务如果每一人都有这样的优势，代理的产品要丰富品质又好，人人都需要，投资少，可持续发展，具有全国的市场这种竞争完全可以压倒传统的商业模式让所有消费者消费省钱。

为何大家都说企业的发展离不开电子商务的?如果容易降低成本，提高效率为什么这么多直销公司都不执行这个政策呢?是难实行还是他们跟本不实行??唯利是图呢?没有人能够否认直销模式的先进意义，但是在中国确实受到太多的壁垒提起直销，提起电子商务不能不提戴尔电脑公司，作为一个后起之秀，戴尔用十几年的时间超过ibm等老牌电脑公司几十年的积累，直接面对终端用户是其成功的重要砝码，可戴尔的模式直销从交易行为诞生起就存在了，那种量体裁衣的作法到现在也有大量前店后厂的小企业用这种模式，众多知名企业创业初期也是从直销开始的，(虽然不一定是戴尔那种用户定制式直销)，为何企业壮大后却没人重视过直销，一直采用直销模式的小企业真正做大做强的也是寥寥无几难道说一个互联网的出现，一个电子商务的出现就能改变这一切?如果戴尔模式这么好，为何ibm等电子商务发起人自己不采用一个连发起人都不采用的电子商务模式怎么能其他给企业信心?一旦实行电子商务，其实意味着他们放弃丰厚的利润，因为电子商务和直销一样，薄利多销，个体企业不愿放弃他的价差。

为什么要选择电子商务，是因为他凭借internet本身所具有的开放性、全球性、低成本、高效率的特点，并使得电子商务大大超越了作为一种新的贸易形式所具有的价值，它不仅会改变企业本身的生产、经营、管理活动，而且将影响到整个社会的经济运行与结构首先电子商务将传统的商务流程电子化、数字化，一方面以电子流代替了实物流，可以大量减少人力、物力，降低了成本;另一方面突破了时间和空间的限制，使得交易活动可以在任何时间、任何地点进行，从而大大提高了效率销售顶岗实习第二电子商务所具有的开放性和全球性的特点，为企业创造了更多的贸易机会把自己好的产品带到全球每一个角落，同时优化各地企业资源优化配置每一个有他们核心技术的企业都不愿这样做不愿意薄利多销。

最重要的是电子商务跟直销相似，重新定义了传统的流通模式，减少了中间环节，使得生产者和消费者的直接交易成为可能，从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。

而且电子商务一方面破除了时空的壁垒，另一方面又提供了丰富的信息资源，为各种社会经济要素的重新组合提供了更多的可能，这将影响到社会的经济布局和结构。

电子商务指的是利用简单、快捷、低成本的电子通讯方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动;如果选择公司绝对不考虑较低层次的电子商务如电子商情、电子贸易、电子合同等;最完整的也是级的电子商务应该是利用intenet网络能够进行全部的贸易活动，即在网上将信息流、商流、资金流和部分的物流完整地实现，也就是说，你可以从寻找客户开始，一直到洽谈、订货、在线付(收)款、开据电子发票以至到电子报关、电子纳税等通过internet一气呵成。

要实现完整的电子商务真的不简单，会涉及到很多方面，除了买家、卖家外，还要有银行或金融机构、政府机构、认证机构、配送中心等机构的加入才行由于参与电子商务中的各方在物理上是互不谋面的，因此整个电子商务过程并不是物理世界商务活动的翻版，网上银行、在线电子支付等条件和数据加密、电子签名等技术在电子商务中发挥着重要的不可或缺的作用。

毕竟电子商务存在不少问题真正具有消费实力并能形成购买力的群体，依然远不足以与现实生活中的传统商业模式相匹敌大部分企业缺少系统化、专业化的全国性货物配送企业，最根本的原因之一就是无法满足消费者在等待订购物品的发送时间的要求中国的消费市场一向缺乏信用消费的概念的支持，与此相关的就是货币电子化进程的缓慢如果解决这些问题，发展无可限量啊!!!

**电子商务周记二篇六**

电子商务实习生周记1

1月3日至1月9日

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。

电子商务实习生周记2

1月10日至1月16日

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的效能。

电子商务实习生周记3

1月17日至1月23日

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。

电子商务实习生周记4

1月24日至1月30日

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。

电子商务实习生周记5

1月31日至2月6日

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。

电子商务实习生周记6

2月7日至2月13日

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。

电子商务实习生周记7

2月14日至2月20日

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。

电子商务实习生周记8

2月21日至2月27日

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。

电子商务实习生周记9

3月1日至23月6日

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。

电子商务实习生周记10

3月9日至3月15日

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。

1.

电子商务专业实习周记、电子商务专业实训周记

2.

实习生周记|万能实习生周记大全

3.

2024电子商务实习周记

4.

大学电子商务实习周记

5.

电子商务顶岗实习周记

6.

电子商务专业实习周记

8.

法院顶岗实习生周记

**电子商务周记二篇七**

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。

**电子商务周记二篇八**

在顶岗实习的过程中，我们每周都要写周记的。写周记有利于把自己学到的一些东西记录下来。以下是由本站小编为大家精心整理的“电子商务顶岗实习周记”，仅供参考，欢迎阅读，希望能够帮助到您。

篇一：电子商务顶岗实习周记

第一周

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。

第二周

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。

第三周

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。

第四周

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。

第五周

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。

第六周

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。

第七周

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。

第八周

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。

第九周

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。

第十周

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。

第十一周

接下来这个星期公司就安排我尝试接触在xx、xx和xx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。

第十二周

这周开始每天上班第一件事就是挂xx，之后进入xx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。

第十三周

这一周我已经基本能独立处理订单了，对xx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。

第十四周

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。

第十五周

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。

第十六周

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xx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。

篇二：电子商务顶岗实习周记

x月x日至x月x日

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。

x月xx日至x月xx日

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。

x月xx日至xx月xx日

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。

x月xx日至x月xx日

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。

x月xx日至x月xx日

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。

x月x日至x月xx日

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。

x月xx日至x月xx日

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。

x月x日至x月x日

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。

x月xx日至x月x日

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。

x月x日至x月xx日

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。

x月xx日至x月xx日

接下来这个星期公司就安排我尝试接触在xxx、xx和xx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。

x月xx日至x月xx日

这周开始每天上班第一件事就是挂xx，之后进入xxx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。

3月28日至4月3日

这一周我已经基本能独立处理订单了，对xx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!

x月x日至x月xx日

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。

x月xx日至x月x日

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。

x月xx日至x月xx日

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xxx这个销售平台的了解，再到对xx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。

**电子商务周记二篇九**

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！

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