# 最新电子商务周记二(精选10篇)

来源：网络 作者：风月无边 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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧电子商务周记二篇一刚刚从前面的公司离职，到新公...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**电子商务周记二篇一**

刚刚从前面的公司离职，到新公司任职，发现我其实对这份工作还处于迷茫期。以前从来没有接触过摄影行业的我，有点像被赶鸭子上架。刚开始都不知道要做什么。不过新公司的环境和氛围我的确挺喜欢的同事之间相处的也还蛮好。不过对于摄影行业并不熟悉的我来说还有更大的挑战在等着我。要让人家掏几千甚至上万的钱来拍婚纱照，这显然得看个人的口才了。而我却并不是一个会说话的人。有点小担心啊。

到秀摄影自己一个星期多了。每天就是用企业q加人，并询问人家有没有想拍照的，感觉有点迷茫。不过在网络上聊天却也是我比较喜欢的。我也留到了几个客户的电话号码。但是我却不知道人家会不会真的依约前来影楼。因为我看到太多被放鸽子的喽。昨天经理给我们开了个会。他说现在订单不行的就专注网络就好了。以前有个同事就是网络订单非常厉害的。他说我们的聊天方式不对。于是我看了下以前那个同事的聊天记录。发现我们还是太过于急燥了。让人觉得我们纯属是做业务的。就好像就像是坑人来的。我想以后还是得改变下聊天方式了。而且在影楼工作以后，又让我了解了影楼这个行业。又可以锻炼自己。目前来说，我是准备在这个行业继续下去的。

前天在网上聊了个客户。昨天就来店里面订单了。而且还是拍的姐照，最让我记性深刻的是她们姐妹两都是我们民政毕业的。现在姐姐是平面设计师。妹妹是室内设计师。感觉真的好奇秒的。而且姐姐还跟我说了她毕业后工作的经历。从刚毕业帮别人白做。到现在的平面设计师，支撑她的只有一点:那就是坚持。不要只看到眼前。要把眼光放长远。对自己的未来要有一个清晰的规划。不能每天得过且过。要不怕吃亏。坚持就是胜利。虽然这句话可能很俗。但是的确说的很对。我觉得我缺少的就是一个坚持。我想从今天开始告诉自己:坚持下去。不要怕吃亏。清晰规划。

这个月又到月底了，可是这个月老板给我的任务还没完成。都不知道怎么办。达不成还要扣工资。感觉有点小烦躁。我也不清楚自己约客户的时候有什么问题。可是却老是被放鸽子。我想是时候好好总结了。也许我太心急了。这个销售看来还是不能太急躁。不能让客户觉得你太急功近利了。加油！

又是一个新开始啊。今天我上晚班。白天一天都没什么客户咨询。心情有点小郁闷。又到晚上了。终于来了一个客户。貌似婚期也不急。我感觉今天一天又要泡汤了。真是！不过峰回路转，这个客户居然要转网银给我预定。我感觉小心脏有点受不了啊。难道我好运开来了。不过就在我激动的时候。她又扯别的去了。说是早妆不能用。于是又给她换成别的。换成了一个24的水晶。呵呵。胜利在望了哦……然后又要求我们这边法人代表的证件和营业执照。终于又过了十几分钟。她终于同意打款了。哎哟！我的第一笔网络订单啊。太激动了。

**电子商务周记二篇二**

周记（9）

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**

电子商务在信息时代迅速发展扩张，创造了许多社会财富。今天本站小编收集整理了一些电子商务实习周记范文，欢迎阅读与参考。

电子商务实习周记(一)

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

电子商务实习周记(二)

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!

电子商务实习周记(三)

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”。

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。

电子商务实习周记(四)

20xx年x月x日，我有幸到淘宝网合作企业xx通信(集团)有限公司实习，在8个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识，在这8个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对xx公司文化的理解、在xx学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，2024年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年x月x日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年x月x日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在xx学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗;我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到xx

早在7月7日，学院就已经安排我们到xx集团参观，在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到xx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受xx公司文化

来到xx后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xx几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务;学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字;学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1，软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2，融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。

所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+12的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题;也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应;还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。

主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的;同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务;在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案;在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作;在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造102年的感动今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

电子商务实习周记(五)

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程,收获很多.下面先阐述一下我对b2b的认识:

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，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。

**电子商务周记二篇四**

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。

**电子商务周记二篇五**

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。

**电子商务周记二篇六**

从这两周开始，基本上都是自己单独工作了，一个人行走在路上，一个人装机器，一个人修机器，单独工作也已经逐渐习惯。

总结一下自己的工作能力。装机方面，对熟悉几种牌子的复印机，传真复印打印一体可以独自安装了，打印和扫描等功能软件驱动也会安装了。维护方面，换碳粉，换硒鼓等配件耗材，见过的基本都可以换，没见过不太复杂的基本也没什么问题。维修方面，这方面我得承认这是弱项，问题有些可以判断出来，但是要解决，大部分我都还不会，可能因为经验还是欠缺吧。认路方面，我们部门的都要经常在外面行走，这方面的能力还是挺重要的，我已经从当初的路痴进化到对广州地图有个大概了解了，对公司老客户地址知道得七七八八了。

这两个星期出了次意外，也算一次疏忽吧，感想颇多的。在一次加碳粉的工作任务中，没有打印测试打印机的性能。当时正常操作，但是偏偏就损坏了外壳，原以为小问题，结果打印效果非常不好。打电话给主管，结果是让我按照自己想法来处理。最后不单只换外壳还要换配件才最后修复好问题，或许那问题本来就存在，如果打印了效果就一目了然。真相是如何的现在已经不太重要了，重要的是要吸取教训了。只要做足功夫，做好准备，意外也可以处理好甚至避免。

通过一个多月的工作实习，使我积累了一定的工作经验，在机械原理和电路方面都有了一定的了解，能与客户良好的交流。同时让我的动手能力和综合素质得到了一定的提高，取得了上级与同事的认同，培养了我自身能独立完成任务的能力。

**电子商务周记二篇七**

本站发布电子商务实习周记范本，更多电子商务实习周记范本相关信息请访问本站实习报告频道。

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。

**电子商务周记二篇八**

在公司工作已经快一个月了，这两个星期和上两个星期有了些变化，就是单独出去工作的次数多了。也许是之前跟着师傅有了依赖性，一听到单独工作的任务时心就会紧张的不得了。看到没见过的机型更是头脑一片空白，我终于感觉到独立解决问题这种能力的重要了。经验的积累过程总要经历些意外。那一次，工作任务是加打印机碳粉，本来以为是个简单的任务。去到客户那里看到打印机，心里就一沉，压根没见过的打印机…然后客户反映问题后心里再次一沉，故障好像与加碳粉没关系的。那时候真实压力山大了，打电话询问师傅，也说不清楚，只能自己看看了。正常的拆硒鼓，看半天没看出什么来，手忙脚乱的又装回去，最后发现弹簧不见了，原来卡在硒鼓里面了，结果硒鼓损坏了一点，好在客户不介意。

这次事件以后，工作起来我也更加谨慎细心了。单独工作时，我也开始尝试仔细观察，独立的去找出问题所在，独自去解决，而不是一有问题就打电话找人帮助了。突发事件见多了以后，我也发现自已没之前那么的紧张，而是多了几分镇定，问题总是要解决的，逃避不能解决问题。

这两个星期，我认识到负责任的重要。我自己从客户那里拿回的传真机因为自己没有跟进，导致延迟了一个多星期才保修好，送回去时真的很不好意思的。自己的事情，要自己负责，要自己跟进。这两个星期学习到不少工作需要的心态和经验。

**电子商务周记二篇九**

——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。

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。

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。

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!

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!

——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。

——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。

——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。

——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。

——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。

**电子商务周记二篇十**

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。

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