# 最新电子商务的个人总结(实用10篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-10

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**电子商务的个人总结篇一**

实训目的：

我们此次实训的目的是利用搜索引擎优化对我们自己制作的网页进行调整和修改，通过实训巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力。充分学习网页设计和搜索引擎优化这两门课程，提高自己网页制作和网站建设的水平。

实训任务：

1、网站需求分析和规划。了解电子商务网站需求调研、需求分析，明确建设网站的目的，确定网站的功能、导航结构和整体风格，确定网站规模、投入费用、时间安排，选择合适的网站开发技术解决方案，为网站开发做好前期准备。

2、网站运行环境搭建。掌握电子商务网站运行平台的构建、服务器软件的选择与配置等。

3、网站前台可视化设计与开发。根据网站规划，实现网站前台的设计开发。要求结构合理，设计规范，排版突出视觉中心，内容重点突出，色彩鲜明、独特、和谐。熟练掌握网站开发工具，熟练运用css控制网页风格样式，掌握网站开发中各种制作技巧。

4、网站后台程序开发。根据网站规划要求，开发网站后台程序。要求掌握一种动态网站开发技术，如asp、、php、jsp等。同时要确保程序结构合理，设计规范，运用简便。

5、网站前后台内容整合调试。将网站前后台内容进行整合。要求网站所有链接正确，后台所有程序都能在浏览器中实现功能。

6、网站发布与推广。掌握网站发布相关域名注册、解析，网站服务器的选择，网站文件上传等方面的内容。将网站发布到互联网上，在搜索引擎上进行登记，并进行搜索引擎优化和网站的日常管理维护。

实训感想：

这两个星期的实训很快就过完了，而从这两周的实训，我了解到了我们要把一张张网页弄好，有多么的艰难，而上个学期的网页设计课是多么的好。网页设计是一门繁琐、复杂而又能让你产生成就感的课程。在制作网页的过程中，你可能会感到烦躁、郁闷，尤其是老师催着要交网页的时候，但当你的一张网页完成，进行浏览的时候，你就会感到有一点的成就感，你就会觉得，之前所付出的辛苦都是值得的。经历实训课的学习后，就希望能把实训所学习的知识，也能运用到课堂上。对自己多一点信心，多给自己点赞赏，多给自己鼓鼓劲，相信自己总会走出一宽敞大道。

这两个星期的电子商务网站建设与管理实训.总体来说,虽然很忙碌,但收获却很大,做了很多东西，不管是前台的网站设计，还是后台的数据库、asp代码等。通过这两周的实训，我学到了很多知识，也加强了自己的动手能力。

其实在这期间，我们也遇到了各种各样的问题和错误。但面对种种问题和困难，我们小组的成员都非常的努力地工作，有时我们都加班加点地编辑代码，调试程序，想尽一切办法去解决。或是去网上查资料，或是想其他同学请教，或是互相讨论，总之不解决问题，誓不罢休。虽然很忙碌，但是我们觉得很充实，也很值得。也是在这段时间里，我们学会了怎样与他人合作，明白什么叫做团队，也体会到了团队力量的强大之处。当然，在期间遇到了很多问题和麻烦，但是我们并没有退缩，不懂就问。一直坚信要成功就要坚持到底。现在，一个比较完善的网站总算完成了，这几天大家付出的努力和心血总算没有白费。

实训，我们大家不仅学到了相应的专业知识和技能，而且也深深感受到团队合作精神的重要性。对于这次课程设计，我们两人都进行了相应的分工合作，各自完成小组分配的任务，同时在完成的过程中，大家也不忘相互帮助，齐心协力完成此次任务是我们共同的目标!这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的上机实习以及使用它来解决实际的问题，才能更好的掌握所学技能。实践出真理，在这两周的实训确实是有瞒累但是累得有价值。学海无涯，好多好多的东西在向我们招手，等待我们去努力的开发学习。再接再厉吧，希望自己可以真正的懂了，加油!在以后的工作、生活和学习中，发展自己的优势，弥补自己的不足和缺陷。在网站开发过程中，我们涉及到了一些关于数据库的操作，因此通过在这次实训期间的学习和实训，学到了不少网站开发经验和必备知识，也对自己的专业水平有了些提高，相信在以后工作的日子里，我们也不会忘记个人和团队的关系及重要性。

实训让我明白，做好一网站不是一件简单的事，不仅前台要美观，吸引到浏览者眼球，还有后台数据库，也是最重要的一部分。还有asp代码与数据库的结合，javascript代码的应用等。让整个网站有完整的功能。虽然这次不轻松，很多的代码，还要的检查错误，还有自己做美工，网站构建等，一周的时间对我们来就根本就不够用，但我们还是努力完成自己的作品，甚至是做到最好。总之很庆幸自己参加了这次实训，让我学到了很多书本上没有的东西。

**电子商务的个人总结篇二**

时光荏苒，岁月如梭，\_\_年已在不经意间悄然逝去。回首\_\_，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

\_\_\_年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

一、\_\_年的工作成绩(以时间为序)

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计pws-j20b1

此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

3、参与设计pws-200b

与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4、参与设计pws-250c

与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

5、作为技术方面的项目负责人，设计nw-dyb200

此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找mts等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与qpns-200h7、qpsb-200的设计

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了pnw-b5000的设计

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8、参与了pnw-6000的设计

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9、与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台

驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10、为销售部门做技术方案，提供技术支持。

二、\_\_年学习成果

\_\_年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了ansys、cosmos、pre等软件，买书进一步学习了solidworks，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计能力。

\_\_年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。\_\_年，我自学了cosmos有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。

另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ansys这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ansys，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ansys，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。

同时，我还自学了proe等三维软件。虽然在目前的工作中，solidworks已经够用，但proe毕竟是机械方面比较有的软件，所以进行了学习。

学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所

学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

三、\_\_年工作作风方面的改进

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。

做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我\_\_年工作作风方面的收获。

四、做得不足的地方

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

\_\_年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司\_\_年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

电子商务个人总结2

于20\_\_年7月离开学校，在公司设备部简单的实习后，担任机械技术员。主要负责现场部分设备的管理，现场主要有电动单梁起重机、龙门吊、蒸汽锅炉、高频振动器等大小型设备，尽管在学校学的是机械专业，但是对于现场的机械设备还是所知甚少，因此一切还需要从头开始学。

现场机械设备起着举足轻重的作用，机械设备运转良好情况不仅直接影响现场的生产进度，大型设备还存在着一定的安全风险，因此机械设备的管理也甚为重要。让我这刚毕业的女生来讲感觉到肩上的担子很重，压力很大，还有就是艰苦的工作环境，一度让我有退缩的心理，为了磨练自己和多学点东西，最终选择了坚持下来。

我每天的工作是到现场，将所有设备巡视一遍，检查有没有故障或者隐患存在，如果存在故障，赶紧电话联系当场的维修工，立即处理，在最短的时间保证设备正常运转，这看似很轻松的活，但事实上并没有那么简单，因为设备的运转是否良好密切影响着生产，甚至会带来很大的经济损失。在众多设备中最让我提心吊胆的是电动单梁、龙门吊和蒸汽锅炉这三种大型设备，我每天神经都紧绷着，为了减少故障和及早发现隐患，对这大型设备每天检查，组织人员定时进行润滑保养，每月进行安全检查，并做好相关的记录，在同事和工友的帮助下，由刚开始很陌生逐渐熟悉，再加上现场有许多经验丰富的老工人把手，我紧绷的旋终于稍微放松，但是现场的设备还是会经常故障，特备是电动单梁，电动单梁在运行过程中经常脱轨，一部分是由于轨道安装不平的原因，还有一部分在于操作手操作时注意力不集中，根据故障原因，逐一进行处理，并加强检查和保养力度，后来工作逐渐上手，电动单梁等设备发生故障的次数也慢慢减少，确保了现场设备的正常运转。

东北的冬天来得特别早，因此在10月份我就得顶着寒风踏着白雪，从办公室到生产地，虽然距离不远，但是还是不想离开暖和和的办公室，但是想到身上的责任，我必须要去现场，不情愿的穿着很厚的衣服，踏着厚厚的积雪，艰难的向现场迈去。记忆很深的是有一次龙门吊由于工人违规操作，将龙门吊脱轨滑出好几米，龙门吊钢架都被拉出裂痕，已接到龙门吊故障的电话，赶紧往现场跑去，到了现场才发现事情比我想象的严重，顿时手足无措，不知道咋办才好，还好修理工经验丰富很镇定的指挥着现场的工人忙这忙那，我跑前跑后帮他们取需要的工具，忙到下午很晚，才将龙门吊恢复正常，终于舒了一口气，在往办公室走的路上突然感觉到脚好疼，原来是长时间站在雪地里脚冻疼了，这时眼泪不争气的哗哗下流……。

这半年时间虽然过得辛苦，但是感觉很值得，首先让我们这一直生活在温室的花朵得到了一定的锻炼，知道了生活的艰辛，磨练了我吃苦的意志，这是我毕业后收获的第一笔很大的财富，这也会成为我人生旅程中又一转折点。

由于气候原因，冬休了3个月，到20\_\_年3月份才又开始上班，我转为设备部的内业员，主要负责现场机械设备运转台班资料的收集整理、整理机械设备台帐合同等，在办公室呆着不用风吹日晒了，刚开始长时间呆在办公室，我还很不适应，老感觉在办公室没有在现场学到的东西多，心里还失落了一阵子，但是在后来慢慢习惯了这种生活，才知道做内业员也有很多东西需要学习，一样能了解到现场设备的使用情况。现在在办公室呆着干完手里的工作后还有很多空闲时间，可以学学其他自己感兴趣的东西，慢慢喜欢上了这种懒散自由的生活。但是去年的那段工作磨练一直藏在心底，激励我要不断学习。

时间飞逝，去年的一切还历历在目，但是距现在已有一年的间隔，我已由刚踏出校门无知无畏的黄毛丫头转变为稳重踏实的丫头，回想这一年的旅程，途中有酸甜苦辣，有哭有笑，似乎很平坦，但是也充满着一点点荆棘，不过也是顺顺利利的，这只是一个开始，以后的路还很长，也有很多未知在等待着我，以后不管是生活中，还是在工作上，我都还需不断学习，不懈努力，不断完善自我，在人生旅程中体现我的人生价值!

电子商务个人总结3

来了公司将近一年了，在工作中我了解很多的机械方面的知识，提高了机械加工方面的认识，加深了在机械加工方面的了解和相关的设备和技术资料，还学到了很多做人的道理和怎么样去和公司的每一个同事相处。来到公司在品检部门的工作让我认识了很多的机械图纸，这是在学校里学不到的，更主要的是在工作中我学会了很多在学校里没有见到过的机器和测量仪器，更学会了很多在公司里的管理制度。将所学的理论知识与实践结合起来，更好的充实了自己，为以后再告诉的工作做好基础。

从我第一天的到公司来到品检部我看到我们公司的管理制度是很好的，所以更激起我对工作的认真，第一天来到我们厂我看到了我们厂的加工设备是很齐全的，认识了在机械加工中要用到的设备像铣床，磨床和车床。随后就在品检部门工作了，在工作中我听取了师傅们对品检部门的介绍和我们这个部门的重要性，更了解了我们在工作过程中要注意的安全事项和需要注意的项目，随后师傅们就介绍了图纸给我认识，一看让我大开眼界看到的零件图纸再也不是我们在学校里的那些简单的cad图纸了，而是真正的精密零件加工图，在慢慢的认识了图纸之后我又对一个零件的加工工艺有了一些了解，了解了一个零件的加工程序，更对零件材料的认识，认识了什么样的材料要热处理和什么样的材料要表面处理，在品检的工作使我认识了很多很多知识，基本认识我们厂的工作流程，在为我以后的工作是我很大的帮助能让我在以后的工作中遇到哪些难题去问哪些工作者。

来到品检部我深深的认识了零件的精密性，从我一个刚刚从学校出来的学生来到公司什么都不懂只是认识了那些简单的零件到现在什么样的零件都能看的懂，都能测量，但我觉得只是认识是不够的，我们还要懂得怎么样把这样的零件加工出来那才是我们真正想认识的，所以在以后的机会中我们更要到实践中去了解车，铣磨还有线割，看起来是很难，但我看到我们工作中的同事他们都是什么样的机器都会操作，我就认识到我在检查他们的劳动成果的时候就会联想到我以后我也能够像他们一样哪里要帮助就往哪里去，能够在我们公司也能有所作为。

在公司我看到了一些问题点：一我们的员工对安全有时还是有松懈的，经常对产缺乏保护，对机器保护还不是做得很好，没有很好的执行我们公司的5s观念。二我们公司的技术员工对我们的工艺卡没有填好自己的自检记录以致让品检浪费了很多的时间。三我们应对新进来的员工进行培训，他们对我们公司的测量仪器很不了解，以致他们在测量的时候不能够很好的自检。也不能够保证好产品的质量。四我们公司的员工没有很好的执行好上层的指导。

最后对iso的认识，在公司我初步的接触了iso，对iso有了进一步的了解，觉得iso质量管理是非常的重要，iso能帮助我们在公司的管理方面更能层次化，对我们的产品也能有保证，如果我们继续对iso管理的理论加以培训到每一个员工，那么我们不紧实能够保证我们的产品质量，还能更好的提高产品质量。

在我们公司，我们已经建立了一套自己的iso管理，但是很多员工都对iso还是很陌生，那就是说我们的员工对iso是什么还缺乏了解，我觉得我们要经常的培训我们的员工对iso的了解，让他们认识iso对我们的公司的产品质量是有保证的，那样既加强了员工对iso的认识也能够更好的保证我们公司的产品质量。那样更能使我们公司的生产体系更完善。

最后的总结：来了公司两个多月的感受就是纸上的得来的终觉浅，我深深的感觉到自己学的知识和实际运用的知识是匮乏的，接触到了时间的知识才知道自己知道是那么的少，才真正的领悟到了学无止境的含义了。所以自己以后要学的东西还很，多学习他们好的工作习惯经验和他们的知识，那也是我们必须的充实自己的要求。

电子商务个人总结4

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

(1)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和cc613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在10月份我们将把cc613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在10月份计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

围。

二、存在的主要问题

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

三、cc613商城平台的搭建。

cc613商城中主要负责网络营销和宣传推广，包括问答平台、论坛、百度谷歌贴吧、百度谷歌百科、网站、博客的信息监看以及网站日常维护、根据网站或产品写出推广方案、seo搜索引擎优化技术和广告投放、利用网站推广的常用方法进行推广等工作。结合本公司情况，电子商务工作如下：

(1)导航网站链接;

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)seo搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

电子商务个人总结5

随着时间的流逝,一个学期即将结束了,学习了一个学期的电子商务,或多或少我们都学到不少的知识,电子商务这门课虽然就是专业任选课,但对我们来说真的就是受益匪浅。或许还没有学习这门课时,我们已经接触到了电子商务了,对电子商务有一定的了解,但还就是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店,了解一些网店知识与建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站,例如淘宝、京东、麦包包等,还有自建网站的域名,服务器,网站页面,瞧似很简单的内容,但其包含了很多知识,而且也有很多不懂的知识,虽然我们带对淘宝、京东不陌生,但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解,如麦包包,在还没有上这门课之前,自己有很多网站不了解,作为一个学物流管理专业的学生,我认为我们应该多了解电子商务网站,因为这些网站跟我们的物流息息相关,电子商务行业大多离不开物流,例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目,从这些潜在的物流项目挖掘出,也将成为一个很好的行业。

二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导与督促中,我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店,真的对于我们来说就是很受用的,因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中,老师教我们建立店铺,店铺模板的选择及装修,如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架,如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识,但在这个过程中我们遇到了很多问题,如一件代发需要押金,我们一担心自己还就是个学生,没有那么大的资本,二就是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货,经过老师的教导,我们最终像大海捞针一样,一家一家的找既不用交押金,又能够很好的提供货源,还有物流有关方面,还有被举报盗图,刚刚开始我们都很担心,但经过我们的努力,以及请教老师与一些有开过网店经验的同学,这些问题都得到很好的解决。

三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中,在刚开始,我主要就是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题,我们建立店铺好了,我们主要就是找货源,所以都会利用一些课外业余时间找货源,联系卖家,与卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具,并布置了营销与数据工具的分析,在这份作业中我也找了很多的工具,最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构,一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站,我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能,而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与,积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其她知识。光说不做不练也没用。要做要练,比如我们在业余时间多进一进淘宝,多熟练淘宝里面的工具以及多瞧瞧淘宝论坛,多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等,在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势与影响。学习过程中,要敢想,也要敢质疑,敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站就是如此,其她网站或学习也就是如此。

四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站,网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求,通过老师布置了一份网站设计方案,刚刚开始我们都很渺茫,经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献,再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写,但我们组还充分利用了课余时间去完成了,在这份网站建立方案中我主要就是查找网上建立网站的文献,提取一些有用的文献,并参考这些文献得一顺利的完成,还有网站模块的查找与预算的结算。

五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话,首先应该考虑网站的内容,包括网站功能与您的用户需要什么。您的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍,我们应当建一个清晰的网站介绍,告诉用户,我们的网站能提供些什么服务,或者那些信息,还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站,或操作不便捷,网站设计就就是失败的等等。

六、结束语

总之,就我个人而言,在电子商务这门选修课中,我认为我学到了很多与我们生活息息相关的知识,电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情,相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸,因为我们的团队都很积极,每次作业都能及时完成,尽管我们的组作业可能写得不就是那么完美,但我认为那就是知识的有限。在此,我感谢我们组的所有成员,也感谢我们的刘琳老师,她教会了我很多知识,让我的知识更加丰富多彩。

电子商务个人总结

**电子商务的个人总结篇三**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的`第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过excel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程。首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：

（1）通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像勤加缘，阿里巴巴，慧聪，敦煌网，中国制造网，坏球资源，ec21等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没。

（2）通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面著名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

（3）论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

（4）逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

（5）通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

（6）建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

：网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

：（1）市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。（2）竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、skk、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

：总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，xx年计划在去年的工作基础上取长补短，重点做好以下几个方面：

（1）依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市

（3）积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。

（5）为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。

（6）由于同行竞争激烈价格下滑，xx年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

（2）项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的xx即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好！！

**电子商务的个人总结篇四**

在这一年的时间里，通过对电子商务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

1.工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2.在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3.缺乏工作经验

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是x总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4.为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开xx店还是xx商城，现在选择了开xx店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开xx店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，(还是流程问题)。

再一个就是开xx店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。

5.在xxx上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：

工作条理不够清晰。

对流程不够熟悉。

工作不够精细化。

工作方式不够灵活。

缺乏工作经验。

缺乏平时工作的.知识总结。

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性。

工作要注重结果。

今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成。

把握一切学习的机会，平时要做总结。

多看，多学习，多做。

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是xxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个xx店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到xxx件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**电子商务的个人总结篇五**

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧！

一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的\'网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一进淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间去完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电子商务的个人总结篇六**

早在离暑假还有一个多月我就盘算着怎样度过这样这样一个漫长的暑假，毕竟这是进入大学的第一个暑假。首先钻入我思想的第一个念头就是参加社会实践，进工厂锻炼一下自己，一是因为作为一个农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神;其次，因为我还是一个大一学生，刚接触到专业知识，学习的还不够深，不能用回贯通，。所以最好的选择就是先进工厂，走进社会，去学习一下社会经验，从而提高自己。

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二学长介绍我们去上海一家憬之礼品包装有限公司做暑假工，由于是包装厂跟自己所学专业有点联系，我们班十多名同学详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同前往上海。将此决定告诉辅导员后，老师出于对我们的关心，要求亲自与我们父母沟通交流了解家长的意思，有的家长在老师的话语下动摇了让我们去的念头，最后好不容易解释清楚才打消了父母的顾虑，都等待着7月1日出发去上海，可谁知我们在等待中得到的消息是我们去不了了，当初介绍我们去的学长说在我们之前已经有一批暑假工提前去了。当初一心打算去上海没有找其他工作，无奈之下只有收拾行李回家。

“努力不一定成功，但放弃必定失败”是我暑假前期找工作的体会。回家后爸爸帮我介绍到我家附近的一家皮具厂，严格说起来只能算是一家手工作坊，没有任何的规章制度，完全不能起到锻炼作用，于是我只干了一天就再也没去过了。接下来的几天我和同学一起跑遍了所有的店铺超市以及厂，但得到的都是同样的回答“我们只收长期工，不用暑假工”。连续的打击让我深知找工作之难!但我依旧没有放弃。

庐江联众电子厂是一家属于来料加工的企业，其终端客户是索尼、联想、惠普、海尔等知名厂商。

7月10日下午我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。

7月13x们正式走上生产岗位，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是外观检测站、耐压站、对脚站、测试站和总检站。我的工作是在外观检测站，我的任务是检查材料外观情况，主要有以下几点：

1)检查材料印章：看是否清晰正确，是否盖印在指定位置，是否有脱落污染现象;2)检查胶布：看胶布是否破损，是否有因胶布问题导致铜线暴露在外;3)检查铁芯：看是否破损、缺失;4)检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

外观检测ok后可流至下一站别进行检测，这一站别需要一定时间去熟悉，此外，做外观检测必须做到细心认真。同时，车间内有着各项严格的规章制度，这些制度严格要求每位员工，帮助我该掉了之前养成的懒散等毛病。

在一个多月的工作期间，我也发现了厂内存在的几点不足之处：

1)厂内员工流动性大，不能很好的留住操作熟练的长期工人，员工一般都只作几个月而已;2)员工的整体文化水平和思想道德素质不高，团队合作意识不强，只关心小我利益;3)长期工与短期工、熟练工与新员工工资基本无差别，不能很好的调动员工的积极性，厂内的员工福利性支出过少;4)物料部和苍管部工作存在不足，不能及时为生产线提供材料，经常导致生产线缺材料而停线;5)厂内很多机器老旧，经常出现故障影响产线速度，导致员工抱怨增多，收益减少;6)企业没有自己独特的文化，需加强文化建设;缺乏自主知识产权，因多吸纳人才，加强企业创新意识;7)厂内依旧实行打卡制度，员工带打卡现象严重，应采用指纹等先进计时工具;员工的食宿环境还有待提高。

经过一个多月时间的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作商我都学会了很多，以下是我的几点心得体会：

1)我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同;2)其次，我在就业心态上有了很大的士改变，以前总想着找一份适合自己爱好的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力;3)我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利;4)要善于与人交流，正确处理各方面的关系;遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人;工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

**电子商务的个人总结篇七**

姓名：xxx

目前所在：天河区年龄：22

户口所在：天河区国籍：中国

婚姻状况：未婚民族：汉族

培训认证：未参加身高：162cm

诚信徽章：未申请体重：46kg

人才测评：未测评

我的.特长：

求职意向

人才类型：普通求职

工作年限：1职称：中级

求职类型：全职可到职日期：随时

月薪要求：--3500希望工作地区：广州,广州,

工作经历

广州蚁群速配有限公司起止年月：20xx-12～20xx-09

公司性质：私营企业所属行业：互联网/电子商务

担任职位：电子商务专员

工作描述：工作描述：专门负责网络接单，跟进客户，到发货等一系列的全程客户服务工作安排,还会处理一些售后问题，另外还负责网站的管理，宣传方面的工作。短短有限的时间里，为公司创造了许多可观的业绩。

职业能力:

1.会利用photoshop处理图片（基础），懂基本的店铺装修。懂宝贝上架、淘宝助理、淘宝店铺后台操本。

2.使用支付宝等网上支付工具。

3.熟悉使用淘宝助理管理店铺。

4.能独立处理提供买家咨询――引导买家购买――并促成订单

5.熟悉使用旺旺信息群发营销，邮件营销。

6.思维清晰。打字速度快，70字/分钟以上。

7.熟悉使用低成本解决店铺推广问题，能用博客营销，能在百度知道，新浪论坛等各大站发帖推广。

8.良好的沟通能力，优秀的学习能力和团队协作能力及吃苦耐劳的工作精神。

请贵司给邮件或电话通知面试，谢谢！)

离职原因：

世华集团起止年月：20xx-07～20xx-11

公司性质：私营企业所属行业：教育/培训/院校

担任职位：学习顾问

工作描述：在这家公司我学习到很多东西，1，对自己产品要有信心。2，是报着帮助客户的心态去服务他。3，无轮做什么事情，都要有信心，只有满怀信心才会有好的结果。通过几个月的工作经验，我明白了每个岗位的职责。

离职原因：个人某些的原因！

志愿者经历

教育背景

毕业院校：海运技工学院

最高学历：中专获得学位:毕业日期：20xx-06

专业一：电子商务与网络技术专业二：

起始年月终止年月学校（机构）所学专业获得证书证书编号

语言能力

外语：其他一般粤语水平：一般

其它外语能力：

国语水平：良好

工作能力及其他专长

本人性格开朗，责任心强，在校期间担任班级英语科代表，乐于帮助别人。经过二年多的理论学习和严格的实操训练，能够熟悉各类型电脑操作、掌握计算机硬件和软件知识.具有计算机及各类网络进行管理、使用和维护的实际操作能力，并能利用internet网进行电子商务活动、能广泛地从事流通领域的商务活动等。

现在能够利用互联网进行商务活动，电子商务平台。淘宝网等，做过销售，能够明白客户的需求是什么！！！

本人在电子商务平台上已经得到很好的实践,对网络销售和淘宝网的操作也比较熟悉.

自我评价

本人毕业于广州海运学院，就读电子商务专业。学习上除了掌握计算机的软件和硬件的专业理论和实操知识的基础上，时刻以“自我管理、自我服务、自我约束、自我教育”来鞭策自己，曾组织多项大型的校园文化活动。面对未来更加严峻的挑战，我的体会是：“精诚所至，金石为开,收获和负出是成正比。”\"器必试而先知其利钝，马必骑而后知其良驽。请给我一个机会，我会用行动来证明自己。

希望能有机会和贵司共同发展，一起创造美好的明天。

**电子商务的个人总结篇八**

能面对潜在客人的流失。用自信而的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。

每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的氟碳木纹产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。

做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。

从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括张有为老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助;论坛博客及社区，多注意品牌口啤的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品;关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。黄伟老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了上海千人网商大会的召开，这算是20xx\*年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。

转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

文档为doc格式

**电子商务的个人总结篇九**

性别：男

年龄：25岁身高：176cm

婚姻状况：未婚户籍所在：贵州省遵义地区

最高学历：本科工作经验：1-3年

联系地址：贵阳

求职意向

最近工作过的职位：

期望工作地：贵州省/贵阳市

期望岗位性质：全职

期望月薪：3000~4000元/月

期望从事的岗位：电子商务,税务专员/助理

期望从事的行业：电子/半导体/集成电路

技能特长

技能特长：本人具有较强的专业知识，能够完成好电子商务相关方面的工作，在大学期间，我还自学了税务相关知识，并且能够完成相关工作。

教育经历

贵州财经大学(本科)

起止年月：9月至2024年7月

学校名称：贵州财经大学

专业名称：\*\*\*\*\*

获得学历：本科

工作经历

贵阳经济技术开发区招商引资局-工作人员

起止日期：2024年6月至2024年12月

企业名称：贵阳经济技术开发区招商引资局

从事职位：工作人员

业绩表现：

企业介绍：贵阳经济技术开发区招商引资局起止年月：2024-06-13～2024-12-15其他国家机构工作人员负责向上级部门报送指标工作，接待客商。

上海恒昇房地产有限公司贵州分公司-置业顾问

起止日期：年12月至2024年4月

企业名称：上海恒昇房地产有限公司贵州分公司

从事职位：置业顾问

业绩表现：

企业介绍：上海恒昇房地产有限公司贵州分公司起止年月：2024-12-10～2024-04-02有限责任(公司)租赁业置业顾问负责邀请客户并完成整个商铺及房产销售过程。

贵州电商云有限责任公司-客服

起止日期：2024年6月至2024年10月

企业名称：贵州电商云有限责任公司

从事职位：客服

业绩表现：

企业介绍：贵州电商云有限责任公司起止年月：2024-06-12～2024-10-30有限责任(公司)计算机服务业客服完成商铺的修饰及产品的上下架。

**电子商务的个人总结篇十**

在实习中掌握电子商务网上交易的基本流程，并且能够灵活运用电子商务的基本模拟程序。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。通过此次实际操作训练使其了解因特网上电子商务系统的构成与基本运作程序，学会在因特网上进行网络商务交易的基本操作方法，熟悉电子交易流程，并进行网络安全认证及网络通讯工具、网络社区等应用实习，使我们初步具有运作电子交易的基础技能。只有参加社会实践才能够让我们的专业知识有付诸到实践的作用。全面了解电子商务的操作流程，如果不及时的参加社会实践，将会与行业脱节。就拿淘宝平台来说，今天的规则或许明天就改变了。每天都会有改变，会出现很多新的运营规则、运营工具。这些我们都是要去学习的。光在学校学习的书本知识，在现实社会中是远远不够的。所以每一个在校学生都必须去参与社会实践，完善自我。

1、电子商务b2c、b2b、c2c交易类型操作实习；

2、利用frontpage软件制作个人网页。

3、金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座

每天9点半打开电脑，登上客服旺旺，等待客户的咨询，一般客户想要购买公司的产品都会通过旺旺来联系我们，了解产品的详细属性及折扣活动情况，客户有什么凝问我们当售前的就必须的给客户一个明确的解释，网上购物虽是很方便，但由于看不到商家与商品，诚信是十分重要的一点，如何消除客户心中的戒备也是很有学问的，我认为所有的交易都是建立在诚信的基础上的，因此在回复客户的凝问时，必须准备明了的解释，这一过程是十分重要的，出一点小小的错误都有可能会失去一单生意。给力的折扣与赠品也是成交一笔生意的重要因素，这也是一种网络营销的和种方式，在这次实习中，也给了我一个对网络营销全新的认识。打开已卖出宝贝页面，查看一天的订单。查看已付款等待发货，看一下有没有特别需要再次备注的，根据签约快递公司提供的运费报价，看快递是否能送到，做出预估，插旗帜，备注出来，必须细心，避免出错。每天下午3点准时下单。打开淘宝助理，登录，下载好当天的订单，在原先备注好要发的订单选择相应的合作快递公司，手写输入快递单号，将备注好要发的客户订单打印出来。然后根据打印出来的订单去备货，将相应的货打包好，将快递单粘在相应的包裹外。下午5点，，挑好货包装好以后，在淘宝后台点击发货。并告知顾客亲，您好，您的物品已发货，\_快递公司\_x运单号，请收到货后先验货再签收哦，别忘了对我们五分的好评与支持哦处理售后，耐心的听顾客讲述损坏情况、答复他们的疑问。及时汇总到每日的顾客疑义汇总表，根据问题严重情况，进行分类，按时间先后循序处理。补发货物，及时的将运单号、日期备注到淘宝系统后台并告知顾客。及时向仓库下单，安排快递将补发的货物或者零部件发到顾客手里。收到顾客的退货，也要及时的拆开验货，与顾客联系。

1、作为一个电子商务人员，工作中一定需具备良好的专业素质，职业操守以及敬业态度，对其从业人员必须要有极高的素质要求。

2、在各个部门、各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互之间的工作关系。工作最重要具备：正确的心态和良好的心理素质。

这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个电子商务部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解电子商务工作的本质，了解这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电子商务专业的学员，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献！

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