# 最新电子商务论文提纲怎么写

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-04-13

*最新电子商务论文提纲怎么写一自20xx年团购模式在中国出现以来，团购网站的数量增加迅速。从20xx年底的两千家增加到四五千家，团购服务商的业务也在向二三线城市拓展。团购网站的迅速发展，与团购的模式特点有关。首先，团购挖掘了餐饮、休闲、娱乐等...*

**最新电子商务论文提纲怎么写一**

自20xx年团购模式在中国出现以来，团购网站的数量增加迅速。从20xx年底的两千家增加到四五千家，团购服务商的业务也在向二三线城市拓展。团购网站的迅速发展，与团购的模式特点有关。

首先，团购挖掘了餐饮、休闲、娱乐等本地化消费服务的特点，迎合了网民对服务性商品的需求，填补了线上市场空白，成为团购网站急速增长的重要原因。其二，随着网络零售的发展，网民对网上购物、支付和销售的接受度越来越高，团购模式进入中国正赶上了商务类应用迅猛增长的时期，使得团购服务方式得以在中国网民网上消费模式中稳固生长。其三，区域化正在成为电子商务发展的重要方向。重点城市电子商务的环境已经相对形成，用户培育已经相对成熟，团购与 lbs应用的联合也强化了团购服务的本地化色彩，给团购发展提供了较好的应用发展环境。

20xx年，团购网站的发展主要表现在团购产品拓展和服务城市渗透。产品拓展方面，20xx年团购网站涉及的产品已经覆盖了衣食住行的众多方面，酒店和旅游产品也成为新的团购商品。团购商品向垂直化发展，在餐饮、化妆品、旅游等领域都出现了专注于垂直领域的团购网站。城市扩张方面，由于团购网站本身业务发展的需要，以及中小城市对线上消费的观念和习惯渗透，目前较大的团购网站都在全国数百个城市开辟了团购业务。

美团网成立于20xx年，创始人为王兴。

20xx年3月4日，王兴推出美团网； 20xx年5月4日，美团网上海站上线，

随后的一年武汉站、西安站、广州站、无锡站、南京站相继上线；

20xx年6月21日，团购网站重新排队：美团首次登顶；

20xx年9月22日，搜狐-团购服务质量排行榜：美团网名列第一；

20xx年11月4日，中国财经网-千余家团购网站退市，美团网“冬天”逆势崛起。

从未来的发展趋势看，团购网站已经处于分化阶段，一些服务能力和资金实力不足的网站会逐步推出市场，美团作为国内较早涉猎团购的网站，其先发优势在较长的一段时期内给予了业务较大推动力，同时王兴也是一个话题人物，两者结合在一起唱起占据新闻版面，故自成立一来一直在业务上占据优势。但是随着拉手的团购“豪宅”以及糯米的五棵松电影院活动的展开，团购从广告营销转为实在的商品竞争，美团网的发展一直是稳稳当当，但是拉手网的快速崛起确实给美团网的发展造成或多或少的威胁。

目前市场上，美团网的主要竞争对手主要是同类型的团购网站。虽然其各方面模式都比较相似，但是在实际操作、推广过程中各自的效果也各不相同。就目前来看，美团网的主要竞争对手有拉手网、糯米网和58团购等，美团网虽然是团购网站的老大，但是这些公司也是不可忽视的，团购市场还是充满了挑战。

优势（strength）:

（1） 品牌知名度高：美团网作为中国首家团购网站，现在其注册用户数百万并保持着高速增长。在加上公司老总王兴曾经创建过人人网、饭否网灯热门网站，故其在业界享有很高的美誉度，美团网目前已占团购市场份额的20%左右。

（2） 富有凝聚力、创造力和执行力的团队：美团网的技术团队是在经历过多个热门网站打造之后形成的，能够有效的驱动着前台业务系统和后台管理系统稳定、高效运行，为用户营造流畅、舒适、快乐的团购体验。实时的团购行业数据监测系统，为顾客提供详细的行业数据，有助于制定正确的市场战略决策。

（3） 运营经验丰富，成功抓住用户心理，立足本地经营，产品知名度高、美誉度高：美团网有着强大的商务洽谈团队，经过长时间的积累，有着丰富的商业合作谈判经验。它现已在全国多个城市设立分站，且在各地保持领先地位，对本地消费者有着深入了解，不同城市的本地团队积累了大量的本土经验和优秀做法，且通过一天一团的形式，培养用户的团购习惯以拥有 1 更多的顾客与合作者。

（4） 100%物流掌控：这是团购网站的一个大亮点，颠覆了之前电子商务的物流规则。一般我们购买商品都是由卖家来负责物流，也就是承担一定的物流费用，但美团网的物流方式却是，客户付款后将收到一个唯一的美团网序列号和密码，然后带着序列号和密码到相应的地方消费，大可节省快递时间与费用，令人感觉更踏实，更容易接受。

（5） 以服务类产品为主，风险小，投资少，见效快：在美团网上团购的最多的是温泉、足疗、瑜伽的服务券，实物商品为少数。由于服务类产品在一定的数量销售之后，新增的数量几乎是无成本的，更容易形成低价团购。在业务上满足客户需要，也可在其中获得较大的利润，是佣金收入非常可观的一个方面。

劣势（weakne）:

（1）宣传的渠道相对狭窄：其所做的广告大部分集中在搜索引擎优化，其余渠道的铺设相对较少。与糯米网相比，在社交网络渠道上明显不足了。

（2）融资的渠道相对狭窄：资金来源大都来自风投，现今投资公司对中国的团购网站信息了解不足，甚至有撤资情况出现。

（3）区域性较强，难以快速在其他城市复制。

（4）客户资金管理并不完善，配送上本身不具备优势，退货处理程序较麻烦：美团网的退货手续相对麻烦，必须通过申请，使得七天无条件退货的执行受到很大阻碍，影响消费者的选择。

机会（opportunity）:

（1）团购在中国是股热潮，市场广阔，如今网络团购方式已经愈成为一种时尚。

网络团购的发展趋势主要有以下五点：

①网络团购应用范围扩展，带动多种互联网应用的发展； ②网络团购发展，带动生活服务类的电子商务化；

③团购网站业务像二三线城市的扩展，带动区域电子商务发展； ④市场竞争加剧，三类团购企业将主导未来的团购市场；

⑤网络团购将与秒杀等促销形式结合，通过线上线下多种媒体合作推广。

（2）web网站的不断发展，电子商务的迅速发展，搜索引擎的使用，让美团网的市场更为广阔。

（3）中共党的 十六届三中全会明确指出，大力发展电子商务、物流配送等现代沟通方式，促进商品各种要素在全国范围内自由流通和充分竞争。近日，中国互联网网络中心发布了一个最新报告显示，截止到20xx年6月份，中国团购用户的数量为四千二百二十万人，其中网民有%的人正在使用团购服务，国家工商总局正计划出台政策对网络团购行业进行监管，目前已进展到政策调研收尾阶段。

威胁（threat）:

（1）竞争者威胁：根据艾瑞咨询的资料显示，美团网随作为较早一批团购网站，但是新进者的威胁还是不容忽视的，像拉手网、窝窝团、24券等新兴的团购网站，发展迅速。而且20xx年8月访问到下单转化率团购网站排名，美团网仅排名第6，在它之上的有拉手网、滴答团、糯米网、qq团购与满座网。

（2）价格压力：由于消费者的转移成本较低，如果团购网站提供的产品性价比不够强，消费者则会迅速转移到其他更具性价比的网站。对于其他的行业内竞争者的价格促销政策，美团网得根据自己的情况，打好价格战。

（3）渠道压力：美团网的主要渠道是直营，通过直营来进行本地化，通过直营实现其覆盖整个中国市场的目的，其通过加盟招商的形式寻找城市经理为其拓展该城市业务的基点，组建扩大自己的渠道。但随着中国团购类型企业的不断发展，外公团购企业的介入，出现“挖角”现象，美团网的“被跳槽”问题非常棘手。

总之，美团网的应该是一个持续发展壮大的企业，通过对自己优势的发扬，打造自己作为早期团购网站的优势，壮大区域性覆盖，坚持发扬“消费者第一，商家第二”的团购价值观，抓住电子商务迅猛发展的机遇；在弥补劣势和应对威胁方面，增强自己融资渠道与分销渠道、宣传渠道，在 2 价格方面随机应变，保证美团网的持续发展壮大。

作为一个团购网站，美团每天推出一款产品，产品设计美发美容券、餐券、化妆品、衣物饰品以及旅游等各个消费领域，并且所有产品都有一个超低的折扣。网站的定位为：新型团购网站，最大的特点是每天只卖一件商品，折扣很大，例如原价100元的红酒品尝套餐只卖50元，但是有24小时的时间限制以及最低人数限制。

美团网虽然每天只为用户提供一款团购产品，但是我们却力求提供最超值的消费体验。

根据所售商品的种类不同，分别设置专门的页面，同时在各个页面中也很容易看到其他几个页面的内容和消息。对不同的产品实现不同的营销对策和促销手段。同时办一个消费指南，每期推一些东西，跟媒体一样也有开选题会。对于美团来讲就是我们选什么品类的商家，这是看我们的美团会员、消费者需要什么东西。就跟网易的访问者需要看什么东西一样，一切还是回到用户的需求上面去。美团是要把精品信息准确推荐给所有的本地消费者，迅速达成订单，追求以量取胜。

团购是种生活态度，花最少的钱，享受最“小资”的生活。美团的核心竞争力就是给用户提供更好的价值。我们挑选最好的商家，最好的服务，最优的价格，并且使购买非常方便。我们美团的最大特点是每个团购都是超大折扣，经常低至二折、三折，方向是当地的生活消费服务。

根据cnnic《20xx中国团购用户行为调查报告》用户参与团购最重要的影响因素是价格折扣，85.4%的用户认为价格折扣是其参与团购最重要的因素，（如图5）而其中对美容、娱乐、酒店的折扣要求更大对餐饮和实物商品折扣要求稍弱一些。

美团采取的是折扣价格战略，相对于传统的市场来说，美团的价格是非常低的，他提供的所有商品最高可享受一至二折的优惠。但是可根据不同商品提供不同价格折扣，但对于其他团购网例如拉手网、24券、高朋等美团并没有多大的价格优势。随着20xx年3月groupon中国“高朋网”的上线，网络团购市场竞争加剧，中国网络团购市场将面临重新洗牌。有业内城市称可能会有95%的团购网站会倒下。所以美团的发展不能只着眼于低价折扣应当从长远利益上出发，坚持优质产品与服务，用合理的折扣开展团购吸引顾客。强化服务，专注消费者的满意度，只有消费者能够决定团购网站生死。

商业区路演活动

在~以商业区路演为主要手段，综合运用各种手段全面宣传“美团团购”品牌和产品，扩大团购产品的影响力和市场渗透率，从而推动注册用户数量的快速增长最终达到路演和宣传推广的目的。

推广策略及细则

◎活动时间

~ ◎推广地点：北京、上海、深圳、成都

◎目标群体：企业员工、白领上班族以及其间接影响的群体

◎目的：— 通过路演和现场派发有美团标识的卡片强化消费者对美团的关注和记忆度，用潜在目标人群影响潜在目标人群，复制推广。

— 运用各种创新手段及推广形式

扩大路演活动的影响给消费者全新的品牌互动体验，提高消费群体对美团品牌认知度

—形象展示及产品宣传

在路演现场充分展示“美团”品牌形象，选择各种创新的表现形式吸引路人的注意，以“美团让生活更美”为主题，以青春活力主线安排4~7名统一着装的青春靓丽的女孩穿上轮滑和有美团品牌形象工作服带上麦克风，在现场进行小规模的表演和发放宣传资料，吸引路人的眼球，使他们停留和驻足接受路演人员的产品介绍和参与互动的邀请。

同时在现场对“美团网”的产品及服务进行集中的宣传，同时在现场开展咨询和办理会员手续。在现场派送20元代金券及优惠券，鼓励潜在消 3 费者上美团网。

— 路演活动

精心设计路演环节及活动主持人调动路演气氛，开展丰富有趣的互动活动，吸引路人停留和参与聚集人气，提升推广活动的知名度和影响力。主要分为节目表演，游戏问答、业务问答、优惠券现金券赠送几个部分构成。带给消费者全新的品牌认知和品牌体验。

— 广告礼品

设置一二三等奖，奖品依次为手机、电饭煲、热水壶以此鼓励路人参与互动活动给参与互动体验的路人发放印有“美团网”品牌和标志的广告礼品，如现金券、优惠券、钥匙扣、饮料、靠垫等常用物品，不断深化消费者对美团网 的品牌印象。最终促进“美团网”产品的用户数量增长。

— 互动活动

◎现场注册送好礼

在活动现场摆放10台电脑，有工作人员和路演人员邀请路人参加互动环节， 参加现场注册“美团网”活动，凡在现场注册用户即可得精美礼品一份。

◎有奖知识问答

准备20道关于“美团网”公司及产品的知识卡片，由主持人现场开展有奖知识问答。答题形式可为抢答、问答等，能够快速准确回答的人可以得到一份50元现金券及精美小礼品一份。通过这种方式让更多消费者知道了解美团网，传播美团品牌。

美团之青春飞扬风采大赛

大学生是美团两大目标群体之一，具有很大潜在消费力。并且大学生具有时尚，对新鲜事物接受能力强等特点，是网络的活跃人群，因此成为美团巨大的潜在消费市场。通过大赛可以很好辐射大学生这一群体提高美团知名度与认知度。

◎活动时间：~ 地点：北京、广州、湖南、成都等知名高校

◎目的：提高美团网在高校学生中的知名度，反映美团与高校学生共同发展的良

好愿望，树立美团形象。

◎活动实施

— 竞赛方式：由美团组织，各高校报名（以学校名气及报名人数为准选取十所可以跨校报名）进行各自初赛，决赛选出各学校冠亚季军。然后由十大高校前两名参加全国半决赛决出十强选手。最后在上海举行决赛，选出全国冠亚季军。

— 评选方式：评选体现公平、公正、公开

各校分赛由美团员工及高校代表担任代表，半决赛评委由美团知名人员、高校代表、大众代表组成。决赛由美团高层、邀请的专业人士、随机抽取高校代表组成。邀请媒体进行追踪报道，加大宣传力度。

— 活动支持：～吸引80%的在校学生对活动的关注，最大限度宣传美团品牌

～学校主要由学校学生会利用学校网站、广播、公告兰登进行宣传，

同时美团利用电视媒体进行活动宣传。利用学校提供支持，最大限度节约费用而达到效果最大化。

～设置互动环节及抽奖环节，以达到更好宣传效果扩大参与面。

～与新浪微博合作，进行微博投票人气作为比赛成绩的一部分。

在当前的网络团购市场环境下，美团要借鉴groupon等知名网站成功的经验始终消费者满意为第一。不断发现问题和解决问题，以积极的心态面对市场挑战。敢于创新，在变革中求发展。在团购寒冬中中异军突起。做团购业的亚马逊。

**最新电子商务论文提纲怎么写二**

根据我系专业教学计划的安排，每年的第五个学期即6月中旬开始进行专业实习，专业实习对每个人来说都是一种检验。我是自主参加联系实习单位的，属分散实习。因为考虑到找实习单位的辛苦，早在4月份我就在淘工作上给自己投递了简历，没过几天就收到了公司打来的电话，说直接给我面试，通过电话交流的方式，很快，公司便给我回复说，让我6月份的时候直接过去，尽管我是做两个月的实习生。于是，20xx年6月底开始在深圳市玺媛贸易有限公司进行专业实习，而这为期两个月的实习确实使自己学到了很多书本上所学不到的知识，也促使我电子商务有了更深一步的了解，特别是在网络推广方面，为以后自己的工作打下了一个坚实的基础。

通过这段时间的实习，让自己认识到社会，不仅拓宽了自己的知识面，更培养和锻炼了自己所学的基础理论，掌握了基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业之后的工作道路铺上了垫脚石。

1、锻炼了自己的实践能力，将在课堂上学到很多理论知识运用于实际中，使自己较全面深入地了解电子商务相关工作的情况，开拓了视野，实现了技术技能和商务技能的提高。

2、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法。

3、进一步深入掌握专业知识，并在实习的过程中逐步找准自己的专业定位，让自己对社会有一个更好的了解，使自己在未来就业方面有清楚的认识。

4、培养了自己分析问题和解决问题的能力，踏踏实实的工作态度，树立了良好的职业素养。

20xx—6—26到20xx—8—xx

广东省深圳市\*\*区\*\*\*号\*\*\*室

深圳市\*\*贸易有限公司网络推广

主要工作内容是通过各种途径展开淘宝、阿里巴巴站外营销，包括但不限于sns、seo、edm、论坛等，利用各种营销工具，开展店铺营销和促销，提高店铺转化率和客单价。其细分为：

1、负责阿里巴巴贸易平台上的“诚信通”账号的操作管理和产品信息的发布，以及客户的开发和维护，利用各种网络渠道进行推广宣传公司的产品和服务及其在阿里巴巴的商铺，通过网络渠道扩大公司产品的销售额，了解和搜集网络上各同行及竞争产品的动态信息等。

2、同时对淘宝“自由时裳”和“多多美服饰”店铺的客服工作，充分利用淘宝联盟资源，开展、管理淘宝客，提高联盟渠道收益，并利用直通车、钻展、超级麦霸、淘宝社区等手段进行商品和店铺推广。

小企业大蓝海

深圳市\*\*贸易有限公司位于深圳市\*\*区\*\*内的一个住宅区内，因为是公司的程序刚审批下来的，虽然手续都是全的，但老板娘还没有正式招聘员工，只是有个杨阿姨帮着去市场拿货。我们的货源不是固定的，所有的衣服款式都是在不同的销售商那里拿货的。公司上班的地方就是老板娘自己家里，在客厅里摆放着两台电脑，每天我们都是在客厅里上班的。而我就是公司的第一个员工。公司成立于20xx年，是一家卖服装的纯电子商务贸易公司，公司里所有的业务都是在互联网上完成的。虽然是刚成立不久的新公司，但是公司的理念和发展原则都已经相当明确，玺媛时装秉承“顾客至上、锐意进取”的经营理念，坚持“客户第一”的原则，公司以“时尚先锋，品质共享”为发展理念，以快乐交易为销售战略，以满足时代潮流和客户需求为根本目标，以人性化亲切服务为核心的一家面向中国大陆的商务公司，是与诸多大型服装生产商合作，主营欧美大牌的原单尾货、跟单及追单欧美一线大牌高档女装，当然，所有的牌子就算是知名的可都是高仿的，尽管是高仿，但质量是可以保证的。

“玺媛时装”一份耕耘一份收获。从时尚到优雅，从品质到卓越，“玺媛时装”的革新魅力来自潮流服饰的艺术精髓！

1、工作得来全不费功夫

我是在6月26日正式加入实习单位的工作中，而在这之前经历的找工作的过程总体来说还是比较顺利的，没有像其他同学一样经过漫长的准备过程和找工作时的艰辛。早在大一的时候就听很多的师兄姐说找实习单位很难，想找到一家与自己专业对口的公司就更难了，于是在开学一个月后我就开始着手了寻找实习单位的准备工作，当时记得很清楚，那天实在4月25日，我接到了一个来自深圳的电话，起初我们聊得很愉快，感觉彼此就是自己想要找的，很快便说好今年的6月份我可以过去为期两个月的实习，但是前提条件是必须在回到学校还继续兼职着做。我答应了尽管当时我已经知道我是过去的唯一一个实习生。就这样，我的实习单位落实了。

2、起点，就落在这里

来到深圳，走进所谓的“公司门面”，我吓傻了。这……哪是一个公司啊？简直就是自家住所吗？哪有人把自己的公司跟家放在一起的呢。当时就觉得自己被欺骗了，很想一气之下离开，也许是胡姐（老板娘）看出了我的疑虑，于是详细跟我解释下了情况。原来是因为公司是刚成立的，她自己也还没有太多的时间去经营，所以一直搁置着，本计划下半年时会租住一个展厅和办公楼，而正想趁着这个假期好好的做下推广，使公司能达到一定的小名气。

既然来到了这里，那就勇敢的做吧。虽然这离自己理想的实习工作差一大截，但我想只要努力，只要付出，只要肯学习，在哪里都是会有进步的。而且这虽然是个小公司，说不定以后对自己会有很大的发展前景，反正也就是两个月的时间。

**最新电子商务论文提纲怎么写三**

尊敬的领导：

您好！

感谢您抽出宝贵时间来阅读我的求职信。通过我的了解，贵公司的人文环境与发展前景我很认同，也是我所追求的。假如有幸能为公司工作，我一定会用我的责任心和创造力融入公司的发展壮大中。

我是电子商务专业。四年的大学生涯，使我从一名只懂学习的中学生成长为一名具有较为扎实的基础和专业知识的大学生。期间凝聚了我奋斗的历程，取得了一定的成绩，但成绩属于过去，成功还看未来，我将继续努力毫不松懈的发扬勤奋刻苦的精神，去面临新的挑战。

我学的专业是电子商务，电子商务就是通过电子方式进行的商务活动，掌握学电子商务专业的学生应该从管理或从专业知识方面去适应社会的须要。因此，我选择了从商务方面去发展自己，除了取得会计从业资格上岗证，目前还进修初级注理会计师。

我正处于人生中精力充沛的时期，一直热爱和衷针于房地产工作，梦想能成为房产的精英；我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，我不满足于现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。因此，我希望能够加入贵公司，踏踏实实的做好属于自己的一份工作，竭尽全力的在工作中取得好的成绩。我相信经过自己的勤奋和努力，一定会做出应有的贡献。

此致

敬礼！

求职人：xxx

日期：20xx年xx月xx日

**最新电子商务论文提纲怎么写四**

我所在的实习单位是一家成立于xx年一家注册资本500万中小企业，隶属深圳一家保健品公司的子公司。该公司的主营业务致力于经营中西尖端保健精品，及营销策划创意。该公司在组近两年的经营情况不是很理想，一直处于严重亏损状态。在我进入这家公司的时候，公司上下正在进行由上到下的重组与人事更迭。可以这样说，我是到了一家转型期的公司中实习。可以这样讲，我来到一家正在创业的公司中来。

实习工作

我被分配到公司电子商务部来参加实习工作，具体的工作为维护公司的所有电子办公设备和其他网络设备的正常运转。这样的一个工作在自己看来是一份有喜有忧的工作。喜的是公司的电脑设备出问题一般是偶尔出现，这样有比较多的时间来了解企业及目前我国电子商务的发展现状，因为公司为我个人配置了一部电脑，可以利用这部电脑连接到互联网上去。忧的是这样的工作内容与自己的专业差距比较大，是否可以顺利完成实习任务是比较头疼的一个问题。但很现实的是，公司不可能把重要的工作交到一个实习生手里，而且自己的工作技能是比较有限的，特别是在网站的制作上面极为缺乏。这使的我刚开始的实习工作非常被动。经常出现的一种情况是：自己所做完的工作需要再一次由主管拿给其他同事再做一遍。这样的感觉很是难受。

因此，我在实习中遇到的第一个最大的挑战是：如何调整心态?

经过一段时间的调整，我再一次为自己找准了定位：实习生。一个缺乏经验的实习生在工作中的问题是极为正常的一件事情。而且这次实习的一个个重要的部分就是来“犯错误”，不犯一点错误是不能够发现自己在学校中的不足的，而且不知道在大学毕业之后的主要的方向是什么。

抱着这样的一种心态，我开始积极的投入到实习工作中去。自己虽然对周围的所有业务不熟悉，但是我可以多花时间来了解，因此每天晚上都泡在公司里面熟悉周围的环境。幸运的是，我的部门经理给了我比较多的犯错的机会，而且很认真地为我指出了今后的学习方向，并尽可能的保护了我的信心。

刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动。但自己还是很勤奋地去做，比较印象深刻的是为公司安装集团电话机，这是我从来没有做过的，但是部门经理还是很耐心的为我讲解安装过程。

经过三天的努力，我终于完成了本该一天之内完成的工作。虽然是很慢，但是通过这件事情坚定了我的信心，只要努力没有不能学会的。渐渐地我的工作也得到了实习单位的员工的认可，在最初了的电子商务资料库。

在渐渐地取得了上级主管的信任之后，我的工作内容也有了更新。有了更多的机会来接触公司的业务。然而更大的挑战要接踵而来：网站制作的工作技能成为我地一个瓶颈。

在学校学习时，我个人比较重视电子商务商务中管理的学习，而对网站制作却比较忽略。这又成了一个很大的软肋。因为每个公司都希望自己新员工可以很快地为公司实现盈利，为公司做起所期望的工作。但是，没有实践经验是不可能直接走上管理工作岗位的。因此，我的学校的基础知识在这个时候不是落伍了，而是超前了，也许在我的今后一两年的工作中不会直接的用到。

技术。但是这不是一朝一夕的事情，直到现在我还在努力的学习当中。

这其中我还在积极思考各种问题，包括公司管理上的一些问题。由于公司一直都在转型期间，内部的管理有一些混乱。我很珍惜自己的第一分工做，因此很希望能够在这个岗位上做好。但是自己的能力十分有限。

学校意在培养“多面手”，但是就个人而言没有能真正地完成学校的培养计划。自己在这一方面感到非常惭愧。同时，个人也觉得在培养电子商务的复合型人才时，应该有一个明确的就业方向。

以上文字均是在此次实习中的一些亲身感受和体会。一定有很多不成熟的地方，恳请各位老师批评指正!

学生：×××

**最新电子商务论文提纲怎么写五**

回望过去，时光飞逝,弹指之间,20xx年已接近尾声，回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_\_年的工作做如下简要回顾和总结：

回首20xx

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

2、能严格执行公司网络部门制度。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取xx年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找平台，比如最近的新闻源、全球网等平台，作为宣传的手段。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

(1)、分散流量是网站推广的重要事情之一

seo是网络营销方式之一，只有与sem、edm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日pv：1000-20\_\_之间，ip:700-1000,这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

(2)、注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

(3)、推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

(4)、seo优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么? 使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

(5)、网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动seo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动seo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

**最新电子商务论文提纲怎么写六**

大学生活，我们的生活空间自由大了，但是，因无目标而迷失方向。但是，在今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为在人争夺战中的另一重要利器。对企业而言，如何体现公司“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划是一种有效的手段；而对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地？因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，将自己的未来好好的设计一下。有了目标，才会有动力。

基于人才测评分析报告以及本人对自己的认识、朋友对我的评价的前提之下，进行了客观的自我分析。

1、自我认识

兴趣爱好：阅读、运动、象棋

特长：乒乓球

性格：不是很好脾气，但一个人的时候很安静。然，不好脾气最大的好处是不认输的坚持。

学识：一般技能、一般智商。

人际关系：认识的人很多，但熟识的不多。

思维方式：坚持主见，相信的就会坚持。

人生格言：人生就像一次旅行：路在足下，如何抉择，就如何得以五彩人生。

2、自我剖析

我想干什么？

我想要有一个安静的环境来进行学习和工作，所以喜欢一份安静的工作。如：广告设计、网络营销。

我能干什么？

学习电子商所涉及到的主要是网络营销，对于一些计算机应用程序也有所了解，外加上吃苦精神，能做的事情也是吧少的。如：办公软件的应用、网络贸易等。

我应该干什么？

至于我应该干什么，这的确是一个值得我们深思的问题。但是，很难说。每个人受到不同环境因素的制约，而在不同层次与深度上的让步是不能够被在众别人面前暴露。

我想我还是应该我当前的困难。以自己的实际情况去给予定夺。应该做的是勤勤恳恳的对待就是。无论是写字还是行走。

在眼下最大的困难是：自己只喜欢安静的环境，不能够完全适应并不安静的社会环境。而一份安静 的工作真是很稀有。

3、自我评价

1、家庭环境分析：

2、学校环境分析

3、社会环境分析

综合前面的自我分析和职业分析这两部分的内容，我得出本人的职业定位的swot分析如下：

内部因素：优势因素（s、弱势因素（w、

头脑灵活，逻辑推理能力较强有时过于理性，会忽略别人的感受

工作有毅力，认真，负责不喜欢传统的工作，偶尔会有厌倦心理

具有创造力，领导能力不错

人际关系处理得当

外部因素：机会因素（o、威胁因素（t、

在沿海地区工作岗位相对社会环境不断变化，多些，经济方面仍然有发竞争激烈，就业形势展前景。日益严峻。

结论：

1、职业目标：

我根据自己的职业兴趣和个人能力，我希望能最终成为一名在国际金融类的精英。

2、职业的发展路径：

考多种证————企业基层管理者—————企业高层管理者—————行政总监

5、实施策略

1、大学期间：20\_\_年～20\_\_年

1、学好各科专业知识，掌握经济管理行业的基本知识。

2、英语考级积极复习，强化英语，至少过6级。

3、从大二开始，积极准备考多种有关金融类的证书。

4、从现在起，关注考证的各种信息，研习关于经融与保险方面的书籍。

7、假期打工（和本人专业相符合的工作、积累社会经验

2、大学毕业的五年：20\_\_年～20\_\_年

1、若考上研究生，则继续勤奋学习。

2、去国外留学，学习经融类和语言类，继续深造、

3、去国外工作、

3、长期计划：

1、在工作之余，不断学习各方面的知识，提高自己的能力，增长各方面见识、

2、努力工作，积极博取提升的机会。

3、在工作，学习之外，坚持锻炼身体。

4、汲取他人各种优点，不断提高自身的修养。

5、不断发现自己的不足，并不大的予以改正、

6、建立良好的交际网，秉承\"君子之交淡如水\"的人生座右铭、

1、毕业后五年内希望找一家能给自己一些适当的发展空间的公司或者企业打工，积累经验，见习于社会，并且好好利用这里的人际关系和社会关系去寻求更适合自己发展的台阶、

2、毕业五年后开设自己的店面或者公司企业，利用边境贸易的优势条件尽可能迅速的溶入并占领一定份额市场，并通过各种关系尽量快而全面的理通各直属上头部门，不能让自己的事业死在一些没有防备的意外上面、

3、毕业十年后

使得公司步入正轨，开始大面积赢利，同时考察国外市场，使自己的公司尽量打入东南亚市场，并开始着手对跨国工厂或公司的打造、

4、四十岁前完成自己商业帝国的打造，一切的关系网，一切的人才培养制度都已基本完成、

5、五十岁

成为东南亚自由贸易区经济贸易的风云人物、

社会是不断变化的，而且是不断向前发展的，所以对我的职业规划要做出一些风险的预测。如果我不能够按规划完成以上制定的计划的时候，我会有以下的发展路径：

大学毕业后，没有考上研究生，则：

1、直接参加工作，累积资本，为日后的发展打下经济基础、

2、可以在大小城市里工作，但不会在乡镇里工作

**最新电子商务论文提纲怎么写七**

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。

**最新电子商务论文提纲怎么写八**

甲方：

住址：

法人代表：

身份证号：

乙方：

住址：

法人代表：

身份证号：

甲乙双方在平等互利、真诚合作、共同发展的基础上，经友好协商，达成如下协议条款：

第一条、合作内容

1、甲方为乙方有偿提供电子商务交易平台以及必要的后台管理系统所需要的用户名和密码，同时以网上展卖的形式帮助乙方实现网上销售的运作方式。

2、乙方通过甲方的平台发布、展示、销售产品以及处理产品的相关交易事宜。

第二条、合作期限

甲乙双方一致确认合作期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，即从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第三条、双方权利与义务

1、甲方权利与义务

（1）负责按合同规定，保证电子商务交易平台系统的正常运行；同时应尽可能在现有技术条件下对交易平台进行系统改进、功能提升和个性化修改等工作。

（2）在相关业务的宣传工作中，甲方不得损害乙方的名称权、名誉权等非财产权利。

（3）如遇甲方原因造成的平台服务中断时，甲方应及时排除故障并在第一时间内恢复平台的运行。

（4）在本合同履行期间或自然终止后，甲方有权要求乙方按时足额支付合同期内乙方应向甲方缴纳的利润分红、交易费欠款、因退货产生的退款等相关应向甲方缴纳的费用。

（5）未经乙方同意，甲方不得将本协议的内容透露给第三方。

（6）甲方对乙方在本平台上提供的价格真实性、产品促销活动、产品服务质量等方面拥有监督权利。

（7）甲方作为电子商务平台的所有者和管理者，有权对乙方的平台服务范围内的经营活动进行规范、监督和管理。对于严重损害公共权益或甲方利益的供应商，甲方有权终止其继续使用本平台，同时支持和协助消费者、有关\_\_\_\_\_对其进行追索和查处。

（8）乙方理解甲方为了网站的正常运行或基于市场整体利益考虑及经营需要，需要定期或不定期地对网站进行停机维护或对其网站的服务内容、版面布局、页面设计等有关方面进行调整，如因此类情况而影响甲方本合同项下义务的履行，乙方给予充分的谅解，不对此追究法律责任，但甲方有义务提前告知乙方并预告恢复日期。

（9）甲方有义务为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_年以内的交易数据的存档和及时查询；如甲方根据业务需要对交易数据保留期限进行调整，甲方会在实施调整前发送通知给乙方，以便乙方及时做好数据保存工作。

（10）乙方与消费者发生纠纷时，如果乙方存在违约、欺诈等情况，或不立即退款将给甲方声誉造成影响或带来经济损失时，甲方有权通知支付公司直接向消费者退款，如乙方的收款账户中账存资金不足时，甲方可动用乙方交纳的服务保证金以保证消费者利益不受损失。

2、乙方权利与义务

（2）乙方承诺在利用甲方电子商务平台开展销售等商务活动时严格遵守《中华人民共和国消费者权益保护法》等相关法律法规，尊重消费者的隐私权和其他法定权利。乙方同时严格遵守甲方与其他关联方所签协议书中甲方需要承担的与消费者（客户）权益相关的义务和责任，但是，甲方应该事先将相关文本的复印件交给乙方。

（3）乙方通过甲方电子商务平台发布的所有产品品质必须符合国家质量技术标准或行业标准，同时取得相关行政部门出具的产品合格证，若产品出现质量问题，乙方须承担因此而造成的一切损失（包括但不限于：向消费者赔礼道歉、退货、赔偿损失和赔偿甲方的损失）。

（4）乙方负责平台用户网上订购之后的所有后续服务（包括但不限于发货、收款、退货、退款）。乙方在接到甲方平台的交易订单后，应及时确认订单的有效性，尽快发货并确保平台用户在最短时间内能收到货品，如乙方未能及时发货，导致平台用户投诉、差评、追求赔偿责任等情况累计\_\_\_\_\_\_\_\_\_次，乙方除承担相应责任（赔偿平台用户和甲方的损失）外，甲方可以视情况处以暂时或永久（单方面终止本协议）下架乙方产品的决定。

（5）乙方保证其发布在甲方电子商务平台上的信息合法、真实和有效，并且保证不存在任何虚构、错误及误导的信息，否则乙方将承担全部的经济损失及法律责任。

（6）乙方在处理甲方电子商务平台上的退货订单时不得拖延，并严格遵守互联网行业准则操作退款；不得在行业准则之外收取任何形式的附加费用。

（7）在相关业务的宣传工作中，乙方不得损害甲方的名称权、名誉权等非财产权利。甲方有权对乙方的宣传内容进行事先审核。对于甲方的任何修改要求和建议，乙方应该立即接受并改正。

（8）乙方应该按照甲方的要求为履行本协议而使用计算机，乙方不得以任何形式对甲方的计算机环境进行破坏，由于乙方原因造成甲方的计算机环境出现故障，乙方有义务配合甲方进行系统的恢复工作并承担所需费用和甲方的损失赔偿责任。

（9）未经甲方事先书面同意，乙方不得将本协议的任何内容透露给第三方。

（10）乙方使用电子平台进行交易应当自行缴纳因此而产生的相关税款，并应当向甲方或消费者出具一切必要的合法票据。

（11）乙方应妥善解决与消费者之间的纠纷，并承担因此而产生的责任，甲方对此给予必要的协助。

（12）乙方应按照本协议约定使用甲方提供的电子交易平台，不得以任何形式转租、转让。一经发现将有权立即解除本合同，并保留其他一切法律权利。

第四条、\_\_\_\_\_标准与结算方式

1、利润分红

（1）利润分红的定义

甲乙双方针对通过甲方电子商务平台发生的交易额减去乙方为此支付的成本后剩余部分进行的分配称之为利润分红。

（2）利润分红的标准

乙方每月通过甲方电子商务平台发生的交易额达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元后，甲方则按照该月利润的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方收取费用，该费用在下月的\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前支付。

2、乙方提现方式的结算结算方式及周期：

按照平台客户交易成功之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内与乙方进行结算。

3、服务保证金

（1）甲方为保证平台客户的利益，防止乙方提供虚假信息、假冒产品、以次充好、或进行其他违法交易，甲方将酌情向乙方收取一定金额的服务保证金。

（2）经友好协商，甲方一次性收取乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币（大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）作为服务保证金，本保证金于本协议签订之日交付。

（3）甲乙双方约定以下日常操作规范，如因乙方违反以下日常操作规范产生的经济损失，甲方可以直接动用服务保证金先行赔付。

第五条、保密

1、双方应对其因履行本协议而取得的双方中任何一方的各种形式的任何技术或商业信息进行保密。

2、需要保密的信息包括但不限于下列信息：

（1）双方的高度机密。包括生产数据与另一方商务用户、财务状况、履约或经营有关的信息。

（2）本协议的条款与条件以及本协议有关的全部价格、\_\_\_\_\_、信用以及发票信息。

（3）第三方的保密信息，或对某一方有保密义务的信息。

（4）任何被另一方清楚认定为保密的信息，无论是载于有形媒体或由口头作出的。

（5）甲乙双方的其他商业秘密。

（6）甲乙双方的文件与谈判内容、记录、电函往来。

3、保密信息的使用

4、甲乙双方应当以保密信息相同的方式对对方保密信息进行合理的保护。这些方式包括但不限于与所雇佣的员工、外包商、咨询顾问等签署保密协议、建立实际可行的内部保密制度等。

5、一方向另一方披露的保密信息（包括甲方向乙方提供的统计数据）应当属于披露方所有。

第六条、违约责任

1、除本协议另有约定外，如甲乙双方中任何一方违反本协议，违约方应向非违约方赔偿相应的损失。

2、如因乙方提供虚假信息、出现假冒产品、质量问题或进行其他违法交易而造成的损失，甲方有权从乙方提供的保证金中直接扣除。

第七条、不可抗力

1、“不可抗力”是指在本协议签订后发生的、受影响一方无法预见、无法避免并无法克服的客观情况。鉴于网络所具有的特殊性质，不可抗力还包括黑客攻击、计算机\_\_\_\_\_发作、银行和电信部门技术调整等非因某一方故意或者过失而造成另一方未能按照本协议的约定提供服务的情况。

2、因受不可抗力影响而不能履行或不能完全履行本协议的一方可以部分或全部免除履行其责任。不可抗力发生后，双方须立即协商继续履行本协议之相关事宜，并就此签订临时协议，临时协议的效力在该不可抗力及其影响终止或消除时终止。如不可抗力及其影响在发生一个月后仍未终止或消除，则双方可协商终止本协议。

第八条、适用法律与争议的解决

1、除本协议另有规定外，甲乙双方就本协议或本协议之履行而产生的一切争议，均应首先通过友好协商的方式解决。如不能协商解决，任何一方均有权提请甲方所在地人民法院裁决。

2、本协议部分条款的效力依本协议之规定而被终止或被宣告无效的，不影响本协议保密条款及其他条款的效力。

第九条、合同的变更与终止

1、本协议之变更须经双方同意并采取书面形式确认。在双方未达成一致意见的情况下，原协议继续有效。任何一方无正当理由，不得擅自单方面终止本协议。

2、在下列情况下，可以终止本协议：

（1）本协议期满。

（2）双方协商。

（3）因不可抗力导致。

（4）一方被整顿、清算或破产。

（5）乙方未经甲方事先书面同意以任何名义、方式转租、转让电子平台使用权的。

3、本协议未尽事宜，双方可另行协商达成补充协议，补充协议与本协议不一致的地方，以补充协议为准。

第十条、合同的效力

1、协议经双方法定代表人或授权签署人签字盖章后有效。

2、协议合作期满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，甲乙双方协商本协议续约事宜。

3、协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：（签章）

地址：

联系方式：

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

乙方：（签章）

地址：

联系方式：

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**最新电子商务论文提纲怎么写九**

敬的贵公司领导：

您好！

衷心地感谢您在百忙之中抽出时间来翻阅我的这份材料，并祝愿贵单位事业欣欣向荣，蒸蒸日上！

我是广东软件职业技术学院电子商务专业20xx届毕业生李华胜，自从进入大学后，面临新的生活，迎接新的挑战，大学三年让我思想、知识结构及心理得以成熟。学校办学理念”高素质为本，高技能为重，高就业导向，创新促发展”，我一直把它铭记于心，立志全面发展自己，从适应社会发展的角度提高个人素质。

大学期间，我在师友的`严格教育及个人的坚持努力下，具备了扎实的专业基础知识，同时也系统地掌握了photoshop、sql、网页制作、asp、asp。net、java等技术操作。期间我还担任过班长、纪律委员、系学生会纪检部干事和生活部干事，具有很强的组织和协调能力，很强的事业心和责任感使我能够面队任何困难和挑战。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”一个合作的机会，对我是一次良好的开端，对您是一个明智的抉择。真诚的希望贵单位能给我一个发挥才能的机会，殷切地期望能够在您的领导下，为贵公司添砖加瓦；同时也在您的领导下发挥出我的实力与才能，在实践中不断学习、进步，在能力和素质方面进一步完善自我，为贵公司做出更大的贡献。

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！