# 推荐b2c网站策划书如何写

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-09

*推荐b2c网站策划书如何写一在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本行业基本没有成熟的商务网站。这个市场规模每年能够达到7000-8000亿元，目前b2c 行业还没有品质家居生活的领头者。在传统市场...*

**推荐b2c网站策划书如何写一**

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本行业基本没有成熟的商务网站。

这个市场规模每年能够达到7000-8000亿元，目前b2c 行业还没有品质家居生活的领头者。在传统市场又存在制造分散、品牌集中度分散等问题，因此b2c 在这方面就存在机会。 值得注意的是，除了作为平台出售其他品牌家纺，公司发展稳定后准备推出了自有品牌。垂直类b2c 的一个发展趋势就是自有品牌，因为无论是制造、成本还是质量和渠道都能够有效控制，并且具有较高利润。

前期类型：b2c ，服务对象基于具有中高档收入的白领以及成功人士，经营床上用品，床品套装，毛巾，浴巾，睡衣，被子，窗帘，居家用品等，类似于传统仓储型超市的网上超市。

后期类型：b2c ，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系isp ，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

3个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本行业有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送快递，物流公司等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

6个月：在本行业可以站住脚，并尽量推广网站，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的充实，争取更多的产品供应商，丰富网上产品，并向高端产品发展。 吸纳投资，扩大经营范围。实现网站盈利。

1年：达到本行业最大，最成熟的几个b2c 电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、bbs 、会员管理，五大部分以后逐渐增加企业产品发布板块，风格定位为简洁明快，优雅，时尚为主，图片和文字相结合，以淡色做基调。产品网页形式采用统一模块，突出产品图片，仓储超市产品价格统一定价为xx.99元(如：毛巾等)，百元以上产品定价为xx9.9元(如：床上套件等)

初期可自己维护，网站内容每天更新，制定网站规范。

加入大型网站的搜索引擎，如google ，有道， 白度等 初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告， 等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装

从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场

1、 租用虚拟主机。

2、 操作系统：windowxx/nt。

3、 采用系统性的解决方案(如ibm，hp )等公司提供的电子商务解决方案?

4、 网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用raid 冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、 相关程序开发。如网页程序php 、数据库程序sqlserver 或是mysql 等

**推荐b2c网站策划书如何写二**

一、建设网站前的市场分析

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。

本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下占领市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

二、市场定位，功能定位

前期类型：c2c、b2c，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：b2c,b2b，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

三、发展目标

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系isp，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。

吸纳投资，扩大经营范围，着手建立b2b商业交易平台。

实现网站盈利。

2年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，b2b、b2c、c2c三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

四、网站板块及风格

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、bbs、二手市场，五大部分。

以后逐渐增加企业产品发布板块，增加会员板块，对付费会员实行优惠政策。

风格定位为简洁明快，图片和文字相结合，以淡色做基调。

产品网页形式采用统一模块，突出产品图片。

二手市场平台用统一格式，从产品名到产品备注都统一格式，并采用类似于易趣的信用制度，鼓励网下同城交易，避免不必要的纠纷。

仓储超市产品价格统一定价为xx.99元，百元以上产品定价为xx9.9元。

五、网站维护

初期聘请专门的数据库操作员，网站内容每天更新，制定网站规范。

六、网站推广

加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 百度等。

初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告，并在零售商店内采取诸如买一定限额商品送会员资格的推广优惠活动。。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装。

从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场。

七、技术方案

1、租用虚拟主机

2、操作系统：windowxx/nt

3、采用系统性的解决方案（如ibm、hp）等公司提供的电子商务解决方案

4、网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用raid冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等

**推荐b2c网站策划书如何写三**

一、实习内容

1、b2b：这次的实习我们是从b2b的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册。成功注册了用户后，登陆开始真正进入b2b的交易平台。当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易。

买家登陆b2b交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，需要产生交易凭证，高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

b2b的交易方式下，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，题。

2、b2c：这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，卖家只有在

购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2c的交易，当自己在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。买家在b2c交易中，有很多的选择空间，而且任何一个了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，

时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，门的物流公司托运产品。网上银行是交易必不可少的，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、c2c：与b2b、b2c相比，个人和个人的网上交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有认证中心签发的数字证书基本上就可以在网上开店。在交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，

买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品、信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，c2c的交易。

二、实习班级和实习时间

实习班级：市场营销本科0801

实习时间：20\_年11月16日-20\_

直接由企业或邮局来完成货运，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，c2c平台上才有可以出售的商品。但是需要注重卖家的信誉度，11月20日买家的担心就是要一个诚信度网上银行交易，安全是最重要的问b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易平台上进行发b2c的交易平台或者是卖家都提供可以收藏起来，不能一味的购买商b2b成功等一段c2c具有法律效用的。就不需要委托专成功地完成年

三、实习过程的实施

1、组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

2、订单处理;企业对企业的模式要对订单的反应及时、准确、专业、避免订单处理不当的风险。

3、网上支付;

4、物流配送;就是企业能保证货物及时，准确地到达对方手中。

5、售后服务;b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

四、实习效果总结

电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来，

子商务现在已经普遍运用于各个角落。此次的实习内容是围绕我们

在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项内容不仅为了帮助我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在校园内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

五、实习中存在的问题

1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只提供了模拟软件，息和企业信息等关键数据，大量的信息都需要我们杜撰出来，以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自己都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，时间就能完全了解，根本不需要一到四周去使用。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，体系，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销能力等。

六、今后实习工作的改进措施

教学软件要想达到应有的实训目的，必须要具备初始的产品、商务活动。

如今的电b2b/b2c/c2c及物流进行的，不提供产品信信息质量自然难又充当消费只需要花一两次课的并有相应的评价不同企业有其企业等信息，进行完整的电子我们既巩固了专业知识又可以为毕业后的就业或创业打下了良杜撰的次数多了，我们既充当销售者、存在若干家企业，

1、建立电子商务企业初始信息库。首先应存储若干企业信息，包括产品图片及介绍、销售情况、人力资源情况等。企业信息库可以供学生选择，或由教师指派，一旦确定下来，就是该学生所拥有的企业的初始状态，由此开展与其他同学所拥有企业的竞争。根据我校的实际情况，一个自然班为40人，以机房一般容纳80人来计算，企业数量在4080比较合适。这样就能满足一个学生独立参与某一个电子商务企业的管理，而不必非要划分小组，更能检测出学生综合应用的能力。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不同个性特征的消费者，按他们的购买习惯划分成不同的消费群。消费者信息库供教师选择，教师可以随机选取消费者，也可以针对学生经营商品情况进行针对性的选择。选取出来的消费者构成模拟市场中的购买群体，学生不再担任购买者角色。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费能力，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个角色。信息库中同一类型的消费者可以有多个名称，但拥有不同的姓名和性别，他们只会出现在企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。可以设定某家企业的某类商品在某段时间特别受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自己开有工厂，可以拿到一手货源，这样就可以获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还可以包括各种培训、差评、被用户投诉、发错了货、快递包裹遗失等，这些例外事件或将占用企业时间、影响后续商品的销售，或需要企业支付额外的培训及赔偿费用。

通过这次电子商务实习，我的心得体会如下：

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行b2b、b2c、c2c的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依赖着物流，当然也可以理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站美国的亚马逊，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于状态。

4、不管是b2b想在网上立足不可或缺的部分。和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的平台里，也有网络营销这一部分，实际操作了后，感觉也是这样。

5、在网上进行交易，就难免不会有交易过程中带来的纠纷问题，网上交易由于存在虚拟等方面的特点，网上交易的法律制度体系就需要急需建立，方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

6、实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，务理论知识;让我初步了解了合书本所学知识，融会贯通，不能忽视网上这块市场，域不端影响着我们。

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过他背后的物流可想而知，于是可以不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信b2c、c2c的交易平台，企业和个人都需要进行网络营销，这是一个企业和个人在网上把自己的商品传上去后，就要推广自己的企业但由于我国的电子商务起步较晚，在这而这的实习交易平台，没有比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业，还是我基本掌握电子商务的实际应用，

通常包括制造、流通和服务企业，其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。b2c是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务，这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指通过internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实习，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新能力。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!所以在以后的学习工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师!

电子商务实习心得4[\_TAG\_h2]推荐b2c网站策划书如何写四

电商实习很快就过去了。二周不算紧张，但很充实，不但进一步了解电商，而且学到了许多网络知识和人生道理，总之学到了许多东西。

有了自己的博客懂得了网页相似度的解决方法和seo的优化等等。

中国网民已经超过1亿，当然还远远比不上美国的2亿多网民。但是，30岁以下的网民群体，中国已经超过美国，成为全球第一。也就是说，下一代网民群体已经是全球第一。更重要的是，中国网民只有8%，而美国已经超过70%，接近饱和，所以，互联网的未来当然在中国。国际资本对中国概念的疯狂是理所当然的。

当然，这次百度上市，与其说是百度太疯狂，不如说是美国人疯狂。“中国”再火热，也至于如此疯狂;百度再好，也不至于如此疯狂;李彦宏再有魅力，也不至于如此疯狂：交易中百度股价一度增长高达440%，成为美国历上市当日收益最多的10大股票之一;也成为自1999年以来在上市当日收益最多的公司;百度也是所有在美上市的外国企业之中上市首日的表现。

以前我对电商专业虽有了解，但那些只是皮毛.我以前同学问我什么是电子商务?电子商务就是阿里巴巴嘛!通过这两周的专业实习，我对电子商务有了更进一步的了解：电子商务是以网络为基础的全新的商业运作模式，它改变了以前商业运作的地域。时间。场地等不利条件的限制，提高了效率降低了成本提高了企业的竞争能力.它的基本要素有：网上市场。客户。网上银行。认证中心。物流配送。网络.而网络是其中各要素的枢纽.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。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次电子商务的实习，对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。这次实习下来，我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实习所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

电子商务实习心得5[\_TAG\_h2]推荐b2c网站策划书如何写五

1

今天，我致力于完成方律师昨天下午交代我写的三份上诉状及申请执行书。坦率地说一句，我真的不知该从何入手。心里纷乱不已，有股莫名的烦燥困扰着。但无论怎样困难，我还是必须得把它完成。总不能因为困难就一直搁之不理，尽管这也是我最爱干的事情。我真的对那个上诉人感到深深的无奈——他既然打官司了，那又为什么全都认了呢。

唉!这也把我害惨了——总觉得自己写的上诉状实在不好写。自己当学生的这种死脑筋就是不会灵活变通，老是觉得原告这样主张而被告又如此合作全认了，这不就歇菜了吗?为什么还要死要上诉呢——尽管我已知上诉人纯属只是在拖时间?写吧，努力地写吧!

2

无聊的开始了一天的运作。本以为会是伴随着无聊的结束。结果，方律师在下午四时许回到办公室。他整理了些文档资料后就拿出四份民事裁判书吩咐我写三份上诉状、一份申请执行书。他说，买卖合同就随便找个理由塞进去写，这主要是为了玩程序拖时间而已。而票据追索权纠纷案就从无票据基础关系这方面写。

我当时听到票据基础关系时就愣住，心想：这个是什么东西?怎么心理一点儿概念也没有?票据的无因性我就知道，但票据基础关系我真的不懂。这也甭管了，直接上网查。网上就说票据的基础关系是票据原因关系、票据资金关系以及票据预约关系。看了看，就只觉得票据原因关系有点联系，其他两个好像没有什么关系。后来又查了查法条，《票据法》第10条规定了票据与其基础关系。我就打算按这个来写。尽管如此，我还是觉得很难着手写。

3

今天早上我一直在等着方律师回办公室。因为他之前曾说今天早上要回来，叫我最好在他今天回来时给他看看我的执行书和上诉状有什么需要修改的地方。

不过，他今天早上并没有回办公室。我还一直以为他会回呢!最后是他叫我把执行书和上诉状发到他邮箱里去。其实我昨天早上就已经写好，只不过我对470那份上诉状写得不是很满意，总体上我对上诉状的感觉好像是自己在捏造故事似的只不过是多了些法律方面的东西。心理一直忐忑不安，担心会被方律师骂——虽然这到目前为此仍未发生过。结果，我根本不需要对它们做任何实质性的修改。今天下午，方律师叫我可以把执行书和上诉状打印出来，只是把470和471的字体改为楷体gb2312就行。心里的那份不安终于安定下来。总算是踏实了!

4

今天有一位客户带他的妹妹来咨询方律师关于合伙合同的问题。正如方律师所说的，正是大家都是好朋友才会一起合伙做生意的。如果相互间都不是好朋友，才不会一起合伙做生意。但合伙问题涉嫌的不仅是生意问题，还是朋友关系的和谐。

涉及到金钱，我总觉得朋友关系很脆弱——不知道是否因为我深受电视剧的毒害呢。先小人后君子成为了合伙的必要。签订合伙合同、明确双方的权利义务，有利于避免合伙纠纷的发生。即使将来真的发生纠纷也可以拥有有力的证据。因此，签订合伙合同时要慎重注重合同的内容——想像我们处于最糟的情况下该如何保护自我的权益。

**推荐b2c网站策划书如何写六**

电子商务b2b实习报告

大学生实习，其过程非常重要，其结束后所写的实习报告也非常的重要，能够总结体现这个学生实习一圈下来的成果和收获。下面给大家分享一些关于电子商务b2b实习报告，供大家参考。

一、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。实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。

学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20\_\_年4月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在4月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指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，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。

传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

二、实习过程

(1)组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理;企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

(3)网上支付;

(4)物流配送;就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

(5)售后服务;b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

三、实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1.双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂;

2.流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程;

3.从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性;

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在4月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

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

四、实习感想

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。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞!

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，\_\_年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍!诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍!它包括：1.网上服务：独一无二的av认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。2.线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验;服务人员为您提供3658小时专业咨询服务.此外，阿里巴巴的诚信通服务还包括帮助企业推广网站，已使您的网站不会被淹没在互联网的汪洋之中。1.网上推广：可以在网上轻松发布/查看供求信息、产品图片、公司介绍，展示您的诚信记录。2.线下推广：阿里巴巴将通过展会推广、媒体宣传、采购洽谈会等众多线下推广手段对诚信通会员的企业网站进行强力推广!3.自行推广：诚信通企业网站拥有专用独立网址，您可以把网址印在自己的名片上、产品包装上利用你的网站推广您的产品和企业!该网站为一级域名。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要石油树脂产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，有油漆厂、涂料厂、油墨厂等。首先问的是顾客能用什么样的树脂。比如油墨的用户，就有两种选择10号的软化点为120℃和深色120℃的两种，一般的时候顾客是知道自己的需要的。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。但是价格总是在不断的变动当中，半个月前碳五的价格是每吨8200元左右，但是现在已经随着石油的价格已经涨到9800元每吨了，可见报价总是滞后的。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该厂由于是生产厂家，所以主要顾客还是贸易公司的中间经销商的。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名上来。他的排名顺序是怎样的?有什么规则?2.对化工产品的了解，主要是对产品的生产生产过程及原理，对竞争对手以及整个行业的了解太少，产品的性能、用途和价格也不太了解。

于是，我针对问题查阅了一些资料，了解到了一些信息，对我帮助很大。1.诚信通网站会员信息排名问题：网站上信息的排序与发布的信息的标题中的产品名称(关键字)、以及搜索者搜索时使用的关键字、信息发布的时间以及和信息是否是一口价的可交易信息有关。目前商业信息的排名优先考虑标有价格、可以直接出价下单且支持支付宝的一口价信息以及标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。同时，在网上做生意，信息的价格排序与在网上与商友洽谈的活跃度，以及您的诚信通指数都可作为可选的排序条件。如果是诚信通会员，建您将之前的普通供应信息修改为一口价信息且支持使用支付宝，或者新发一条一口价信息，就有机会排列靠前，带来更多的成交机会。

经过\_\_个月的实习我学到了很多之前没有学过没有接触到的东西，认识到自己的不足，需要更加努力，才能尽快的学会在社会上生活，敢于面对社会的压力，使自己可以在社会上成长发展。

一、实习目的

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用网络掌握b2b模式下的电子商务的运行模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强自己的操作能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识。总的来说，通过本次实习，更多的希望考验一下自己在学校期间通过2年左右的专业理论学习，到社会上能胜任什么，找出与现实中的差距并且不断改进，积累工作的经验，为将来走进社会奠定基础。

二、实习要求

根据计划实验操作。

三、实训内容

1、搜丝网上自己网站内容的基本设置与产品管理。

2、分类信息网上产品发布。

3、b2b网站业务流程。

四、实习过程

第一任务是搜丝网上商铺的内容管理和基本管理，这部分中，指导老师要求我们设置自己的网站标题内容及产品供应管理。

第二个任务是在分类信息网上发布产品信息，我选择的是在\_\_发布网上发布。这是发布的成果截图：

第三个务是利用b2b相关网站，注册公司，发布产品信息

五、实习地点

\_\_电子商务有限公司

六、实习时间

20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_年\_\_月\_\_日。

七、总结

这次实训的我了解学习怎么管理自己的网站，网站优化推广，通过了解网站优化的相关知识，了解了百度怎么才能更快的收录你的网页，以及怎么让他的排名靠前，还有怎么查网站收录量以及网站相似度的检测，模板改动对网站的影响。

\_\_个月实习下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

一、实习目的

这次实习是学习了两年的电子商务专业后进行的一次全面性的实践练习，是把所学的专业知识运用于社会实践，了解企业运营管理各流程，了解企业各职能的管理职能。通过了解企业电子商务运营的情况，找出所学的电子商务知识和企业实际需要的结合点，帮助企业实施电子商务战略。通过现场学习，培养自己独立分析问题和解决问题的能力，并培养自己的职业素质。

通过这一次的实习，主要想达到以下几个目的：

1、考察自己在校所学的知识在实际应用中是否能够得心应手，学会致用。

2、增强自己上岗意识。企业不是学校，学校是一个学习的圣地，可以允许人犯错不断修正的，企业是要盈利的社会组织，不盈利就会被社会淘汰，每个员工都要承受着压力，把企业做好的。通过这一次的实习，可以磨练和增强我的岗位责任感。

3、积累工作经验。公司要培养一个人才是要成本的，所以公司招聘人才的时候，一般都会把有经验者优先录用。有了这一次的顶岗实习，可以增强我的工作能力，增强工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干，积累经验。为今后的就业铺路。

4、适应以后工作的生活方式。在学校里，有着学校的规章制度限制和同学朋友的真诚友谊。刚踏进复杂多彩的社会，是需要一个过渡期。通过这次实习，可以提前让我更加早地了解与体会真正进入社会后该如何生活，该如何面对工作与生活的困难，然后找出解决的方法。

5、通过实习，回校后有更加明确的目标，抓紧时间补习自己在实习中缺乏的知识，为以后的工作做好准备。

二、实习时间

20\_年\_\_月——20\_年\_\_月

三、实习地点

\_\_省\_\_市\_\_区\_\_小区。

四、实习单位和岗位

\_\_电子商务有限公司，网络客服。

五、岗位工作描述

我是在\_\_分公司的明星客服部，我们这里的网络客服是集售前售后于一身的，每人配置一台手提电脑和一台座机电话，每天上公司给定的53kf工作平台的客服号和一个qq客服号。售前，耐心地向每一位顾客解说产品性能、使用办法，引导顾客购物;售后，指导顾客使用产品，消除顾客的疑惑及不满情绪。除了上客服，还有每天提交自己拿到的订单，打电话催顾客签收、催快递人员派送，偶尔还要打电话回访顾客，看看顾客使用的情况，看他有没有需要再继续订购的意愿或者是了解这款产品在市场反应如何。还有一项工作就是接电话，由于我们是官x直销，是有订购热线的，经常会有顾客打电话进来咨询我们的产品，我们要非常熟悉公司的产品才能给顾客介绍。

六、实习心得

1、沉着、冷静、有自信地面对面试：对于如今就业竞争那么激励的市场中，想找到一份适合自己的工作并不是特别容易的事，况且对于一个还没有毕业，而且只能做一到两个月的兼职工想找一份适合自己的工作并非容易的事，但是我坚信我一定会找到一份适合自己的工作的。虽然未来的路谁也无法预料，但是只要有信心、坚定地走下去肯定能够找到的。当然，当我在网上投了大量的简历，也到实地那里面试了好多家，可还是没有一个公司愿意要一个随时都会走人的下属，虽有失意，但最后在我的沉着、冷静、自信地面度，最后我找到了一份适合我的工作，而且与我的专业息息相关的——网络客服。失败并不可怕，可怕的是你被失败打败。

2、脚踏实地，从小事做起：万事开头难，做事情是不由得你随随便便就能成功完成，必须脚踏实地地干实事，单单是凭你口花花的吹嘘自己多么能行，别人是不会认同你的，相信你的。所以，在实习当中，不要因为自己的有学历，就可以要干大事，小事就不足为之一提的感觉。必须要一步一个脚印地学习，请教别人，把一个个问题解决，把一件件的事情做好。事情虽小，也要做出实效。要不，连一个打扫卫生的职位，别人也不会请你。

3、专著认真，注重细节：专著认真，注重细节，在实习过程中，我深刻地体会到这一点的重要性。认真的态度可以体现在细节中。就我们这些没有任何工作经验而且是没有毕业的大学生，更要做到这一点，特别是在业务的这一块工作的。

我也是因为这一点，让我受到了教训。为什么这么说呢?那次是我上班以来少有爽快的客户，他只询问了我几个简单的问题就订购了，留好了电话、姓名和住址给我，可当我给我们公司的电话给他时，我却发错了号码，直到那天下午那个顾客要打钱进来时却打不通我们公司的电话，第二天打电话过去我才发觉，客户非常怀疑我们的网站是否真的，也非常生气，后来我给客户道歉，并答应客户免费送一些小礼品，也无补于事了。因为客户认为这事情好大因素都是我的问题，觉得我做事情马马虎虎，不放心与我合作!所以，这个订单失去了。

通过这件事情，错误，改进自己的工作态度。不能再像在校的时候，犯错还可以纠正，现在所做的是不能儿戏，出了差错，就会丧失机会，有关于自己本身的生存，公司的命运。也让我明白了，做事一定要认真。认真的态度，可以从细节上体现，比如，与客户洽谈、发我们公司相关的资料要正确、价格。这些微不足道的动作，足以让客户感受到你的认真，那自然而言就愿意与你合作了。

一、实习时间和单位

实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_年\_\_月\_\_日。

实习单位：\_\_有限公司。

实习单位简介：\_\_有限公司始创于19\_\_年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处\_\_cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，\_\_曾多次在全国专业大赛上获奖，阿一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和\_\_。

二、实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20\_年\_\_月\_\_号，我带着忐忑与兴奋来到了\_\_传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从\_\_月\_\_号到\_\_月\_\_号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找\_\_谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从\_\_的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

四、实习总结

近\_\_个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**推荐b2c网站策划书如何写七**

第一周

时间过的很快，一个星期就过去了，在这里，我们一行的同学一起先进行了为期3天的上岗前培训，培训的内容是：

1、公司的基本情况，比如发展历史，人员数量，产品的卖点等等。

2、公司的基本制度比如：上班时间，下班时间，节假日的放假情况等。

3、公司的组成，有多个车间组成的：c1c2c3车间b1b2b3车间a1车间d1车间等。

4、公司的业余安排等，每个星期的一三五晚上有最新的电影免费在二楼的食堂播放等。最后一天的下午和单位签署了劳动合同。工作的地点也去看过了，迷迷糊糊之间，一个星期过去了。

很多东西在培训时说过，但有一点记住了，这个公司是10年前亚洲的此类专业的公司。公司的每一个车间，都和其他地方的小加工厂有的一比，这或许是骄傲的一个卖点吧。感觉很不错。

第二周

这是我们来这里的第二个星期了，渐渐地对这里有了一点熟悉，但是工作上的事还是只能做一些简简单单的，毕竟我们还刚来不久，等日子长了我们就会慢慢的上手了。公司里面有自己的一套人员培养政策，刚进来的员工都是从省模开始。省模这样的工作都是一些手上的活，算不得怎样的辛苦，总的说起来的不满，那就是繁琐，单调，每天上班就坐在省模组里，手里拿着油石在模具零件上磨啊磨啊的，因为无聊，就给自己找一些活干，但是手上的活也不能落下，那就只有是零件咯，这是动模镶件，这是定模镶件，这个是一模两腔玩具电池壳模具，这个是一模一腔的风扇叶模具。在专业的模具厂里就是有一个好处，可以接触到各种不同形状的模具，这对于刚刚出来的学生是很有诱惑力的，特别是专业对口的时候很兴奋。

第三周

来到这里已经是第三个星期了，由于还是进厂里的个月，所以星期六不用上班，晚上也不用加班，至少我的车间里面的制度是这样执行的。有些同学的车间就没有这么幸运了，在第二个星期就要星期六上班去。现在的工作还是省模，没办法，制度是这样设置的，只有等上位者走了，下面的小卒才顶上去，说起来都心碎，这就是打工仔的心酸一面。

省模很轻松，都是手上的活，但是，有一点很郁闷，那就是工作的重复性，每天都是重复一个动作，这样也太折磨人了，有时候都觉得自己像是一个机械，机器人般动手，移动到一定的距离后返回，额，就系那个直线电机一般，做这自己认为最有规律的往复运动。在车间里的人相处的不算太坏，因为在上班时候不能有太多的交谈，下班后又急急忙忙的分开了，有点失败，好像只记得组长。

第四周

这一周的工作还是省模，不过心态好像好多了。因为在这里的基本工作都做了一些了解。省模主要是先用油石打磨去刀纹，油石使用时要配合研磨液。刚开始时还闹了一个笑话，我误认为是水了。当时真不好意思啊，这就是典型的学不专，记不全。接着是二百四号的砂纸，四百号的砂纸，八百号的砂纸，一般到八百好就已经达到要求了，有些要求更高的用到了一千二百号的砂纸，磨出来的零件都可以照出自己的影子了。

这就是所谓的镜面啦。厂里的食堂伙食还不错，至少我认为和学校里的不会差到那里去，有时候觉得更好一些。宿舍是四到五个人住，条件有些简陋，不能使用大功率的电器，甚至要在宿舍里使用电视机都得提出申请，够寒酸的。晚上还会有老鼠来光顾没有藏好的食物，太可怕了。

第五周

这里是一个新的开始，因为我已经调离了枯燥无味的省模组了，来到了制模六祖。这是星期三的下午，车间主任突然出现在我面前，要我放下手里的工作跟他走，刚开始还以为是要我去打杂呢，因为是新人，被拉出去打杂比如扫地等是不可避免的。

没想到他把我带到了平时上下班常常看到的制模小组的组长前面，对我说，这是你的组长，以后你就在这里工作了，接着就走开了。下面的内容就有些公式化了，就像有些的查户口般，什么名字?那里人?

在不关系到隐私或者秘密的情况下，我叫，惠州的。刚来到能做什么呢?看客，就是这样，现在旁边看看，但有些什么活，做什么样的活。熟悉一下工作环境，工作的工具放置在什么地方，熟悉一下组员，帮忙一下打下手，比如传递一下工具。

第六周

制模组的工作就比省模组忙多了，虽然来到这里已经一个多星期了，但是基本没有自己独立完成一项任务，能够做的了的还是打下手，传递工具啊，搬搬模具零件，模板模呸啊什么的。环境倒是了解的不少：制模组是一个独立的小团队，独立负责整套模具的加工装配，组里配备有四台铣床，两台粗铣，两台精细铣床。

就是利用这样的设备完成除了数控加工以外的加工工作，比如钻运水孔，顶针孔，呸料的粗加工小镶件的加工等等，组员的组成是一个老师傅就是组长，一个工作了十年的老工人，这个老是工龄上的。三个工作了二到四年的小师傅，和一个工作比我先六个月的组员。可能是有代沟的存在吧，我倒是和最最小得工人谈的最多，每天都跟在他身后站站工具认识的倒不少了，这里的一点是铣床叫罗床。

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！