# 关于电子商务策划书范本(八篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-02-03

*关于电子商务策划书范本一真实姓名： 潘秋芳 性别： 女年龄： 24 岁 身高： 156cm婚姻状况： 未婚 户籍所在： 贵州省三都县最高学历： 本科 工作经验： 无经验联系地址： 贵州大学北校区最近工作过的职位：期望工作地： 贵州省期望岗位...*

**关于电子商务策划书范本一**

真实姓名： 潘秋芳 性别： 女

年龄： 24 岁 身高： 156cm

婚姻状况： 未婚 户籍所在： 贵州省三都县

最高学历： 本科 工作经验： 无经验

联系地址： 贵州大学北校区

最近工作过的职位：

期望工作地： 贵州省

期望岗位性质： 全职

期望月薪： 3000~4000元/月

期望从事的岗位： 行政专员/助理,人事专员/助理,经理助理,文员/秘书,储备干部

期望从事的行业： 互联网/电子商务,影视/媒体/艺术/出版,物业管理/商业中心,酒店/旅游,其他行业

技能特长： 能吃苦耐劳，责任心强，能适应各种工作能力，善于与人沟通交流，比较成熟，为人正直，能够处理好各种人事关系。并且能迅速的融入团队工作，属学习实干型职员,工作以完成目的和达成目标为己任，敢于承担责任，富有工作激情，而且实践已经证实了这一点。在贵州大学与人文学院的志愿支教活动中、在学院青年志愿者协会担任生活部副部长和在校史馆当助理期间期间，对待工作认真负责，与同学关系和睦融洽。如能被贵公司录用，我将与贵公

贵州大学 (本科)

起止年月： 20xx年9月至20xx年7月

学校名称： 贵州大学

专业名称： 历史学

获得学历： 本科

没有填写工作经历。

**关于电子商务策划书范本二**

随着互联网在全世界范围内的兴起，我抱着对电子商务的好奇，高考自愿填写了“电子商务”专业，学校让我们理论联系实践，为了跟上时代的步伐，也为了实现当代社会的需求，学校专门为我们电子商务专业提供了一个实习平台，让我们更加了解和掌握电子商务的流程和后台管理。

我们这次实习上从20xx年1月4日至20xx年1月15日，在这近半个月的实习里，主要目的是为了提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，为即将踏入社会的我们做好准备和动手能力；让我们更加了解电子商务的运作模式和流程以及了解现代企业的建设和先进的管理水平。

我们这次的实习时间是从20xx年1月4日——20xx年1月15日。

这次我们的实习地点主要是在xx德阳中城科技有限公司和派尔信息技术有限公司。我这次主要被分配在xx德阳中城科技有限公司实习。

在这两周的实习中，主要内容是遵循了现行的电子商务行业对我们大学生的素质要求，针对企业日常电子商务活动的开展，将电子商务专业理论知识融于实际应用操作中，使我们更能全面掌握开展电子商务业务所需的各种技能和方法。为我们出社会后在工作岗位下打下了良好的基础。在这将近半个月的实习中，我们在中城互联中，从最开始的注册登录——然后寻找商家——再上传图片——进行后台操作——再进行订单处理到最后的交易成功，具体内容如下：

德阳商务网是德阳本土最大的互动商务站，由xx中诚科技发展有限公司主办并提供软硬件后台支持，正规、合法经营，具有国家互联网信息经营资质。融合国内领先网络理念和技术构架构建互动式网上综合资源平台，形成最全面的、真实的、有效的、准确的并可随时得到纠错的地方资源名录查询、商家评价、宣传和沟通平台。

德阳商务网按24大行业，248个小行业细分查询展示入网用户，归类明确、划分详细，为用户提供了一个很好的查找信息平台，它是全方位、多层面、多渠道，并且在本地具有极高的商业价值和社会价值。

在我们去公司的第一天，就了解到加入公司的好处和优势：

1、加入德阳商务网的好处是：加大广告宣传做好客户服务提升现代形象争取潜在客户发布日常信息

2、加入德阳商务网的优势：稳定、快速、专业适应性推广全动态网站优先被百度、谷歌收录网上动态新闻同时在商网上得到宣传可直接在商网上发布日常信息。

本公司虽然内部组织人数不多，但是公司的操作流程却很畅通，内部人员也非常团结和友爱，虽然德阳商务网成立时间不长，但是在这么短的时间里有如此高的商业价值和社会价值，可见公司先进的管理和内部人员的团结。

德阳电子商务网图1—1

在这两周的实习里，我们首先是听公司沈总及其他几位公司职员为我们讲解中城科技和电子商务方面的发展史和专业知识，为了提高我们的综合动手能力，分配给我们每个人的任务都是一样的，首先在中城网上注册，然后去找在德阳地区范围内的商家，与商家协商把商家店里比较有新颖性的商品通过拍照传到我们已注册好的店铺里，商品图片上传后，再在德阳地区内进行全方面的宣传，让消费者知晓商品到最后的购买商品，顾客下订单后我们应及时处理，送货上门，货到付款，开具收据，这样，从寻找商品到交易成功就基本完成了。

由于4号和5号是公司为我们讲解专业知识和分配任务，所以我们正式实施任务是从6号开始的，在任务开始时至结束，我都是认认真真的完成每一个流程和做好每一个任务。

由于德阳商务网主要是针对德阳地区的，所以我们也只能在德阳地区找商家，也只能在德阳地区范围内进行销售，到时送货上门，货到付款。经过两天的寻找，终于找到了两家个体工商户，一家是化妆品店，另一家是卖时尚休闲包的，之所以会看上这两个商店，是因为他里面的商品不仅质量好，而且价格公道，堪称价廉物美，最初在与商家协商时，他并不是很相信我们，我们交谈了很久，并出示了公司的相关证明和我们的学生证，他们才开始相信我们。经与商家协商过后，他们都表示愿意。于是我对这两家商店里比较有特色的商品进行了拍照，然后和商家签立了协议书，并与他们商量了如果有人下订单我就会提前与商家联系，保证到时能有货提。

首先进入，这是xx工程职业技术学院与德阳商务网协手培养我院合格电子商务人才的实习网店平台，进入页面后，在左上角点击“学生注册”——“同意注册声明”——“认真填写登记信息”——“完成注册”，这样，就完成了在实习网店上的注册。这里值得注意的是在填写每一条注册信息时，都要真实填写，保证信息的真实可靠性。因为我们不只是在这上面实习两周，而是要把这个网店一直要做到我们毕业，所以我们要认真填写，示要夸大其词，这样顾客才会相信我们，才会购买我们的商品。

在商家那拍到自己满意的图片，说实话，拍照对于从来没学过摄影的我来说，简直就是难上加难，拍了几十张，可以上传的才几张，第一次借了沈总的照相机，但是由于拍摄不来，没有拍到理想的照片，所以后来把我同学喊上了，因为他学过摄影，所以后来的照片都还可以；然后选择“学生登录”，输入自己的用户名和登录密码，单击“登录”，然后选择“直接进入后台操作”，选择“图片上传”，记住，必须要jpg格式的才能上传；随后把自己所有要用到的图片都传上去，还要上传一张自己的照片，因为店铺左上边要有一张自己的图片，这样，买家才更容易相信你的店铺。做完以上操作，上传商品图片就完成了。

在把商品图片上传后，下一步就是要为网店和商品进行宣传，因为这们可以提高网店和商品和知晓度，我采用了qq群、飞信、空间、贴吧等方式进行了宣传，在商品图片上传后，我就不停的在做宣传，不过前两天的效果不是很好，虽然宣传了，但是还是没有人下订单。于是我又继续做全方面的宣传，在百度德阳吧里进行了宣传，后几天陆续有人进网店订购，这样就达到了宣传的效果。

在后台管理中，选择“信息发布”中的“商品销售发布”，在弹出的对话框中填写商品的基本信息和上传产品的标志图片。在填写过程中，产品介绍尤其重要，因为产品介绍的好坏直接关系到顾客是否愿意购买。我在店铺里主要卖的是包和眼影，同时也在卖书。在介绍包的时候，要把包的质地、开袋方式、内部结构、外部结构、风格、箱包图案、颜色、硬度、成色、尺度等描述得一清二楚；介绍眼影的时候，要把眼影的颜色、粉质、什么样的眼影搭配什么样的衣服、用这种款式的眼影会不会带来伤害之类的，都要描述清楚。这次我在店铺里卖的书主要是20xx年报考助理会计资格的书，这套书主要描述它的过关率和试题的准确率。在商品销售信息管理是用来记录商品的购买记录和对商品图片及商品信息的编辑、隐藏或删除的。详细见图1—2。

登录后进入后台管理系统中，选择“反馈中心”的“订单信息”选项，可以查看订购人、订购商品、订购地址及订单处理状态。如果收到订单信息应及时与买家联系，由于销售是争对德阳地区的消费者，所以“物流配送”和“网上支付“两项操作流程就省略了。直接为买家送货上门，货到付款，然后在后台中选择“订单处理”中的“交易完毕”，这样，一项商品交易从上架到买家的手里就基本完成了。详细见图1—3。

通过长达半个月的实习，我对自己的专业也有了更为详细而深刻的了解，也对自己的专业产生了更浓的兴趣。

在这十几天里，我们已不是学生了，而是网店主人，或者是公司的一名职员，所以我们要在其中接受挫折，提高自己的业务能力，这次实习中，我们要把自己能说会道的一面展现出来去跟商家洽谈，然后把商品图片上传到自己的店铺里，然后再做大量、全方面的宣传。虽然这次在网店里卖东西说不上累，也没赚到利润，但是我已经跨出了成功的第一步。

这次能得到这么好的实习机会，要感谢学校和公司给了我们这个实习的平台。最初，我认为公司的老总都是比较严肃的，凶神恶煞的，然而当我看到中城公司的沈总时，完全没有这种感觉了，沈总和蔼可亲、平易近人，而且我们不懂的就问他或公司的其他人，他们都会很乐意的为我们讲解，公司有这样的老总和职员，我相信，公司的明天会更加辉煌。其次，也要感谢学校能提供这么好的实习平台，让我们理论联系实践，这让我们能学得更多，收获得更多。

总之，这次实习给了我们丰富的经验和宝贵的财富。虽然这次实习并不是很累，但是我在公司学到了许多前辈们和自己在实践中总结出来的经验，不管是去找商家洽谈还是业务素质方面，我都得到了锻炼，这不仅使我们积累了在课本上学不到的经验和教训，而且为我们以后从事电子商务方面工作奠定了良好的基础。

**关于电子商务策划书范本三**

尊敬的领导：

您好!

我是一名中专应届毕业生，来自某地，性情开朗，乐于与人亲近。我出生于农民家庭，从小艰辛朴素的生活培养了我享乐耐劳的肉体。

在校时期，我经过仔细、努力的学习，修完了电子商务专业的一切课程，获得了良好的成果。课程次要触及：计算机使用根底、电子商务概论、电子商务英语、电子商务案例剖析、市场营销、网络营销、网页设计与制造等学科。

修好学业的同时我也注重于理论。社会兼职，打暑期工，勤工助学等为我积聚了一定的财富。

2年的校园生涯和社会理论生活中，我不时的应战自我、空虚本人，为完成人生的价值打下坚实的根底，不断都以为人应该是活到老学到老的我对知识和专业一丝不苟。一个时机，对我来说便是一个良好的末尾，我情愿将团体价值在团队任务中去完成。

固然，才毕业，缺乏任务经历是我的缺乏，但我拥有丰满的热情以及“干一行、爱一行”的敬业肉体。我等待在我最初就读的社会大学里能有一位引导我的教师，在这个社会里引导我不时打败本人、逾越本人，逐渐走向成功!

此致

敬礼！

**关于电子商务策划书范本四**

虽然我国中小企业开始涉足电子商务领域，但是还是停留在萌芽阶段，存在一些问题，具体表现在：

1、对电子商务认识上的不足

绝大多数的中小企业认为所谓的电子商务就是构建网站，建立网上店面，发布企业信息及产品，让客人通过它来购买东西。因此网络利用率差，营销方式单一，大部分上网企业的仅仅停留在网络广告和促销上，而且也只是将厂名、品名、地址、电话挂在网上而已，很少有企业拥有自己独立的域名网址，开展其他网络营销活动的更是寥寥无几，网络的巨大优势与潜力远远没有被挖掘。

2、资源投入不足，投入结构不合理，欠缺信息化建设

中小企业使用互联网和参与电子商务的程度参差不齐，许多中小企业仍把精力全部放在业务上，难以投入足够的资源进行信息化建设。有些企业虽然建立了网站，但过于关注于传统业务，加之“重硬件而轻软件”的倾向严重，网站利用率极低，甚至成为一个空壳，企业的投资回报率极低，导致电子商务名存实亡。

3、配套服务体系不健全

由于国内电子商务还处于初级阶段，开展电子商务缺乏一个成熟的商业环境。特别是目前中国在电子商务方面的法律法规不健全以及信用、支付和物流等阻滞电子商务发展，导致进行网上交易的企业要冒很大风险。

1、提高企业运营效率

中小企业利用实现企业资源计划（erp）和企业业务重组（bpr）等信息化建设从事电子商务，网络就成了企业生产、经营各环节的主要媒介和实施场所，从原料的采购，产品的设计、制造到产品的宣传、营销、辅助销售和运输，各个环节实现网络一体化，各个环节连成一个互动的有机整体，大大提高了企业的运营效率。

2、能有效降低企业库存

中小企业实行电子商务的供应链管理，通过构筑和前端客人以及后端供应商的互动系统，能对企业的销售量进行比较准确的预测，进而真正实现企业的jit（just in time）生产方式来实现产品供应的通畅、合理、高效，既满足供应，又不保留大量库存，最终实现企业的零库存。

3、减少了交易成本，拓展国内外市场，增加了商业机会

中小企业实施电子商务无疑会带来交易成本的大幅下降。一方面，网络广告对传统广告的取代将为企业节省巨额的广告费用。另一方面，电子商务减少了中间渠道商，实现了直销，从而降低了销售成本。同时电子商务具有开放性特点，使企业的交易活动可以不受时间地域的限制的进行，利用国内外两个市场，从而为中小企业创造更多的商机。

4、能使中小企业更好地适应市场的变化，全面提高企业的竞争能力

电子商务使得信息从离散化走向集约化，信息的传递方式由阶梯型变为水平型，从而缩短了信息沟通的渠道，使中小企业能够迅速地协调企业与供应商，企业与顾客的业务往来，快速处理企业的采购、调配和送货等活动。同时加强对各个部门的实时监控和管理。这种信息传递方式和管理组织结构的变化必然会导致中小企业更加有效地运行，从而搞活企业经济的活力，增强企业的竞争能力。

1、政府为中小企业实施电子商务提供了政策支持

\*\*年1月22日，信息产业部审议并通过了《中国电子商务发展战略纲要》，它将成为我国企业从事电子商务活动的指导性文件。同时，国家三部委将有一系列举措推进中小企业信息化发展，从而引导中小企业发展电子商务。

2、网络基础设施的大量投入为电子商务提供了硬件支持

多年来，国家在信息化基础设施方面投入了大量人力、物力和财力，已基本建成了覆盖全国的大容量，高速率光缆传输网络。公用数据通信网、卫星与微波通信网；图像通信网和多媒体通信网已有部分投入使用。这为中小企业实施电子商务提供了硬件支持。

3、大量的电子商务提供商提供了电子商务应用平台的保障

电子商务提供商专门为企业提供虚拟主机空间租用，承担电子商务平台制作与维护的电子商务服务商。这样就免去了企业自己购买专用设备和分流专业人员维护的高额费用，大大地降低了中小企业的电子商务的运营成本。

4、信息化教育为电子商务提供了人才保障

电子商务的实现的关键之一是信息化人才。目前，我国正采取多种手段和不同的形式，积极地开展信息化人才的培训工作。教育部门，正大力普及网络知识，在许多大专院校经济、贸易等专业院系开设电子商务专业，为电子商务培养了大量的高素质复合人才。

1、拟定中小企业实施电子商务和总体规划

电子商务不仅仅是将企业业务简单地搬到因特网上，更重要的是对企业现有运营模式的变革，它涉及到企业管理模式的改变、业务流程的调整、内部资源的重组、基础设施的架构等一系列问题，也包括企业外部网络环境的建设，宏观市场环境的营造等。因此，中小企业必须根据自身所处的不同市场环境与市场地位并结合自身的条件，选择电子商务实施的最佳切入点，有计划分阶段（如酝酿阶段、交易阶段、整合阶段和转型阶段）的进行。

2、结合自身条件增加信息化建设的资源投入

中小企业发展以信息化为基础的电子商务，须增加信息化的软硬件投入如系统构建成本、技术支持成本、运营管理成本、安全成本、风险成本和其他成本。因此中小企业要以商务为核心，利用现代信息技术工具实现企业价值链上的新的利润增长点。

3、建立高效信息收集系统，优化资源配置

信息网络时代，及时有效的信息决定市场和效益。中小企业要成功地实行电子商务，一定要建立一个高效的mis信息收集系统。通过网站的设计。建立一个良好动态数据库，并对信息进行加工处理，进而了解市场的需求动向及企业自身的经营情况，企业的产品在网上受欢迎的程度等。同时能与erp、bpr、scm和crm系统进行整合，进而优化自身的资源配置，最大地降低成本，提高经营效益。

4、选择最佳的配送及支付结算方式降低风险成本

社会化配送及支付结算方一式是电子商务发展的两个瓶颈，中小企业无法通过自身来解决。因此，中小企业可以采取第三方物流配送方式，由物流代理公司承接仓储、运输代理后，为减少运行费用，提高服务质量，同时又要使生产企业觉得有利可图，就必然在整体上尽可能的加以统筹管理，使物流合理化。同是，支付结算方式可以采用由银行或第三方支付公司作为中介来承担，进而降低交易风险。

5、以客人为中心，提供优质服务系统，建立忠实的客人群

现代客人需要强调的是个性化服务，网络服务系统为客人提供了全新的工具：全天候、即时、互动、了解信息、释疑解难等。这些都迎合了现代消费个性化的需求特征。所以，越来越多的企业把电子商务整合到的营销计划中，使客人服务成为电子商务必不可少的环节之一。中小企业须以客人为中心，提供完善的售前、售中、售后的服务体系，实现人性化的服务。

最后，政府要加强电子商务使用环境建设，着力建设一个规范、安全的电子商务使用环境，进一步加强电子商务标准和安全技术的研究推广、建立和完善电子商务相关的法律法规，从而为中小企业发展电子商务创造良好的外部环境。

**关于电子商务策划书范本五**

一、自我分析

1、自我认识：我是一名本科生，是当代众多大学生中的平凡一员。业余时间爱听音乐、外出散步、聊天，还有上网。

2、我的优点：有良好的生活习惯，喜欢看小说、散文，尤其爱看励志类的书籍，时间观念强，考虑问题比较全面，平时与人友好相处群众基础较好，亲人、朋友、教师关爱，喜欢创新，动手能力较强做事认真、投入，并且有很强的责任心。

3、我的缺点是：缺乏毅力、恒心，学习是“三天打渔，两天晒网”，以致一直不能成为尖子生，有时多愁善感，没有成大器的气质和个性。偶尔缺乏自信心，且害怕别人在背后评论自己。有点保守缺乏足够的冒险精神，办事略显急噪。

4、解决自我认识中的劣势和缺点：所谓江山易改，本性难移，虽然恒心不够，但可凭借那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，会慢慢培养起来，充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自存存在的各种不同并制定出相应计划以针对改正。

二、职业分析

1、主要课程

基础知识、经济学、数学、英语、经济法、经济写作等知识。计算机网络原理、电子商务概论、网络营销基础与实践、电子商务与国际贸易、运筹学、数据库技术与应用、消费者行为学、市场调研与预测、erp与客户关系管理等。

2、电子商务专业分析

电子商务专业是融计算机科学、市场营销学、管理学、法学和现代物流于一体的新型交叉学科。培养掌握计算机信息技术、市场营销、国际贸易、管理、法律和现代物流的基本理论及基础知识，具有利用网络开展商务活动的能力和利用计算机信息技术、现代物流方法改善企业管理方法，提高企业管理水平能力的创新型复合型电子商务高级专门人才。

3、专业方向

主要有两个方向：网站设计与程序方向、网络营销编辑方向、毕业后，可从事企事业单位网站的网页设计、网站建设和维护，或网络编辑、网站内容的维护和网络营销(含国际贸易)、企业商品和服务的营销策划等专业工作，或从事客户关系管理、电子商务项目管理、电子商务活动的策划与运作、电子商务系统开发与维护工作以及在各级学校从事电子商务教学等工作，还可以在呼叫中心从事电话营销的工作。

4、电子商务就业层次

从实务层、实施层、到策划、决策层是一个从简单到复杂的过程。可以看出来，人才数量越往上越少。

实务层是指一个电子商务项目运营中的实务操作层次。

实施层是指电子商务项目的实施过程，在这个层次中，具备项目实施能力是主要要求。需要明确的是，并不是项目由一个人来全部完成。而是指，能够参与甚至领导项目的某一项工作，比如流程策划、界面设计、内容架构。

策划、决策层，是指能够根据环境和企业的具体条件策划其电子商务规划，并能在辅助论证、决策重大项目问题。比如采用何种支付方式、何种配送方式。

三、电子商务培养目标

(1)培养德智体等全面发展的，熟悉经济管理与现代商务基本理论，掌握一定的计算机、网络及信息技术基本原理及应用方法，具备电子商务项目规划、设计、管理和组织能力，能够使用现代信息和网络技术开展市场研究、信息传递、网上商务系统建设、广告设计、网络营销与贸易及网上支付和结算等商务活动。

(2)具有理论分析和实务操作的基本能力;掌握经济学、管理学与电子商务方面的基本理论和基本知识;具有开展电子商务业务的基本能力;熟悉贸易活动的国际惯例与有关电子商务活动的政策和法规;了解本学科的理论前沿和发展动态;具有熟练运用外语、计算机和网络技术的能力。

四、环境分析

社会环境—大学生就业形式

近年来，随着高校的扩招，大学毕业生的就业竞争日趋激烈，学生就业存在几个比较突出问题：

(1) 大学生就业率呈下降的趋势。

(2) 大学生就业渠道不畅。

(3) 大学生就业观亟待改变。

五、目标计划

1、一级目标

初步了解职业，提高人际沟通能力。主要内容有：

(1)和师哥师姐们进行交流，询问就业情况;

(2)参加学校活动，增加交流技巧;

(3)学习计算机知识，辅助自己的学习。

2、二级目标

提高基本素质。主要的内容有：

(1)通过参加学生会或社团等组织，锻炼自己的各种能力，同时检验自己的知识技能;

(2)通过计算机二级、英语四六级。

(3)主要尝试兼职、社会实践活动，并具有坚持性;

(4)提高自己的责任感、主动性和受挫能力;

(5)英语口语能力增强，计算机应用能力增强。

3、三级目标

提高求职技能，搜集公司信息。主要的内容有：

(1)撰写专业学术文章，提出自己的见解;

(2)参加和专业有关的暑期工作，和同学交流求职工作 心得体会 ;

(3)学习写简历、求职信;

职业规划

(4)了解搜集工作信息的渠道，并积极尝试。

4、四级目标

工作申请，成功就业。主要的内容有：

(1)对前三年的准备做一个总结。

(2)开始毕业后工作的申请，积极参加招聘活动，在实践中检验自己的积累和准备。预习或模拟面试;参加面试等。

(3)积极利用学校提供的条件，了解就业指导中心提供的用人公司资料信息、强化求职技巧、

(4)进行模拟面试等训练，尽可能地在做出较为充分准备的情况下进行施展演练。

有句话说的好，机会是给准备好的人，也是为敢于尝试有勇气的人准备的。很多时候，机会只有一次，为自己的职业生涯进行规划正是时刻准备着机会的到来，也许现在的规划就是以后人生的一次大转机。 我梦想这做一个自信、快乐、活泼的女大学生，通过不断的完善、不断的努力，成为一个快乐、自信、高雅的职场新女性，在平凡的日子里描绘出不同的亮丽。

**关于电子商务策划书范本六**

经过了大学x年电子商务专业的理论进修，使我们电子商务专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

①为了将自己所学电子商务专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过电子商务的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力；

②通过电子商务专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

③通过实习，了解电子商务专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

①在电子商务岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题；

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处；

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

1.实习单位简介xx系统工程有限公司成立于19xx年，是一家专注于xx产品和xx产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于xx科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家xx项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

xxx系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高中级技术职称的员工达xxx多人。为了开发出真正适合企业需求的xxx产品，企业特聘请电子商务专业专家xxx作为咨询顾问，紧密跟踪电子商务行业发展特点，不断优化。

2.实习岗位简介（概况）

a.参与电子商务岗位的日常工作，参与组织制定单位电子商务岗位发展规划和年度工作计划（包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等），并协助同事组织实施和检查执行情况。

b.协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在电子商务专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

c.在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

我很荣幸进入xxx系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发电子商务专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

为期x个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电子商务专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

**关于电子商务策划书范本七**

尊敬的领导：

您好！

很荣幸您在百忙之中阅读我的求职信！希望能在贵公司找一份适合本专业的工作，发挥才能，为公司创造更好的价值。

我是在报纸上看到贵公司的招聘启事，我在考虑自身条件以后，我觉得我的自身条件是符合贵公司的要求的，所以我才对贵公司的职位产生的浓厚的兴趣。我相信我能够做好贵公司提供给我的工作岗位。

我是xx职业技术学院经济贸易系电子商务专业的一名学生，即将面临着实习。作为一名电子商务专业的大学生，我热爱我的专业并投入了巨大的热情和精力。在这两年里，我所学习的内容包括了电子商务的基础知识、平面设计、网页制作、计算机组网技术、网络营销、access、asp、vb，而且能熟练的操作计算机办公软件，并组建小型局域网。当然在学习这些理论知识的同时，也不缺乏实践。大一的时候就注册了淘宝网，并在上面开店，虽然并没有卖出去些什么东西，但是在开店的过程中，也学到了很多内容，比如与人的交流，进货渠道等。在这实践和学习中，使我对电子商务有更深的了解。

深知电子商务专业是个具有创新、面向世界、面向未来新型行业，因此只学习课本上的内容还是远远不够的，我还会继续努力的。学习的同时，我还积极参加各种活动，抓住每个机会，锻炼自己。在这短短的两年里，我深深地感受到，与优秀学生共事，使我在竞争中获益，也使自己更好的进步；向困难挑战，让我在挫折中成长。我更渴望在广阔的天空里展露自己的才能，期望在实践中得到更好的锻炼和提高，因此我希望加入贵公司。我会竭尽全力的工作，并相信经过自己的勤奋和努力，一定会作出应有贡献。

我知道现在即使我说的再好，也没有用。我需要一个给我发挥的空间和时间，我相信我能够做好这一工作。在不断的学习中，我知道了眼见为实的根据。我想贵公司给我一次面试的机会，我相信我能够表现的更好！ 祝贵公司事业蒸蒸日上，屡创佳绩！

此致

敬礼！

求职人：

20xx年xx月xx日

尊敬的领导:

您好!

我叫小艳,来自xxx,是xx学院电子商务专业的学生,今年毕业,20xx年已经走向社会进行岗位实习。非常荣幸能够接受您的挑选，同时非常感谢您能在百忙之中看我的求职信。

通过在学校内外的多次实习我对我的专业技能有了自信的基础,在大学期间,我主修电子商务专业，在不影响正常学习的情况下,利用课余时间我考取了助理电子商务师，英语，计算机等级证书。其中在去年10月-到今年1三个月为我在深圳做过帐务员，它每天面对的是各类的票据,这需要一定的耐心和细心。同时还得监管着仓管员不能出错,否则一切的责任你也有份,当然我在这三个月内没出过错顺利的完成了任务。这次的实习为我及时适应工作打下了良好的基础。

在众多应聘者中，或许此刻我的学历，我的经验的不足，让您犹豫不定。但请您相信我的干劲、我的努力，我会用比别人更多的汗水换得将来的成功，我深信将来的我一定是最出色的。我热忱的期待在电子商务及其领域得到您的垂青和接纳。

如果能与您携手同行,我将深感荣幸,纵使无缘合作,您让我认识到自己的不足,我也不甚感激,毕竟这是让我可以收益终身的！再次感谢您的关注，日益繁荣昌盛！

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**关于电子商务策划书范本八**

为期二周的专业技能实训结束了，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，原先都需要人工来出理的数据，单证，业务，此刻都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实训所用的软件中所包含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，帐号，个人信息的填写，再到之后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。

这次的实训资料主要有:

一，经过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务的基本流程，同时在虚拟平台上做了操作。

二，经过虚拟平台的模拟操作相应地在网络实践平台做了相应的操作。

三，到欧中经贸网参观并听工作人员介绍公司状况。

四，听讲座。

我们主要是电子商务实训室的德意模拟操作平台里进行的，不管是btob还是btoc交易模式都有前台和后台之分。前台是让客户进行操作的平台，客户能够注册成为会员、网上购物、网上银行的开户、电子钱包、数字证书的注册和获取、以及电子合同的签订等。而后台管理系统是网站管理人员才能够操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。经过对后台系统的操作，能够让我们了解与参与到电子商务运作与管理过程，有助于我们知识的实践。而后台管理系统的主要模块包括:系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮忙模块等。其中的采购业务管理，主要供给采购的各种管理，如采购订单的填写、采购订单的确认，采购入库等管理。电子钱包以及企业数字证书的审批。

在虚拟平台操作完后，我们还在阿里巴巴、拍拍等网站中进行会员注册。我们在阿里巴巴里面发布自我的商业信息，在拍拍网上则是利用qq号码网上开店，发布自我的商品，进行商品的买卖。这些都是在现实的网络中实现的。当然，作为电子商务的学生，如果我们自我都不去实践，那我们又如何使他人信任，让他人放心的进入到我们自我的网站。

另外，我们还听取了由雅虎中国企业的一名营销经理谢经理给我们讲了关于搜索引擎和推销的知识。让我们从中了解了世界上三大搜索巨头:百度、雅虎、google它们之间的特色和市场的定位。使我们对这三个常用搜索引擎功能有了清晰的了解，同时听了这位营销经理的推销艰辛而又精采的一面，在为她喝采的同时也开放了自我的眼界，使自我的知识又多了一方面的扩充。

经过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情景。也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。

经过这次的实训，我们对电子商务有了更深的了解，从书面的明白到实践的理解。我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触电子商务的过程中少走点弯路。也使我们对人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。

在那里很感激潘教师给我们传授了这么多的知识和经验，让我们在毕业之际更好的填补自我的不足。

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！