# 最新电子商务周记二十字(实用8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-11

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。电子商务周记二十字篇一实习第二周开始，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...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电子商务周记二十字篇一**

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xx店铺、xx专柜、xx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xx是一个大型的b2b贸易网站，xx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。

**电子商务周记二十字篇二**

在顶岗实习的过程中，写周记是很多必要的。朋友，写周记有利于记录一些实习工作中所学到的东西与不足。以下是由本站小编为大家精心整理的“电子商务顶岗实习周记(15周)”，仅供参考，欢迎阅读，希望能够帮助到您。

——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。

——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xx店铺、xx专柜、xx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xx是一个大型的b2b贸易网站，xx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。

——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xx、xx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。

——主要通过xx网络平台来实现信息的收发，在xx、xx上传家电产品，更近网络营销的推广及促销。

这周主要通过xx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。在xx、xx上传家电产品，更近网络营销的推广及促销。三个商城的产品上传是分类的。这可是个艰巨的任务。

通过这几周的实习，我熟悉了产品的功能及特性，熟悉了网站的销售及服务功能，对公司也多了些了解。

我这些天早起熟记公司给我的一些相关资料，让我对产品熟悉度，对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，有时候我也帮他们。我对这段时间的工作非常满意。

——学习了xxb2b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xxb2b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xx诚信通网站和xx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。

——这个星期我依旧做通过语音跟客户沟通的事情，同时每天在xx、xx和xx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。在交易之前，我联系了三家快递公司，分别是中通速递、圆通快递、申通速递，和各家老板谈过之后把价钱定了下来。这周主要是通过网上销售、客服服务、订单处理、物流配送等环节。这周交易记录共7笔。

除此之外，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。

——跟客户或合作伙伴面谈，策划五一的网络促销方案，负责xx和xx网站及xx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xx和xx网站及xx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。

——语音跟客户沟通的事情，在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售，围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转。

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。在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售。在网上寻找潜在客户，联系买家，为销售人员提供市场信息。围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转，xx的诚信通服务用以解决网络贸易信用问题。这周的交易记录共10笔。

我的主要任务之一是操作xx诚信通，主要步骤有：

1.直接登录xx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xx贸易通，选择左边xx，点击右上角的产品管理，即可直接进入xx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。

——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。

——跟客户语音沟通或者面谈，大力的网络推广，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。

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，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。

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。

这周经过我大力的网络推广，通过qq、邮箱、群发消息、链接消息、网站更新及推广等方式，使得五月份的销量大增，这周的交易记录突破30。

——主要组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。网站做新产品的推广，以及在网上与其客户不断做交易。

接下来的几个星期公司安排我组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。在xx、xx和xx这几个主要的网站做新产品的推广，以及在网上与其客户不断做交易。这周的交易记录共计30笔。

第一个阶段：学习了xxb2b网站诚信通的一些流程。

(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。

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。

这几周开始每天上班第一件事就是挂旺旺，之后进入xx、xx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，进行订单处理，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。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。

——基本能独立处理订单了，进行售后服务，对xx、xx后台相对也熟悉了很多。

这一周我已经基本能独立处理订单了，对xx、xx、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。

另外，进行售后服务，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。

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。

——更近网络的推广，熟悉xx规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的xx业务知识。

我有空的时候，就在会论坛跟跟贴，增加网络的推广方式，这是工作永许的，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。推广方面我略知一二，只知道公司有几个办公室，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。

第二阶段：学习了xxb2b网站诚信通的另外一些流程。

(1)网上支付。

(2)物流配送;就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中。

(3)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。

这周的工作任务是对新到的产品拍照、修改、上传、信息核对，以及推广，其次对这几个月的销量进行总结。

熟悉xx规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的xx业务知识。

——对工作已经熟悉，接到客户单子要准备发货，并且对物流部下达发货通知单。

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。

。

**电子商务周记二十字篇三**

实习：顾名思义，是在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。以下是为大家整理的关于,欢迎大家前来参考查阅！

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

经过两个礼拜的锻炼，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。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，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，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。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的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。

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。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。比如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。

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。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

离开了校园，踏上了工作的路途。心里面忐忑，新的生活即将开启。实习公司是电子商务公司。最初来这里是因为看准了现在电商的发展之快，前景可观。上班几天，各种培训，各种测试，就像上学时演讲一样要把刚学的东西表达出来，的确学到许多东西。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。

经过两个礼拜的锻炼，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。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，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，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。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的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。

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。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。比如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。

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。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

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，团众人的智慧才能够发挥的效能。

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。

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。

。

**电子商务周记二十字篇四**

实习：顾名思义，就是在实践中学习。经过一段时间的学习，或当学习结束时，我们需要知道我们的学习需要或应该如何应用于实践。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴！

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

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。

第一周。

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\*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\*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。

第二周。

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\*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，团众人的智慧才能够发挥最大的效能。

第三周。

已经实习了两个礼拜，接下来逐渐进入状态。开始\*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。

第四周。

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\*苦也是值得的。

工作都是\*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。

第五周。

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。

第六周。

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\*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。

第七周。

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。

第八周。

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。

第九周。

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。

第十周。

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。

第十一周。

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\*，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。

第十二周。

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\*抓基础知识，争取做到熟悉基本业务。

第十三周。

这一周我已经基本能\*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。

第十四周。

我有空的时候，现在会\*跟跟贴，这是工作予许的，听同事们说：老板就\*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。

第十五周。

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\*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。

第十六周。

实习马上就要了，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报告了。

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。

——语音跟客户沟通的事情，在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售，围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转。

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。在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售。在网上寻找潜在客户，联系买家，为销售人员提供市场信息。围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转，xx的诚信通服务用以解决网络贸易信用问题。这周的交易记录共10笔。

我的主要任务之一是操作xx诚信通，主要步骤有：

1。直接登录xx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xx贸易通，选择左边xx，点击右上角的产品管理，即可直接进入xx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。

。

**电子商务周记二十字篇五**

在实习期间，记录自己每周所学的东西是很有必要的事情。下面是由本站小编为大家整理的“电子商务顶岗实习周记（16周）”，文章仅供参考，希望对您有所帮助。

实习第一周。

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帮带下，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。

实习第二周。

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。

实习第三周。

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。

实习第四周。

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。

实习第五周。

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。

实习第六周。

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。

实习第七周。

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。

实习第八周。

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。

实习第九周。

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。

实习第十周。

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。

实习第十一周。

接下来这个星期公司就安排我尝试接触在xx、xx和xx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。

实习第十二周。

这周开始每天上班第一件事就是挂xx，之后进入xx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。

实习第十三周。

这一周我已经基本能独立处理订单了，对xx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。

实习第十四周。

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。

实习第十五周。

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。

实习第十六周。

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xx这个销售平台的了解，再到对xx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。

。

**电子商务周记二十字篇六**

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帮带下，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。

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。

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。

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。

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。

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。

**电子商务周记二十字篇七**

——语音跟客户沟通的事情，在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售，围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转。

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。在网络xx、xx做促销活动，加强网络的推广和销售。在网上寻找潜在客户，联系买家，为销售人员提供市场信息。围绕着xx的诚信通和xx网服务、销售运转，xx的诚信通服务用以解决网络贸易信用问题。这周的交易记录共10笔。

我的主要任务之一是操作xx诚信通，主要步骤有：

1.直接登录xx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xx贸易通，选择左边xx，点击右上角的产品管理，即可直接进入xx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。

**电子商务周记二十字篇八**

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。

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！