# 开网店课程综合实训报告

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-04-19

*第一篇：开网店课程综合实训报告课程综合实训报告开店过程：一、到银行开办一张银行卡，并开通网络银行业务。二、进入淘宝网，注册一个会员名，可以是汉字，也可以是英文字母。输入会员名后，先点击一下检查会员名按钮，如果有相同会员名，会有提示的。然后...*

**第一篇：开网店课程综合实训报告**

课程综合实训报告

开店过程：

一、到银行开办一张银行卡，并开通网络银行业务。

二、进入淘宝网，注册一个会员名，可以是汉字，也可以是英文字母。输入会员名后，先点击一下检查会员名按钮，如果有相同会员名，会有提示的。然后二次输入密码，填上你的电子邮箱和校验码，勾选上自动创建支付宝账号，点击同意条款，提交注册信息即可。注意：要记住账号名称和密码哦！

三、进行支付宝实名认证。要求真实姓名，并且与你所开的银行卡户名一致。

四、登陆支付宝账户，给本账户第一次充值。金额不一定大，10元左右即可。然后，支付宝会给打入小于1元金额的资金，收到此资金后，返回支付宝确认。注意：要准确记住这个金额，会要求你填写的。

五、在完成以上步骤之后，你就可着手开店的准备了。

六、准备好10张产品图片，要小于500\*500像素哦。然后，找一个网络相册，这里推荐上的相册。将你的图片传到你自己的网络相册。

七、进入自己的淘宝，点击我要卖，再点一口价或拍卖价发布自己的产品。逐一填选所有项，最后点击提交即可。注意：上传图片栏浏览是打开自己电脑的商品图片，而在宝贝描述中，先复制好自己的网络相册中对应的商品图片的网址，再点击插入图片按钮，然后粘贴上图片网址即可。

八、发布10个宝贝后，点击免费开店，输入店名等项后，提交即可。需要说明的是，店标及公告等可以通过后期管理来加上。

九、进行店铺的装修。我就不详述了哦。

市场调查

不同商品的购买用户覆盖群体不同。其中，服饰家居饰品的女性购买者较多，大多属于购物网民中的中等阶层。学历处于中等，以大专和大学本科居多；年龄处于中等，多在18-30岁之间；收入处于中等，各种收入段购物用户分布较为均衡。书籍音像的网购用户男女性比例较为接近；文化程度较高，大学本科及以上学历用户占到了73.5%；18至40岁用户比例占到近90%。相比于其他商品购物人群，35岁以上人群比例较高，属于收入较高的网购群体。化妆品及珠宝网购人群女性占到7成以上，学历水平在网购人群中处于中等，以大专和本科生居多；较为年轻，18至24岁人群占到44%；收入水平相对偏低，收入在500至2024元之间的人群较多。通讯数码产品和电脑及配件的人群分布比较相似，男性用户比例超过7成，学历略偏高于网购人群平均水平；年龄略高于平均水平，收入略低于平均水平。充值卡点卡购买人群特征较为鲜明，年龄较小的男性用户较多，学历水平、收入水平均低于网购人群平均水平。玩具及母婴用品的购买人群女性较多，以年龄在25~35岁的大专和本科学历网购用户居多，属于收入较高的网购人群。首饰：总有这么多的女士会对首饰趋之若骛：买完金银首饰买珠宝首饰，买完珠宝首饰买钻石首饰；买完项链买耳环，买完耳环买手链，买完手链买脚链……总之事实是，无论是在哪，首饰(尤其是水晶、翡翠类首饰)一直都是卖得最好的商品之一。

促销

1、网上折价促销

网上折价促 销是目前网上最常用的一种促销方式。因为目前网民在网上购物的热情远低于商场超市等传统购物场所，因此网上商品的价格一般都要比传统方式销售时要低，以吸 引人们购买。由于网上销售商品不能给人全面、直观的印象、也不可试用、触摸等原因，再加上配送成本和付款方式的复杂性，造成网上购物和订货的积极性下降。而幅度比较大的折扣可以促使消费者进行网上购物的尝试并做出购买决定。

2、积分促销

积分促销在网络上的应用比起传统营销方式要简单和易操作。网上积分活动很容易通过编程和数据库等来实现，并且结果可信度很高，操作起来相对较为简便。积分促销一般设置价值较高的奖品，消费者通过多次购买或多次参加某项活动来增加积分以获得奖品。积分促销可以增加上网者访问网站和参加某项活动的次数；可以增加上网者对网站的忠诚度；可以提商活动的知名度等。

采购

宝贝均从下沙商贸城购得，其中只在还价的过程中较艰难，其他都很顺利。

收获与体会：

经过了这次开网店的过程，体会到了创业的艰辛，我们对开店创业应持谨慎态度，必须经过深思熟虑。大学里有很多锻炼能力的活动，同学们可以尝试不同方式。经营店铺毕竟是有风险的。如果不懂得经商，还是不要轻易尝试。

**第二篇：开网店实训报告**

实训总结报告

目录

一． 网店的店名、地址等内

容

二.开网店的前期

1.产品的选择

2.供应商的选择 三.网店运营

1.网店的开设及装修过程

2.网店的服务内容

3.网店的宣传

四.组员分工合作情况

五.个人的总结

一．网店的店名、地址等信息 店名：潮酷社

二．开网店的前期 1.产品的选择

我们组员一起经过问卷调查和淘宝上等途径了解到现在很多男生都不喜欢去实体店购物，多数原因是觉得没人陪同购物和浪费时间、比较麻烦、宅在家里玩游戏等。然而他们都会选择是网上购物。然而现在开卖女生的网店的话竞争力相当于男生比较大，我们组员经

过探讨后就决定开一个专卖80后和90后的年轻男生的潮流衣服，价格主要在200元以下，价格都是那些还没有出来工作的学生能够支付起的价格。

2.供应商的选择

我们选择供应商的渠道是阿里巴巴批发网，然后我们主要是考虑的那个供应商能够提供一件代发，就我们网店相当于一个中介那样，不用承担着积压货物或者给高额代理费等风险，比较适合我们学生刚开始没有什么资金的人群开网店。

我们在阿里巴巴网搜索了一个专批发男装、一件代发、20元作为代理费的网店。

我们主要是在淘宝上开网店销售，然后有顾客下订单的话，我们就在阿里巴巴那个批发商下订单，那个批发商帮我们发运货物，每件衣服我们纯赚10元到30元的利润，就相当于我们做中介那样。

三．网店营运

1.网店的开设及装修过程

1、用户注册

登录http://www.feisuxs点击页面最上方的“免费注册”。在打开的页面中，输入会员名密码、电子邮件等（电子邮件可以到雅虎,新浪,搜狐,网易等大网站里免费申请一个）信息，单击“同意以下服务条款，提交注册信息”按钮。然后，注册的邮箱会收到一封确认信息邮件，打开其中的链接，确认之后，就

完成了用户注册。

2、身份认证

“淘宝网”规定只有通过实名认证之后，才能出售宝贝，开店铺。所以在注册用户之后，还要进行相应的认证(包括个人实名认证和支付宝认证两个过程)。具体的操作步骤如下：

第一步，登录淘宝网，点击页面上方的“我的淘宝”。在打开页面中，点击“想卖宝贝先进行支付宝认证”文字旁边的“请点击这里”

第二步，在打开的页面中，会提示还没有激活支付宝账号，点击“点击这里完成支付宝账号激活”。在弹出的页面中输入真实姓名、证件类型及号码、支付宝密码等内容，单击“保存并立即启用支付宝账户”按钮。

第三步，激活支付宝账号成功后，回到原来的页面，按下F5键刷新页面。单击“申请支付宝个人实名认证”按钮，阅读支付宝认证服务条款之后，单击“我已经阅读”按钮继续。

第四步，首先根据提示填写个人信息，单击“下一步”;接着，选择身份证件核实。可以选择“在线上传”或“邮寄”身份证件复印件，单击“下一步”;然后，输入银行卡信息，包括开户行、银行卡号、省份、城市等，输入完成后，一日内等待支付宝汇款。

第五步，一日之后，重新打开“我的淘宝”，在认证区域点击相应的链接打开“支付宝认证”页面，在“银行账户核实”区域点击“确认汇款金额”，然后输入支付宝向你的银行账号注入的资金数目，单击“确定”按钮即可。

3、进货、拍图

我们主要是在阿里巴巴供应商那里拿那个产品的数据包，就省去了拍照产品的麻烦途径，就直接通过软件把数据包上传到我们店里。

4、发布宝贝

第一步，登录淘宝网，在页面上方点击“我要卖”。在打开的页面中，可以选择“一口价”或“拍卖”两种发布方式，这里选择单击“一口价”

第二步，选择类目，根据自己的商品选择合适的类目。比如我选择了 女鞋的宝贝详情。单击“选好了，继续”按钮继续下一步。

第三步，填写宝贝信息，这一步非常重要。首先，在“宝贝信息“区域取一个好的标题，单击“浏览”按钮来上传宝贝图片，输入宝贝描述信息、宝贝数量、开始时间、有效期等;接着，在“交易条件”区域输入宝贝的售价、所在地、运费、付款方式等内容;其他信息保持默认设置即可，比如默认使用支付宝支付等。最后，单击“确认无误，提交”按钮来发布该宝贝。

如果发布成功，下面会出现一个成功页面。点击“这里”可以查看发布的宝贝页面，点击“继续发布宝贝”可以继续发布宝贝。

二、店铺装修很重要

在免费开店之后，买家可以获得一个属于自己的空间。和传统店铺一样，为了能正常营业、吸引顾客，需要对店铺进行相应的“装修”，主要包括店标设计、宝贝分类、推荐宝贝、店铺风格等。

1、基本设置

登录淘宝，打开“我的淘宝---我是卖家---管理我的店铺”。在左侧“店铺管理”中点击“基本设置”，在打开的页面中可以修改店铺名、店铺类目、店铺介绍;主营项目要手动输入;在“店标”区域单击“浏览”按钮选择已经设计好的店标图片：在“公告“区域输入店铺公告内容，比如“欢迎光临本店!”，单击“预览”按钮可以查看到效果。

2、宝贝分类

给宝贝进行分类，是为了方便买家查找。在打开的“管理我的店铺”页面中，可以在左侧点击“宝贝分类”;接着，输入新分类名称，比如“文房四宝”，并输入排序号(表示排列位置)，单击“确定”按钮即可添加。单击对应分类后面的“宝贝列表”按钮，可以通过搜索关键字，来添加发布的宝贝，进行分类管理。

3、推荐宝贝

淘宝提供的“推荐宝贝”功能可以将你最好的6件宝贝拿出来推荐，在店铺的明显位置进行展示。只要打开“管理我的店铺”页面，在左侧点击“推荐宝贝“：然后，就可以在打开的页面中选择推荐的宝贝，单击“推荐”按钮即可。

4、店铺风格

不同的店铺风格适合不同的宝贝：给买家的感觉也不一样，一般选择色彩淡雅、看起来舒适的风格即可。我选择了“绿野仙踪”的风格模板，右侧会显示预览画面，单击“确定”按钮就可以应用这个风格。在店铺装修之后，一个焕然一新的页面出现在面前。

三、推广是成功的关键

网上小店开了，宝贝也上架了，特色也有了，可是几周时间过去了还是没有成交，连买家留言都没有，我曾经遇到这样的苦恼，于是通过论坛宣传、交换链接、橱窗推荐和好友宣传四种方式给小店打打广告。

交换链接

在开店初期，为了提升人气，可以和热门的店铺交换链接，这样

可以利用不花钱的广告宣传自己的小店。比如淘宝网就提供了最多35个友情链接，添加的方法很简单：

首先，通过淘宝的搜索功能，搜索所有的店铺，记下热门店铺的掌柜名称。

接着，登录下载淘宝买家、卖家交流工具——“淘宝旺旺”，添加这些热门店铺的掌柜名称，并提出交换链接的请求。

如果答应交换，最后，打开“我的淘宝\_我是卖家。管理我的店铺”，在左侧点击“友情链接”，然后输入掌柜名称，单击“增加”按钮即可。

3、推荐橱窗

淘宝提供的“橱窗推荐”功能是为卖家提供的特色功能，当买家选择搜索或点击“我要买”根据类目搜索时，橱窗推荐宝贝就会出现在搜索结果页面中。要设置“橱窗推荐”功能，可以打开“我的淘宝---我是卖家---出售中的宝贝”，选择要推荐到橱窗中的宝贝(已经推荐到店铺首页的宝贝不能再进行橱窗推荐，即有“推荐”标记)，单击“橱窗推荐”按钮即可。

4、加入消保、旺铺

旺铺一个月也才30元，一天就一元钱，因此还是很划算的，为什么要加入这两个呢?第一消保，消保就是消费者保障，从字机上就可以看出这是对客户的一种保障，换位思想下，如果你是消费者，同样的商品你一定会去消保卖家那里消费吧，除非你的商品是淘宝独一

无二的，那没话说。第二旺铺，故明思义，旺铺就跟一个实体店的门面一样，你装修的好看客户的心情也会开心一点，心情好了说不定就多看中了几样东西呢。哈哈。其实旺铺与非旺铺就好比一个普通店和五星饭店一样，同样的价钱有谁不想去五星饭店消费呢?

五、宝贝出售后

在宝贝售出之后，除了会收到相应的售出提醒信息，还需要主动联系买家，要求买家支付货款，进行发货以及交易完成后的评价或投诉等。

1、查看已卖出的宝贝

如果有买家购买宝贝，淘宝网会通过“淘宝旺旺”、电子邮件等方式通知卖家。卖家也可以登录淘宝网，打开“我的淘宝---我是卖家---已卖出的宝贝”。在“联络买家”区域点击“给我留言”可以通过“淘宝旺旺”给买家留言;如果买家没有使用“淘宝旺旺”，也可以记下买家ID，然后发站内信件。

2、联系交易事宜

买卖双方联系之后，约定货款支付、发货方式。为了保证买卖双方的利益，货款支付方式建议选择支付宝支付方式。

3、付款、发货

为了防止货到不付款的情况，卖家在卖宝贝的时候一般采用“款到发货”方式。

首先，要求买家付款，一般通过支付宝支付。支付货款之后，卖家可以打开“我的淘宝\_我是卖家一已卖出的宝贝”查询，如果发现

交易状态显示为“买家已付款，等待卖家发货”，说明支付宝已经收到汇款，这个时候卖家就可以放心发货给买家。

4、评价、投诉 在完成交易之后，买家和卖家都可以打开“我的淘宝”进行评价，卖家可以打开“我的淘宝---我是卖家---已卖出的宝贝”，在卖出的宝贝中点击“评价\"，根据实际情况选择好评、一中评或差评，还可以输入文字内容。

2.网店的服务内容。

我们主要服务的对象是80后和90后的年轻男生，服务内容是主要提供男士衣服产品，例如热卖T恤、春季衬衫、7分袖衬衫、休闲裤、街舞服装T恤、休闲短裤、牛仔裤、皮带、情侣衫。还有我们对顾客的真诚服务态度。

3.网店的宣传

A．开自己的专属新浪微博和博客

我们在新浪微博上开了一个名叫潮酷社，主要关注我们班的同学还有通过其他途径关注一些年轻男生，在微博上经常发布一些打折优惠活动的、新上架的衣服，还有通过发布一些潮流信息等文章来吸引更多爱潮流的人来关注我们的微博。

B.尾数定价的策略还有灵活性定价策略

因为我们网站面对的大多数是男性，所以在一些特别的日子里，如父

亲节、劳动节、光棍节、情人节等，可以实行对某些商品的超低价策略或赠送小礼品活动来吸引更多的顾客。扩大品牌知名度，提高竞争力。C.友情链接

在一些比较热门的网站进行友情链接，例如蘑菇街这样的网站来链接。

D.在网店上进行促销专区促销

E．论坛宣传

在论坛宣传的主要方法就是通过发广告帖和利用签名档。

前者可以在各省或各太城市的论坛上进行，如果有允许发布广告的板块，可以发广告帖，内容一定要详细，商品图片一定要精美，并保持定期更新和置顶。可以选择到淘宝社区，百度贴吧，知名论坛，当

地的生活社区宣传一番。

后者可以在论坛上更改签名档，更改为自己小店的网址、店标、宣传语以及店名等。发布一些精美的帖子，以便让有兴趣的朋友，通过你的签名档访问我们的小店。

F.聘请淘宝客

在一些比较热门的网站上或者发布广告贴或者在微博上发表信息聘请淘宝客，主要淘宝客帮我们进行宣传链接我们店的地址就能得到我们所提供的每一件衣服的5%的利润。主要是针对比较热卖的衣服进行聘请淘宝客。这样比较好的宣传我们网店还有提高我们店的信任度。

G.虚拟充值

我们网店的成员合资用300元买了一个虚拟充值的软件，不停不收劳务费的免费帮助同学或者给顾客进行充值，这样就比较很快的进行刷钻。

H.利用红包，我们成员每个人用自己的支付宝来对我

们网店的衣服进行购买刷钻，然后自己再给个好评，这样提高信任度。I.电子邮件营销策略

（1）采用主动收集方法，想方设法让18—23岁的男士年轻人客户参与近来，不断用电子邮件来维系与他们的关系。根据产品的销售特点，准确选择收件人群体，避免网民反感。（2）、适当的发送周期：一周或 3 天发送一次。

（3）、使用邮件列表：把收集的消费者按类别分类。方便发送，又可避免发生将成千上百个收件人名字列在收件栏中的尴尬事情。

（4）、使用签名文件：在签名文件里，列入：姓名，网址，电子邮件地址，电话号码等，使潜在客户容易对企业产生信赖感，并引导他们浏览本店的网页。

(我们用PS做的广告图片)

销售最终成果

四．组员分工合作情况

我们组员一起负责装修本店，还有上传宝贝和为名字设置关键字。3个人轮流每天负责售前服务，3个人轮流每天负责售后服务，2个人负责产品的微博、博客、论坛等信息的更新。

五．个人总结

我觉得这次网店经营比较失败，主要那个销售量比较低，2个多月来才销售出10件衣服，本店卖出有些衣服都是我们本店自己内部用红包这样自己刷钻、自己给好评来提高信任度，还有通过虚拟充值这样来提高级别，现在级别才是2个心，级别都比较低。所赚的利润也比较低。

失败的原因主要是我们都忙着为一些技能证考试而很少花时间来大力宣传，只是有时候想起宣传才来宣传。还有宣传不到位，我们都是通过微博来宣传，而本身那个微博的粉丝比较集中都是我们班的同学，圈子比较小，我们应该扩大那个粉丝圈。在我们的Q群里宣传起不了很大的作用效果，总的来说是宣传不到位，还有宣传途径不好，宣传时间花得很少，没有什么花时间来宣传和管理本店。

解决方法：单单主要靠微薄来宣传是起不了什么效果的，应该1.我们多点到一些论坛上发表一些内容，链接我们店的地址，2.多使用淘宝客软件来推广，多点发布一些聘请淘宝客的信息。3.在本店多点举行一些活动，如抽奖活动、问答活动、生日当天优惠来吸引顾客。4.最重要的产品的质量和我们服务态度要好。5.通过阿里巴巴买家版来跟顾客沟通，就是说要保证每天我们成员都会准时在售前和售后为

顾客提供产品咨询和服务，要保证服务到位。

6、多忙也要多花点时间来管理我们店。

我们本店的成功是相对于其他组的同学，我们所卖的数量相对多，还有我们所卖出的衣服所得到的基本上没有差评，就是我们的物流速度、还有我们的服务态度都得到顾客的满意。我们卖的不仅仅是产品，还有卖的是我们服务态度。我们要继续努力，多点为我们本店进行宣传，还有提供优质服务，通过这门课，我们学到组员之间如何协调合作对本店进行管理，还有如何很好上处理钱财上的问题，还有如何在这门课上学习到怎样为本店进行很好的宣传。我们组员会继续努力，继续经营这间店，为我们挖掘大学的第一桶金而努力

**第三篇：网店实训报告**

网店实训报告

一，前言

如今，随着网络技术的不断发展，越来越多的人开始认识到了电子商务对企业发展的重要性，网络商店以其独特的优势吸引着越来越多的顾客的青睐，到实体店试穿然后到网店购买已成为年轻人的时尚，现在许多实体经营的企业正面临着来自虚拟商店的竞争，这样的趋势也促使人们不得不重新看待网店这个新鲜事务，我们作为市场营销专业的学生，如果不掌握网络营销的有关知识，我们将来就不可能在这激烈的市场竞争中有更大的发展。

二，实验的目的本次网店经营的是这学期网络营销课程的主要实训科目，它的目的是让我们熟悉网络经营的基本流程，为我们将来创业打下一个坚实的基础。通过一学期的网上开店实验，增强了我们的电子商务应用能力，在系统的学习了网络营销，电子商务网站设计以后，通过实训能将我们所学的知识应用到实际中去，进一步总结所学的知识，并找到差距，进一步提高。我们此次实训的内容是帮助卓越亚马逊推广他们的商品，通过实实在在的动手操作，使我们受益不浅。

三，网店的开店流程

1.在网站上开一个网店首先必须考虑的问题是自己的网店应该开在一个什么样的网站上，这点很重要，开店网站的知名度对小店以后的发展很有影响。一般的人选择开店都会选择知名度，评价都很好的网站。不过，由于我们此次的实训平台是在中国电子商务网站的实训平台，所以选择开店网址就不是不是我们这次开店需要考虑的问题。

2.在电子商务的实训平台上我们需要做的第一步就是注册开店，注册了以后，我们的小店就成为一个合法的网店。注册很简单，难的是要为小店起一个合适的名字，好的名字很重要，它能对消费者起到积极的引导作用，以我们小店为例，我们的店铺注册名是shanshan1366.由于我们小店所经营的商品是些时尚的饰品，主要的消费群体是年轻白领和在校大学生，所以为了更好突出我们的小店定位，吸引我们的目标群体进入我们的小店，我们将店名取为“潮流先锋时尚小店”。简洁明了，通俗易懂，且读起来响亮畅达，琅琅上口，易为浏览者熟记。

3.当注册了网店后，接下来要做的就是装修网店了，但是，由于我们各方面条件的限制，我们的小店并没有进行装修就开始发布商品了，后来一想，也许就是因为没有进行网店的装修，店铺看起来不那么的时尚，没能吸引到年亲人的眼球，才导致我们小店的点击率才不是很高。

4.发布商品，我们的商品总共分为五类，日用消费品、日用百货、服饰、耳饰，时尚水晶。不过这些东西都是针对年轻女性而卖的，商品成列的位置我们分为推荐商品、热门商品、最新商品和活动商品。不同的商品摆放不同的位置，这样既可以吸引不同消费者的不同需求，也可以增加我们小店商品的卖点，进而增加小店的收入。当然，为了我们的顾客能更快更清楚的了解我们的商品，我们在发布我们的商品时还会对这个商品有些简单的描述，包括品牌和产品介绍等等。

5.对于我们来说，整个交易过程还有一个最重要的环节，信用评价。网店经营不同于其他的商品交易，买家和卖家的交流不是通过面对面的口头交流，失去了面对面的机会，人们之间自然的失去了很多的信任，网店的信任度很直观，人们通过了解网店主人的等级就知道小店的信用度，一般来讲，成交率高的小店是那些等级较高的小店，所以只有当我们的小店的信用度高时，光顾我们的客人才会越来越多。因此，小店要想长期存在就必须通过不断的出售商品来获取我们的信用度。这项工作也伴随着我们实训的整个过程。

四，网店的宣传

网店的宣传对网店的发展很重要，有的时候甚至比实体店还要重要，因为网络的特点就是拥有海量的信息。就目前的形式而言，互联网上存在的网店有千千万万，卖同样商品的也有很多，怎样才能从这些网店中脱颖而出呢？毫无疑问，网店的推广与宣传十分的重要，我们网

店的推广主要通过一下主要的方式。

1.设计属于我们网店自己的LOGO。

我们知道，CI对一个企业的发展起着不可忽视的作用，他是企业的一个识别系统，有助于企业能被别人迅速的知道并记住，我的小店为了区别于千千万万个和我们卖同样商品的企业，设计了我们的LOGO。如左图。LOGO的含义是一个曼妙身子的少美女在翩翩起舞，象征着青春与活力。身后是天空的蓝颜色与火热的红色交织的彩带，象征着美丽梦想，青春的张力。这个LOGO形象的展示了我们小店的风格于定位，让人轻易的就接受了我们小店想要传达的思想于内容。

2.软文的撰写

为了让更多的人知道我们小店所出售的商品，我们通过在电子商务网站的论坛上发表软文，通过软文来介绍我们的产品，提高我们小店的知名度。软文与我们通常写的博文相比，比较的短小，这样比较容易引起别人的兴趣，人们看完软文的可能性也比较大，而且，论坛是一个人流量很大的地方，在上面发帖在很短的时间内就会有很多的人回复你的帖子，这样我们就利用互联网为我们的小店做了一个免费的广告。

3.博客的推广

这学期一开学。老师就让我们开了博客，博客就像一个网上的日志，你可以在上面写你的心得体会，博客的访问量大了，也可以成为一个广告平台，我们现在选博客为产品宣传平台主要是因为，我们班上好多同学都成为了我们的博友，我们可以先向我们的朋友做宣传，他们如果成为了我的第一批客人，我们就可以利用他们扩大我们小店的知名度，同时也可以增加小店的信用度。

4.QQ推广

我们现在一上线，就在自己的QQ群里，向好友群发我们小店的宣传资料，我们希望通过这种方式能吸引大量的人光临我们的小店，增加小店的人流量。扩大小店的影响力。

现在我们的小店刚刚起步，没有更多的资源和可能让广大网友在短期内接受我们，相信我们，因此，我们只有先向宣传朋友，希望他们能成为我们第一批的客人。然后通过口碑效益一点点的把小店宣传出去，最终，我们可以成为互联网上比较有名的小店。

五，本次实训的得与失

1.本次实验的收获

本次的实训活动持续的时间很长，几乎持续了整个学期，通过这一学期的网店经营，我们收获了许多实践方面的经验。首先，我们知道了网店的开设流程，以前总觉得开网店是一件很麻烦的事情，经过实践操作后才发现，它并不像我们想象的那样复杂。有些事只要亲自尝试一次才知道它到底是怎么回事。其次，我们也掌握了一些发布商品的基本技巧，不过由于这次我们是帮卓越亚马逊卖商品，许多需要自己动手制作的东西都有了现成的资料，所以更细的技巧还有待探索。最后，我们懂得利用了网络上的很多资源。没开始经营网店之前，我们也经常的使用的各种网络工具，而当时的我们只把它当成一个普通的工具，并不知道它除了能帮助我们工作外的其他功能。后来，在推广产品的时候，我们才明白原来我们一直用的QQ、博客、论坛、游戏、都可以成为网络推广的平台，而且如果能利用好这些平台，它所达到的效果将比在电视上做广告还要啊好。

2.本次实训我们的失误之处

第一，关于商品的照片

我们都知道对于网上销售而言，商品的照片对于产品的出售有着积极的影响，清晰的照片更能获得买家的青睐。而我们这次的照片由于是帮助别人进行产品的推广，所以我们所发布的照片都是利用别人放在网上的照片，而且我们在使用这些照片的时候，只图方便省事，并没有用图片处理软件对照片进行适当的处理，所以导致了我们照片质量不好，不清晰，给人看

了没有想买的冲动，因而影响了产品的销售。

第二，产品的更新不及时

网店要成功必须要经常的更换所出售的产品，哪怕小店的生意不好，也不能放弃上新货，而这次实训活动，我们仅仅只往上发布了30件商品，商品数目的有限影响了顾客对本店的兴趣，这也是我们小店点击率比较低的原因之一。

第三，没有实时的促销活动

网络经营与实体经营一样，也需要一定的促销活动来吸引一定的顾客。但是我们的小店对此没有做任何的促销活动，因此，也没吸引到这部分顾客光临我们的小店。

六，总结

这次的实训活动历时一个学期，在这个过程中，我们不仅收获了难得的实践经验，而且也明白了自己在网店经营中存在的一些问题。我们的网店虽然开起来了，但开得并不算很成功，一方面是由于我们是初次接触网店经营，自己的各方面的能力还有待提高，另一方面的原因是我们没有电脑，不能时时刻刻的关注我们小店的动态，从而导致即使有人关注了我们的小店，我们也没能及时的和他取得联系，这样我们也丧失了很多的机会。不过通过这次实训，我们以后在经营网店的过程中一定会吸取此次经营的经验教训，争取得更大的成功。

**第四篇：网店装修实训报告**

网店装修 实训报告

院 系：

专 业：

班 级：

姓 名：

学 号：

指导教师：

分 数：

内容格式要求：

1．标题：三号黑体。2．一级标题：小四号黑体。

3．二级标题和三级标题：小四号宋体。

4．正文：中文为小四号宋体，英文为小四号Times New Roman；表格题目和表格内容为五号宋体；表格说明为小五号宋体

5、不少于3000字。

严禁抄袭。

**第五篇：网店经营实训报告**

网店经营与管理实训报告

网店经营与管理

实训报告

班

级：电商S2013-1 学

号：49

姓

名：肖美娥 系

别: 经济管理系

网店经营与管理实训报告

一、背景：........................................................................................3

二、PC网店美工..............................................................................3

1、网店LOGO制作.................................................................3

2、网店首页设计与制作..........................................................4

3、网店详情页制作..................................................................5

4、分类指向明确，导航清楚..................................................9

三、无线端网店美工........................................................................9

四、口袋通微商城建立..................................................................14

五、手机淘宝二维码......................................................................15

六、网店客服快捷用语..................................................................15

1、编写快捷用语......................................................................15

2、导入阿里旺旺......................................................................16

七、网店推广..................................................................................16

八、结语：......................................................................................18

网店经营与管理实训报告

一、背景：

随着我国计算机的普及互联网的覆盖以及电子商务高速发展，网购已经成为我国广大网民越来越多采用的消费途径，足不出户鼠标轻轻一点，就能轻松拥有各类商品。相比较传统的零售模式，电子商务购物平台更是充分体现了多元化与专业化的结合，从天南海北的原产地特色食品到细分程度极高的各类专卖，从创意商家的新奇玩意儿到国外代购的各种新产品，依托互联网和物流，地域及空间对人们消费的限制几乎荡然无存，而卖家也可以轻松地让自己的商品被更多人见到，从而更好地坚持自身特色。人们消费习惯的改变，为双十一的华丽上演奠定了基础。

当然双十一最成功的在于懂得打价格战。每当三折五折甚至一折的字眼跳入消费者眼中，大家都有被打了鸡血的感觉。其实大家都懂，好货是不会放这么大的折扣的。正如象征真爱的乐维斯戒指从不打折，每一枚戒指都要实名定制，寓意以我之名，冠你指间，一生相伴，一世相随。所以大家对于现在的折扣是不能轻易相信的，以免卖家拿一些残次品以次充好。

双十一的存在还是给我们带来了很多方便的，也给了很多折扣，但是我们还擦亮眼睛，不要轻易被蒙骗。现在双十一也早已不同与零九年的那场狂欢了，不仅加入品牌多了，可选范围广了，网站也不仅仅止于淘宝天猫，还有京东苏宁等等网站意欲分一杯羹，这就更需要我们擦亮眼睛了。2024年淘宝双十一的交易额为190亿，2024年淘宝双十一的交易额是350亿，2024年淘宝双十一的交易额超过600亿，在这么一个很大的环境下，我们要学习网店的经营。从淘宝店铺作为入手点，掌握了淘宝的规则和运营流程就可以轻松地在其他平台上面操作PC网店美工。

二、PC网店美工

1、网店LOGO制作

网店LOGO的特点具有简单、明了的特点，设计的LOGO应该能凸显出店铺的主营业务是什么，因此遵循上面的特点设计了店铺的LOGO。

网店经营与管理实训报告

2、网店首页设计与制作

网店分为店招、店铺内容和店尾。

首先店招，店招同LOGO一样要有简明的特点，店招能让顾客知道店铺的定位是什么； 店铺的内容，这一块的内容都是在PS里面做好，然后使用PS里面的切片功能，切成好几块，最后通过PS里的文件存储为web和所有设备使用格式，输出为HTML和图片； 这一整块内容最上面是店铺的双十一活动海报：

然后就是双十一主推的宝贝的展示，主推宝贝有相应的主图，以此来吸引顾客的注意：

网店经营与管理实训报告

最后是热销的宝贝展示：

3、网店详情页制作

顾客进了店铺后，如果宝贝详情页做的不是很好，那么顾客就会离开这个页面，从而使得顾客调失，所以宝贝详情页做的要留得住顾客，使顾客对商品感兴趣，从而产生购买行为； 由于接近双十一，做了是十一的宣传海报，并且将链接转到店铺首页。

网店经营与管理实训报告

商品设计亮点：

面料展示：

网店经营与管理实训报告

模特展示：

网店经营与管理实训报告

购物须知：

网店经营与管理实训报告

4、分类指向明确，导航清楚

为了让顾客更快的找到自己想要找的商品，应该设计相应的分类项目;

三、无线端网店美工

网店首页设计与制作

在卖家中心中的淘宝店铺基本设置中有一个手机淘宝店铺设置，这里可以上传手机淘宝店铺的LOGO（）

在卖家中心有一个手机淘宝店铺，进去后有一个店铺装修，点进去了就是无线店铺的装修，这里分为三个部分左边是模块类，中间是模拟的手机，右边是编辑的项；模块类分为三类宝贝类、图文类和营销互动类；

在模拟手机的最上面是无线店铺的店招，店招规格为640\*200，支持的图片类型有jpg、jpeg和png三种。

网店经营与管理实训报告

下面是店铺收藏：

双十一店铺活动的海报和一张主推商品的海报，有滚动的效果

下面依次就是热销宝贝，这里面有4个宝贝，也是主推的商品：

网店经营与管理实训报告

宝贝分类：

网店经营与管理实训报告

网店经营与管理实训报告

宝贝排行榜放在文字模块的下面，是所有宝贝的排行：

网店经营与管理实训报告

四、口袋通微商城建立

下载了一个叫做“口袋购物”的手机软件，进去后先是注册了一个账号。

然后输入了一些身份证号码等信息，最后进入了微店网首页，并且用已注册的账号登陆进去。

网店经营与管理实训报告

五、手机淘宝二维码

http://shop110903279.taobao.com/

六、网店客服快捷用语

1、编写快捷用语

快捷用语在excel中编写分为三种快捷短语编码、快捷短语、快捷短语分组，快捷分组主要有接待、售前接待、产品、订单、发货、售后、繁忙时回复、缺货、退换货、特殊等信息。

网店经营与管理实训报告

2、导入阿里旺旺

七、网店推广

这是我在QQ空间发的推广动态，里面有店铺里相关宝贝的图片，图片清晰，吸人眼球。

网店经营与管理实训报告

网店经营与管理实训报告

八、结语：

经过了两周的网店运营与管理实训，知道了怎么将自己的店铺装修的比较高大上，宝贝的详情页应该怎么去弄才会吸引顾客留在当前页面；无线端的淘宝店铺应该怎么装修；还学会借助其他的微商城平台发布自己的宝贝，从而赢得更多的流量；会使用微信公众平台来推广自己店铺和自己店铺的宝贝。现在只是初步的了解了一些要做的项目，但是要做的更好，还需要自己在实训后通过淘宝平台多操作，多实践，从而掌握更多的实战经验。

要想把一家网店经营好，卖的不仅仅是物美价廉商品，更是一种服务，一种以客户为中心的服务，一种站在消费者的角度去销售商品的思考，这其中就要你投入你的心血和劳动付出，虽然这种劳动付出一时很难被消费者接受，但是一旦被消费者认可，那其的影响力是可想而知的。

有了好的商品和先进的服务里面还不够，怎样做好网络营销、客户关系管理、商品物流配送、库存管理等等，都是制约我们网店健康良好发展的前提条件和有利保证，尤其网络营销这一模块是重中之重，不能小视，更不能麻痹大意，网络营销的意义就好比一部好电影的声音部分，即便电影的内容、题材、情节再好，可是没有好的音质效果，那其作品意义也会被大打折扣，甚至适得其反，所以网络营销是产品销售的灵魂，同时也是一个网店的灵魂，当然，这只是我个人的一些想法和观点。

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！