# 202\_电子商务大学生毕业实习日记范文

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-01

*以下是小编为大家整理电子商务大学生毕业实习日记大全，希望大家喜欢!电子商务大学生实习日记1到现在为止，我已经基本能独立处理订单了，对淘宝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...*

以下是小编为大家整理电子商务大学生毕业实习日记大全，希望大家喜欢!

**电子商务大学生实习日记1**

到现在为止，我已经基本能独立处理订单了，对淘宝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，刚开始的时候，客户问我某件物品能否便宜点，我只会生硬的回答，不能少。快递费可不可以免，不可以。我基本很用三个字回答客户的提问，前辈们也不会像我刚来时那样不断的查看我的聊天记录。

现在回头想想，刚进公司时，自己的聊天记录还被拿去做过反面教材，因为找的人多，我打字速度跟不上，我基本都是能一个字回答的，绝对不用两个字。这款鞋有货吗?没。我买多点能送点什么吗?不能。亲，这个能打折吗?不可以。呵呵，这样的回答吓跑了我多少潜在客户呀，还好老板也没有怪罪我，感谢给我成长的机会，感谢宽容和理解。

**电子商务大学生实习日记2**

这周开始我除了做客服，也开始担起了联系物流的担子。公司有和几家物流公司签定固定的合同，费用也是月结，他们一天会来两次，在上午的11点和下午的5点，我只需要打印好订单，和仓库联系好备货，也不用操太多的心。当然也会有意外的时候，物流公司的人到了固定的时间忘了上门取货，这时，我就得另打电话通知。偶尔我也会和物流公司的人员进行沟通和争论，主要是在物流费用上，如果熟悉的工作人员休息，他们的同事在收费的时候就会高一些，这时候，我就需要出面和他们讨论一下物流产生的实际费用。虽然钱不多，但为公司省每一分钱，我觉得是我应尽的义务。

对物流行业，我一直比较空白，而通过这一周的实际接触，我总算有了个大体了解，在这个行业渗次不齐，龙头主要在顺丰，我们一般都不发顺丰，费用太高，增加客户成本。有些紧急情况我们也会发一下，毕竟人家的速度和服务是没得挑。

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。

**电子商务大学生实习日记3**

我的工作时间进行了很大的调动，开始早晚倒班。说实话，我真有点不适应这样的上班时间，晚上九点了，人家都躺在床上看电视了，我还和同事做在办公室，对着冷冷清清房间和冰冰冷冷的电脑。

但是，不可否认的是，老大的决定是正确的，晚上8点左右真是一个咨询的高峰期呀，我想可能这时个大家都刚吃完饭，收拾完家里，然后就比较有空上网逛一逛。在没调上班时间之前我也是这样，8点以后基本就是空档了，开电脑或者开电视玩一会儿，十点左右上床，看会书，睡觉，迎接第二天。

我们现在上的是倒班，早晚班，几个同事早班，几个同事晚班，早晚轮流交替着。只是不知道我什么时候能习惯这样的上班方式。呵呵，不过，现在比较有时间睡懒觉了，只要是上晚班，就可以睡到十点不起。

**电子商务大学生实习日记4**

今天查了各种网络骗术，不查不知道，一查吓一跳，通过搜索，我才明白，原来网络骗术那么那么的多，层出不穷呀。

光支付宝的钓鱼网站就N个，都是差一个或者两个字母，不细心根本分辨不出来，有一个更狠，就在后面加一个字母，我发给经验丰富的同事都没看出来，网站模板都和支付宝的一模一样，太有才，太费心机了。

公司现在规定每台电脑，每天必须杀毒，软件也由之前免费的版本，换成了包年收费版，老板也开始意思到木马的严重性了。听同事说是因为老板一个同样做电子商务的同学，支付宝的现金被人套走了，用积分的方式套了几万块，报了警还不知道怎么处理。老板赶紧开会防患于未然呀。

当然，这个查骗子我只是在工作之余查查，主要工作肯定没有扔，聊旺旺，处理订单，联系物流„„一个多月的学习和锻炼，我对本职工作已经相对熟悉，开始有些时间学习更多的东西了。

**电子商务大学生实习日记5**

会上领导特意表扬了我，说我工作积极，态度诚恳，呵呵，心里有点小高兴，但不敢得意，骄兵必败嘛，更何况这么多的前辈在看着，我一个小小的实习生得低调低调再低调才是上上策。

散完会之后同事说：老板最喜欢你们这种实习生了，工资又低，学习态度又好，工作又积极，你们也就冲动这么几年吧，等到我们这个年龄就怎么也冲动不起来了。我怎么没意识到这个问题。可能会的，就像读书一样，刚进学校时候，多么远大的理想，多么足的冲劲呀，各种社团，各种活动，都是信心满满的去参加，那档期排得满的不能再满。到了临毕业了，大家都是懒得更那烤拉似的，天天抱成一团，什么也不想干。

谢谢同事的提醒，让我再没有褪化前就意识到了这个问题，为了保证工作的活力，我一定要更加倍的学习，给自己树立一个职业目标，不断的修正目标，达到更高的高度。

**电子商务大学生实习日记6**

经过数个星期的深入了解。结合我们公司的网上业务，今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就

成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，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，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性;而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有非常大的前景。事实上，就基本消费者而言，个性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中获取信息、进行比较、完成一定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持个性化商品的交易活动。何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足,在这种情况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是非常广阔的。以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。[\_TAG\_h2]

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！