# 有关电子商务实习报告范文篇范本(4篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-04-17

*有关电子商务实习报告范文篇范本一您好！衷心的感谢您在百忙之中翻阅我的这份材料。我是电子商务专业的陈。农村生活造就了我淳朴。诚实。善良的性格，培养了我不怕困难挫折。不服输的奋斗精神。三年来，在师友的严格教益及个人的努力下，我具备了扎实的专业基...*

**有关电子商务实习报告范文篇范本一**

您好！衷心的感谢您在百忙之中翻阅我的这份材料。

我是电子商务专业的陈。农村生活造就了我淳朴。诚实。善良的性格，培养了我不怕困难挫折。不服输的奋斗精神。

三年来，在师友的严格教益及个人的努力下，我具备了扎实的专业基础知识，具有一定的计算机硬件知识。能够熟练使用office办公软件，网页图像处理，photoshop网站设计，dreamweaver制作，flash动画设计p+css网站设计。在校期间我选修了市场营销，了解一定的市场营销知识，而且熟悉涉外工作常用礼仪；同时，我利用课余时间广泛地涉猎了大量书籍，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。更重要的是，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我朴实、稳重、创新的性格特点。

在校期间，我抓住一切机会锻炼自己各方面的\'能力，使自己朝着现代社会所需要的具有创新精神的复合型人才发展在努力学习专业知识的同时，学习了多门关于计算机的专业的书籍以充实我对计算机的了解，不仅培养了扎实的知识技能，训练了推力分析及实际操作能力，更建立了严谨求实的思维体系；修完了专业以外其它经济领域的多门课程，并利用课余时间研读了大量市场营销类书籍，如营销企划实务、销售通路管理、企业广告管理、网络营销等，以完善我的专业知识结构。

此外，我还积极地参加各种社会活动，抓住每一个机会，锻炼自己。在实践上，我还积极地参加了各种社会实践活动。抓住了每一个机会，不断锻炼自己。假期时间去当了暑假工。

现在，我以满腔的热情准备投身社会这个大熔炉中，我知道存在有很多艰难困苦，但我相信通过大专学习所掌握和获取的知识和技能以及我对生活的热爱能使我战胜它们！我要在新的起点、新的层次上、以新的姿态展现新的风貌和热情。面对当今激烈的社会竞争，我自知理论知识有限，但我相信我有着不甘落后和不断学习的毅力，有对事业的热情与执着，更有一颗真挚的心和拼搏进取的决定，这些会让我不断进步和取得成功。企盼着以满腔的真诚和热情加入贵公司，领略您公司文化之魅力，一倾文思韬略，才赋禀质为您效力。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，希望贵公司能给我一个发展的平台，我会好好珍惜，为实现自己的人生价值而奋斗，为贵公司的发展贡献力量。

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**有关电子商务实习报告范文篇范本二**

尊敬的领导：

您好!

很荣幸您能在百忙之中抽空翻阅我的求职信。非常感谢!

我是南京邮电大学20xx届电子商务专业的应届毕业生。遥想当年，为了心中的理想，探索生活的真谛，凭着对知识的渴望，对人生的希冀，在学习的道路上，我孜孜不倦，不骄不馁，终于学养初成。

在校期间，我不断积极进取，四年的大学生活使我电子商务专业方面打下了扎实的基础。计算机与网络技术、c语言程序设计、网页设计与制作、多媒体技术、数据库技术、国际贸易、现代物流管理、市场营销学、财税与金融、等科目。除此之外我还利用课余时间学习其它编程语言与技巧(如java，jsp，c，struts、sqlserver20xx等等)具备较好的英语读、写能力；能熟练操作office系列办公软件(包括word、excel、frontpage、powerpoint)。

此外，我还很注重培养自己其他方面的能力。做到“学有所工，学有所用”。努力使理论与实践相结合。故此，我加入了学生会《跨越》部及学校科协网络部，参与学生会《跨越》报纸的编辑排版工作及校园科技节的网络作品制作。在双休日期间，我曾多次到苏宁电器担任联想电脑促销员。这一切不仅丰富了我的人生经历，更锻炼了我的社交能力。

在这个充满竞争和挑战的社会里，凭着我的实力与青春及强烈的责任感，希望能够得到贵企业的承认和肯定。如我的条件符合贵企业的要求，麻烦您请回复一下。

敬侯佳音!

此致

敬礼!

求职人：xx

20xx年xx月xx日

**有关电子商务实习报告范文篇范本三**

在“互联网+”战略、“大众创业、万众创新”的推动下，我国电子商务发展迅猛，据商务部统计，20xx年网络零售额达到4万亿元,位居世界第一;国家邮政局统计快递业务量完成206亿件，同比增长48%。消费成为经济增长首要动力，同时引发了新的投资热潮，开辟了就业增收新渠道，为创新创业提供了新舞台，成为经济发展新的新引擎、新动力。

一、我国电子商务产业蓬勃发展

20xx年5月7日，国务院发布了《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》(国发〔20xx〕24号)，被业界称为“新二号文”。这是20xx年以来，国家层面出台的又一部促进电子商务发展的纲领性政策文件，旨在消除束缚电子商务发展的机制体制障碍，进一步发挥电子商务在培育经济新动力，打造“双引擎”、实现“双目标”。

在“互联网+”战略、“大众创业、万众创新”的推动下，我国电子商务发展迅猛，不仅创造了新的消费需求，引发了新的投资热潮，开辟了就业增收新渠道，为创新创业提供了新舞台，而且电子商务正呈现与制造业、实体经济深度、广泛融合，实现高效、低成本的生产要素的流动与配置，推动服务业转型升级，催生新兴业态，成为经济发展新的新引擎、新动力。

(一)网络零售占比持续扩大

20xx年1-11月份，全国网上零售额34526亿元，同比增长34.5%。其中，实物商品网上零售额28869亿元，增长33.0%;非实物商品网上零售额5657亿元，增长42.9%，线上消费是线下消费增速的3倍，实物商品网上零售额占社会消费品零售总额的比重为10.6%。

从增速来看，我国电子商务增速依然强劲，是gdp增速的近4倍。从市场结构来看，b2b仍然占主导地位，网络零售占比持续扩大，b2b服务商不断寻求盈利模式的多元化探索，从单纯信息撮合向在线交易不断演进。网络零售市场持续升温，行业进入兼并整合期，巨头企业通过收购、兼并等资本投资方式，迅速对新市场、新业务领域的渗透，同时不断拓展新的业务线。

(二)创造千万就业机会

根据中国就业促进会20xx年8月《网络创业就业统计和大学生网络创业就业研究报告》显示，20xx年底全国电子商务网络创业带动直接就业人数达到1003万，这一数字还不包括网购带来的物流快递、营销运营、培训咨询等服务业的间接就业人数，为缓解我国经济下行面临的就业难另辟蹊径。

据国家邮政局公布数据，20xx年全国邮政业完成业务总量5070亿元，同比增长37%;业务收入4020亿元(不含邮政储蓄银行直接营业收入)，同比增长25%。其中，快递业务量完成206亿件，同比增长48%，稳居世界第一;快递业务收入完成2760亿元，同比增长35%。据不完全统计全国电商物流从业人员已经超过200万。

二、行业热点向纵深发展

(一)服务电商化

20xx年9月，国务院办公厅印发了《关于线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》，极大地推动了线上线下的协同发展。根据国家商务部统计，20xx年上半年，我国o2o市场规模达3049.4亿元，同比增长高达80%。随着移动互联网宽带的普及，中国移动宽带(3g/4g)用户累总数约7亿户，同时各类app在手机终端的广泛安装、二维码扫码应用的普及，让o2o端口、应用场景越来越广泛、便捷，极大推进了吃、住、行及旅游、娱乐等生活服务在线化。在送餐、家政、汽车服务、社区电商、房地产中介等领域成长起来如百度外卖、饿了么、e代驾、e袋洗、爱鲜蜂、爱屋吉屋等一批企业。但同时，我们也观察到，今年以来房屋网、爱拼车、云洗车、咚咚健身等众多初创型o2o项目的夭折，其原因主要是本身业务前景和计划的可行性不足，没有形成自我造血的存活能力。

(二)电商国际化

20xx年上半年，我国跨境电子商务规模约2.5万亿元，增速30%，与中国对外贸易的低迷形成鲜明对比。跨境电子商务中，国际贸易主体的买卖双方都可以公开、透明地获取信息，同时贸易、通关、结汇、物流的便利化，优化了供应链，减少了交易环节和中间商，将中间商利润让利给消费者，实现“普惠外贸”，有助于全球价值链、贸易规则的重构。

今年3月，国务院批复设立“中国(杭州)跨境电子商务综合试验区”，发布了《中国(杭州)跨境电子商务综合试验区实施方案》，上线了“单一窗口”平台。上半年，杭州跨境电商，进出口单量、货值，均实现超100倍增长，起到示范引领作用。5月国务院发布《国务院关于加快培育外贸竞争新优势的若干意见》,提出大力推动跨境电子商务发展，积极开展跨境电子商务综合改革试点工作，抓紧研究制订促进跨境电子商务发展的指导意见。同时，国家出台了一系列跨境电商政策，包括允许保税备货为核心供应链基础的备货模式;“清单核放、汇总申报”方式办理电子商务进出境货物报关手续等，实现跨境电子商务从规模到质量发展，海淘“灰关”到阳光化的转型，跨境试点城市多点开花。

(三)电商农村化

20xx年上半年，农村网购用户增速超40%，全年交易规模有望突破4000亿元。20xx年7月，商务部、财政部联合下发了《关于开展20xx年电子商务进农村综合示范工作的通知》,全国范围遴选200个示范县进行综合试点。每个县获得中央财政1000万元的资金支持，主要定向用于建设完善县、乡、村级物流体系，县域电子商务公共服务中心和村级电子商务服务站的建设改造，以及品牌和质量保障体系建设和电商培训等。

以阿里巴巴、京东、苏宁为代表的电商企业，纷纷启动了电商下乡的步伐。20xx年10月，阿里巴巴集团推出了以“千县万村”计划为主体的农村战略。在阿里巴巴的带动下，包括京东、苏宁等电商平台也推出了各自的农村电子商务计划，“电商巨头下乡”已成潮流。截至20xx年12月底，阿里巴巴农村淘宝已累计覆盖全国28省，超250个县布局，建成村级农村淘宝服务站点超120xx个。阿里巴巴集团推出的“农村淘宝合伙人、淘帮手(村淘合伙人的帮手)”、京东推出的“乡村代理员”和顺丰速运推出的内部创业计划，未来将推动数十万计的农村居民加入电子商务创业和就业大军。

三、电子商务企业多元化发展

(一)b2b市场增速现负增长

上半年受宏观经济下行影响，b2b电商服务商营收市场整体增速出现负增长。各主要服务商中，除阿里巴巴外，环球资源、焦点科技、慧聪网等在营收和净利润两大指标上都出现了不同程度的负增长。b2b企业相继推出贷款融资、信用保障等措施以促进在线交易及增值服务的发展，但总体还处于探索期。阿里巴巴旗下一达通，提供外贸综合服务，包括通关、结汇、退税等基础服务(政务服务)和物流、金融等增值服务(商务服务);同时，还提供信用保障服务。前者强调“服务”，通过规模化创造服务红利;后者强调“信用”，通过大数据构建信用体系，逐步建立起大额外贸的跨境电商b2b平台。

(二)网络零售市场转型升级

20xx年上半年中国b2c网络零售市场，天猫排名第一、京东名列第二、苏宁易购位于第三。位于4-10名的电商依次为：唯品会、国美在线、1号店、当当网、亚马逊中国、聚美优品、易迅网。各电商纷纷开拓新业务如跨境电商、农村电商、消费金融、电商物流、智能硬件等，不断最终加固自身“地盘”。网络零售市场正在从“增量”增长向“提质”增长转型升级。

(三)农产品电商寡头竞争

农产品电商形成了“两超—多强—小众”的寡头竞争格局。“两超”是两个超级网站，如阿里系网站、京东系网站，加起来占市场份额的80%以上;“多强”是顺丰优选、沱沱工社、我买网、本来生活等许多具有较强竞争力的网站;“小众”是指具有特色的网站，如社区001、天天果园、鲜码头、爱鲜峰、新疆“维吉达尼”、淘常州、芒果网等。目前，国内的冷链物流问题，仍然是制约农产品电商快速发展的瓶颈。

四、企业竞争点面结合

(一)促销常态化

20xx年，电商促销活动风云迭起，“三·八”妇女节、4·18、6·18、8·18等促销不断。而6·18是上半年的“大促销”，京东、天猫、苏宁易购、国美在线等提早开启6·20xx年中大促电商们拉长战线在一定程度上汇集人气，吸引用户的眼球，在短期内形成“聚力”，打响自己品牌的同时，增强用户黏性，为年终冲刺准备。同时，9月国家工商总局出台了《网络商品和服务集中促销活动管理暂行规定》，对电商平台进行集中促销包括促销期限、方式和规则等进行了规定。

(二)并购整合活跃

网络零售市场持续升温，行业进入兼并整合期，巨头企业通过收购、兼并等资本投资方式，迅速对新市场、新业务领域的渗透。8月，阿里巴巴283亿元投资苏宁，获得苏宁19.9%的股份，同时苏宁将以140亿元认购不超过2780万股阿里巴巴的新发行股票，这个合作开辟了互联网企业与传统零售公司联姻的先河。8月，京东也以43亿元入股永辉超市，拥有永辉超市10%的股份，通过联合采购来强化供应链管理水平。10月，大众点评网与美团网宣布达成战略合作，双方沟通成立一家新公司，加强优势互补和战略协同。

五、消费习惯继续加速改变

根据中国互联网络信息中心(cnnic)数据，截至20xx年6月，我国网民规模达6.68亿，互联网普及率48.8%，其中，网络购物用户规模达到3.74亿人，较20xx年底增加1249万人，半年度增长率为3.5%，整体网购用户增速已经放缓。

(一)购物行为从pc向移动端迁移

随着智能手机、平板电脑的普及，4g网络环境的日渐优化，电商巨头移动端的布局，用户移动购物习惯逐渐成熟。截至20xx年6月底，中国移动网购交易规模达到8421亿元，在总体网购规模中占比超50%。与整体市场不同，我国手机网络购物用户规模增长迅速，达到2.70亿，半年度增长率为14.5%，手机购物市场用户规模增速是整体网络购物市场的4.1倍，手机网络购物的使用比例为45.6%。

(二)人均年度网上消费近万元

20xx年上半年，平均每个网购用户在网上消费4302元，预计全年人均网购消费有望达到9000元，较20xx年网购消费多支出增加近16%。

服装鞋帽仍是用户网购的主要品类，其在线消费者占整体网民的比例超75%。由于毛利高，重复购买率高，服装品类一直是网络零售主要利润来源，吸引众多电商积极投入拓展服装品类市场。目前，服装网络零售市场正由拼价格，向品质化、个性化转型。

(三)服务类网上消费呈加速趋势

机票/酒店在线预订由于其便捷的用户体验，以及企业的大力推广赢得用户青睐。电影/演出票由于其在移动端即时购买、现场自助取票的便捷性和电影市场消费需求的释放成为当前在线预订的热门品类。

(四)“双11”彰显巨大消费潜力

20xx年天猫“双11”当天交易额达912亿元，同比增长59.7%，是20xx年美国“黑色星期五”全美传统商场交易额91亿美元的1.57倍，并再次刷新世界最大购物日成交记录。当天，网民同时在线峰值达4500万人，无线端占68.7%，产生快递包裹4.67亿件。天猫有4万多商家、3万多品牌和600万种商品参与，参与商家较20xx年增长近50%。当天，网民同时在线峰值达4500万人，无线端占68.7%，产生快递包裹4.67亿件。苏宁、银泰、北汽、首旅等千余商家，超330个城市18万家商场或门店，通过全渠道打通、用户管理、商品管理和服务、物流等方式共同参与“双11”狂欢。推出实体店试穿，扫码购买;家电最近门店配货;大家电当日送、装一体服务，实现了线上与线下共同发展。

六、电子商务发展机遇与挑战

(一)加快与传统产业融合发展

农业农村方面，大力发展农村电子商务，促进农业“小生产”与电商“大市场”的有效对接，推动农村一二三产业融合发展，带动农民增收和农村就业创业。

制造业方面，依托电子商务，推进网络化制造和经营管理，加速研发设计、生产制造、业务重组等向全球体系演进，促进产业创新模式向高效共享和协同转变，推动工业从生产型制造向服务型制造转变。

商贸流通方面，支持传统商贸流通企业与电子商务企业优势互补、资源整合，通过移动互联网、地理位置服务、大数据、o2o等信息技术创新应用，将逐步提升传统商贸流通企业服务能力，加速“互联网+流通”的转型升级。

(二)电子商务激活新兴服务业态

传统企业加大利用电子商务优化采购、分销体系，拓宽能源、化工、钢铁、药品、林业等行业电子商务应用领域，提升企业经营效率。大力支持网络租车、网上问诊、社区服务等生活服务类电子商务，不断创新服务民生方式。进一步完善政策，清障搭台，充分发挥市场对技术研发方向、路线选择、要素价格、要素配置的导向作用，带动新兴产业和新兴业态发展。

(三)从国内市场走向全球市场

积极发起或参与国际电子商务交流合作，简化境内电子商务企业海外上市审批流程和境外直接投资外汇登记手续，鼓励电子商务领域的跨境人民币直接投资。积极发展面向“一带一路”沿线国家的电子商务合作，建立政府、企业、专家等各个层面的对话机制，推动我国电子商务走出去。

经过整个行业和电商企业的不懈努力，中国电子商务得到迅猛发展，成为互联网经济的重要力量之一。在“互联网+”时代，电子商务行业新应用、新业态将继续蓬勃兴起，产品形态和服务模式将进一步融合创新，成为大众创业、万众创新的重要方向，同时成为推动中国社会经济前行的重要力量。

**有关电子商务实习报告范文篇范本四**

尊敬的公司领导：

您好!

感谢您抽出宝贵时间来阅读我的求职信。通过了解，我很认同贵公司的人文环境与发展前景，这也就是我所追求的。假如有幸能为贵公司工作，我一定会用我的智慧和汗水为公司的发展壮大尽我最大的努力。

我于20xx年进入xx学院学习电子商务专业。四年的大学生涯，使我从一名懵懂的中学生，成长为一名具有扎实专业知识，拥有优秀的社交能力的大学生。期间凝聚了我奋斗的历程，取得了傲人的成绩，但也有失败，在失败中不断总结。但成绩属于过去，成功还看未来，我将继续努力，毫不松懈，发扬严谨，勤奋，刻苦的精神，去面临新的挑战。

我学的专业就是电子商务，电子商务就就是通过电子方式进行的商务活动，电子商务专业的学生应该从管理或从专业知识方面去适应社会的须要。我的选择就是全方面发展自己，从管理方面看过哈佛商mba生产管理丛书;从专业知识方面，除取得会计从业资格上岗证，还进修了初级注册会计师。新的世纪已经来临，社会需要的就是综合素质的人才，要想在这种激烈的竞争中脱颖而出，除了应该学习和掌握专业知识外，还需要综合培养自身素质。

为了让自己能早一点的适应社会，曾在xx超市参加过社会实践工作，曾参加部门管理条例制定；在大二暑假我参加了本学院新生接待工作。我还参加过房产方面的实践活动。它让我看到社会的丰富多彩，世界的魅力所在。

我正处于人生中精力充沛的时期，一直热爱和忠贞于房地产工作，梦想能成为房产的精英；我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，我不满足于现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。

因此，我希望能够加入贵公司，我会踏踏实实的做好属于自己的一份工作，竭尽全力的在工作中取得好的成绩。我相信经过自己的勤奋和努力，一定会做出一番成绩!

此致

敬礼!

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

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！