# 最新电子商务大学生顶岗实习报告(六篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-13

*最新电子商务大学生顶岗实习报告一自20xx年团购模式在中国出现以来，团购网站的数量增加迅速。从20xx年底的两千家增加到四五千家，团购服务商的业务也在向二三线城市拓展。团购网站的迅速发展，与团购的模式特点有关。首先，团购挖掘了餐饮、休闲、娱...*

**最新电子商务大学生顶岗实习报告一**

自20xx年团购模式在中国出现以来，团购网站的数量增加迅速。从20xx年底的两千家增加到四五千家，团购服务商的业务也在向二三线城市拓展。团购网站的迅速发展，与团购的模式特点有关。

首先，团购挖掘了餐饮、休闲、娱乐等本地化消费服务的特点，迎合了网民对服务性商品的需求，填补了线上市场空白，成为团购网站急速增长的重要原因。其二，随着网络零售的发展，网民对网上购物、支付和销售的接受度越来越高，团购模式进入中国正赶上了商务类应用迅猛增长的时期，使得团购服务方式得以在中国网民网上消费模式中稳固生长。其三，区域化正在成为电子商务发展的重要方向。重点城市电子商务的环境已经相对形成，用户培育已经相对成熟，团购与 lbs应用的联合也强化了团购服务的本地化色彩，给团购发展提供了较好的应用发展环境。

20xx年，团购网站的发展主要表现在团购产品拓展和服务城市渗透。产品拓展方面，20xx年团购网站涉及的产品已经覆盖了衣食住行的众多方面，酒店和旅游产品也成为新的团购商品。团购商品向垂直化发展，在餐饮、化妆品、旅游等领域都出现了专注于垂直领域的团购网站。城市扩张方面，由于团购网站本身业务发展的需要，以及中小城市对线上消费的观念和习惯渗透，目前较大的团购网站都在全国数百个城市开辟了团购业务。

美团网成立于20xx年，创始人为王兴。

20xx年3月4日，王兴推出美团网； 20xx年5月4日，美团网上海站上线，

随后的一年武汉站、西安站、广州站、无锡站、南京站相继上线；

20xx年6月21日，团购网站重新排队：美团首次登顶；

20xx年9月22日，搜狐-团购服务质量排行榜：美团网名列第一；

20xx年11月4日，中国财经网-千余家团购网站退市，美团网“冬天”逆势崛起。

从未来的发展趋势看，团购网站已经处于分化阶段，一些服务能力和资金实力不足的网站会逐步推出市场，美团作为国内较早涉猎团购的网站，其先发优势在较长的一段时期内给予了业务较大推动力，同时王兴也是一个话题人物，两者结合在一起唱起占据新闻版面，故自成立一来一直在业务上占据优势。但是随着拉手的团购“豪宅”以及糯米的五棵松电影院活动的展开，团购从广告营销转为实在的商品竞争，美团网的发展一直是稳稳当当，但是拉手网的快速崛起确实给美团网的发展造成或多或少的威胁。

目前市场上，美团网的主要竞争对手主要是同类型的团购网站。虽然其各方面模式都比较相似，但是在实际操作、推广过程中各自的效果也各不相同。就目前来看，美团网的主要竞争对手有拉手网、糯米网和58团购等，美团网虽然是团购网站的老大，但是这些公司也是不可忽视的，团购市场还是充满了挑战。

优势（strength）:

（1） 品牌知名度高：美团网作为中国首家团购网站，现在其注册用户数百万并保持着高速增长。在加上公司老总王兴曾经创建过人人网、饭否网灯热门网站，故其在业界享有很高的美誉度，美团网目前已占团购市场份额的20%左右。

（2） 富有凝聚力、创造力和执行力的团队：美团网的技术团队是在经历过多个热门网站打造之后形成的，能够有效的驱动着前台业务系统和后台管理系统稳定、高效运行，为用户营造流畅、舒适、快乐的团购体验。实时的团购行业数据监测系统，为顾客提供详细的行业数据，有助于制定正确的市场战略决策。

（3） 运营经验丰富，成功抓住用户心理，立足本地经营，产品知名度高、美誉度高：美团网有着强大的商务洽谈团队，经过长时间的积累，有着丰富的商业合作谈判经验。它现已在全国多个城市设立分站，且在各地保持领先地位，对本地消费者有着深入了解，不同城市的本地团队积累了大量的本土经验和优秀做法，且通过一天一团的形式，培养用户的团购习惯以拥有 1 更多的顾客与合作者。

（4） 100%物流掌控：这是团购网站的一个大亮点，颠覆了之前电子商务的物流规则。一般我们购买商品都是由卖家来负责物流，也就是承担一定的物流费用，但美团网的物流方式却是，客户付款后将收到一个唯一的美团网序列号和密码，然后带着序列号和密码到相应的地方消费，大可节省快递时间与费用，令人感觉更踏实，更容易接受。

（5） 以服务类产品为主，风险小，投资少，见效快：在美团网上团购的最多的是温泉、足疗、瑜伽的服务券，实物商品为少数。由于服务类产品在一定的数量销售之后，新增的数量几乎是无成本的，更容易形成低价团购。在业务上满足客户需要，也可在其中获得较大的利润，是佣金收入非常可观的一个方面。

劣势（weakne）:

（1）宣传的渠道相对狭窄：其所做的广告大部分集中在搜索引擎优化，其余渠道的铺设相对较少。与糯米网相比，在社交网络渠道上明显不足了。

（2）融资的渠道相对狭窄：资金来源大都来自风投，现今投资公司对中国的团购网站信息了解不足，甚至有撤资情况出现。

（3）区域性较强，难以快速在其他城市复制。

（4）客户资金管理并不完善，配送上本身不具备优势，退货处理程序较麻烦：美团网的退货手续相对麻烦，必须通过申请，使得七天无条件退货的执行受到很大阻碍，影响消费者的选择。

机会（opportunity）:

（1）团购在中国是股热潮，市场广阔，如今网络团购方式已经愈成为一种时尚。

网络团购的发展趋势主要有以下五点：

①网络团购应用范围扩展，带动多种互联网应用的发展； ②网络团购发展，带动生活服务类的电子商务化；

③团购网站业务像二三线城市的扩展，带动区域电子商务发展； ④市场竞争加剧，三类团购企业将主导未来的团购市场；

⑤网络团购将与秒杀等促销形式结合，通过线上线下多种媒体合作推广。

（2）web网站的不断发展，电子商务的迅速发展，搜索引擎的使用，让美团网的市场更为广阔。

（3）中共党的 十六届三中全会明确指出，大力发展电子商务、物流配送等现代沟通方式，促进商品各种要素在全国范围内自由流通和充分竞争。近日，中国互联网网络中心发布了一个最新报告显示，截止到20xx年6月份，中国团购用户的数量为四千二百二十万人，其中网民有%的人正在使用团购服务，国家工商总局正计划出台政策对网络团购行业进行监管，目前已进展到政策调研收尾阶段。

威胁（threat）:

（1）竞争者威胁：根据艾瑞咨询的资料显示，美团网随作为较早一批团购网站，但是新进者的威胁还是不容忽视的，像拉手网、窝窝团、24券等新兴的团购网站，发展迅速。而且20xx年8月访问到下单转化率团购网站排名，美团网仅排名第6，在它之上的有拉手网、滴答团、糯米网、qq团购与满座网。

（2）价格压力：由于消费者的转移成本较低，如果团购网站提供的产品性价比不够强，消费者则会迅速转移到其他更具性价比的网站。对于其他的行业内竞争者的价格促销政策，美团网得根据自己的情况，打好价格战。

（3）渠道压力：美团网的主要渠道是直营，通过直营来进行本地化，通过直营实现其覆盖整个中国市场的目的，其通过加盟招商的形式寻找城市经理为其拓展该城市业务的基点，组建扩大自己的渠道。但随着中国团购类型企业的不断发展，外公团购企业的介入，出现“挖角”现象，美团网的“被跳槽”问题非常棘手。

总之，美团网的应该是一个持续发展壮大的企业，通过对自己优势的发扬，打造自己作为早期团购网站的优势，壮大区域性覆盖，坚持发扬“消费者第一，商家第二”的团购价值观，抓住电子商务迅猛发展的机遇；在弥补劣势和应对威胁方面，增强自己融资渠道与分销渠道、宣传渠道，在 2 价格方面随机应变，保证美团网的持续发展壮大。

作为一个团购网站，美团每天推出一款产品，产品设计美发美容券、餐券、化妆品、衣物饰品以及旅游等各个消费领域，并且所有产品都有一个超低的折扣。网站的定位为：新型团购网站，最大的特点是每天只卖一件商品，折扣很大，例如原价100元的红酒品尝套餐只卖50元，但是有24小时的时间限制以及最低人数限制。

美团网虽然每天只为用户提供一款团购产品，但是我们却力求提供最超值的消费体验。

根据所售商品的种类不同，分别设置专门的页面，同时在各个页面中也很容易看到其他几个页面的内容和消息。对不同的产品实现不同的营销对策和促销手段。同时办一个消费指南，每期推一些东西，跟媒体一样也有开选题会。对于美团来讲就是我们选什么品类的商家，这是看我们的美团会员、消费者需要什么东西。就跟网易的访问者需要看什么东西一样，一切还是回到用户的需求上面去。美团是要把精品信息准确推荐给所有的本地消费者，迅速达成订单，追求以量取胜。

团购是种生活态度，花最少的钱，享受最“小资”的生活。美团的核心竞争力就是给用户提供更好的价值。我们挑选最好的商家，最好的服务，最优的价格，并且使购买非常方便。我们美团的最大特点是每个团购都是超大折扣，经常低至二折、三折，方向是当地的生活消费服务。

根据cnnic《20xx中国团购用户行为调查报告》用户参与团购最重要的影响因素是价格折扣，85.4%的用户认为价格折扣是其参与团购最重要的因素，（如图5）而其中对美容、娱乐、酒店的折扣要求更大对餐饮和实物商品折扣要求稍弱一些。

美团采取的是折扣价格战略，相对于传统的市场来说，美团的价格是非常低的，他提供的所有商品最高可享受一至二折的优惠。但是可根据不同商品提供不同价格折扣，但对于其他团购网例如拉手网、24券、高朋等美团并没有多大的价格优势。随着20xx年3月groupon中国“高朋网”的上线，网络团购市场竞争加剧，中国网络团购市场将面临重新洗牌。有业内城市称可能会有95%的团购网站会倒下。所以美团的发展不能只着眼于低价折扣应当从长远利益上出发，坚持优质产品与服务，用合理的折扣开展团购吸引顾客。强化服务，专注消费者的满意度，只有消费者能够决定团购网站生死。

商业区路演活动

在~以商业区路演为主要手段，综合运用各种手段全面宣传“美团团购”品牌和产品，扩大团购产品的影响力和市场渗透率，从而推动注册用户数量的快速增长最终达到路演和宣传推广的目的。

推广策略及细则

◎活动时间

~ ◎推广地点：北京、上海、深圳、成都

◎目标群体：企业员工、白领上班族以及其间接影响的群体

◎目的：— 通过路演和现场派发有美团标识的卡片强化消费者对美团的关注和记忆度，用潜在目标人群影响潜在目标人群，复制推广。

— 运用各种创新手段及推广形式

扩大路演活动的影响给消费者全新的品牌互动体验，提高消费群体对美团品牌认知度

—形象展示及产品宣传

在路演现场充分展示“美团”品牌形象，选择各种创新的表现形式吸引路人的注意，以“美团让生活更美”为主题，以青春活力主线安排4~7名统一着装的青春靓丽的女孩穿上轮滑和有美团品牌形象工作服带上麦克风，在现场进行小规模的表演和发放宣传资料，吸引路人的眼球，使他们停留和驻足接受路演人员的产品介绍和参与互动的邀请。

同时在现场对“美团网”的产品及服务进行集中的宣传，同时在现场开展咨询和办理会员手续。在现场派送20元代金券及优惠券，鼓励潜在消 3 费者上美团网。

— 路演活动

精心设计路演环节及活动主持人调动路演气氛，开展丰富有趣的互动活动，吸引路人停留和参与聚集人气，提升推广活动的知名度和影响力。主要分为节目表演，游戏问答、业务问答、优惠券现金券赠送几个部分构成。带给消费者全新的品牌认知和品牌体验。

— 广告礼品

设置一二三等奖，奖品依次为手机、电饭煲、热水壶以此鼓励路人参与互动活动给参与互动体验的路人发放印有“美团网”品牌和标志的广告礼品，如现金券、优惠券、钥匙扣、饮料、靠垫等常用物品，不断深化消费者对美团网 的品牌印象。最终促进“美团网”产品的用户数量增长。

— 互动活动

◎现场注册送好礼

在活动现场摆放10台电脑，有工作人员和路演人员邀请路人参加互动环节， 参加现场注册“美团网”活动，凡在现场注册用户即可得精美礼品一份。

◎有奖知识问答

准备20道关于“美团网”公司及产品的知识卡片，由主持人现场开展有奖知识问答。答题形式可为抢答、问答等，能够快速准确回答的人可以得到一份50元现金券及精美小礼品一份。通过这种方式让更多消费者知道了解美团网，传播美团品牌。

美团之青春飞扬风采大赛

大学生是美团两大目标群体之一，具有很大潜在消费力。并且大学生具有时尚，对新鲜事物接受能力强等特点，是网络的活跃人群，因此成为美团巨大的潜在消费市场。通过大赛可以很好辐射大学生这一群体提高美团知名度与认知度。

◎活动时间：~ 地点：北京、广州、湖南、成都等知名高校

◎目的：提高美团网在高校学生中的知名度，反映美团与高校学生共同发展的良

好愿望，树立美团形象。

◎活动实施

— 竞赛方式：由美团组织，各高校报名（以学校名气及报名人数为准选取十所可以跨校报名）进行各自初赛，决赛选出各学校冠亚季军。然后由十大高校前两名参加全国半决赛决出十强选手。最后在上海举行决赛，选出全国冠亚季军。

— 评选方式：评选体现公平、公正、公开

各校分赛由美团员工及高校代表担任代表，半决赛评委由美团知名人员、高校代表、大众代表组成。决赛由美团高层、邀请的专业人士、随机抽取高校代表组成。邀请媒体进行追踪报道，加大宣传力度。

— 活动支持：～吸引80%的在校学生对活动的关注，最大限度宣传美团品牌

～学校主要由学校学生会利用学校网站、广播、公告兰登进行宣传，

同时美团利用电视媒体进行活动宣传。利用学校提供支持，最大限度节约费用而达到效果最大化。

～设置互动环节及抽奖环节，以达到更好宣传效果扩大参与面。

～与新浪微博合作，进行微博投票人气作为比赛成绩的一部分。

在当前的网络团购市场环境下，美团要借鉴groupon等知名网站成功的经验始终消费者满意为第一。不断发现问题和解决问题，以积极的心态面对市场挑战。敢于创新，在变革中求发展。在团购寒冬中中异军突起。做团购业的亚马逊。

**最新电子商务大学生顶岗实习报告二**

电子商务孵化园企业(个人)入驻协议书

协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_年第\_\_\_\_\_\_\_\_号

为贯彻执行《关于加快安远县电子商务产业发展的实施意见》(安办字﹝\_\_\_\_\_\_\_\_﹞\_\_\_\_\_\_\_\_号)，落实创业孵化场地扶持政策，提升电商创业成功率，促进大众创业、万众创新。安远县电子商务办公室与入驻企业/个人本着诚实信用、平等、自愿的原则，达成如下协议：

第一条 协议双方

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电子商务办公室 ，孵化园所在地： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (企业名称)，企业法人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，企业注册地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条 乙方必须符合下列条件

须满足《安远县电子商务孵化园企业(个人)入驻条件及管理办法

》中关于入驻企业(个人)的相关要求。

第三条 孵化项目及费用收取

1.经乙方申请，并经甲方综合评审，甲方同意对乙方\_电子商务 \_\_项目进行孵化。

2.水电费及物业管理费：

□甲方提供的个人孵化室办公位序列号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，孵化室所用电费、物业费、公摊水电费按比例分摊(按月收取)，其他相关费用双方协商解决;

□甲方提供的企业孵化办公室房号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_,办公室面积为(含公摊)\_\_\_\_\_\_ 平方米，乙方办公人员为 人以上，免租金面积为\_\_\_\_\_\_\_平方米(按照10平方米每人(含公摊面积)原则)，甲方将不定期抽查乙方实际办公人数，对超出部分面积租金按照x元/平方米/月收取，人均面积超过x平方米的按x元/平方米/月收取;乙方所产生的电费每月按实际用量收取，物业管理费和公摊水电费(主要为观光电梯、中央空调、周边及孵化园公共区域安保、卫生保洁等)暂定x元/平方米，多退少补，按月收取;其他相关费用双方协商解决;

3.入驻押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(企业须按照每平方米(含公摊面积)x元的标准缴交场地入驻押金，个人孵化室的须缴纳x元的管理押金);

第四条 甲方的权利及提供服务

一、甲方的权利

1.有权对乙方进行日常管理，监督乙方依法从事经营活动;

2.若出现下列情况，甲方有权终止项目的孵化：

a.连续3个季度经营状况不佳的;

b.乙方负责人离开，需继续孵化原项目，按规定变更负责人，重新申报创业项目，经评审专家审核不通过的;

c.乙方未按协议规定时间入驻基地并开展相关工作的;

d.乙方进入孵化园，未按照相关规定从事项目的运营工作，项目处于停顿状态的;

e.随意扩大或变更经营项目，从事与申报项目不相关的任何商业行为者;

f.凡是未征求甲方同意的接受采访造成舆论导向歪曲现象的;

g.不接受甲方办公室日常管理的;

h.其他未尽事项，参照《安远县电子商务孵化园企业(个人)入驻条件及管理办法》。

二、甲方提供的服务

1.提供用于乙方正常经营的办公地点;

2.联系相关部门，协助办理工商登记、税务登记、验资等代理服务;

3.提供有关政策、技术、管理、市场等信息公布服务;

4.帮助培训技术、管理、经营、生产等各类人才;

5.定期举办培训、论坛、联谊会、沙龙等活动，引入新知识、新观念;

第五条 乙方的权利及义务

一、乙方的权利

1.享受甲方提供的免费创业场地;

2.享受甲方孵化园内各项优惠政策;

3.享受甲方孵化园各项服务的权利;

4.对甲方孵化园的日常管理，有权提出合理性的建议。

二、乙方的义务

1.爱护甲方提供的场地、用房及各类办公设施，并严格履行甲方孵化园各项管理规约;

2.服从甲方的指导和管理，严格遵守甲方制订的孵化园管理办法;

3.每半年书面报告项目实施情况，接受甲方的考核检查;每年度向甲方上交企业年度总结和第二年度计划，接受每年度的考核;

4.入驻孵化园企业须注册(或已注册)公司的，公司工商注册地和税务登记地均须在孵化园。如从其他地区搬迁至进入的，必须在入园后半年内将企业工商注册地和税务登记地迁至孵化园内;

5.根据企业章程，规范企业行为，建立与健全企业内部各项管理制度;

6.合同签订之日起十天内完成装修入驻;未按期完成装修入驻的将清退出园;

7.配合甲方日常各项工作的开展。

第六条 合同期限

1.本合同有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日止(不超过20\_\_年3月1日)。合同到期后，乙方如需续订，则需提前一个月提出书面申请，经甲方审核同意后，双方应重新签订孵化合同。

2.本合同有效期内，任何一方若要提前终止本协议，应提前一个月告知对方。

第七条 合同的解除及后果

1.因不可抗力因素和国家法律或政策发生变化，导致本合同无法履行，双方可以解除本合同，并互不承担责任。

2.在本合同有效期内，若乙方在孵化园营业活动期间没有违反任何管理规定的，乙方申请离园，则甲方在乙方迁离本孵化园后一个月内退还相关费用(包含押金);若因乙方未能服从甲方孵化园日常管理等，甲方通知乙方离园的，相关费用不予退还。

3.在本合同有效期内，乙方有下列情况之一的，甲方有权随时终止本合同并视情收回乙方在孵化期内享受的房租减免等优惠措施：

a.违反国家法律和政策;

b.不符合本合同第二条所列的条件;

c.隐瞒真实情况、弄虚作假;

d.经考核，甲方认定乙方项目年度考核不合格;

e.乙方入驻孵化园场所后进行转租。

第八条 附则

1.甲乙双方可就本合同未尽事宜另行协商作出补充合同。补充合同与本合同具有同等效力。

2.本合同一式两份，双方各执一份，本合同自签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

(盖章) (盖章)

甲方代表： 乙方代表：

年 月 日 年 月 日

**最新电子商务大学生顶岗实习报告三**

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基矗也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

（一）公司基本情况：

xxxxxx有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于xxxx国家高新技术产业开发区，占地约xx万平方米，下辖多个全资子公司，其中20xx年国内销售额突破xx亿元，出口创汇达xx亿。自19xxxx年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。xxxx重工xxxx市xxxx工业园是xxxxxx有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，一期工程将于20xx年底建成并投产，整体工程也将在xx年内完成建设。公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了xxxx、xxxx、xxxx等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获xx项国家专利，在国内外刊物上发表xxxx余篇专业论文。公司积极吸收国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

（二）实习的具体内容：下午我们驱车来到xxxx重工，车程很短我们很快就到了目的地，xxxx重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于xxxx重工的xxxx让我们对xxxx重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部xx经理首先向广大师生介绍了xxxx重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着由xxxx组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。接下来的交流环节中，xx经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的xxxx工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了xxxx重工，这次参观真的是我们受益良多。

（三）实习中资料的收集与总结：

1.重工与电子商务：

xxxx重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管xxxxxx首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：xxxx网站，xxxxxx，xxxx，xxxxxx，墙体广告，路牌广告等，而对于xxxx重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是的xxxx，而因电子商务给xxxx重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的xxxx重工。

2.企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力（悟性），文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及xxxxxx推广能力。

3.从与xxxx重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说xxxx重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。xxxx团队也有着一股很强的凝聚力，xxxx重工很期待你接下来的脚步。

下午xx点是我们到了xxxx有限公司，感觉xxxx给我的印象很好刚进公司整体环境布局很好得体的前台接待，适宜的布局，在右侧有公司所得的各种荣誉的象征，在我们进入公司的路两边有员工的公布栏，也有对当月过生日的同事的温馨祝福，各种温馨的小提示，进入大厅可容纳数百人的大厅，公司的员工埋头工作。在我们参观xxxx公司休息了片刻后我们进入了一个较大的会议厅，期间有xx老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，我们感触很深。

总结：听了xx老师的一节课受益良多不仅开阔了自己的视野也使我从中了解到这种新型的营销策略，层出不穷的广告形式。从侧面我也感觉到了电子商务未来的发展前景是远大的，也下定决心学好专业课，期待xxxx的发展。

**最新电子商务大学生顶岗实习报告四**

现今有很多的人都愿意自主创业，如开网店、卖衣服等等，而利用网络进行创业的人非常之多，当然竞争力也是相当之大的。因此，不管做什么事情都要有一个规划，这样才不会那么容易的被人打败，成功的机遇才会更大。下面小编分享一下电子商务网店的职业规划怎么制定呢？

我同学的一个网店，主营年轻90男女服装，信用4心，12年4月创店，到现在没有什么交易。我就从内部来简单分析下。

1、店铺里面什么都有卖，有卫衣，羽绒服，运动裤，情侣装等，产品太多太杂，像菜市场。

2、没有抓住细分市场，在资源有限情况下难以管理，打不过竞争对手

3、产品没有独特的卖点，没有实现差异化

4、产品的价格，20~90内，定价过低；由于上面几点的原因，无法定高价，难以保证较高的利润率。

5、小店铺没有自己的供应链，一件代发难以做大，很多因素难以控制。

6、宝贝描述不够丰富详细，无法说服客户，无法挑起顾客的购买欲。产品图片给人不具真实感，难以获得顾客的信任。转化率明显不足。

7、对于初期创业者，产品定位人群缺乏调查，90普遍消费能力不足。

话说做什么都要从自身做起，做店铺也一样，首先要练内功，先把内部的优化做好了再来谈其他的推广引流等。

这里我要说下自己的经验，如果你的内功转化率等没有做好，就把流量注入店铺，假如注入10000个流量，那么会有99.99%会跳出，根据首映效益，这99.99%的人会对店铺做一个闪电式评估，判定我们的店铺为“垃圾”店，如果我们的内部优化仍然没有做好，那么下次你在引流时遇到了这些人，就会形成定势效应，以后他们会不加思考就走掉。这样我们的损失会加倍扩大。

我目前在职的这家公司准备做独立b2c，产品定位女装。价位50~200.

我负责推广。

我个人对这个网店内部的分析如下。

（独立b2c一定要保证较高的利润率50%以上。

独立b2c男性消费者比女性多；淘宝反之。

独立b2c比淘宝开发新客户的成本高很多，营销成本高）

1、网店的程序，不具专业网店管理系统的完善后台，此程序为小型建站团队所写。

2、空间，网站打开速度严重偏慢，影响客户体验。

3、网店程序没有(伪)静态url不利于seo优化

4、网店的格调对于产品不搭，全黑色，对年轻女性来说不具亲和力。

5、独立b2c走的低端线路必然导致运作困难。

6、没有完善的物流系统，产品的利润率不够，无法达到50%以上，营销成本高，难以维持长期的运营。

7、独立b2c定位于女性消费者，在教育客户的成本上会更高

8、产品的定位严重不准，没有抓住细分领域，什么都卖，而现在这个时代已经过去，必须做专做小众群体的专家，对于中小企业来说才是最好的定位策略。

以上是我对两个店铺的简单分析

产品的定位却是这两个店铺最核心的错误，产品是电商的核心竞争力，

我在做的这家独立b2c运营的瓶颈是产品和定位，产品远没有达到独立b2c经营的高度。

店铺内功没有练好，就让推广引流，而最终过来的流量又会白白的流失，这完全是无用功。

我现在的职业规划非常明确清晰了

1、我要掌握充足的电商经营实战知识同时进电商企业工作学习

2、自己开c店实战

3、积累充足的运营经验专做自己的独立b2c小店。

4、成为优秀的电商运营策划人。

**最新电子商务大学生顶岗实习报告五**

在学习方面：刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，掌握了专业相关的知识和技能，拿到了《助理电子商务师证》，《计算机一级b证》，《英语中级证》，自学photoshop、flash、dreamweaver等软件。

学习期间，针对自己的专业，在网上开店，搞网络营销，不仅巩固了自己的专业知识，也增加了不少的社会阅历，我的兴趣广泛，爱好体育、绘画，写作等，积极参加各类班级活动。毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。我还要继续努力。

在生活方面：在四年的校园生活中，自从我发现自己有缺点和问题后，我常常警戒自己，步入社会后也不能一心两用，这样让我成为一个乐观，自信积极向上，稳重，负责，善于交际的人，现在懂得擦干眼泪，收拾伤痕，站起继续勇往直前，前面的荆棘，不算什么，路上的障碍，我每攀登越过一次，便往云端靠近了一步。

我觉得自己的幸福来自社会，所以自己也要报答社会。生活在一个集体中，就要有广阔的胸襟和博大的胸怀。本着迎难而上的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作

在思想上：在导师的指导下，积极参与各项教学科研活动，不仅增加了自己的阅历，道德素质的修养也得到提升，在学校遵纪守法、爱护公共设施、乐于关心和帮助他人，勇于批评与自我批评，树立了正确的人生观和价值观。

在生活实践的过程中，我曾在工厂打工，曾当过服务生，曾自主创业，曾当过销售员。。积极主动，责任心强，具有良好的组织交际能力，注重团队协作精神，在这些实践中，我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加暑期实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。我相信，经过暑期实践的磨练，我们将变得更加成熟、更加自信。有一句话时有志者，立长志;无志者，常立志;我懂得努力源于坚持，奋斗就会成功，所以要不断的努力，不断的前进，不断的创新。

大学三年，塑造了一个乐观、充满自信的我，但同时也要认识到，眼下社会发展的迅速，对人才的要求也越来越高，社会是在不断变化、发展的，要适应社会的发展，先要学会适应社会的发展要求

我相信机遇定会留给有准备的人，正如是千里马定会有伯乐发现一样，我也深信自己能胜任新时代的岗位要求。

**最新电子商务大学生顶岗实习报告六**

尊敬的先生/女士：

您好!请恕打扰.我是一名从河南工程学院经济管理系电子商务专业毕业的大学大专毕业生.我很荣幸有机回向您呈上我的个人资料.为了找到符合自己专业和兴趣的工作,更好地发挥自己的才能,实现自己的人生价值,谨向各位领导作一自我介绍.

现将自己的情况简要介绍如下:

作为一名电子商务专业的大学生,我热爱我的专业并为其投入了巨大的热情和精力. 在三年的学习生活中,我所学习的内容包括了从会计学的基础知识到运用等许多方面.通 过对这些知识的学习,我对这一领域的相关知识有了一定程度的理解和掌握,此专业是一 种工具,而利用此工具的能力是最重要的,在与课程同步进行的各种相关时践和实习中, 具有了一定的实际操作能力和技术.在学校工作中,加强锻炼处世能力,学习管理知识,吸 收管理经验.

我知道计算机和网络是将来的工具,在学好本专业的前提下,我对计算机产生了巨 大的兴趣并阅读了大量有关书籍,windows98/20xx、金蝶财务、用友财务等系统、应用 软件,foxpro、vb语言等程序语言.

我正处于人生中精力充沛的时期,我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能,我不 满足与现有的知识水平,期望在实践中得到锻炼和提高,因此我希望能够加入你们的单位。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,一定会做出应有的贡献.

刚谢您在百忙之中所给与我的关注,愿贵单位事业蒸蒸日上,屡创佳绩,祝您的事业 白尺竿头,更进一步!

希望各位领导能够对我予以考虑,我热切期盼你们的回音.谢谢!

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！