# 202\_电子商务专业实习报告模板范文

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2023-12-29

*实习是一个非常特别的经历，作为电子商务专业的学生，去做好实习，去让自己实践中锻炼能力。下面是由小编为大家整理20\_电子商务专业实习报告模板5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。电子商务专业实习报告(一)20\_\_年\_月初至\_月底，我经过近两个月的自主...*

实习是一个非常特别的经历，作为电子商务专业的学生，去做好实习，去让自己实践中锻炼能力。下面是由小编为大家整理20\_电子商务专业实习报告模板5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

**电子商务专业实习报告(一)**

20\_\_年\_月初至\_月底，我经过近两个月的自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信经过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的梦想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着必须要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说十分重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

一、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有教师，有作业，有考试，而是一切要自我主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自我，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

二、进取进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，象我这样没有工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

三、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去坚持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的本事要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的本事以及与人合作的本事。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的情景，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

四、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

五、为人处事

作为学生应对的无非是同学、教师、家长，而工作后就要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是研究自我的事。

六、提议和意见

经过短短的实习时间，让一个先前仅有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，必须要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责。如果没有完成当天应当完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最终，我至少还有以下问题需要解决：

1、缺乏工作经验

因为自我缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。经过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义---------从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。也感激学校给了我们这次自主实习的机会，让我们真正的走向了社会一回，感觉收获很多，也成长了不少。

**电子商务专业实习报告(二)**

一、实习目的

为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。

二、实习内容

(一)网上交易流程实习：

1、企业和企业的网上交易(b2b)：

企业和企业的网上交易随着\_\_的成功营运，众多的企业都看好了网上这快市场。这次的实习我们也是从b2b的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册，取得用户名才能够进行下面的操作，包括b2c、c2c都需要登陆这个注册用户名。成功注册了用户后，就登陆注册的用户，开始真正进入b2b的交易平台。当然了，任何一个交易平台少不了对公司身份的确认，对公司信用度的评定，这些都需要进入b2b交易系统的后台去处理，和现实中的交易网站一样，要网站管理员进行审核，当然我们实习的都实虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易，自己的商品的名字类别就需要很大的技巧性，最好能够给人耳目一新的感觉，留下好的第一印象，这样好吸引买家的眼球，大大提高购买的概率。买家当然不能就是把商品发布上去就丢在一边了，还需要用运网络营销的相关知识加以推广自我的商品，在实习的系统平台上网络营销的界面，可以合理地加以应用，为自己的商品营销。作为卖家，需要的是及时处理好买加订购的商品，要让买家不能就等，特别是在网上，都没有好多的人又那么多的耐性。

买家登陆b2b交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，就需要在询价上能够处理好，这因为都是需要产生交易凭证，具有法律效用的。买家最大的担心就是要一个诚信度高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

买卖双方交易的.成功，肯定需要物流公司和网上银行等中介的形式介入，b2b的交易方式，没有物流就无法进行下去，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，在双方的交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，网上银行交易，安全是最重要的问题。在交易过程之中，买卖双方需要借助电话、传真、\_\_或是邮件方式实现询价、购买过程。

2、企业和个人的网上交易(b2c)：

企业和个人的网上交易，实现了企业和个人在网上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在网上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的网上销售网络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的网上交易模式，尤为重要。这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，与b2b的交易平台相比，这个交易平台需要操作的内容相对就要少些。b2c交易的卖家只有在b2b成功购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易，当自己在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在b2c的交易平台上进行发布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。网络营销仍然是必不可少的一个环节，口碑宣传对消费者很起作用，定价上最好能比竞争对手的同类产品有优势，那怕就是一点点的价格悬殊，也会有无数的消费者购买较便宜的。

买家在b2c交易中，有很多的选择空间，而且任何一个b2c的交易平台或者是卖家都提供了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，可以收藏起来，等一段时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，就不需要委托专门的物流公司托运产品，直接由企业或邮局来完成货运，减少了中间环节带来的麻烦。网上银行是交易必不可少的，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、个人和个人的网上交易(c2c)：

个人和个人的网上交易比较成功的有：\_\_旗下的\_\_网、\_\_旗下的\_\_网、\_\_网，提供给网民一个网上交易平台，让无数多的网民实现了在网上开店的愿望，给买家更多的选择范围，做生意不需要高昂的成本，不象现实中的开店，需要很高的门面租金和出现商品积压的现象。正是基于这样的目的，网上开店如火如荼地进行着，于是我们有必要对c2c的交易平台有个比较清楚的了解和认识，为以后我们在实际的网上交易中打下基础。与b2b、b2c相比，这个交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在网上开店。

在c2c交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，c2c平台上才有可以出售的商品，卖家在c2c的交易平台上，更加需要把网络营销方面的知识加以实际运用，因为c2c的平台上开店的人太多，如果没有一个性、独特的营销模式，很难在激烈的竞争中获胜。买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，但是需要注重卖家的信誉度，不能一味的购买商品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品进行评价，对卖家的信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成c2c的交易。

(二)其余部分实习：

按照指导老师的安排，还进行了对\_\_网页的基本操作和一学期来电子商务专业需要上机部分的操作，认真的操作了全部内容，并完成了指导老师布置的实习题。把这学期以来一直都还没有梳理过的专业上机方面的知识梳理了一遍，很好地掌握了基本的电子商务专业知识，对即将的期末复习有了更好的准备。

三、实习成果

1、严格按照要求对系统平台的网上银行开展的业务进行了操作，并运用网上银行支付工具熟练地在网上实现转帐、网上付款和网上银行后台等操作;

2、在系统平台上熟练地对信用认证的运作方式进行了操作，学习信用认证的相关知识，到信用认证的后台进行评定等操作。

3、熟练完成b2b、b2c、c2c的交易模式中的全部交易流程，并对几种交易模式的前台管理和后台管理的结构和运作方式进行了操作。

4、完成网络银行的流程图、信用认证的流程图、卖家如何上传商品的流程图、买卖双方之间的交易流程图、b2c的交易流程图、c2c的交易流程图。

5、对\_\_等专业知识有了更深刻的了解和认识。

四、实习心得体会

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行b2b、b2c、c2c的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依赖着物流，当然也可以理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站\_\_的\_\_，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，他背后的物流可想而知，于是可以看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上骇客的猖獗，让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于最佳状态。

4、不管是b2b，还是b2c、c2c的交易平台，企业和个人都需要进行网络营销，这是一个想在网上立足不可或缺的部分。企业和个人在网上把自己的商品传上去后，就要推广自己的企业和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的实习，平台里，也有网络营销这一部分，实际操作了后，感觉也是这样。

5、在网上进行交易，就难免不会有交易过程中带来的纠纷问题，网上交易由于存在虚拟等方面的特点，网上交易的法律制度体系就需要急需建立，但由于我国的电子商务起步较晚，在这方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。而这的实习交易平台，没有怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

6、实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!

**电子商务专业实习报告(三)**

今年\_\_月\_\_日，我到\_\_企业集团办事处实习。在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

一、企业介绍

\_\_\_\_企业集团有限公司创建于19\_\_年，总部位于改革开放前沿的\_\_市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖“衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀”等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，\_\_集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年\_\_%以上增长的发展速度。现如今，\_\_集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

\_\_集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。\_\_\_\_团在全国各地拥有七大生产基地，员工总人数达\_\_余人，并拥有“\_\_”、“\_\_”两个“中国驰名商标”、两个“中国免检产品”和三个“中国”。根据市场机构统计表明，20\_\_年\_\_洗洁精雄居全国市场占有率第一位，\_\_洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，\_\_洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，\_\_集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。

二、主要工作

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠\_\_的网站，我就是主要负责\_\_的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。公司已经申请了\_\_的\_\_服务，能通过\_\_推广的即\_\_会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有\_\_和Email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件\_\_\_\_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。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作\_\_\_\_，主要步骤有：

1.直接登录\_\_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\_\_\_\_，选择左边\_\_\_\_，点击右上角的产品管理，即可直接进入\_\_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。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在\_\_站内搜索引擎中搜取需要\_\_产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是\_\_会员才能看到。\_\_也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的\_\_\_\_\_\_的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录\_\_\_\_的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是B2B行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络

来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

三、自我认识

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：1.由于对\_\_的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在\_\_网站的信息排名是如何排列的。2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

四、实习总结

通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。

以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

**电子商务专业实习报告(四)**

一、实习目的

通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力。

1、提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2、培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3、培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

二、实习时间

本次实习时间从20\_\_年\_月\_日到20\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：\_\_鞋业有限公司

岗位：电子商务部——美工

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并\_\_到分销平台，再有就是做推广，利用\_\_等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。”我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好;如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。公司有做\_\_商城，也有做C店和分销，在\_\_也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用\_\_。先申请几个\_\_，在\_\_空间写一些网店推广的软文，加上一些添加店铺水印的图片吸引读者，然后再贴吧发帖，发帖要注意不能做广告，这样会被封的，要写一些比较吸引人看的帖子或找一些图片，图片上面加上\_\_空间的地址，这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到\_\_空间，在引到你的\_\_店铺。

一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

1、传递价值2、个性化3、连续发布4、强化互动性5、系统性布局6、准确定位7、提高企业博客专业化水平8、有效控制9、注重方法与技巧10、模式创新。

除此之外我们还可以利用\_\_推广，\_\_推广也要注意以下六个关键：

1、不要只看不评，转发也要写评论

2、评论要有特色，引起共鸣

3、\_\_也要讲究可信度

4、发布关于企业的\_\_故事化

5、不断更新，坚持发布新内容

6、做好互动，参与一些话题，如：#今日精品推荐#

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。做好店铺装修不容易，像\_\_商城的装修我们可以直接买模板，而C店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。做了这么久我也得出一些小小结论：

1、装修网店，可以根据不同时期(如：季节变化、节假)，不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。

2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。

3、做美工要用到的软件不多也不少，例如photoshop、dreamweaver、firework等这些软件都有可能要用到，特别是photoshop，那是经常要用的，要好好掌握技巧，熟练使用，这些东西如果说时间一长了你不用就很快会忘记怎么用，所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

一个半月的专业实习过程中，时间虽短，但也反映出不少问题，有好也有坏。好的就是：每项经理给我安排的任务我都能按时完成，在工作方面也有自己的一些想法，吃苦耐劳，基本上每天都是我最早来到办公室，面对庞大的工作量和每天晚上都要加班，我仍然坚持了一个多月，做事方面也比较勤快灵活。然而经理给我一个差评就是，工作上“问题”少，这个问题少不是说我工作上没有出差错，而是说我工作这么久，极少向他提出过有什么不能解决的问题，他说，作为一个实习生不可能什么都会，应该多少会有点问题，可就是少见我提问。而我自己则认为，每次给我新任务的时候，经理都会告诉我该怎么做或者一些技巧，所以我都是按照他的指示来做，有时候遇到小问题是我就会上网自己查找解决办法或者找同学请教，而且经理又比较忙，所以我就不敢麻烦他。

经验和教训：

1、要善于学习。面对大量在学校从未接触过的东西，要快速掌握方法，这就要提高学习能力。还有，不仅要学习技术，还要学习别人身上的优势，吸取别人的经验，少走弯路。只有提高自己的学习能力才能在竞争激烈的社会中比别人学得快、学得好，才能让自己更快的适应任何一份工作。

2、提高人际交往能力。在一个地方工作，每一个人都有自己的思想和个性，跟他们处理好关系则需要很多技巧，有好的人际关系为你日后的工作提供便利，还有要学会待人接物，人与人之间的相处是一门很大的学问，我们踏入社会，该怎么待人接物?处人处事?这个我们只能一边学一边做。

3、掌握专业知识很重要。在学校接受理论教育，在社会就要实践，不能掉以轻心的认为自己学到的东西足以应付企业的需求，在企业中并没有想象中的容易，要严格要求自己熟练掌握好专业知识技能，并与实际相结合。缺乏专业知识技能，很快就会被社会淘汰掉，所以，要珍惜在学校学习时光，好好利用学校给我们的资源。

4、要善于自我总结。孔子说：“人非圣贤，孰能无过?过而改之，善莫大焉。”这说明了自我总结、改过的重要性。总结是一面镜子，没有总结就没有进步，通过总结可以全面剖析自身存在的问题，从中找出经验，完善自我。

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

**电子商务专业实习报告(五)**

从我踏进实习单位的那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，必定会给我带来生命中无与伦比的财富。

一、实习目的

结合电子商务物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二、实习的内容

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三、职位，操作员

1、操作的描述。

狭义的概念：所谓操作就是操控运输作业。亦即负责将客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点。在我们日常的运作当中，我们通常将一次运输业务称之为一个承运过程，那么操作就是贯穿整个承运过程的操控作业。这个操作概念在目前的物流行业中是比较普遍的，而且还会继续存在很多年。

广义的概念：所谓操作就是操控信息作用于物流服务。亦即通过收集、整理各种信息，指令、监督物流各环节的运作流程，以满足客户的各种物流需求。这种操作的概念已经不仅仅局限于某一次承运过程，也不仅仅局限于货物本身的操控，它更加注重的是信息的操控，然后通过信息的操作作用于货物的操控以及其他客户提出的需求。在今后很长一段时间内，物流行业的发展趋势也是朝着这个趋势行进的。

2、操作的意义。

在现代物流企业里，我们必须明确一个概念：操作是物流的核心。现代物流是信息化的物流已经是大家的共识所在，而通过上述我们对于操作的描述，可以看出操作实际上就是对信息的收集、整理、处理。如果我们把物流行业看作是一台高速运转的计算机，那么操作就应该是这台计算机的cpu。

我们在这里之所以要首先强调操作对于物流企业的核心意义，一方面是提高大家对于操作的重视程度，另一方面本文以下的内容也是基于这个核心意义而展开论述的。

四、总体实习的收获体会

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。

真正走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了物流业的发展情况。在这里感谢学校和公司给了我这次实习的机会，在这几个月中我获益匪浅，我达到了实习的目的，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习。我彻底的利用了这几个月，在这几个多月里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。[\_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！