# 2024年跨境电商实习报告模板范文(精)(四篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-21

*20\_年跨境电商实习报告模板范文(精)一1、实习岗位：\_\_有限公司2、实习工作职责：(1)先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。(2)每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类...*

**20\_年跨境电商实习报告模板范文(精)一**

1、实习岗位：\_\_有限公司

2、实习工作职责：

(1)先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

(2)每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

(3)每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

(4)每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。业务员

二、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

(一)上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期-(当前时间-发布时间))

ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家

在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10:00-11:30、15:30-17:30和19:30-21:30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

(二)买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的，

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧.但是请您自问：“我真的做到了吗?如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情.把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、语言严谨，ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

(三)应对买家的讨价还价

1.对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2.证明价格是合理的

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

4.讨价还价要分阶段进行

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

6.讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢?当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险

7.不要一开始就亮底牌

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧!”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧!”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

8.如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

三、实习体会

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

(一)继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻大学生更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径，不断努力提高自己的理论素养，使自己所学的得到充分的运用。

(二)努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

(三)提高工作积极性和主动性

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

(四)正确的态度

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益最大化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

**20\_年跨境电商实习报告模板范文(精)二**

职责：

1、每日店铺订单处理;

2、负责产品的上传或下架;完善优化listing，维护平台账号的稳定健康;

3、制定产品营销计划，分析产品主要关键词，制定推广、活动计划，负责产品的市场调查分析;

4、收集和分析市场现状及竞争对手情况，制定销售方案，定期统计销售数据;

5、熟悉各销售渠道的运营流程和网站运营指标数据分析，具有一定的网站策划能力;

6、负责优化店铺推广模式，提升店铺点击率、浏览量和转化率，完成店铺销售业绩;

7、及时记录各类活动规则变化，做好日常活动效果统计;做好日常各类平台活动报名及各活动进程跟踪、评估管理工作 ;

任职资格：

1、需要有一年以上b2c数码类经验，优先考虑;

2、能积极去熟悉消费者的购物习惯，和营销推广方式;

3、有虾皮、露天、雅虎等其它跨境电商平台数码3c销售工作经验优先考虑;

4、具备良好的心理素质，能够承受较强的工作压力;

5、熟悉使用办公软件office系列，打字速度快，掌握photoshop的基础技能;

**20\_年跨境电商实习报告模板范文(精)三**

通过为期八天的实地考察和学习，深入了解跨境电商的运营机制，为在学院内部建立实训基地做好知识储备和经验积累。电商，是指在互联网、企业内部网和增值网上以电子交易方式进行交易活动和相关服务活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化，而跨境电商则将这一概念延伸到国家与国家之间通过电子技术进行的商务活动。

20xx年1月11日--20xx年1月18日

深圳市龙岗区

深圳海贸会、深圳yks科技有限公司、深圳tomtop通拓科技有限公司、深圳赛维网络科技有限公司

1月11日下午，调研团队经过五个多小时的航班和一个多小时的车程，终于抵达目的地――深圳市海外贸易联合会（以下简称海贸会）。海贸会的定位是成为全球领先的外贸电子商务领袖圈，核心宗旨是整合外贸电子商务产业链，包括制造商、贸易商、外贸电子商务平台、外贸电子商务服务商、vc及政府机构等，为外贸电子商务行业提供一个沟通、合作、发展、多赢的平台。海贸会会向会员颁发

sgs（瑞士通用公证行）认证资格牌照，此牌照公信力极高，该项认证能够证明会员的产品、流程、系统或服务是否符合国内和国际标准及规范或客户定义的标准。另外，海贸会还经常开展洽谈活动，目的是分享信息与对接工作。

海贸会电商刘总热情地接待了我们，并耐心地向我们介绍了电商的部门构成、运营以及相关知识，还告诉我们在接下来的时间里可以从哪些方面进行自主学习。通过他的讲解，我们首先了解到，电商包括产品商、渠道商、服务商，其中服务商指物流、it、支付环节的经营者。接着他讲到，电商的模式有垂直电商（自产自销）和提供平台（接受其他中小卖家在平台售货）两种模式，淘宝、亚马逊、ebay等就属于后者。

随后他请来亚马逊深圳分部的王总进一步介绍了亚马逊的一些相关知识。王总谈到，电商，是一直走在市场和科技的最前沿的，现在的色盲眼镜、骨感耳机、极速电容等高科技产品都是电商发展的成果。针对亚马逊本身，他又谈到四大原则性问题：账户关联、产品侵权、不可以行贿取消差评、不可以哄抬物价。接下来的时间里，王总、刘总以及年仅三十就创业成功的徐总，又分别就亚马逊卖家账户安全政策、产品开发和电商发展向我们进行了细致的讲解。

1月12日，因为深圳的电商公司是周日单休日制，所以今天并没有安排实习任务。然而在鄂立彬老师的严格要求下，我们并没有浪费宝贵的时间，而是各自搜集资料，按照前一天王总指出的的方向自主学习亚马逊的卖家账户安全政策，从店铺规则、产品选择、客户服务

几个方面全方位了解相关知识。午饭后，我们开始了集体讨论，总结出以下要点：

（1）亚马逊的运营特色：重推荐轻广告、重商品详情轻客服咨询、重产品轻店铺、重视客户反馈（包括货物与描述是否相符，订单取消率、迟发率等）。

（2）卖家评级主要根据：物品说明的准确性、沟通是否顺利、运送是否及时、运费包装费是否合理等。

（3）如何定价：可以利用terapeak和completed listings了解同类物品的市场价，将价格定在合理并有一定竞争力的范围内。

（4）两个“不得”：不得提供任何禁止和限制销售的产品的信息或试图陈列销售，在亚马逊网站销售的产品价格也不得高于卖家在其他地方的销售价格。

（5）如何提高流量：在亚马逊搜索栏及其他b2c平台搜索栏查热门关键字，加以引用。

（6）如何提高销量：提供质量报告、运用销售指导、mws（亚马逊商城网络服务）及第三方服务商软件系统化管理店铺运营。也可以推出一款或几款热销商品冲高销量，提升知名度。

鄂老师还向我们推荐了ebay外贸大学，其中涵盖了几乎所有初学者想要弄清楚的问题，信息量很大，内容庞杂。我们用了一整个下午的时间利用外贸大学更深入地挖掘着所需的信息，并在老师的要求下，各自想出十个有关跨境电商的无法从网络直接获取答案的问题，带着问题去迎接接下来的挑战，汲取更多的实战经验。

1月13日，一早，我们就来到深圳市一棵树科技有限公司（以下简称yks），yks是一家电子商务营销类的高新技术外贸企业，一直致力于为全球消费者及商家提供一个基于互联网的全球商品贸易整合供应链服务，近年来，经过全体成员不懈的努力，yks实现了跨跃式的发展，目前已迅速发展成国内知名的电子商务海外贸易领军企业。该公司现主要业务扩展涉及ebay、alibaba国际站、amazon、aliexpress和taobao等多个第三方国际电子商务平台。

yks的肖总有事晚些到，所以先由事业部经理向我们介绍电子商务的后台操作、客户反馈、产品营销以及管理系统。关于后台操作与运营，整体流程如下：产品开发（包括调研、分析报告与审核）、产品采购（入库后系统即可查）、图片拍摄与处理编辑、产品上架（包括价格制订、数据分析与价格跟进）、生成订单、物流监控等。关于客户投诉，通常工作人员会根据产品的损坏程度判断是否可修复，尽可能通过一定的补偿避免退货，如果客户的投诉源自实物与描述不符，则需进行谈判，寻求合理的解决方式。关于产品营销，该公司经营产品共十六大品类，均由专门人士负责营销，这些营销人员必须要足够熟悉产品，提出改进的建议，分类别设置更新信息的时间间隔，力求与最新资讯同步，通过分析竞争对手（着重关注毛利排名前十位的对手）销售量与价格变化及时制定最佳的营销方案。关于管理系统，该公司自行研发了一套erp管理系统，方便库存与信息管理，一些小企业无力承担研发费用，通常会采取购进成形的erp系统或传统excel表格管理方法。

肖总到来以前，我们已经了解了yks的主要工作和分工，因此肖总到场后，我们主要是采取问答的形式进行深入学习。首先，有人提出，天猫和淘宝的用户与ebay的用户关注点有什么不同。肖总给出的回答是，国内淘宝用户更多的注重产品品牌与客户评价，而ebay上的国际用户更注重产品的价格是否经济实惠。之后有人提出，网络营销有哪些有效途径。于是肖总向我们介绍了邮件营销、社区营销、设置广告等。随后肖总向我们说明了传统贸易和电子商务的根本区别，即传统贸易的核心是公关能力，而线上交易的核心是搜索引擎规则，并特别强调了复合式人才的重要性。所谓复合式人才，是指综合掌握计算机、财务、营销、管理以及仓储和物流的全方位立体型人才，在越发激烈的竞争环境中，组建团队专攻特定产品已然是应需而生的新式竞争。当天下午，另一位事业部经理向我们介绍了另一大操作平台――ebay的运营特色，并系统的教给我们货品上架的操作方法，我们趁热打铁，当晚便就ebay货品上架展开了一轮激烈的竞赛。在yks十位专业员工的亲自传授下，我们的一对一指导进行的非常顺利，半个多小时后，我们的竞赛便开始了，大家完成的非常迅速，基本上都在十五分钟内完成了任务。赛后，各位老师根据大家的成果评选出了三个优秀作品。准备返回住处时大家才意识到，不知不觉已经过了半夜十二点，走在路上，大家都开玩笑地说，我们的深圳之旅真的是“痛，并快乐着”。

第四天，我们依然来到华南电子城，继续学习有关amazon和aliexpress的操作规则，肖总找来amazon的销售冠军和aliexpress的人事主管为我们讲解，着重介绍两大操作平台与ebay的区别，随后我们仍以问答形式展开讨论。

**20\_年跨境电商实习报告模板范文(精)四**

电商运营毕业实习报告

电子商务能用最短的时间统一人们的思想和行动，是全球经济领域的一场革命。以下是小编为大家精心整理的电商运营毕业实习报告，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注。

在这一次实习的过程中，我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。

但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。 对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

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。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。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!

1、 国内外电子商务当前发展的状况，以及未来发展的趋势

1.1、电子商务发张状况

电子商务是90年代中期伴随着网络经济的兴起， 在世界经济生活中出现的应用技术革命。面对经济全球化的发展趋势，电子商务将成为21世纪商务和贸易活动的重要形态，以及企业竞争的主要手段。互联网和电子商务的兴起，将对整个杜会经济生活产生巨大影响。电子商务是指包括电子交易在内的、利用各种现代电子信息网络，如国际互联网(internet)、企业内部网(intranet)、企业外部网(extranet)等设施来实现的商务活动。

近几年来，世界各国特别是以美国为代表的经济发达国家，都在大规模地推动电子商务的发展，力图重用在电子、信息和通讯领域的技术优势，夺取下个世纪经济增长的制高点，并以此取代或改造传统的商务活动方式，重组业务流程，降低交易成本，加速流通过程，全面提高企业的市场竞争力和综合国力。美国在电子商务方面起步早，投人大，发展快，整个框架体系已见到雏形。目前，美国拥有全球电子商务总量的80%，占有技术、人才、应用等方面的绝对优势，具 有很强的代表性。

1.2、电子商务未来发展趋势

二十一世纪是信息化的时代，第三产业在各国的比重不断上升，特别是服务业，信息服务业成为21世纪的主导产业，这导致了电子商务的产生和发展，在全球信息化大势所驱的影响下，各国的电子商务不断的改进和完善，电子商务成为各个国家和各大公司争夺的焦点。研究探讨电子商务现状和制定实施恰当的电子商务的政策问题就十分迫切。而在我国，计算机与网络技术的普及与发展，电子商务迅速崛起，众多的信息技术企业、风险投资公司、生产流通企业纷纷开展电子商务。

电子商务已成为二十一世纪人类信息世界的核心，也是网络应用的发展方向，具有无法预测的增长前景。电子商务还将构筑二十一世纪新型的经济贸易框架。大力发展电子商务，对于国家以信息化带动工业化的战略，实现跨越式发展，增强国家竞争力，具有十分重要的战略意义。

2、b2b、b2c、c2c交易流程的描述及总结

2.1 b2b：这个交易平台是最烦琐的，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。成功注册了用户后，登陆开始真正进入b2b的交易平台。当然我们实习的都是虚拟的交易平台，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。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，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。

b2b的交易方式下，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，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。

2.2 b2c：即企业和个人的交易平台，卖家能在b2c平台上发布商品注册、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。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，直接由企业或物流公司来完成货运，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，买家需要的是个人的帐户。

2.3 c2c：与b2b、b2c相比，个人和个人的网上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，基本上就可以在网上开店。在c2c交易平台上， 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、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。

3、“电子商务实习系统”流程设计缺陷及合理的改进建议

我们电子商务实习系统总体比较理想，存在一些小问题。扮演商城用户，会员，以及企业用户角色的，我觉得商品分类一栏比较乱，应该在网页左侧设置专门商品导航，这样网页比较整齐，容易操作;商品搜索框太短，这样，不能很好的变现电子商务风格;网页最下面应该设置消费者保障、新手上路、付款方式、商城特色等栏目，这样更加完美逼真;把物流设计在程序中，这样方便多个角色及时查询货物运输情况;网页中间位置应该设计一个活动专区，大家可以及时了解商城动态，促销信息等。

4、 实习中存在的问题

4.1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只提供了模拟软件，不提供产品信息和企业信息等关键数据，大量的信息都需要我们杜撰出来，杜撰的次数多了，信息质量自然难以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自己都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。

现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，我们既充当销售者、又充当消费者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，只需要花一两次课的时间就能完全了解。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

4.2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，并有相应的评价体系，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，存在若干家企业，不同企业有其自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销能力等。

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。20\_年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，ps技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、vk论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。 一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工

作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

1、要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

2、要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

3、要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

4、要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。20\_年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，ps技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、vk论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的!紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

1、要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

2、要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

3、要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

4、要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在这一次实习的过程中，给我收获的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。

但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

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。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。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!

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！