# 如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)(6篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-06-03

*如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)一经过x年大学电子商务专业的理论学习，掌握了电子商务专业的基础知识。我们即将离开大学校园。作为大学毕业生，我们更多思考的是如何做好自己的专业发展，如何在以后的工作中更好的完成每一项任务。本次实...*

**如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)一**

经过x年大学电子商务专业的理论学习，掌握了电子商务专业的基础知识。我们即将离开大学校园。作为大学毕业生，我们更多思考的是如何做好自己的专业发展，如何在以后的工作中更好的完成每一项任务。本次实习的目的和任务要求:

1、实习目的

(1)为了将自己所学的电子商务专业知识应用到社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将所学的理论知识应用到实践中，进而在书本上检验理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，达到学以致用的目的。通过电子商务的专业实践，加深已经学到的理论知识，提高所学知识的综合应用，培养自己发现问题和解决问题的能力；

②通过电子商务专业的岗位实践，可以更广泛地直接接触社会，了解社会的需求，加深对社会的理解，增强对社会的适应能力，融入社会，培养自己的实践能力，缩短一个大学生和一个工作人员在观念和业务上的距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

③通过实践，了解电子商务专业岗位的工作流程，从而确立自己的最佳岗位。它对你未来的职业规划起着关键的指导作用。通过实习过程，我们可以获得更多与本专业相关的知识，拓宽知识面，增加社会阅历。多接触人，在实践中锻炼勇气，提高自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立正确的职业道德。

2、实习任务要求

(1)电子商务实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践的结合，善于发现问题；

2在实习过程中，要有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心请教有经验的同事，积极完成实习单位布置的任务，与单位同事和睦相处；

③每天都要认真总结实习工作中遇到的问题，积累经验，做好反思，根据学校毕业实习的要求，及时写好毕业实习日记。

1、实习单位简介xx系统工程有限公司成立于19xx年，是一家专注于xx产品研发、生产和销售的高科技企业。其总部和研发基地位于xx科技创业园，在全国各地设有分支机构。凭借强大的技术和r&d实力，该公司是国家xx项目的参与者，并已被政府认可为“高科技企业”。

xxx系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人为本、诚信创业的经营理念，汇聚行业精英，将国外先进的信息技术、管理方法和企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中保持竞争力，实现快速稳定的发展。

公司人才结构合理，以多名博士为主要技术骨干，拥有硕士和学士高中级技术职称的员工超过xxx人。为了开发出真正符合企业需求的xxx产品，企业特聘请电子商务专业专家xxx作为顾问，密切跟踪电子商务行业的发展特点，不断优化。

2、实习岗位介绍(概况)

a、参与电子商务岗位的日常工作，组织制定本单位电子商务岗位的发展规划和年度工作计划(包括年度资金使用计划、仪器设备购置计划等)。)，并协助同事组织实施，检查实施情况。

协助主管领导进行科学管理，贯彻执行相关规章制度。确定自己在电子商务专业岗位的工作职责和任务，定期学习和学习商务相关知识，不断提高自己的业务水平和工作能力。

c、在工作过程中，通过与客户的协商和与同事的现场调查，尽可能了解客户的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格。努力提高客户建立良好关系的能力，为客户量身定制设计方案。

1、举办计算科学与技术专业岗位上岗培训

我很荣幸进入xxx系统工程有限公司进行毕业实习。为了更好地从学生适应到专业技能完善的工作人员，实习单位主管领导首先向我们发放了电子商务专业岗位的相关知识资料，用于自学一些基础知识，并安排了专门的老同事对岗位涉及的相关知识进行专门培训。

2、适应电子商务专业岗位

持续x个多月的毕业实习是我人生的重要转折点。校园和职场，学习和工作，学生和员工，在思想、生活等方面都有很大的差异。从象牙塔到社会，人的观点、行为、心理都要在转型过程中得到适当的调整和适应。我逐渐熟悉了电商岗位的工作环境和同事，逐渐进入工作状态，每天按时保量完成分配的任务。在逐渐适应岗位工作的过程中，我明白了工作的艰辛和独立生活的艰难。在和同事相处的过程中，哪怕是很普通的小事也不能有丝毫的马虎，这也让我明白了一个道理:细节决定成败。

企业的认知实践是参观学习企业，听企业的相关介绍，开阔视野，使我们对电子商务的基本概念有一个初步的了解，为专业课的学习打下基础，进一步加强实践能力，了解企业的运作，了解企业急需的人才和对电子商务专业学生的基本要求。它能让我们及时调整目标，有准确的定位，有努力的方向，为目标而奋斗。把企业的运作和我们的电子商务联系起来，做到理论联系实际。

**如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)二**

姓名： 某某某

性别： 男

年龄： 24

身高： 175 cm

民族： 汉族

婚姻状况： 未婚

毕业院校： 某某职业技术学院

所学专业： 电子商务

最高学历： 大专

语言能力： 英语 良好，普通话 标准

意向岗位： 销售代表

意向地区： 不限

到岗时间： 随时

期望月薪： 面议

20xx-6-20xx-07某某科技公司客户经理

工作描述：

采用电话预约沟通与上门拜访的方式向当地各出口企业，推荐个人简历网的各项服务。以帮助客户开发海外市场。并取得了良好的成绩。得到了客户和主管的好评。

20xx-06-20xx-05某某公司销售代表

工作描述：

为企业开发国内网络市场。以电话开拓和上门沟通的方式做www.网站的网络推广工作。

20xx-09-20xx-06某某职业技术学院电子商务专业

主修课程：

vb、vf、c 语言设计phtoshop 计算机硬件 flash 多媒体技术 数据库原理与应用 财务管理 市场营销 国际金融 法律基础 计算机网络技术 物流管理 网络营销 电子银行 dreamweaver 网页设计 电子商务企业管理 等

**如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)三**

1、投资安排

资金需求量： 5 万元 相应权益：无

2、网店基本情况

网店名称： shoes love

网店地址：淘宝网

网点注册人：

电话：

e-mail ：

地址：

网店性质：个体经营

网店的主营产品：鞋子

3、网店的宗旨

4、网点资料简介

浪漫的生活，不一定是在特定的场合特定的节日才营造出来的。只要感觉到了，一双平平凡凡的白色布鞋也会充满艺术性和浪漫色彩。生活中的每一个细节，都是可以用心来传递的。我们的网店意义在于将你的那份真心、情意与孝心用手绘画诠释到洁白的鞋面上。一件简单的单品，是用心来调和色彩，能让你的爱人你的亲人以及你的朋友感触到那贴心的温暖。我们网店立足做到客户最大满意度，网店为你提供各类创意手绘鞋，这个创意可以说我们网点自己的设计，但我们更希望通过你的故事来表现那一幅幅生动的情感绘画，有故事才有灵气。 shoe 得你的 love ， show 出你的 love 。

1、 负责人：

2、 经营团队：

3、 外部支持：（指导老师）

1、\*\*\*\*\*\*

2、目标市场的设定：着重与年轻的消费者群体，年龄在 14 —至 40 岁之间的朋友，这些消费者是我们 “ shoe love show love ”网店最大的客户群。

3、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素：随着网络的发展、电子商务的扩大，大多数年轻人越来越喜欢网上购物，因为网上购物不仅时尚，还可以节约大量时间，并且网上大量的商品足以满足消费者需求。

4、产品现状：市场状况良好，产品处于新开发阶段，经过我们的调查，这类产品有着很大的发展壮大空间。

5、市场趋势预测和市场机会：经过我们的市场调查，追求个性化服务的需求十分强烈。个性化的独一无二在今后的需求中依然会是呈现持续上涨的趋势。我们的的商品成为潮流前线的趋势势不可挡。

劣势：周期长物流问题多，保密性差；从制作、拍照、上传、发货再到售后花费的精力太多；网络安全问题，网络的网络、病毒以及木马网银等不安全因素；信誉的评价，这是买家购物的很大标准之一。

优势：鞋子diy有助于吸引顾客眼球，加之我们的手绘画是根据客户自己的故事绘制的，极具个性化且价格合理，我们承诺将产品做到客户满意为止；没有市场竞争者。

机会：网上购物的消费者市场巨大，商品推出面相对人群广；网上商品种类多种多样，可以找到更好的货源提供者；提高商店知名度，利于商品的销售。

威胁：网店的运营依附于大的交易平台，受交易平台的约束力强；我国的电子商务法和支付体系不完全，在很大程度上制约了网点的发展扩大。

1、战略目标：一直以来，我们都是追求并执着于一个目标——只为你的爱而创业，只为你的爱而存在！shoe love…show love ！

2、阶段目标：进入市场，开发客户。为提高店铺人气，在开店长期进行一定的营销推广。

3、进度安排：第一阶段：市场调研，分析问卷

第二阶段：淘宝网开店，维护

第三阶段：宣传推广

第四阶段：金融业正式运营轨道

1、做个性：根据马斯洛的需求层次来看，但人嘛的温饱得到满足之后，便开始注重生活的品位了。追求潮流、个性、时尚，我们所放在网上的鞋子，全部都是来源于生活情感，保证是独家首创。

2、做创意：“如有雷同，回家跪键盘”，这是我们“shoe love show love”网店前进的方向，在q群里，百度贴吧，天涯论坛，猫扑网等潜在客户聚集地挖掘客户。

1、进货：主要资金使用出

2、盈余资金使用方向：

1、产品生产：

资源及原材料供应：厂家

产品标准、质检及生产成本控制：绝对做到以客户为中心，发现损坏的物品，坚决不予出售。

包装与储运：通过快递或邮政投送，保证产品没有污损。

2、产品价格介绍及方案：

1\*定价依据和价格结构：根据消费者价格接受程度，对产品的需求程度及喜爱程度给出适当的定价。一般情况下为一物一价。

2\*影响价格变化的因素和对策：

3\*服务介绍：为客户提供个性、时尚并附有自己感情的手绘鞋，创意来源于我们生活中对亲友爱人感情的表达方式。在我们的货柜里陈列了许多谢，如果没有你中意的，我们将根据你自己的情感故事为你定绘属于你的那双鞋。我们会在接到订单的第一时间和客户取得联系。

我们做的是集舒适性、实穿性、观赏性为一体的商品。

我们的价格合理，商品质量绝对保障，杜绝假冒伪劣商品。

1、销售政策的制定：创意营销：我们卖的不是鞋，我们卖的是创意，是你的情感。

2、销售渠道、方式、行销环节和售后服务：网上销售，第三方物流，专注服务

从前期店面设计，从地域、季节、消费者习惯、经济水平差异等方面进行考虑，保证全方位的服务。

3、主要业务状况：网站属于零售商，支持团购，方式另议。

付款方式：支付宝、财付通、网银、货到付款、邮政汇款。

运货方式：快递 ems

折扣策略：vip 秒杀 买够一定金额进行返还 不定期推出特价商品 送礼品 送积分 免运费

1、销售队伍情况及销售福利分配：除工资外，按销售额分配奖金

2、促销和市场渗透：

① 主要促销方式：送积分，送小礼品，买够一定金额返还相对金额

② 广告/公关策略：在百度贴吧、天涯论坛、腾讯q以及猫扑网等大性网站进行宣传

宣传策划案：

网店初步定位：把根据感情故事制作手绘鞋的网店当做一个营销平台，而非企业公司的简单推广式网站。我们给顾客的是述说着他们心灵故事的实体物，我们将他们内心抽象的想法生动的活现在鞋面上。

营销模式结构：

创意情感手绘鞋电子商务网店+网站（淘宝、易趣、拍拍、当当）+博（新浪、网易、搜狐）

核心营销运营模式。

用户会员制：

会员制度可以说是营销网店的核心模式，是网店与会员交流、交易的纽带。会员制的好处主要包括：

1、客户主要性 客户可以很自由、很自然的浏览商品，并做出自己的判断。

2、客户互动性 网店下方的买家评论可以作为客户间购买商品的参考，并向商家推荐一些富有创意的绘画。

3、客户激励性 网点上的积分制度是其网上行为的评价，积分多的客户我们可以在假日或者店庆的时候给予特别优惠。

产品结构优化：

1、首页展示：首页的商品展示区将分为三个板块，“我们的热销商品”，“他们的故事感动你了吗”（那些有故事的买家做的鞋） “你的故事也能让他们感动”（一双纯白的鞋，正等待着顾客说出他们的故事）

网店根据感情的分类将产品也归类来超链接，链接版块包括：爱情、友情、亲情以及其他，在这些大标签下还设小的搜索条件，包括颜色，面料等，以方便顾客搜索。

2、产品展示及说明：把所有的鞋都拆开，上传鞋子给角度观看的图片，并详细说明鞋子的面料，鞋码，以及颜色等，让顾客在第一时间了解他们看中的产品。

3、产品制作流程：通过顾客叙说的故事绘制图片，让后以电脑合成的方式做出效果预览图片，当客户满意时我们便实际操作，从拍下到收到货物，我们保证不超过七天。

口碑营销：

利用客户的宣传，推广我们的网站和产品，口碑是营销最好的方式。我们可以通过客户把我们的网址或店名发送到q上，贴吧里来推广，或者口头上向朋友推荐，我们会相应的给顾客一些折上折的优惠。

网店营销模式：

掌握网店交易技巧，充分利用好网站，从网上获得最直接的买家，并把他们带到自己的主网店上来。充分利用各大门户网站宣传自己的产品和网店。

网店目的及优势：

树立网店形象：我们是做创意情感的网店，店的品牌形象至关重要。特别是在网络极其发达，信息传播极其快速的今天，通过网络来了解产品形象及网点实力的人是特别多的。因此，网店一定要树立一个积极正面的形象，这往往决定了客户对企业产品的信心。

优化网点内部管理：网店的实施可以使资源损耗、成本降低，加强员工间的联系和沟通，大家信息共享，可以使得网店的经验和运作达到最优化。

增强销售力：将我们的产品具有的个性、时尚、以及富含情感等优势充分传播出去，使得市场细分的优势得以在销售额上体现。

提高附加值：让顾客认为购买我们的商品，不仅是买到了那双看得见的鞋，更重要的是绘制在那鞋面上的那份情感，当然还包括我们店承诺的售后服务。我们为顾客提供便捷的、有效地、即时的244小时网上那个服务，我们在任意时候接受客户提出的问题，并及时给出答复。

网店商品的宣传策略：

1、折扣促销 由于网上销售本身的局限，顾客在购买鞋子时不能直观、全面的看到，也不可以试穿、触摸，再加上配送成本和付款方式的复杂性，可能会导致网上购物和订货的积极性下降，我们会适时的做一些大的折扣，以此促使客户网购。

2、赠品促销 赠品促销不仅能达到折扣促销的目的，还能提升网点的知名度，可以鼓励消费者经常访问网店，一伙得销售机会。我们店鄙视以假货、劣质品作为赠品发放。

3、限期供应 “限期供应”对消费者具有极大的诱惑，有促使消费者抓紧时间购买的作用。我们还会推出一些诸如秒杀之类的活动，以增加网店知名度。

4、与其他网站建立一些友情链接：我们可以和那些买衣服饰品的商家交换店铺链接，当别人的店铺上了首页我们也可以获得收揽客户的机会。

5、利用身边的关系网：网店成员都印制名片，上面包括简单的网店信息、主营商品信息等内容。去校友网、q空间留言，让你的亲友们没事去逛逛吧。

6、市场开发规划： 通过情感来绘制鞋子，这自然需要强有力的创意以及精湛的绘画艺术，我们的diy鞋子将与其结合，形成一套独具特色的盈利手段和营销模式。我们的商品，不跟着潮流，我们要青春，积极向上，我们要创造潮流，让潮流跟着我们走。

1、资源（供应商）风险

我们店本着提供最实惠、最新颖、最富感情的理念在做商品，但是由于各种原因，货品供应出现偏差，将会给网店的运行带来一定的风险。

2、进货的风险

①供应商发出的货出现质量问题，而无法进行退换

②进货人员工作失误

③采购预算不准，超出预测

④货物运送过程中不可预测的意外

3、市场不确定性风险

电子商务网站的大部分资金都用于商品的采购和库存，商品的需求量完全是根据订单来做的。在运营的过程中可能出现的不确定因素导致的风险。

4、研发风险

我们对客户的故事诠释出来的画作客户不喜欢，造成人力物力上的耽搁。使网店的运行速度减慢。

5、成本控制风险

主要从资金的投入，商品的成本分析，期间费用，商品的销售利润，以及负债等过程中产生。

6、资金链的风险

商品在短时间内销售量较少，而初期的投入长久没有收回。

7、竞争的风险

互补品或者市场追随者的加入降低市场份额、

8、交易安全的风险

网络的信息数据传输被窃取或者破坏；运输途中由于第三方物流的失误造成的损失。

9、政策风险

政府在应对各种经济状况下采取的决策，如：政府对网上交易实行税收等，也会降低店铺的收入。

10、财务风险

网店创办时产生的负债，在一段经营时间之后，网点是否有能力偿还。固定成本在销售收入中所占的比重是否合理，我们要做到最近结构的最优化，维持适当的负债水平，充分利用资金获取财务收益，提高网点的盈利能力。

11、管理风险

这里主要涉及人员的流失，对关键人员的依赖，以及员工的不忠诚。

12、关店风险

由于市场竞争过于激烈，网店缺乏管理，经营方式不当，()市场不完全接受我们的产品等各因素导致网店关门大吉。

1、和供应商建立良好的合作关系，保证供应商方面不出现问题，即使供应商自身出现问题也会提前告知详情。

2、利用网店的优势或者地域时空的差价来获取足够的利润。

3、接到订单发货后，双方及时联系，并对货物实施时时监控。

4、通过向校园网、粉丝网站发帖，专业制作班服、吧服等。

5、建立良好的顾客关系，将顾客的肯定意见广为宣传。

6、利用网络定期向客户发送相关产品的介绍以及上架的新品。

7、不断探索，不断创新，不断改进。

1、对商品进行市场定价以及消费者心理定价，锁定目标消费群。

2、不断摸索，不断积累经验。

3、价值上的创新，用赚到的钱扩大项目或者开发新项目。

4、熟悉网络交易平台的规则。

5、销售技巧的把握和顾客关系维持，以及诚信经营。

1、shoeslove 图片

2、花有花语，鸟有鸟语，鞋子也有属于它的语言哦，作为主人的您想让它开口吗？

**如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)四**

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﹝20\_\_﹞25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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 安远县电子商务办公室 ，孵化园所在地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 财富广场二楼。

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\_\_\_\_元/平方米/月收取，人均面积超过\_\_\_\_平方米的按\_\_\_\_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\_\_\_\_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)\_\_\_\_元的标准缴交场地入驻押金，个人孵化室的须缴纳\_\_\_\_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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日

**如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)五**

（一）实习单位及部门

1.实习单位：xxx公司

xxx公司是国内影响力最大的中小企业电子商务网络媒体，也是公信力最强的中小企业电子商务分享平台，其前身是国内唯一的、影响力最大的电子商务行业杂志——《电子商务世界》。

xxx公司面向我国4000余万中小企业提供电子商务实战知识、电子商务新闻动态、实战社区、中小企业电子商务培训、行业研究报告、中小企业it支持、金融支持、物流支持等多项服务。

亿邦动力目的是创造电子商务专业交流机会，促进中小企业全面成长。亿邦动力接受国家各大部委指导，与各地政府、各大媒体紧密合作，共同打造系列电子商务专业互动平台，包括：中小企业电子商务应用发展大会、中国网上零售年会、中小企业电子商务50强、行业网站100强、消费者最喜欢b2c网站百强等系列评选、上海首届电子商务高峰论坛、海峡两岸电子商务交流论坛、首届华南电子商务论坛、行业电子商务网站战略沙龙、亿邦疯人会沙龙等。

2.实习部门：战略合作部

xxx公司针对中小企业群体，已成功举办了五届业界规模上千人的一年一度的中小企业电子商务大会和中国网上零售年会通过打造中小企业电子商务应用50强、行业电子商务网站top100、消费者最喜欢网站top100、中国网上零售消费品牌50强、中国网上零售商城品牌50强、电子商务优秀服务商等众多评选，推举了大量优秀电商应用企业代表，利用榜样的力量带动中国中小企业更有效应用和发展电子商务。战略合作部主要负责所有的会议策划、组织、筹备等工作。

（二）实习职位介绍

网络推广从广义上讲，企业从开始申请域名、租用空间、建立网站开始就算是介入了网络推广活动，而通常我们所指的网络推广是指通过互联网手段进行的宣传推广等活动。网络推广的载体是互联网，离开了互联网的推广就不能算是网络推广。而且利用互联网必须是进行推广，而不是做其他的事情。

网络推广和网络营销是不同的概念，网络营销偏重于营销层面，更重视网络营销后是否产生实际的经济效益。而网络推广重在推广，更注重的是通过推广后，给企业带来的网站流量、世界排名、访问量、注册量等等，目的是扩大被推广对象的知名度和影响力。可以说，网络营销中必须包含网络推广这一步骤，而且网络推广是网络营销的核心工作。

负责利用网络媒介提高网站的知名度;

参与第五届中国网上零售年会嘉宾与观众的邀请和审核，以及各种网络广告的联系、整理核实网上零售年会所有奖项名单。

负责与公司客户保持密切联系，及时解决客户的问题，并随时整理更新公司客户资料。

利用各种互联网资源提高公司网站的访问量及传播效果;

策划、执行在线推广活动，收集推广反馈数据，不断改进推广效果;

及时提出网络推广改进建议，给出实际可行的改进方案;

负责网站外联以及相关业务合作洽谈.

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，最主要的是以下的问题：1.由于对电子商务的了解只有一点点，对b2b、b2c、vc的概念容易混淆。2.对客户的了解，主要是对客户公司的概况没有很深入的了解。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。

虽然我的专业是网络编辑，但是对于电子商务这一块，我觉得还有一定的联系与共同点的。这次的实习，我面对的是一个全新的领域，但是我很乐意去挑战这一全新的领域，对自己也是一种历练。

对于专业的学习，在电子商务这个新兴的行业里，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也是很重要的。而对于我来讲，seo跟我在学校学的搜索引擎有着相同的地方，所以我比较感兴趣。打算以后在学习生活中挑战一下自己，拓宽自己的知识面。

对于竞争力的认识，电子商务领域是一个很大的新兴的领域，有着成千上万的b2b、b2c的公司，甚至还包括许许多多的电商服务，外包装，在线客服和投资公司。所以有着很大的竞争力，而想在众多的网站中脱颖而出，就要有自己独到的见解与管理方法。

由于工作部门是战略合作部，进行网络推广工作。所以工作中有大批量的b2b、b2c以及电商服务的ceo需要联系沟通，于是工作中锻炼了自己与人沟通的能力，学会了些沟通的技巧。懂得了人与人之间，部门与部门之间的交流合作。也明白只有在巨大的压力下才能激发出人的无限潜力。

在工作技巧方面，熟练运用各种推广工具与策略，在使自己富有一定的沟通技巧之后，又增强了自己的亲和力、理解力和应变能力。，以便在工作中应对各种突发事件。同时也增强了自己的团队合作意识，锻炼了自己的市场洞察力，市场分析能力，为今后的工作奠定了坚实的基础。

1.实习不是打工

实习占用我进一个月的时间，在工作过程中，我不是单纯的出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是公司的一员，和各部门同事密切合作维护公司形象和给公司创造最大的利益。

实习过程中，我不会因为是在读生而受到什么特殊的待遇，和其他员工一样，从公司最基本的文化和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

2.实习是我接触社会的开始

通过这次实习，我比较全面地了解了网站的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客户，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻的了解了社会，拓宽了我的事业，也教会了我如何更好的踏入社会。

3.面对今后的就业

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次策划。通过这次实习，我发现了自己的闪光点，为自己的就业方向做了新的指引。

实习中，虽然不免受些挫折，但是在每一次的挫折后我都会越挫越勇，然后每一次进步一点点。这次的实习不仅让我学到了很多东西，而且也让我看到了电子商务的发展前景，对这块市场和电子商务充满希望，我也对自己更加的充满信心。虽然现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但是我相信在不久的将来，在这块充满商机的土地上，电子商务将会蓬勃的发展，将会迎来一个春天。

**如何写电子商务专业实习报告电子商务实习报告(精)六**

尊敬的领导：

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

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！