# 电子商务专业实习报告范文

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-02-01

*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。那么电子商务专业实习报告怎么写呢?下面是小编给大家整理的关于20\_电子商务专业实习报告，欢迎大家来阅读。电子商务专业实习报告1实习目的：提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，...*

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。那么电子商务专业实习报告怎么写呢?下面是小编给大家整理的关于20\_电子商务专业实习报告，欢迎大家来阅读。

**电子商务专业实习报告1**

实习目的：提高个人素养，将课堂[\_TAG\_h2]

知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20\_\_年\_\_月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在\_\_月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商务b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最 大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

实习过程

(1)组织货源：包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理：企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

(3)网上支付。

(4)物流配送：就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中。

(5)售后服务：b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂;

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程;

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最 高。

在\_\_月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

**电子商务专业实习报告2**

一、实习目的：

认识实习不同于平时的专业学习，它是我们将理论联系实际，在实践中分析和解决问题的重要环节。本次的实习老师安排的内容十分丰富，尤其是通过对\_\_数码公司的实地参观，初步获得了电子商务、企业信息化等方面实际工作的常识，为我以后电子商务的学习指明了方向。

二、实习内容：

a、基础内容：

去现场观看大四答辩;通过学校网络中心的老师讲解，了解了网络的一些基础知识，并对网络中心进行参观。

b、核心内容：

去\_\_数码公司进行实地参观。

1、公司简介：

\_\_数码控股有限公司成立于20\_\_年，是\_\_控股有限公司旗下的子公司之一，于20\_\_年在香港联合交易所主板上市(股票代码861H)。

2、企业文化

求真：解放思想、实事求是，尊重客观规律、把握事物本质。务实：在规律性认识的指导下，踏踏实实、明明白白去实践。拼搏：在认清各业务本质的基础上，全力以赴、百折不挠。进取：保持良好的心态——谦虚、学习，把对专项能力的骄傲扎扎实实地转变为价值创造和盈利。

三、实习心得：

为期一周的认识实习结束了，本次的实习我收获颇多，对电子商务有了更深刻的认识。期间的第一天，我就有幸去现场观看并认真聆听了大四学长学姐们的答辩，看着他们在台上展示毕业设计，有的自信满满、游刃有余;有的略显底气不足，重点表达不清……让我不禁感慨大学的时光真是白驹过隙，我知道，很快，我也将站到那个地方。看着他们的作品，我感觉自己还有很多要学习的地方，学长学姐们都能做出较完整的电子商务系统，我会以他们为榜样，努力学好专业知识的。

同时，通过学校网络中心老师的讲解，我再一次意识到自己对网络的认识还不够，这是我应该快马加鞭的地方，我们电子商务的重要依托之一就是互联网，无论是局域网还是因特网，总之它与我们的生活息息相关。现代就是一个网络时代。所以说网络是美妙的，学习是重要的。通过老师对本校教务网的介绍及分析，使我明白：在构建电子商务网站时，必须高度重视网站的总体设计和网站的硬设计，建立一个结构合理、内容丰富、功能完善、和谐美丽、方便快捷的网站，以吸引更多的浏览者访问该网站，公司或企业才能通过该网站顺利地开展电子商务活动，提高公司的竞争力，为公司带良好的经济效益。

最后，我们进入了本次认识实习的核心环节：去\_\_数码进行实地参观。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，也初步了解了企业的运作，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。使我及时调整自己的目标，有了一个准确的定位，有了努力的方向，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，做到理论联系实际。同时，通过对企业的参观，也让我对一个优秀的企业有了认识。在参观时，我注意到一个细节，一些精致的木牌上写着“企业与个人共同成长”，是的，只有把个人追求融入到企业的追求中去，让员工与企业共同成长，才是公司发展的基石。

通过这星期的认识实习，我感受很多，收获很多，也意识到了自己的不足。这是极好的，让我有了努力的方向。知道了自己应该从哪方面努力，着重学习哪方面的知识，有了目标方向接下就是自己的努力。电子商务是一种机遇，也是一种挑战，我对电子商务的发展充满信心，也对成长中的自己充满信心。

**电子商务专业实习报告3**

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。

通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了B2B及B2C的流程，懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

B2C是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指通过Internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实习中，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会总结一次，我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了，又累又受气，上会网玩会游戏多好呀!但一想到\_\_老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了!这样，我就以积极的心态来面对，我不再惧怕他们，我知道困难像弹簧，我弱它就强。对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的!

这一周的上机操作，我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完，但至少每一项我都熟悉了流程，知道具体每一步该怎么往下走，我想这就是不小的收获，呵呵!

这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何使用迅雷并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识。这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助!

**电子商务专业实习报告4**

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5**

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。

style=\"color:#FF0000\">电子商务专业实习报告

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！