# 精选电子商务实习报告通用(五篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-02-16

*精选电子商务实习报告通用一您好!感谢您抽出宝贵时间来阅读我的求职信。通过了解，我很认同贵公司的人文环境与发展前景，这也就是我所追求的。假如有幸能为贵公司工作，我一定会用我的智慧和汗水为公司的发展壮大尽我最大的努力。我于20xx年进入xx学院...*

**精选电子商务实习报告通用一**

您好!

感谢您抽出宝贵时间来阅读我的求职信。通过了解，我很认同贵公司的人文环境与发展前景，这也就是我所追求的。假如有幸能为贵公司工作，我一定会用我的智慧和汗水为公司的发展壮大尽我最大的努力。

我于20xx年进入xx学院学习电子商务专业。四年的大学生涯，使我从一名懵懂的中学生，成长为一名具有扎实专业知识，拥有优秀的社交能力的大学生。期间凝聚了我奋斗的历程，取得了傲人的成绩，但也有失败，在失败中不断总结。但成绩属于过去，成功还看未来，我将继续努力，毫不松懈，发扬严谨，勤奋，刻苦的精神，去面临新的挑战。

我学的专业就是电子商务，电子商务就就是通过电子方式进行的商务活动，电子商务专业的学生应该从管理或从专业知识方面去适应社会的须要。我的选择就是全方面发展自己，从管理方面看过哈佛商mba生产管理丛书;从专业知识方面，除取得会计从业资格上岗证，还进修了初级注册会计师。新的世纪已经来临，社会需要的就是综合素质的人才，要想在这种激烈的竞争中脱颖而出，除了应该学习和掌握专业知识外，还需要综合培养自身素质。

为了让自己能早一点的适应社会，曾在xx超市参加过社会实践工作，曾参加部门管理条例制定；在大二暑假我参加了本学院新生接待工作。我还参加过房产方面的实践活动。它让我看到社会的丰富多彩，世界的魅力所在。

我正处于人生中精力充沛的时期，一直热爱和忠贞于房地产工作，梦想能成为房产的精英；我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，我不满足于现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。

因此，我希望能够加入贵公司，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，一定会做出一番成绩!

此致

敬礼!

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**精选电子商务实习报告通用二**

随着互联网在全世界范围内的兴起，我抱着对电子商务的好奇，高考自愿填写了“电子商务”专业，学校让我们理论联系实践，为了跟上时代的步伐，也为了实现当代社会的需求，学校专门为我们电子商务专业提供了一个实习平台，让我们更加了解和掌握电子商务的流程和后台管理。

我们这次实习上从20xx年1月4日至20xx年1月15日，在这近半个月的实习里，主要目的是为了提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，为即将踏入社会的我们做好准备和动手能力；让我们更加了解电子商务的运作模式和流程以及了解现代企业的建设和先进的.管理水平。

我们这次的实习时间是从20xx年1月4日——20xx年1月15日。

这次我们的实习地点主要是在四川德阳中城科技有限公司和派尔信息技术有限公司。我这次主要被分配在四川德阳中城科技有限公司实习。

在这两周的实习中，主要内容是遵循了现行的电子商务行业对我们大学生的素质要求，针对企业日常电子商务活动的开展，将电子商务专业理论知识融于实际应用操作中，使我们更能全面掌握开展电子商务业务所需的各种技能和方法。为我们出社会后在工作岗位下打下了良好的基础。在这将近半个月的实习中，我们在中城互联中，从最开始的注册登录——然后寻找商家——再上传图片——进行后台操作——再进行订单处理到最后的交易成功，具体内容如下：

（一）、企业文化

德阳商务网是德阳本土最大的互动商务站，由四川中诚科技发展有限公司主办并提供软硬件后台支持，正规、合法经营，具有国家互联网信息经营资质。融合国内领先网络理念和技术构架构建互动式网上综合资源平台，形成最全面的、真实的、有效的、准确的并可随时得到纠错的地方资源名录查询、商家评价、宣传和沟通平台。

德阳商务网按24大行业，248个小行业细分查询展示入网用户，归类明确、划分详细，为用户提供了一个很好的查找信息平台，它是全方位、多层面、多渠道，并且在本地具有极高的商业价值和社会价值。

在我们去公司的第一天，就了解到加入公司的好处和优势：

1、加入德阳商务网的好处是：（1）加大广告宣传（2）做好客户服务（3）提升现代形象（4）争取潜在客户（5）发布日常信息

2、加入德阳商务网的优势：（1）稳定、快速、专业（2）适应性推广（3）全动态网站（4）优先被百度、谷歌收录（5）网上动态新闻同时在商网上得到宣传（6）可直接在商网上发布日常信息。

本公司虽然内部组织人数不多，但是公司的操作流程却很畅通，内部人员也非常团结和友爱，虽然德阳商务网成立时间不长，但是在这么短的时间里有如此高的商业价值和社会价值，可见公司先进的管理和内部人员的团结。

德阳电子商务网图1—1

（二）、实习目的

在这两周的实习里，我们首先是听公司沈总及其他几位公司职员为我们讲解中城科技和电子商务方面的发展史和专业知识，为了提高我们的综合动手能力，分配给我们每个人的任务都是一样的，首先在中城网上注册，然后去找在德阳地区范围内的商家，与商家协商把商家店里比较有新颖性的商品通过拍照传到我们已注册好的店铺里，商品图片上传后，再在德阳地区内进行全方面的宣传，让消费者知晓商品到最后的购买商品，顾客下订单后我们应及时处理，送货上门，货到付款，开具收据，这样，从寻找商品到交易成功就基本完成了。

（三）实际操作流程

由于4号和5号是公司为我们讲解专业知识和分配任务，所以我们正式实施任务是从6号开始的，在任务开始时至结束，我都是认认真真的完成每一个流程和做好每一个任务。

（1）寻找商家。

由于德阳商务网主要是针对德阳地区的，所以我们也只能在德阳地区找商家，也只能在德阳地区范围内进行销售，到时送货上门，货到付款。经过两天的寻找，终于找到了两家个体工商户，一家是化妆品店，另一家是卖时尚休闲包的，之所以会看上这两个商店，是因为他里面的商品不仅质量好，而且价格公道，堪称价廉物美，最初在与商家协商时，他并不是很相信我们，我们交谈了很久，并出示了公司的相关证明和我们的学生证，他们才开始相信我们。经与商家协商过后，他们都表示愿意。于是我对这两家商店里比较有特色的商品进行了拍照，然后和商家签立了协议书，并与他们商量了如果有人下订单我就会提前与商家联系，保证到时能有货提。

（2）在中城网上注册。

首先进入，这是四川工程职业技术学院与德阳商务网协手培养我我院合格电子商务人才的实习网店平台，进入页面后，在左上角点击“学生注册”——“同意注册声明”——“认真填写登记信息”——“完成注册”，这样，就完成了在实习网店上的注册。这里值得注意的是在填写每一条注册信息时，都要真实填写，保证信息的真实可靠性。因为我们不只是在这上面实习两周，而是要把这个网店一直要做到我们毕业，所以我们要认真填写，示要夸大其词，这样顾客才会相信我们，才会购买我们的商品。

（3）上传商品图片。

在商家那拍到自己满意的图片，说实话，拍照对于从来没学过摄影的我来说，简直就是难上加难，拍了几十张，可以上传的才几张，第一次借了沈总的照相机，但是由于拍摄不来，没有拍到理想的照片，所以后来把我同学喊上了，因为他学过摄影，所以后来的照片都还可以；然后选择“学生登录”，输入自己的用户名和登录密码，单击“登录”，然后选择“直接进入后台操作”，选择“图片上传”，记住，必须要jpg格式的才能上传；随后把自己所有要用到的图片都传上去，还要上传一张自己的照片，因为店铺左上边要有一张自己的图片，这样，买家才更容易相信你的店铺。做完以上操作，上传商品图片就完成了。

（4）对自己网店和商品进行宣传。

在把商品图片上传后，下一步就是要为网店和商品进行宣传，因为这们可以提高网店和商品和知晓度，我采用了qq群、飞信、空间、贴吧等方式进行了宣传，在商品图片上传后，我就不停的在做宣传，不过前两天的效果不是很好，虽然宣传了，但是还是没有人下订单。于是我又继续做全方面的宣传，在百度德阳吧里进行了宣传，后几天陆续有人进网店订购，这样就达到了宣传的效果。

（5）商品销售发布和商品信息管理。

在后台管理中，选择“信息发布”中的“商品销售发布”，在弹出的对话框中填写商品的基本信息和上传产品的标志图片。在填写过程中，产品介绍尤其重要，因为产品介绍的好坏直接关系到顾客是否愿意购买。我在店铺里主要卖的是包和眼影，同时也在卖书。在介绍包的时候，要把包的质地、开袋方式、内部结构、外部结构、风格、箱包图案、颜色、硬度、成色、尺度等描述得一清二楚；介绍眼影的时候，要把眼影的颜色、粉质、什么样的眼影搭配什么样的衣服、用这种款式的眼影会不会带来伤害之类的，都要描述清楚。这次我在店铺里卖的书主要是20xx年报考助理会计资格的书，这套书主要描述它的过关率和试题的准确率。在商品销售信息管理是用来记录商品的购买记录和对商品图片及商品信息的编辑、隐藏或删除的。详细见图1—2。

（6）商品订单处理。

登录后进入后台管理系统中，选择“反馈中心”的“订单信息”选项，可以查看订购人、订购商品、订购地址及订单处理状态。如果收到订单信息应及时与买家联系，由于销售是争对德阳地区的消费者，所以“物流配送”和“网上支付“两项操作流程就省略了。直接为买家送货上门，货到付款，然后在后台中选择“订单处理”中的“交易完毕”，这样，一项商品交易从上架到买家的手里就基本完成了。详细见图1—3。

商品销售信息管理图1—2

商品订单信息处理图1—3

通过长达半个月的实习，我对自己的专业也有了更为详细而深刻的了解，也对自己的专业产生了更浓的兴趣。

（1）在这十几天里，我们已不是学生了，而是网店主人，或者是公司的一名职员，所以我们要在其中接受挫折，提高自己的业务能力，这次实习中，我们要把自己能说会道的一面展现出来去跟商家洽谈，然后把商品图片上传到自己的店铺里，然后再做大量、全方面的宣传。虽然这次在网店里卖东西说不上累，也没赚到利润，但是我已经跨出了成功的第一步。

（2）这次能得到这么好的实习机会，要感谢学校和公司给了我们这个实习的平台。最初，我认为公司的老总都是比较严肃的，凶神恶煞的，然而当我看到中城公司的沈总时，完全没有这种感觉了，沈总和蔼可亲、平易近人，而且我们不懂的就问他或公司的其他人，他们都会很乐意的为我们讲解，公司有这样的老总和职员，我相信，公司的明天会更加辉煌。其次，也要感谢学校能提供这么好的实习平台，让我们理论联系实践，这让我们能学得更多，收获得更多。

总之，这次实习给了我们丰富的经验和宝贵的财富。虽然这次实习并不是很累，但是我在公司学到了许多前辈们和自己在实践中总结出来的经验，不管是去找商家洽谈还是业务素质方面，我都得到了锻炼，这不仅使我们积累了在课本上学不到的经验和教训，而且为我们以后从事电子商务方面工作奠定了良好的基础。

**精选电子商务实习报告通用三**

一、实践的目的

结合电子商务物流理论的研究，对物流的定义、基本功能和各个运作过程都有一定的理论基础。通过实践，将这些理论与实际操作相结合，提高知识在实践中的应用能力。

二、实习的内容

了解第三方物流服务的特点、主要设备和运作流程，进行分析，并根据所学理论提出改进建议。

三、职位:操作员

操作说明

狭义的概念:所谓操作就是控制运输操作。换句话说，它负责以最合理有效的方式将客户委托的货物从客户指定的交货地点运送到客户指定的交货地点。在我们的日常运营中，我们通常把运输业务称为运输过程，那么运营就是贯穿整个运输过程的运营。这种经营理念在当前的物流行业中较为普遍，并将持续多年。广义的概念:所谓的操作就是操纵信息来作用于物流服务即通过收集和整理各种信息，指导和监督物流各个环节的运作过程，满足客户的各种物流需求这种操作的概念不仅局限于某个运输过程，也不仅仅局限于对货物本身的控制。它更注重对信息的控制，然后通过信息的运作来控制商品和其他顾客的需求。长期以来，物流业的发展趋势也朝着这个方向发展。操作的含义:

在现代物流企业中，我们必须界定一个概念:运作是物流的核心现代物流是一种信息化的物流，已经是大家的共识，通过以上对我们运作的描述，我们可以看到，运作实际上是对信息的收集、整理和加工。如果我们把物流业看作一台高速计算机，那么操作应该是这台计算机的中央处理器。我们之所以要强调物流企业运作的核心意义，一方面是为了增加运作的重要性，另一方面，本文也基于这一核心意义讨论了以下内容。

四、工作流:

从顾客那里提货

退回客户(客户)签署的运单或出库清单

给顾客送货

把货物送到运输公司。

退回运输公司的运输文件和相关财务票据

从运输公司提货。

归还相关财务文件和仓库人员的交接及签字指示

拿起货物，放入仓库

由发货人和仓库保管人签署的回执文件。

将货物带出仓库

返回由发行人和提货人签名的发行文档。

转移仓储

由发货人和保管人共同签署的退货收据文件，以及由保管人签署的退货清单细节(发货的分割细节)

外向交货

退回由送货员和送货员共同签署的送货单，并退回由顾客签署的送货单或送货单

运输单包装单

返回内容、体积、重量、包装者等的包装记录表。被单件覆盖。

售票部件的装箱单

返回包装票的体积和重量的包装记录(如果包装没有合并，返回的数据不会改变)

装运装箱单

归还体积、重量、包装器等记录单。合并和包装后的单件。

五、整体实习经历

通过这次实习，我学到了很多书本上学不到的知识。我可以把书中的理论应用到实践中。实践是检验真理的唯一方法。只有这样，我才能真正理解理论的意义。同时，这种做法也让我更加深刻地认识到物流公司所面临的困难，即面临越来越多的批次，但批次越来越小的问题，造成物流管理的困难。供应链管理中如何把握产前物流、内部物流和销售物流的关系;而国内物流利润太低，如何使利润上去等等据我了解，国内许多物流企业仍处于发展阶段。要解决这一系列问题，我们必须多向西方学习，借鉴国外的经验和做法。只有当你真正走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，你才能真正认识到社会竞争的现实和残酷。曾经我们就像井底的青蛙和笼子里的鸟，我们根本没有感受到社会工作的复杂性和艰辛。大学校园里的一些学生仍然过着空虚无聊的生活，所以现在考虑这个问题是不合适的。我们学到的很少没有实际的操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实之间就有很大的差距。我们应该清醒地认识到，物流虽然是一个新兴产业，但它有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。然而，这也是一个困难的行业。社会需要更多的实际操作人员，而对管理人员的需求往往较少。因此，除了扎实的专业知识，我们还应该在大学期间培养努力工作、团结合作的精神，这对我们未来的就业和职业选择非常有帮助。目标远大，追求卓越这次实习仍然有很多遗憾。我们对物流业的发展只知道一点点。我想感谢学校和公司给我这个实习机会。在过去的几个月里，我受益匪浅。我实现了实习的目标，增加了我的生活经验和工作经验。我认为我很好地完成了实习我已经充分利用了这几个月。在这几个月里，我对工作的概念有了真正的理解，同时我也学会了独立生活。随着我们即将步入社会，我们还有太多要学的。我们没有足够的知识来铺路，更不用说足够的实战经验了。这种说法既不乐观，甚至也不悲观。这只是我初出茅庐的“菜鸟”的一点抱怨正如我喜欢说的，“我允许自己像蜗牛一样一步一步开始，但是我不允许自己不去想它就生活。”“每个人对生活、挫折和成功都有自己的态度也许我们没有真正遇到挫折或成功，但我们总是积极向上的。正如永恒的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我最终会学会用正确的方式做正确的事情。这是一次充满艰辛和收获的经历，一次充满快乐和幸福的旅程，一次充满挫折和反思的人生，一份我们一生都在用心珍藏的礼物，一个不老的故事，一个师生充满激情书写的传奇，所有这些必将成为我生命中不朽的记忆，必将为我们未来的生活打下坚实的基础，必将成为我生命中丰富而宝贵的精神财富

**精选电子商务实习报告通用四**

一个多月的实习，让我读懂的了生活中很多道理。第一、做人要实事求是，切忌夸大

无论是在虚拟的网购当中，还是在我们真真实实的世界中。我们都是要实事求是，切忌隐瞒自己的不足。网购与实体不一样，我们呈现给客人的仅仅是产品的图片、宝贝描述、或者是硬邦邦的文字，但是客人仍然可能无法更进一步获得更为全面的信息量和感观上的“认知”，我们要做就是，让客户相信我们，而让客户相信我们的最基本的就是，我们自己要实事求是，切忌夸大。生活也是一样，记住，我们要做真实的自己。第二、永远保持着一颗热情的心和积极乐观向上的心态

无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

第三、我们要时刻注意我们细节，细节决定成败，这一点讲得一点都不假。

我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”！关注细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。第四、我们要学会忍耐和总结。

冷静、忍耐、平和的心态，努力把“大事化小、小事化了”，有促和谐的“耐心”！作为客服，我们面对的是全国各个不同地方的不同生活习惯的客人，所以更多的冷静、忍耐、平和的心态就显的尤为重要。我们要学会总结，总结遇到的问题，总结经验、总结技巧。因为只有总结，我们才会有进步。第五、学会自我管理，量化自己的目标

在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己目标，让自己能再自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

明确自己的目标，重新审视自己，让自己朝着自己预定的轨道前进。

首先，坚持自己的想法，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，砖石展位等淘宝内部推广手段，为自己未来职业生涯规划做铺垫。

然后，多学多问多总结多运用，我现在需要的是经验和实力。现在更需要做的是充实自己，让自己变得更强大。不懂就要问，问过之后要总结，总结之后，要学会运用。跟运营部的人搞好关系，让自己的梦想实现得更加贴近。

最后，等自己一切工作准备就绪，我要想我的梦想一步一步的推进，慢慢地转向推广。梦想还是需要自己去坚持，去实现的呢。八、给电子商务专业的建议

第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就2—3个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，如网络营销、网店实训等课程要实抓，要让电子商务学生从中学到东西，无论是团队合作还是项目经验，这些都是至关重要的。

第四、转变教学方式，单方教学向双面教学过渡。这真是我们专业老师目前，正在努力的方向。希望这种教学方式能一直这么延续下去，并能演变成熟。

第五、培养电子商务专业的危机感，人有时候在危机中成长，才能永保斗志。才不会不断的进步！

**精选电子商务实习报告通用五**

尊敬的公司领导：

您好！

非常感谢您在百忙之中抽出时间来阅读我的这份自荐材料，给我一次和你们交流的机会，我是内蒙古商贸职业学院电子商务专业的20xx届应届毕业生．

我十分珍惜求学生涯的学习机会，三年里本着严谨求学的态度，认真学习了专业知识，掌握了专业技能，在学校期间主要学习了：电子商务概论、商务英语，经济法，应用写作，网络营销、计算机及相关设备、商务礼仪、市场营销、经济学、数据库及应用网页设计与制作、ａｓｐ电子商务网站建设、网络广告、网络营销、电子商务法规、企业管理、电子商务案例分析、网络信息安全与管理等课程。同时涉猎了丰富的相关课外知识，并获取了一定的社会实践能力和生存能力。

深知电子商务专业是个具有创新、面向世界、面向未来的新型专业，因此，在校期间，我十分珍惜时间，努力攻读。通过三年的系统学习，本人主要掌握了网络经济时代的现代企业经营与管理技术、电子商务技术和信息技术。能将管理学、计算机科学与信息技术科学知识有机结合，将信息技术和现代商业与管理的理论与实践相结合，为现代商务模式和电子商务模式的企业制定战略规划，并能够担负起电子商务系统策划、建设、运营和管理任务。

为了更加丰富自己的知识，大一考取了普通话等级二乙水平，在大二就还考取了大学英语四级、计算机二级数据库。善于交流，平时勤于思考，培养自己独立解决问题的能力。而且在网页制作、维护等方面已有一定的水准。课外生活上我有很多的爱好，如交友，踢球，音乐，跑步，登山，郊游，看书，棋类！

即将完成学业的我，既有专业知识，又有较强社会实践能力。有奋斗信心前进动力。怀着自信的我向你推荐自己。希望能在贵单位，一个文明团结进步的集体中竭尽绵薄。虚心尽责、勤奋工作在实践中不断学习。发挥自己的主动性、创造性。竭力为公司的发展添一份光彩。给我一个机会，我将还您一份惊喜。最后，再次感谢您阅读此信。我期待着你你们的回音!

最后, 恭祝贵公司蒸蒸日上,兴旺发达!

此致

敬礼

求职人:xxx

xx年10月x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！