

电子商务实习周记（电子商务实践周报告）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/b3f8a0571b086a35674dd1fad52bc865.html>

范文网，为你加油喝彩！

电子商务实习周记（一）

电商实习很快就过去了。二周不算紧张，但很充实，不但进一步了解电商，而且学到了许多网络知识和人生道理，总之学到了许多东西。

有了自己的博客懂得了网页相似度的解决方法和SEO的优化等等。

中国网民已经超过1亿，当然还远远比不上美国的2亿多网民。但是，30岁以下的网民群体，中国已经超过美国，成为全球第一。也就是说，下一代网民群体已经是全球第一。更重要的是，中国网民只有8%，而美国已经超过70%，接近饱和，所以，互联网的未来当然在中国。国际资本对中国概念的疯狂是理所当然的。

当然，这次百度上市，与其说是百度太疯狂，不如说是美国人疯狂。“中国”再火热，也至于如此疯狂；百度再好，也不至于如此疯狂；李彦宏再有魅力，也不至于如此疯狂：交易中百度股价一度增长高达440%，成为美国历史上上市当日收益最多的10大股票之一；也成为自1999年以来在上市当日收益最多的公司；百度也是所有在美上市的外国企业之中上市首日的表现最佳。。

什么是电子商务？电子商务有何优势？我为什么学电子商务.....我带着以前不甚明了的疑问开始了我的一周电商专业实习。

以前我对电商专业虽有了解，但那些只是皮毛。我以前同学问我什么是电子商务？电子商务就是阿里巴巴嘛！通过这两周的专业实习，我对电子商务有了更进一步的了解：电子商务是以网络为基础的全新的商业运作模式，它改变了以前商业运作的地域.时间.场地等不利条件的限制，提高了效率降低了成本提高了企业的竞争能力。它的基本要素有：网上市场.客户.网上银行.认证中心.物流配送.网络。而网络是其中各要素的枢纽。通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多。下面先阐述一下我对B2B的认识：

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，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在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，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。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。

与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Internet信息是以web超文本(包含图像；声音、文本信息)传输不可同日而语。(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据IDC调查，在Internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁琐的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于Internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次电子商务的实习，对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。这次实习下来，我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，IT技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来处理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实习所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

电子商务实习周记（二）

实习人：*****

专业：电子商务

实习时间：2014年08月11日—2014年12月10日

实习地点：*****有限公司

实习目的：提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

离开学校也有好几个月了,慢慢的开始体会到父母的辛劳,刚开始找工作的那些日子,我们都四处奔波,四处碰壁,失败一次我的信心就少了一点,多公司要求也降低一点,眼看快过年了,这么个人总不能回家吃白饭吧,所以就将就的在一家装潢公司做前台文员,凑活的拿一个月工资好回家过年,前台文员的工作也比较清闲,就是打写文件,接打电话,招待来访的客户,只要你亲切大方都能胜任.

后来在年后的一次招聘会上我被现在这家公司录用做销售文员,条件待遇都还好.带着对未来工作的憧憬与疑惑,我来到这个公司。之所以说憧憬,是因为对自己的第一份工作,还是有很多期待的,期待自己的工作环境好,期待自己的薪资待遇高,更期待自己的发展空间大。也许这也是新毕业大学生最可爱也最不现实的想法。说疑惑,则是对自己选择销售文员这一职业来讲,存在太多的不确定,对自己以后的人生开始迷茫起来。总之这种感觉很复杂。

*****有限公司是以生产振动筛,破碎机及其它洗选设备为主的高新技术企业。应用先进的设计手段和精良的制造工艺,研制出多种振动筛、破碎机新产品,产品畅销全国各地。南昌长江思科矿山机械有限公司在振动筛、破碎机、细砂回收等领域具有很强的开发、生产能力和竞争实力。公司拥有原材料预处理、机械加工、焊、装配、喷漆等车间。公司宗旨是“科技领先、质量第一、服务取胜”,不要觉得我是在为公司做广告,只是进入这个公司就要把公司看作自己的家,这样才能更好的去为公司工作。

这个公司的产品我以前都没有接触过,对这行可以说是一窍不通了,还好公司里的人都肯教我,带着我慢慢熟悉公司的产品、设备的型号、零部件、技术参数和销售的市场、渠道等,而且一有电子商务培训这样的学习机会经理都会让我去,像阿里巴巴,百度搜索引擎,铭万等,我从中学到了不少课本上都学不到的东西.

百度我想大家并不陌生,每天上网都会用到的搜索引擎,我觉得他们公司的名字很有意思,公司创始人李堰红取梦里寻她千百度的百度二字,尽显中国特色.

公司在百度上参与了竞价排名,所谓竞价排名就是潜在客户在搜索产品时公司的网站和详细信息回排在前面,增加公司网站的浏览量,百度责以潜在客户有效点击率来收费,他会给你一个百度竞价排名的后台让你自己公司的人管理关键字,只是每天的点击率太高,有效率的点击却没有几次,付出和回报不成正比.

阿里巴巴我想学电子商务的人都不会陌生,它是一个B TO B的网站平台,里面有买有卖,我们公司在里面也有一个商铺,并且开通了诚信通会员,阿里巴巴提供给我们公司一个网站后台管理公司的旺铺和产品,虽然说阿里巴巴是全球最大的企业对企业的电子商务平台,但是我觉得里面的竞争太激烈,卖家远远多于买家,并且接的单子大多是外贸公司的,如果企业没有外贸的打算那效果就会更小了.

铭万可能名气没有前面两个公司大,但是我觉得他对于中小企业来说比较实用,我们公司做了铭万的一个八方通宝的产品,八方通宝是一个企业网站的后台,虽然说做出来的网站不会很华丽,但是操作非常人性化,不需要你是计算机专业的,也不需要你是高学历的,都能轻松更新网站内容.发布公司信息.具他们的工作人员透露他们公司要继百度之后在纳斯达上市.

我觉得他们有句话说的很好,价值决定品牌,品牌体现价值,没有价值的品牌叫有知名度的商标,算不上一个真正的品牌,这个决定性的价值是什么?对于企业来说就是他的服务,是他的产品,是他为这个社会做的贡献,这就是一个真正的品牌根基.我想公司如果能够做到这点,那么他们的公司企业文化化企业精神将会把公司带到更高的领域.

现在说说我在公司的情况在公司里面我每天的工作内容是

- 1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。
- 2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。
- 3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。
- 4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。
- 5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施

经理还常常带着我去应酬,他说酒桌上成的单子也很多,让我明白酒桌上的这些人情道理,虽然每次去我都没有喝酒,但是我也能看出来客户只要喝的开心了这个单子也就搞定了.

工作不是很累,而且学到了很多东西,我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理,其实在学校学的是用的上的,只是时间的问题,越到后来就越需要理论水平,只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师,又要重新拣起来!所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊!人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵,就象即将远离我们的校园生活,很多人却没有很好的把握,若干年之后,同学聚会,方才发觉,此时原本占在一起跑线上的我们,已然在人生的路上拉开了距离。

刚刚毕业的大学生,做事情往往眼高手低,很多事情看起来容易,做到也容易,然而想要做好,却是很难,总是想的不够周全。怎样很好的和周围同事相处,也是一个很重要的问题,毕竟人际关系,也越来越影响到我们的工作和人生。

还有一点,无论是在学校学习,还是在公司上班,抑或是说到整个人生,都要有明确的目标和奋斗的计划,并为之不断努力奋斗,只有这样才有可能有绚丽的明天,当然人生际遇问题,我就不再在这里讨论了。

当我快写完这篇实习报告的时候,我知道我该给自己大学生涯划上一个句号了,未来在等着我们。

电子商务实习周记（三）

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!但一想到翁老师的话,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,我想着就是不小的收获,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,如何下载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!

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发