# 电商运营报告总结(五篇)

来源：网友投稿 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-09

*电商工作报告总结 电商运营报告总结一一、实习目的与意义(一)实习目的通过本次认知性实习，参观了解电子商务的以后的工作环境和内容，企业电子商务发展现状及未来发展动向,另外通过对电子商务企业应用状况和发展前景的了解让我们可以更好的认识自己的专业...*

**电商工作报告总结 电商运营报告总结一**

一、实习目的与意义

(一)实习目的

通过本次认知性实习，参观了解电子商务的以后的工作环境和内容，企业电子商务发展现状及未来发展动向,另外通过对电子商务企业应用状况和发展前景的了解让我们可以更好的认识自己的专业，明白企业人才需求的指向，从而知道我们的学习方向，并努力将课堂知识与现实实践进行结合，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身。

(二)实习意义

通过在锐之旗信息技术有限公司及黎明工程技术有限公司两个不同类型的公司的参观实习，了解电子商务在不同行业的应用现状，了解不同类型企业对电子商务人才的具体要求，帮助自己进行职业定位。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。本次认知实习让我充分的认识到了自己不论是在理论知识还是实际操作中都还有很大的不足，这为我以后的学习工作指出了更加明确的方向。

二、实习时间与地点

(一)实习时间

20\_\_年10月31日至20\_\_年11月6日

(二)实习地点

河南锐之旗信息技术有限公司、郑州鼎盛工程技术有限公司

三、河南锐之旗信息技术有限公司实习情况

(一)公司基本情况

河南锐之旗信息技术有限公司成立于二零零四年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。历时五年，锐之旗已经成长为河南互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广河南地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。

(二)实习的具体内容

20\_\_年11月1日，在韩江老师的带领下，我们电子商务专业的同学来到了位于郑州市经济技术开发区航海东路的锐之旗信息技术有限公司。在工作人员的带领下，我们参观了锐之旗的客户服务中心，工作人员都在紧张有序的工作着。之后在会议室里工作人员从公司概况、企业文化以及工作团队等方面给介绍了公司状况。会上，锐之旗人力资源部经理就同学们对公司人才需求的疑问做了详细的解答。

(三)实习中的一些思考

对于像锐之旗这样的的信息技术公司，他们对电子商务人才的能力要求具体应该会是什么?以后工作的方向和内容会是什么?作为电子商务专业的学生如果以后想在此类企业工作的话，应该怎样能够更快适应工作岗位的要求?这些都应该是我以后的学习中应该去了解的方面。

四、郑州工程技术有限公司实习情况

(一)公司基本情况

郑州鼎盛工程技术有限公司是专业从事粉碎工程技术产品研究与生产的高新技术企业，总部位于郑州国家高新技术开发区，办公面积1600平米，生产基地占地150亩，位于郑州市金寨机械制造产业园鼎盛路1号，公司生产基地一期投资 9000万已经完成，形成耐磨材料年生产能力9000吨，

机械制造年生产能力120\_吨，高新材料生产能力3000吨。公司现有员工480多名，其中国家级专家2名、高级工程师28名，是一个朝气蓬勃的科技型企业。

(二)实习的具体内容

3号下午，我们来到了位于郑州市高新技术产业开发区国槐街8号火炬大厦的郑州鼎盛工程技术有限公司总部 ，公司的电子商务总监刘福星先生热情的接待了我们，在公司的会议室里刘先生先让我们观看了公司的资料片和公司电子商务中心的工作情况资料片，之后带我们参观了公司的电子商务中心，并向我们介绍了公司的电子商务应用和发展模式。

(三)实习中的一些思考

鼎盛工程技术有限公司可以说是电子商务在重工企业应用的一个成功的案例，在参观公司的电子商务中心的时候我看到了做着不同工作的人员，深深的感觉到自己知识能力的贫乏和不足，在听到企业国际电子商务部门的人员在用外语和国外客户交流的时候我更是感觉到了学号外语的重要性。另外，刘先生在我问到公司更侧重我们哪一方面的能力时说到了一句“你只要有一把刷子让别人刷不过你就行了。”，这句话让我感触很深。

在听刘先生和韩江老师关于我们专业学生的谈话中，我也感觉到了放低自己的姿态，谦虚认真和加强自己的能力也是一样重要的。

五、实习感想

一周的认知实习很快过去，但留给我的思考却还有很多，实践出真理，在此期间，我接触了很多的新东西，也给我带来了新的体验。而且在理论和实践中融汇了我的知识，为我的学习与以后的工作做了一定的铺垫，所以，我相信，只要我用心的发掘，勇敢的尝试，不断加强自己，肯定会有更大的收获。

**电商工作报告总结 电商运营报告总结二**

一、认识实习公司简介

(一)x连锁股份有限公司简介：

x连锁股份有限公司主要是以x发行集团有限公司(即原x省x系统)图书、期刊、报纸、音像制品、电子出版物、文化用品、印务、物流配送、信息、教材发行等业务资源、资产改制形成。公司以x连锁、教材发行网络为依托，以图书、音像、教材发行为主营业务方向，积极向新闻出版产业链上下游延伸，形成从出版、印刷到物流配送、发行的完整产业体系，其目标是建设成为国内一流、与国际接轨的大型出版发行企业。 x努力实现企业管理的一体化运行战略，目前零售、中盘、教材征订等销售渠道与集中采购、物流网络、生产加工等业务平台，形成了有机的业务组织运行体系，已经实现业务与财务、物流与商流的高度集成。

(二)x物流配送中心简介

x物流配送中心位于五块石x路，由x发行集团投资1.5亿元建设，是国家在x等六个省区建设出版物物流配送中心战略规划的重点工程，占地面积80亩，于x年11月投入试运行，可配送图书、音像制品、电子出版物、报纸、期刊等。目前，该中心拥有立体储存面积10万平方米，储位22万个，每天可收货1万个品次，拣选3.5万个品次，加工处理3.5万个运输包件，为500家连锁网点提供配送服务，并为x各大中小学提供教材。主要是服务x的各个直营店和日益蓬勃起来的网上书城的物流配送，是目前西南部最大的图书配送物流中心。

二、认识实习主要流程：

6月29日上午，在西华大学x学院电子商务系主任的带领下，我们x级一百余名师生，赴x连锁股份有限公司物流配送中心进行了参观学习。

首先、我们在公司市场部经理杨超的陪同下，参观了物流配送中心的作业流程，期间他给我们作了详细的讲解。第一次看到了完整的物流操作系统，我们都兴奋不已。看到了一本书选货、打包、运输的全过程。基本上全自动化的操作系统让人感到惊讶，在仓库中心能够看到的员工很少。这都是自动化处理系统的作用啊，不然，那么多定单不知要多少人去书海中才能那么快的找到。在公司有关专业人员的讲解下，我知道了这些自动化操作都是围绕着书上面的条形码进行的。可以说那一张小小的条形码决定了一本书能否正确的到达指定位置，公司里的员工主要就是做好整个运营的协调和后期的装车工作。因此，在这个较大规模的物流公司仓库里看到的员工很少。

随后，我们又观摩了x在线的办公运作情况，看到了顾客在x网站选货和下单、付款的全过程。体会到了电子商务交易的全过程，不过，做这一块的员工不多。这让我们这些电子商务专业的学生对未来是否容易就业产生了疑问，也对自己的未来职业发展有了更深入的认识，正是这种现实残酷的就业状况为我以后的学习提供了动力和方向。

最后，杨经理给我们介绍了x物流配送中心的概况，并结合x的发展，分析了国内物流(例如当当网)发展的现状。我们就未来物流的发展方向、实体店与网店的接合、电子支付手段以及x的发展愿景等话题与杨经理进行了交流。我明白了在电子商务专业的学习中要积极主动、充分的发挥自己的创造力，在理论知识的指导下深入实践，在实践中不断探索前进，只有如此才会在电子商务的道路上越走越远。

三、对x物流的认识

通过认识实习，我对x有一些认识，了解到它在物流运作中的基本模式是正向和逆向相结合的物流运作系统。下面就这两个方面进行一些优缺点的分析。

1.x连锁正向物流概况

x连锁的正向物流运作中，企业由采购部门出发，根据企业的erp系统的预测是否应该进行采购，发出采购单，然后向供应商提出采购申请，在供应商进行核实后，发货到企业的物流中心，物流中心在接收到采购指令之后，等待收货，在收货作业结束后，然后向各个销售网点进行发货，分两种方式，一种是直配，另一种是经库存周转后进行配送，同时发出指令，各个零售网点接货并反馈发货信息。

2. x连锁逆向物流概况

x连锁的逆向物流运作上和其他的连锁书店有着相似点，由采购中心或物流中心发出指令，各个零售商都将要退货集中起来，然后交由物流中心进行分类、分拣、按照供应商名称或者图书标签等等标准来集中处理，在物流中心主要采用的是自动化的流程处理方式，一些有名的供应商分们别类，和传统的人工分拣有着较大的先进性，最后将分类好的商品退回供应商。

3.x的物流系统的优点：

在操作上采用双向物流共同物流渠道进行运作，担不是传统意义上的集成，它们在操作上是分开的，且是不同时间的进行，由采购部门和物流部门发出指令，各个零售点个分销商将要退的商品集中在某一时间进行集中处理。

(1)可以避免建设逆向物流渠道的费用和投入，节省了建设费用，为企业积累了资金。(2)两个时间错开来，形成互补，共享企业资源，共用物流通道。(3)这种自建物流设施的举措使得企业在今后的发展中可以独立自主，并且可以提高企业的运营效率。这样就可以完善x的b2c、b2b相结合的发展模式，这必将会让企业不断前进不断壮大，成为电子商务时代中的一个后起者。

4.x的物流系统面临的问题：

(1)x连锁的分销点分布在省内各个区域，各个区域向物流中心退货的周期是不一样的，如何才能把不同区域的退货秩序、以及退货效率和保证物流中心有序运行且无大量的商品积压是一个急需解决的问题。

(2)由于分销点退货具有数量少、品种多的特点，物流中心整理量会很大，针对不同区域内的退还货问题具体操作和协调起来的难度也会非常大。

(3)整个行业在运行中有一个通病，就是采购部门和物流部门对于销售网点的销售状况的信息不能够得到及时的了解。在组织货源时往往会出现信息差和对市场预测的误差问题，这样做的结果就是增强了逆向物流的退货强度和成本。

(4)正向和逆向物流通道共用，会使运输成本加大，双向协作难度大，很容易影响到企业物流中心的运作效率。

四、在实习中发现的问题：

1. x面临实体店和网上商城的利益权衡问题：x是采用加盟直销的经营方式，在加盟商的店铺中是按原价销售，而在网上销售中都有很大的折扣。x那么强大的直营网络，要想把网上商城推广开来并不难，它只要利用传统店铺来推广就会很容易。但是为了顾及那些店铺的利益，它在自身的宣传扩张中也会有所顾虑的。这其中就面临着短期的利益取舍问题，公司应该制定详细的战略发展计划，把b2b2c这种经营模式搞好，实现企业内部的信息化。

2. 网上商城存在的问题：为了更加的了解x，我特意进入了x的网上商城，发现整个网站显得很沉寂。购物流程给人的感觉也不是很好，可见这方面下的功夫不足。x应该大力的引进专业人才，成立网上运营项目部，争取把网上商城建设的更加人性化、便捷化。在这个网购成为主流的时代，应该引起企业的充分认识。重视和培养专业人才，鼓励企业内部创新。有些专业技术和服务可以尝试外包模式，加强与高校之间的互动，相信x会发展的更加美好。

五、x物流配送体系的展望

x)公布，董事会已批准投资及建造x文化商品物流配送中心的建议，该配送中心拟建于x市x区x国际集装箱物流园区，估计投资预算总额约为4.2亿元人民币(下同)(尚待有关政府部门批准)。包括土地成本约6000万元;建造成本约2.5亿元及机器及设备成本约1.1亿元。

预计新物流配送中心占用之总地盘面积将约18万平方米，及其总楼面面积将约为13万平方米。投资项目之投资额竣工后，新物流配送中心之储存能力最多可达约60万类产品，及其物流处理能力每年可达约160亿元，可满足集团未来约10-20年不断增加之物流服务需求。

公司解释，集团现有的x物流配送中心在地理位置上将无法满足集团物流业务之未来扩展。投资项目符合集团之策略性发展，及将有助扩大集团之物流网络。此外，新物流配送中心拟建于x国际集装箱物流园区，投资项目符合政府之行业政策，故将受惠于当地政府在行业政策方面给予之支持。

总结

此次参观实习让我受益匪浅，虽然x在经营中存在有些许的问题，但是它在物流上的建树，必将会给企业发展注入新的血液。为该企业在b2b2c模式上的发展提供了动力，在网购额不断翻番增长，网购人群不断扩大的今天，只要不断的创新、锐意进取，相信x的前途一定会更加美好。

致谢

此行受到x物流配送中心刘经理、杨经理的热情接待，同时也得到了x市电子商务协会的大力支持。在这里向他们表示由衷的感谢同时也深深的感谢我们x学院电子商务系主任x老师，正是在他的英明带领下我们才得以进行了一场有意义的参观实习。此外，也非常感谢司机和那些一起去参观实习的同学们。

**电商工作报告总结 电商运营报告总结三**

一、实习目的与意义

㈠.实习目的：

企业的认知实习是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，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，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。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，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来，做到理论联系实际。

㈡.实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

二、实习时间与地点

(一)实习时间：20\_\_年5月5日至6日

(二)实习地点：x客车

x路桥重工有限公司

x信息技术有限公司

三、x路桥重工有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

x路桥重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于x国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中x年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。 x重工x市上街机械装备工业园是x路桥重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于x年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。 公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收

国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

(二)实习的具体内容：

下午我们驱车来到x重工，车程很短我们很快就到了目的地，x重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于x重工的vcr让我们对x重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部李经理首先向广大师生介绍了x重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。接下来的交流环节中，李经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的x工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了x重工，这次参观真的是我们受益良多。

(三)实习中资料的收集与总结：

1.x重工与电子商务

x重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于x重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给x重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的x重工。

2.企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力(悟性)，文编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3.从与x重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说x重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。x团队也有着一股很强的凝聚力，x重工很期待你接下来的脚步。

四、x信息技术有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

x信息技术有限公司成立于二零零四年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。历时五年，x已经成长为x互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广x地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。

公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。是一支充满活力、饱含创新能力的团队。当前公司总部设在国家x经济技术开发区，并在x和x等地市设立了分公司，公司的客户遍及x省各个行业和地区，比如x少林寺、x省武警总队、x面粉、x食品、x食品、x集团、x餐饮加盟、x加盟等等。

公司总部设在x市x路大石桥 soho 广场 12 层，是公司发展蓝图规划及战略实施的总指挥部，下设客服部、销售部、培训部、技术部、市场部、行政部、财务部、人事部。在x，x，x，x，x等地设有分公司。公司一直信守“百折不挠、胸怀大度、锐意进取、旗开得胜”的精神，永葆创业激情。在席卷全球的金融危机冲击下，各行各业都面临着巨大的压力，企业在选择营销推广方式的时候，也更加注重以有限的投入获得最优的效果，因而网络推广以其最具竞争力的性价比，成为了越来越多企业优先选择的.推广手段，互联网行业大有逆势上行的趋势。x公司作为x规模最大的从事网站建设和网络推广的企业，以及百度产品的x总代理，拥有强大的渠道和优质的客户资源。我们已经以最高端的产品，最专业的服务，帮助了x一万多家企业提升知名度，聚积财富！这场危机对于我们，预示着更多的机会和更大的发展空间！

公司通过多年不懈的努力，积累了雄厚的资金和优质的客户基础，管理上不断发展与完善，企业规模不断扩大。在稳步经营的同时，积极拓展国内市场，以创建知名企业为目标，通过有效的资本运作，加快向现代化公司迈进的步伐。我们愿以更专业的水准，更贴心的服务，与您携手，共同迎接 21 世纪的新辉煌！

(二)实习的具体内容：

下午2点是我们到了x信息技术有限公司，感觉x给我的印象很好刚进公司整体环境布局很好得体的前台接待，适宜的布局，在右侧有公司所得的各种荣誉的象征，在我们进入公司的路两边有最佳员工的公布栏，也有对当月过生日的同事的温馨祝福，各种温馨的小提示，进入大厅可容纳数百人的大厅，公司的员工埋头工作。在我们参观x公司休息了片刻后我们进入了一个较大的会议厅，期间有郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，我们感触很深。

(三)实习中资料的收集与总结：

①.网络推广常见的方法及特点郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广(只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销)，社区广告(论坛，博客，sns网站如校内网，开心网)，还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

②.搜素引擎推广是最适合中小企业的推广方式

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

总结：听了郑老师的一节课受益良多不仅开阔了自己的视野也使我从中了解到这种新型的营销策略，层出不穷的广告形式。从侧面我也感觉到了电子商务未来的发展前景是远大的，也下定决心学好专业课，期待x的发展。

五、x客车实习情况

(一)公司基本情况：

x集团有限公司(简称“x集团”)是以客车为核心,以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务,兼顾其他投资业务的大型企业集团，总部位于x省x市。x年，x集团以第308位的排名，连续第七年荣列国家统计局发布的“中国最大500 家企业集团”，继续领跑中国客车行业。企业规模、销售业绩在行业继续位列第一。

集团核心企业x客车股份有限公司(下称“x客车”)位于x工业园，占地面积1700亩，稳定日产整车达140台，目前已发展成为世界规模最大、工艺技术条件最先进的大中型客车生产基地。公司于1997年在上海证券交易所上市(简称“x客车”，代码600066)，是国内客车行业第一家上市公司。公司主要经济指标连续十余年快速增长，连续十二年获得中国工商银行aaa级信用等级。x年x品牌价值达到78.96亿元，继续位列中国客车企业之首。

x率先在国内客车行业同时拥有“中国名牌”、“中国驰名商标”两项殊荣。x，x蝉联世界客车联盟baav颁布的 “baav年度整车制造商营销大奖”，并于x年、x年、x年连获“年度baav最佳客车制造商”。x年，x成为国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合授予的国家首批91家“创新型企业”之一，是客车行业内唯一入选企业。x年，x入选中国品牌研究院公布的100个“国家名片”品牌名单，客车企业仅此一家。

目前，x已形成了6米至25米，覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用客车等各个细分市场，普档、中档、高档等产品档次的完整产品链，成为豪华高档客车的代名词。如今，x客车已远销古巴、俄罗斯、伊朗、沙特以及香港、澳门等海外市场。并且在确保产品品质和海外服务保障的基础上，经过长期战略布局，x已取得欧盟wvta整车认证，开始正式进军欧洲市场。

经过多年的发展，x企业综合实力居国内同行业之首，形成了独特的以“崇德、协同、鼎新”价值观，“以客户为中心，以员工为中心”经营管理理念为核心的企业文化体系与先进的管理理念：以市场为导向，依据市场做研发，进行合理的产品规划，从源头起严把原材料质量关，强调产品质量，建立全过程的质量控制监。充分应用各种信息技术以提高企业内部管理水平。

围绕“缔造x品牌,拓展国内、国际市场，成为具有全球影响力的，以客车为主业、适度多元化的产业集团”的事业目标，x集团对内整合下属各企业，合理配置资源，充分发挥x品牌优势；对外形成规模效益，增强资本优势，促进共同发展。x集团将以产品为龙头，以资本为纽带，以企业文化和管理模式为核心，形成涵盖客车、工程机械、汽车零部件、房地产开发等行业，集制造、科研、投资、贸易于一体的，跨区域、多元化、高科技、国际化的大型企业集团。根据战略规划，到x年，x集团将成为中国一流的以客车为主业的多元化发展的企业集团，进入世界知名客车品牌前列。

(二)实习的具体内容：

上午我们在大约一个小时后的车程后到达x，首先看到的是x在建国x周年代表x省的花车，硕大的花朵金色的车身有很大的冲击力。在相关人员的带领下我们到一个接待室，在那里我们看了关于x公司的短片，从中我了解到了x的成绩年销售额高达140多亿，这是一个很不错的成绩。接着我们乘坐x客车到x车间参观，在相关解说员的解说下我们对x有了较深刻的了解。在参观车间后我们到了在建国x周年的花车上合影做了留念，之后我们就结束了这次的认知实习。

(三)实习中资料的收集与总结：

在参观了x我深深为它的魅力所折服，想想自己出行是坐的车几乎都是x制造的，在我们参观x车间时从开始的一个小小的车价一步步在我们行走一小段路之后车架就成了一个半成品，完全的自动化操作系统，不仅有一个感叹：人类真是太伟大了！

在参观的过程中也了解到x的企业文化。具有很厚的文化底蕴，进入x公司首先是它优美的工作环境，在很多的细节上感受到x公司凝聚的团结力，x公司举办的集体结婚日，几十名新娘新郎共同举办的集体婚礼，公司的体贴的行为，x公司自己举办的运动会，运动健儿的飞扬，旁边同事的加油呼喊，汗洒的笑容是一种很动人心魄的一种美。x公司也是一个很人性化的公司，公司在举办公司活动时也帮助需要帮助的人，及时的为孤寡老人送去温暖，为玉树的受灾群众送去爱心。

**电商工作报告总结 电商运营报告总结四**

一、实习时间和单位

实习时间：\_\_年x月x日——\_\_年x月x日

实习单位：\_\_有限公司

实习单位简介：

\_\_有限公司始创于\_\_年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处\_\_中心，拥有近\_\_平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，\_\_曾多次在全国专业大赛上获奖，阿一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的\_\_多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国\_\_个省、直辖市、自治区和特别行政区。

二、实习目的

本次实习是学习了x年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，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，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。\_\_年x月x号，我带着忐忑与兴奋来到了\_\_传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从x月x号到x月x号，公司对我们几个新来的实习生进行了x个多月的培训，第x周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第x周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。x总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找x总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李总的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了x天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了？思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大x、大x时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到x总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

**电商工作报告总结 电商运营报告总结五**

一、实习资料

1、b2b：这次的实习我们是从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，才能够到达交易的成功。

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，就需要我们自我去到后台审核自我的身份。身份和信用度确认后，卖方能够发布自我的商品到交易。

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，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景。

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。

2、b2c：这次实习操作的第二个资料便就是企业和个人的交易平台，卖家仅有在购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2c的交易，当自我在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接应对的是终端消费者，应当把自我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，并且任何一个了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自我喜欢的商品时，时间购买。买家的权利显然增多了，能够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，专门的物流公司托运产品。网上银行是交易必不可少的，与b2c不一样的是买家需要的是个人的帐户。

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，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就能够在网上开店。在交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，能够对卖家的商品、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，c2c的交易。

二、实习班级和实习时间

实习班级：市场营销本科\_\_。

实习时间：\_\_年x月x日。

直接由企业或邮局来完成货运，企业和个人都需要有自我的网上银行帐户，c2c平台上才有能够出售的商品。可是需要注重卖家的信誉度，\_\_月\_\_日买家最大的担心就是要一个诚信度网上银行交易，安全是最重要的问b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易平台上进行发b2c的交易平台或者是卖家都供给能够收藏起来，不能一味的购买商b2b成功等一段c2c具有法律效用的。就不需要委托专成功地完成。

三、实习过程的实施

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，准确地到达对方手中。

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。

四、实习效果总结

电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来，电子商务此刻已经普遍运用于各个角落。此次的实习资料是围绕我们在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项资料不仅仅为了帮忙我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在学校内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

五、实习中存在的问题

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。学校只供给了模拟软件，息和企业信息等关键数据，很多的信息都需要我们杜撰出来，以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自我都懒得去浏览。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，时间就能完全了解，根本不需要一到四周去使用。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。

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，体系，能够确定学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情景直接评分。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，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、网络营销本事等。

六、今后实习工作的改善措施

教学软件要想到达应有的实训目的，必须要具备初始的产品、商务活动。如今的电b2bb2cc2c及物流进行的，不供给产品信信息质量自然难又充当消费只需要花一两次课的并有相应的评价不一样企业有其企业等信息，进行完整的电子我们既巩固了专业知识又能够为毕业后的就业或创业打下了良杜撰的次数多了，我们既充当销售者又存在若干家企业。

1、建立电子商务企业初始信息库。首先应存储若干企业信息，包括产品图片及介绍、销售情景、人力资源情景等。企业信息库能够供学生选择，或由教师指派，一旦确定下来，就是该学生所拥有的企业的初始状态，由此开展与其他同学所拥有企业的竞争。根据我校的实际情景，一个自然班为\_\_人，以机房一般容纳\_\_人来计算，企业数量在\_\_—\_\_比较适宜。这样就能满足一个学生独立参与某一个电子商务企业的管理，而不必非要划分小组，更能检测出学生综合应用的本事。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不一样个性特征的消费者，按他们的购买习惯划分成不一样的消费群。消费者信息库供教师选择，教师能够随机选取消费者，也能够针对学生经营商品情景进行针对性的选择。选取出来的消费者构成模拟市场中的购买群体，学生不再担任购买者主角。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费本事，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个主角。信息库中同一类型的消费者能够有多个名称，但拥有不一样的姓名和性别，他们只会出此刻企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。能够设定某家企业的某类商品在某段时间异常受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自我开有工厂，能够拿到一手货源，这样就能够获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还能够包括各种培训、差评、被用户投诉、发错了货、快递包裹遗失等，这些例外事件或将占用企业时间、影响后续商品的销售，或需要企业支付额外的培训及赔偿费用。

七、经过这次电子商务实习，我的心得体会如下

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靠着物流，当然也能够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美国的亚马逊，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，看出物流在在电子商务中是一个十分重要的环节，正的商品转移必然经过运输工具，这便构成了物流，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，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，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，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本事处于最佳状态。

4、不管是b2b想在网上立足不可或缺的部分。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，方面不是很完善，出现纠纷问题怎样去解决不得不需要我们去研究。怎样涉及到这些，可是这也是在交易中很重要的一个资料。

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我喜欢的商品，往往要花费很多的时间，程，而是始终找到价格适中，并且质量不错的商品。

经过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，务理论知识；让我初步了解了合书本所学知识，融会贯通，不能忽视网上这块市场，域不端影响着我们。

b2b电子商务是指企业与企业之间，经过他背后的物流可想而知，于是能够不管电子商务怎样样的发展毕竟是虚拟的，真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因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信b2c、c2c的交易平台，企业和个人都需要进行网络营销，这是一个企业和个人在网上把自我的商品传上去后，就要推广自我的企业但由于我国的电子商务起步较晚，在这而这的实习交易平台，没有比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。商务为目的的过程；加深理解了一学期来的电子商b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能；充分结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internet或专用网方式进行的商务活动。那里企业，还是我基本掌握电子商务的实际应用，通常包括制造、流通和服务企业，其最大的特点是：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。

网上银行是指经过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，足不出户就能够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，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也期望能够对以后的生活和工作有所帮忙。感激教师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新本事。所以，很感激这次实习，让我有信心去应对以后的职业道路，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！所以在以后的学习工作中我们要加强自我各方面知识和本事的培养，做好每一件事。再次感激教师！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找