# 电子商务实训报告(14篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-10-03

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!电子商务实训报告篇一这次的实训资料主要有:一，经过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**电子商务实训报告篇一**

这次的实训资料主要有:

一，经过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务的基本流程，同时在虚拟平台上做了操作。

二，经过虚拟平台的模拟操作相应地在网络实践平台做了相应的操作。

三，到欧中经贸网参观并听工作人员介绍公司状况。

四，听讲座。

我们主要是电子商务实训室的德意模拟操作平台里进行的，不管是btob还是btoc交易模式都有前台和后台之分。前台是让客户进行操作的平台，客户能够注册成为会员、网上购物、网上银行的开户、电子钱包、数字证书的注册和获取、以及电子合同的签订等。而后台管理系统是网站管理人员才能够操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。经过对后台系统的操作，能够让我们了解与参与到电子商务运作与管理过程，有助于我们知识的实践。而后台管理系统的主要模块包括:系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮忙模块等。其中的采购业务管理，主要供给采购的各种管理，如采购订单的填写、采购订单的确认，采购入库等管理。电子钱包以及企业数字证书的审批。

在虚拟平台操作完后，我们还在阿里巴巴、拍拍等网站中进行会员注册。我们在阿里巴巴里面发布自我的商业信息，在拍拍网上则是利用qq号码网上开店，发布自我的商品，进行商品的买卖。这些都是在现实的网络中实现的。当然，作为电子商务的学生，如果我们自我都不去实践，那我们又如何使他人信任，让他人放心的进入到我们自我的网站。

另外，我们还听取了由雅虎中国企业的一名营销经理谢经理给我们讲了关于搜索引擎和推销的知识。让我们从中了解了世界上三大搜索巨头:百度、雅虎、google它们之间的特色和市场的定位。使我们对这三个常用搜索引擎功能有了清晰的了解，同时听了这位营销经理的推销艰辛而又精采的一面，在为她喝采的同时也开放了自我的眼界，使自我的知识又多了一方面的扩充。

经过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情景。也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。

经过这次的实训，我们对电子商务有了更深的了解，从书面的明白到实践的理解。我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触电子商务的过程中少走点弯路。也使我们对人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。

在那里很感激潘教师给我们传授了这么多的知识和经验，让我们在毕业之际更好的填补自我的不足。

**电子商务实训报告篇二**

1.1、延安红枣的现状及问题

延安大红枣是驰名中外的陕西传统名优特产之一。其特点是果大核小，皮薄肉厚，质脆丝长，汁多味甜，甘美醇香，含糖量高，色泽鲜红，水分较少，贮藏期长，品质优良。真乃“味夺石蜜甜偏永，红迈朱樱色莫论”，是色、香、味、形俱全的红枣。

但现状就如下面：

枣子青了、红了，烂了、收了;枣农喜悦了、揪心了、希望又落空了……年复一年。每年9月底10月初,老天爷的\"脸色\"总是那样地让延安枣农揪心。延安大红枣，牵扯到沿黄七县近百万群众的一项大产业，今年遭灾了吗?收成如何?红枣产业还面临什么亟待解决的问题?

⑴信息不能很通畅的进行交流

农民们不知外面市场的需求量有多大，是否还可以扩大种植面积，获得更多的利润

⑵交通不够发达

不能将如此好的产品销售出去。(路难：肩扛背驮的枣农无奈)

⑶当年的枣不能很好的卖出

虽然外面对枣的需求很大，延安人手中有枣，但是不能很好的销售出去。好多的枣由于在当年没有卖出去到了以后就会出现好多的问题(发霉，生虫等)

⑷目前红枣的营销模式局限于传统的营销模式，市场前景狭窄

销售渠道不广泛，导致了红枣的销售一直不是很理想，所以延安红枣应该发展新的营销模式 ⑴利用淘宝网店销售会使得延安红枣有个更好的前景

再好的东西得不到好的销售，就会积压在农民手中，就会失去它应有的价值。延安地区如果将迎来阴雨天气，省气象台应及时提醒，红枣成熟会受到影响。此外，还须加强地质灾害的监测和预防。

目前红枣的营销模式局限于传统的营销模式，市场前景狭窄，销售渠道不广泛，导致了红枣的销售一直不是很理想，所以延安红枣应该发展新的营销模式。

我方在淘宝网上注册了网店，就是为了让更多的消费者可以买到他们想要的延安大红枣。让延安红枣闯出陕西，走出中国，走向世界!

红枣，盛名己久，。尤其延安延川县的红枣，更负盛名。延安延川县东傍黄河，属温带半干旱区，气候干燥少雨，昼夜温差大，日照时间长，延安大红枣主要产于黄河沿岸，它以个大、核小、皮薄、肉厚、味醇、富含维生素c、d、p(芦丁)、糖份、果胶物质、铁钙、磷，钾等成分是名副其实的\"果中皇后\"。受黄河特殊的地理因素影响，是大枣的理想适生区。

1.减少老人斑

红枣中所含的维生素c是一种活性很强的还原性抗氧化物质，参与体内的生理氧气还原过程，防止黑色素在体内慢性沉淀，可有效地减少色素老年斑的产生。

2.保肝护肝

红枣中所含的糖类、脂肪、蛋白质是保护肝脏的营养剂。它能促进肝脏合成蛋白，增加血清红蛋白与白蛋白含量，调整白蛋促进肝脏合成蛋白，增加血清红蛋白与白蛋白含量，调整白蛋白与球蛋白比例，有预防输血反应、降低血清谷丙转氨酶水平等作用。

3.防止落发

红枣有健脾养胃之功能。\"脾好则皮坚\"，皮肤容光焕发，毛发则有了安身之处，所以常食营养丰富的红枣可以防止发脱落，而且可长出乌黑发亮的头发。

4.健胃补脑

中医常用红枣养胃健脾。如在处方中遇有药力较猛或有刺激性药物时，常配用红枣，以保护脾胃，红枣中含有糖类、蛋白质、脂肪、有机酸，对大脑有补益作用。用红枣与面粉制成枣糕，能养胃补脑。

5.可补气养血

“红枣有补中益气，养血安神”之功效。红枣中的高维生素含量，对人体毛细血管有健全的作用。

延安红枣好处如此之多，我们就借助网络平台，让延安红枣的销售更上一个台阶，让更多的人受益!

3.1、目前农村电子商务的发展

目前，从对中国互联网认识和使用的群体来看，绝大部分都集中于受过高等教育的人口。在电子商务迅速发展的情况下，农村电子商务出现了一些属于自己买卖的平台，秉承绿色、助农、至诚、共赢的价值观，树立开放式接入、专业化运营、市场化经营的经营理念，依托全省供销社行业资源，建立专业的、开放的、涉及农产品的电子商务平台\"网上供销社\"，联接城乡、服务三农，努力打造一条从线下到线上的绿色农产品通道。网上供销社全面整合供销社行业资源，以最优质、最全面的服务，为农民兄弟解决“买难”、“卖难”问题

3.2、农村网络使用的增长

近年来，农村经济的不断发展，农民的生活也火起来了，互联网也相继进入了各家各户。

4.1、网络广告推广营销战略

4.1.1、网络广告

①广告目标

扩大陕北延安农村地区红枣的知名度，使其更好地走向市场。

②广告定位

定位于低中高层次的消费者，大枣男女老少皆可食用，属于绿色健康食品，因此目标消费者广泛，市

4.1.2、利用调查问卷进行宣传。

**电子商务实训报告篇三**

读万卷书，行万里路。在大学接受了两年的教育，包括理论学习和实务操作，接着，在这个暑假，我们就要来到社会中，寻找实习单位，让自己所学的在生活中体现出来，同事增长见识，也就是理论结合实际，学以致用。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海\*\*鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

**公司简介：**

佛山市南海\*\*鞋业有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲“先进单位”“先进工会委员会”“文明经营户”“双爱双评”先进单位等光荣称号并于20xx年通过iso9001--20xx国际标准质量认证。

目前同乐步鞋业旗下拥有 “奔力龙”“俏管家”“路百顺”“迪顺王”等各大知名品牌.20xx年公司成功签约意大利品牌“pratoi(普拉托)在中国生产及销售权。

\*\*鞋业坚持以人为本、和谐发展，企业的蓬勃发展也为员工创造了广阔的发展平台，真正做到“用人才成就事业，用事业成就人才” 。同时，公司发展不忘回馈社会，长期致力于社会公益事业，履行企业社会责任。

“创新服务民生”是同乐步鞋业的经营理念，并将引领同乐步鞋业再创新的辉煌。

**一、实习目的**

通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力。

1.提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2.培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3.培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

**二、实习时间**

本次实习时间从20xx年6月28日 到20xx年8月15日

**三、实习地点**

广东省佛山市南海区\*\*工业区\*\*鞋业

**四、实习单位和岗位**

实习单位：佛山市南海\*\*鞋业有限公司

岗位：电子商务部——美工

**五、岗位工作描述**

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。

因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并\*\*到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

**六、实习心得**

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。

给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。” 我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好;如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多。

**电子商务实训报告篇四**

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， 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20xx年12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12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：电子商物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伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：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。

我于20xx年3月至5月期间在中山市致富帽业有限公司实习，致富帽业有限公司是一家从事出口销售高档工艺帽的公司，是小型的但很有特色的出口贸易公司，能来这里实习，我觉得对我以后的从业生涯很有帮助，感到自己很幸运。也因为这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，因此心情很忐忑也很开心。本次实习的目的主要是熟悉文员工作岗位的工作情况，通过实习将个人在学校所学的知识联系实践，在实际的工作中进一步拓宽专业知识面，巩固专业知识。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。我必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的知识，似乎很容易，又觉得很难，总不喜欢钻研进去。也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。十周的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在这实习的十周里，我担任的是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。在这一过程中，我认真的观察和学习，初步了解了办公室文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。我主要负责的工作内容是办公室文员：整理资料，收、发传真，接电话，收拾办公室，接待客户等事情。

在这一过程中，我认真的观察和认真的学习，初步了解了公司文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识，并了解了很多关于工艺帽子生产方面的知识和iso20xx国际质量认证体系的要求和作业流程。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响的应该是工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的作用是重要的，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验，我是学公共管理的，在书本上学过很多套经典理论，似乎很能说服人，但从未付诸实践过，也许等到真正工作时，才会体会到难度有多大。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

由于我所在的公司是一家小型的公司，是一家私企，我刚开始的工作因为公司要进行iso20xx检验，所以要对大批的文件进行整理。每天都要整理文件、填制表格、打印和复印要进行被检验的文件。第一天去上班的时候，办公室的一个同事向我交代了一下我的工作内容，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。工作不是很难，只是很琐碎又很多，也要有耐心和认真的去做。刚步入工作岗位，才发现自己有很多看起来简单的事情做起来却不是那么容易。

在办公室，有闲的时候就会到网上去找一些有关iso20xx方面的资料来看，因为虽然只是简单的资料管理，但很多作业标准我是不懂的。才发现自己在专业方面的学习时，学的是多么的少，尽管和完成工作任务没多大的关系，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己我几个选择。我在那实习了十周，在这短短十周中，曾有几次想过要放弃。刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们招工的同事，他们很注意对自己客户的保密，以防被同事抢去自己的饭碗，因而关系显得有点淡漠。也许我是刚开始工作，有时受不了工作的重复和繁琐，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么，想着在中山找工作也不是件容易的事情。就慢慢的坚持下来了，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。

我现在的工作，相比其他人来说也不是很难，毕竟自己还是熟悉了这里的一切，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔合。这个时候心里很开心。

**电子商务实训报告篇五**

实习主要围绕这三年来所学地知识进行调研，通过20xx年3月7日到20xx年4月21日在唐山科润化工实习,了解电子商务系统建设情况，了解现在如火如荼的阿里巴巴网站中国站的具体情况，了解电子商务在传统企业中如何运作和如何融合，电子商务毕业实习报告。理论联系实，企业电子信息化的趋势在传统企业中的表现，以及所学专业知识能否在工作中得到有效地利用，为毕业设计累积素材。

唐山科润化工产品有限公司是在原唐山市丰润区科润树脂厂、唐山市丰润区新星石油树脂厂基础上经过改制而成，经过三年发展现已成为一家国内较大型民营石油树脂公司。公司下属一家关联分厂—唐山市丰润区新星石油树脂厂。公司占地140亩，房屋建筑面积4217平方米，注册资本1000万元人民币，截止20xx年10月，公司总资产4785万元，其中，固定资产2132万元、流动资产2152万元，净资产4284万元。公司目前拥有职工137人，中高级经营管理人员中具备学士学位者占90%。公司注重自主技术创新与新技术引进，其中包括自主研发碳九石油树脂热聚技术，松香改性树脂等新产品；引进碳五石油树脂分离合成等多项新技术。通过完善产品结构、扩大企业产能、提升产品和技术创新水平，大大增强了企业核心竞争能力，更加巩固公司在国内同行业重要地位优势。

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。由于该公司已经申请了阿里巴巴的诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有msn和email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。此外，还负责国内贸易相关的货运和沿海运输的管理，把货物发往全国各地需求者。

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，20xx年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题，实习报告《电子商务毕业实习报告》。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍！诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍！它包括：1.网上服务：独一无二的a&v认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。 2.线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外世界级大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验；服务人员为您提供365×8小时专业咨询服务.

此外，阿里巴巴的诚信通服务还包括帮助企业推广网站，已使您的网站不会被淹没在互联网的汪洋之中。1、网上推广：可以在网上轻松发布/查看供求信息、产品图片、公司介绍，展示您的诚信记录。2、线下推广：阿里巴巴将通过展会推广、媒体宣传、采购洽谈会等众多线下推广手段对诚信通会员的企业网站进行强力推广！3、自行推广：诚信通企业网站拥有专用独立网址，您可以把网址印在自己的名片上、产品包装上……利用你的网站推广您的产品和企业！该网站为一级域名。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要石油树脂产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员！

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，有油漆厂、涂料厂、油墨厂等。首先问的是顾客能用什么样的树脂。比如油墨的用户，就有两种选择10号的软化点为120℃和深色120℃的两种，一般的时候顾客是知道自己的需要的。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。但是价格总是在不断的变动当中，半个月前碳五的价格是每吨8200元左右，但是现在已经随着石油的价格已经涨到9800元每吨了，可见报价总是滞后的。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

**电子商务实训报告篇六**

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习能力，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习能力的掌握，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。

实习时间：20xx年5月5日至6日

实习地点：xx客车

xxxx路桥重工有限公司

xxxx信息技术有限公司

公司基本情况：

xxxx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xx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08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。 xx重工xx市上街机械装备工业园是xxxx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20xx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。

实习的具体内容：下午我们驱车来到xx重工，车程很短我们很快就到了目的地，xx重工给我的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xx重工的vcr让我们对xx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xx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，使理论和实习相结合。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xx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xx重工，这次参观真的是我们受益良多。

实习中资料的收集与总结：

重工与电子商务

xx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xx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xx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xx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，文字编辑能力，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xx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xx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。xx团队也有着一股很强的凝聚力，xx重工很期待你接下来的脚步。

公司基本情况：

xxxx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，xx已经成长为xx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xx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xx经济技术开发区，并在xx和xx等地市设立了分公司，公司的客户遍及xx省各个行业和地区，比如xxxx少林寺、xx省武警总队、xx面粉、xx食品、xx食品、xxxx集团、xx餐饮加盟、xx加盟等等。

公司总部设在xx市xx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xx，xx，xx，xx，xx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

**电子商务实训报告篇七**

华南师范大学南海学院xx年级电子商务专业

徐闻县海鲜大酒店

xx年7月13日到xx年8月23日

通过实地实习，了解酒店经营管理过程，酒店的服务及文化，加强管理理论与实践的结合。

xx年7月，我在海鲜大酒店进行了实习，毕竟这次实习是我第一次踏入社会，面对贵族华丽大堂，整洁有序的工作，知道面对我的会是什么样的挑战？

虽然我们只在酒店进行为期一个月多的实习，但酒店还是按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一个多月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个多月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。

中餐厅是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是8小时工作制，每周休息一天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上4个小时和晚上4个小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但我觉的这种制度还是很灵活合理的。

在实习的过程中，看着那些被动的人被领导看不起，就像酒店里或者一些大型企业里组织和带动的一些活动，除了积极地响应和号召之外，更重要的就是结合于实践，马上实施起来，而有些人吩咐干什么就干什么，一点主见意识都没有，这样的人就永远得不到领导的重视，而且也没有多大的出息。当出现一些问题时，你自己若要有很好的意见就可以主动提出来，不要放在心里而不说，那样就是不懂得好好把握机会，从而自己就会处于很渺小的地位。还有做事也要讲究个度，就像在酒店里，在每个领导或是同事面前话也不能太多，那样也会贬低自己的身价，凡事装个心眼，做人也许就是这样吧，也算是磨练自己。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。在实习的过程中，也结识了很多同事和朋友。对于处理人际关系又有了新的认识。锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。在酒店这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对顾客的耐心以及责任心。更为重要的是，在一个多月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。

最后感谢老师的帮助，感谢海鲜大酒店能给我们提供这样难得的实习机会，在此祝愿海鲜大酒店能够越办越好，学院越办越好。

**电子商务实训报告篇八**

延安红枣的现状及问题：延安大红枣是驰名中外的陕西传统名优特产之一。其特点是果大核小，皮薄肉厚，质脆丝长，汁多味甜，甘美醇香，含糖量高，色泽鲜红，水分较少，贮藏期长，品质优良。真乃\"味夺石蜜甜偏永，红迈朱樱色莫论\"，是色、香、味、形俱全的红枣。（如此好的产品，外界想买，枣农想卖……）

但现状就如下面：

枣子青了、红了，烂了、收了；枣农喜悦了、揪心了、希望又落空了……年复一年。每年9月底10月初，老天爷的\"脸色\"总是那样地让延安枣农揪心。延安大红枣，牵扯到沿黄七县近百万群众的一项大产业，今年遭灾了吗？收成如何？红枣产业还面临什么亟待解决的问题？

（1）信息不能很通畅的进行交流

农民们不知外面市场的需求量有多大，是否还可以扩大种植面积，获得更多的利润

（2）交通不够发达

不能将如此好的产品销售出去。（路难：肩扛背驮的枣农无奈）

（3）当年的枣不能很好的卖出

虽然外面对枣的需求很大，延安人手中有枣，但是不能很好的销售出去。好多的枣由于在当年没有卖出去到了以后就会出现好多的问题（发霉，生虫等）

（4）目前红枣的营销模式局限于传统的营销模式，市场前景狭窄

销售渠道不广泛，导致了红枣的销售一直不是很理想，所以延安红枣应该发展新的营销模式

（5）利用淘宝网店销售会使得延安红枣有个更好的前景

再好的东西得不到好的销售，就会积压在农民手中，就会失去它应有的价值。延安地区如果将迎来阴雨天气，省气象台应及时提醒，红枣成熟会受到影响。此外，还须加强地质灾害的监测和预防。

目前红枣的营销模式局限于传统的营销模式，市场前景狭窄，销售渠道不广泛，导致了红枣的销售一直不是很理想，所以延安红枣应该发展新的营销模式。

我方在淘宝网上注册了网店，就是为了让更多的消费者可以买到他们想要的延安大红枣。让延安红枣闯出陕西，走出中国，走向世界！

红枣，盛名己久。尤其延安延川县的红枣，更负盛名。延安延川县东傍黄河，属温带半干旱区，气候干燥少雨，昼夜温差大，日照时间长，延安大红枣主要产于黄河沿岸，它以个大、核小、皮薄、肉厚、味醇、富含维生素c、d、p（芦丁）、糖份、果胶物质、铁钙、磷，钾等成分是名副其实的\"果中皇后\"。受黄河特殊的地理因素影响，是大枣的理想适生区。

红枣的功效

1、减少老人斑

红枣中所含的维生素c是一种活性很强的还原性抗氧化物质，参与体内的生理氧气还原过程，防止黑色素在体内慢性沉淀，可有效地减少色素老年斑的产生。

2、保肝护肝

红枣中所含的糖类、脂肪、蛋白质是保护肝脏的营养剂。它能促进肝脏合成蛋白，增加血清红蛋白与白蛋白含量，调整白蛋促进肝脏合成蛋白，增加血清红蛋白与白蛋白含量，调整白蛋白与球蛋白比例，有预防输血反应、降低血清谷丙转氨酶水平等作用。

3、防止落发

红枣有健脾养胃之功能。\"脾好则皮坚\"，皮肤容光焕发，毛发则有了安身之处，所以常食营养丰富的红枣可以防止发脱落，而且可长出乌黑发亮的头发。

**电子商务实训报告篇九**

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，尤其是通过对神州数码公司的实地参观，初步获得了电子商务、企业信心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。

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；听交大长天人力资总监讲有关未选择就业，及面试的一些应该注意的问题。

b、核心内容：

去神州数码公司进行实地参观。

1、公司简介：

神州数码控股有限公司成立于20xx年，是联想控股有限公司旗下的子公司之一，于20xx年在香港联合交易所主板上市（股票代码861h）。神州数码不仅是国内第一的it产品分销商，也是国内最大的it服务提供商。西安神州数码有限公司原是联想集团在西北设立的唯一分公司。西北it行业最具影响力的公司之一。公司将本着负责任和持续创新的精神，通过为广大用户提供信息技术产品、应用方案和服务，努力推动西北信息化和电子商务进程。

2、企业化

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。

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。

本次实习中，我印象最为深刻的是老师请给我们讲的那位交大长天人力资总监，她为我们解决了关于以后的择业，职业规划及面试中应注意的问题。不同于我想象中面试官的那种冷冰冰的形象，她很和蔼可亲，平易近人。她说：“要做事，先学会做人。”这一点我很赞同，一个人的品质能决定很多东西，人所周知，人际关系很重要，而好的人际关系，除了一定的交往技巧，最关键的就是一个人的品质。所以在大学中，除了学习专业知识，我们还应该注重自己的个人素养。此外，她让我明白了不要畏首畏尾，积极主动的态度很重要，遇到困难，只有积极主动，才能走出困境，这个道理看似简单，做起却难。她还给我们讲解了择业及就业中的很重要的经验，就是在面试时，首先要有自己一个、年的规划，也要询问自己要应聘的公司的一个较中长期的规划，诚如一个人没有计划不会成功，一个企业没有规划也不会有好的未。还有，要学会坚持，在一个人的职业历程中，个人履历很重要，不要频繁地跳槽，要努力融入自己所在的环境，积极主动地做好自己的工作，在职业前途中，“清白”个人履历更有可能取得成绩或升职的机会，而不是频繁更换工作的履历。

最后，我们进入了本次认识实习的核心环节：去神州数码进行实地参观。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。

**电子商务实训报告篇十**

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。

（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阿里巴巴的成功营运，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、qq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：qq旗下的拍拍网、阿里巴巴旗下的淘宝网、易趣网，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frontpage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。

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frontpage等专业知识有了更深刻的了解和认识。

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，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!

**电子商务实训报告篇十一**

姓名：xxx

学号：xxxxxxxxxx

专业：电子商务08—1班

实习时间：20xx年7月7日到20xx年7月9日

实习地点：xx电力电容器有限责任公司

xxxx证券有限责任公司

xxxx集团有限公司

实习目的：我们的实习目的主要是了解一般企业的主要营运管理模式、企业的经营范围、企业的机构设置等。虽然我们无法深层次的考察这些企业，但也能了解并学到一些东西，也一定程度上给了我们很好的启示。

xx电力电容器有限责任公司拥有专门从事新材料、新技术及新产品研究和开发的试验研究室、高压试验大厅。其中试验研室是我国电力电容器行业唯一可以全面进行介质材料的理化和电气性能组合应用性能研究的研究基地。 企业于1997年通过iso9001质量体系认证，建立的质量管理体系符合iso9001：20xx标准，产品的技术经济水平和产品研究开发能力处于国内领先水平。

xx证券有限责任公司前身是1988年创立的xx证券有限责任公司，是中国首批成立的证券公司之一，20xx年增资扩股到8亿元并更名为xx证券有限责任公司，是xx区内注册的唯一的全国性综合类券商。20xx年10月，xx证券获得首批规范类券商资格。xx证券xx中山中路证券营业部位于xx市中山中路46号置业广场证券大厦，是xx目前规模最大，软硬件设施最先进，服务质量最优良的证券营业部之一。

xxxx集团有限公司是一家生产销售发动机曲轴、汽车离合器、变速器等汽车零部件和低速卡车为主营业务的高心技术企业。其注册资本为1亿元人民币，总资产为6.8亿元人民币，员工2300多人，其中各类管理和技术人员160多人。

xx集团拥有xxxx汽车部件有限公司、xxxx曲轴有限公司、襄樊xx东康曲轴有限公司、北京xx汽车部件有限公司、xxxx传动系统有限公司、xx五菱xx车辆有限公司、清华-xx汽车系统技术开发研究所等7家生产和研发机构，形成了研发-投资-零部件加工-系统制造的新型企业集团。集团及下属子公司均通过iso/ts16949：20xx等质量管理体系标准认证，多年来资信等级一直保持aaa以上。

实习第一天，我们去了xx电力电容器有限责任公司和xxxx证券有限责任公司。我们的实习主要是以参观为主，9日上午8点20分，我们从雁山校区出发，9点到达xx电力电容器有限责任公司，在一段时间的等待后我由接待人员 和带队老师领我们进行参观。我们主要参观了三个大是车间，首先是动力车间。说是动力车间，但我看不出哪里有动力，也许是我的理解错误了。车间里主要生产的是一些小零件，具体是什么样的零件，负责任也没有太多的解释，通过双眼我们能看到的也就是一些形状不一的零件。接着我们又到了金工车间，在这里我们看到了很多大型的机器设备，以及一些成品和半成品，产品过多以至于车间都变得很小了。最后是美化车间。顾名思义，这个车间肯定是对产品进行美化的车间咯。的确也是这样的，这个车间的整体都建在山洞了，里面很多大罐状的机器装置，那就是用来美化产品的装置。这个车间名字很好听，但里面的气味可就不好闻了，我刚走到门口就受不了了。气味不好闻，但也必须的跟着大部队走，所以只能捂着鼻子走完这最后一个车间。和美化车间一样，其他车间的环境也相当恶劣。到处是机器轰鸣声，空气里弥漫着令人作呕的各种油气和化学品混合发出的臭味，通风又差。我不禁疑问，这样的环境也能工作吗？然而，的确是这样的，这些工人常年在这种车间里劳作。环境非常的恶劣，他们却依然能生产出国内较为知名的产品，这是非常的不容易的。换一个角度说，也从侧面反映了管理层的管理有效，做出了正确的管理决策，以及多年来形成的良好的企业文化深深的影响着厂里的每一个人。由此可见，正确的管理，英明的决策和良好的企业文化对一个企业的生存是多么的重要。

下午14点20分我们从屏风校区出发，来到位于中山中路的xx证券xx营业部。相比与xx电力电容器厂，xx证券的交易大厅简直就是天堂。此处装修虽算不上奢华，甚至可以说是简单。从外头看不出它就是一个证券交易所。一进门就能看见证券交易所的标志——股票走势图。那些闪动着不断变化的数字让我兴奋不已。我已经在幻想自己入市，然后在股市里呼风唤雨。然而事实是我对股票仍然知之甚少，以至于我越看越晕。相反周围的股民却一个个满脸痴迷。看着这么火爆的场面，我真怀疑金融危机是不是已经过去？在负责人的带领下我们参观了证券交易大厅的咨询处和开户窗口，最后又到三楼看了一下，大客户区，这里的电脑都是一人一台。但是在这里场面过于压抑，所以我又回到了交易大厅，在这里我了解到，xx可以说是一个中介，主要通过xx的系统来帮助股民完成股票交易。下午股市收市后xx负责接待的人给我简单的介绍了一些股票、债券之类的知识。虽是懵懂一片，但还是了解到了一些以前所不知的东西，比如：当天买入的股票只能在第二天开市后才能出售。也更加深刻的认识到电子商务对于股市交易的重要性。

实习第二天，我们去了xxxx集团有限公司。相对于前一天的实习我们都已经没有太多是热情了，可能是因为天气太热，也可能是因为只参观不动手的实习让人很没有激情。

上午8点20分我们从雁山出发，我们的目的地是临桂。路程相对远了一些，但看到的东西也多了很多。给我印象最深的是那里有好多在建中的房地产项目，这些东西使这片土地更显得生机勃勃。

一下车，抬头就看见标志性的建筑，xx的办公大楼。这的确是很有气势的建筑，楼顶的xx的标志清晰可见。可见xx的实力真的不弱。这从他们接待我们的方式就能看出，这是一家相当成功的企业。我们一下车就在路边坐下，但很快我们就被告知不能这样到处乱坐，后来他们告诉我们说是：有这样的规定！

接下来我们就被带到了曲轴厂。总共有两个曲轴厂，新厂的环境相当，机器设备也很好，工人素质和技能都很了得。在旧厂，虽然环境没有那么好，但是工人的热情依然不低。同样的情景也出现在齿轮厂。在参观的途中接待人员不停的要求我们整理好队伍，不停的提醒我们要在黄色区域内走，以及不要动手等。我想这种严谨的作风也应该是他们企业文化的一种延伸。由此也就不难理解为什么取得成功。

这次的认识工管的实习，在三个不同的企业里我看到了得到了不同的东西。不同的经营模式，不同的经营理念，当然他们也有相同的，比如：良好的企业文化，优秀的管理团队，以及员工的超强的执行力等。另外，在参观的过程中，我也了解到一些他们在企业内部管理和外部销售的一些模式，他们现行的模式主要是传统的模式。特别是销售模式，很少有电子营销等方式。在这方面如果能用电子商务来改进现行的管理模式和营销模式，我想效果应该。

在这次认识管理认识实习过程，使我认识到自己以前拘泥于课堂和书本学习是不够的，以后更应该重视社会实践能力的培养，要多走出去看，去学习，去了解一些企业的实时操作，只有这样才能真正提高自己。

**电子商务实训报告篇十二**

大家好，我是某大哲社院的某某某。今年暑假，即将步入大四的我为了锻炼自己的工作能力来到了北京进行社会实践。这时的我无疑是幸运的，因为实习的机会是由北京校友会为我们这些即将大四的学生准备的，踏平的我们这些学生们可能会是波折重重的寻找实习之路。最终接受我的是北京美丽动力电子商务有限公司，他们提供给我的职位是网络编辑；因而在这个暑假我将会作为网络编辑在美丽动力里工作，正确的说是学着怎么工作。这次的总结主要是跟大家，也是跟我自己分享一下在实习过程中自己的所感所悟，不会像记流水账一样告诉大家我每天都做了什么什么，这些都不是重点，重点是那些所遇到的帮助你的人和他们教会你思考的那些事情，还有在不断地实践中自己的体会和总结。

去美丽动力报道的第一天，接待我的是主管人力资源的王颖姐，而我们（共有2个实习生）的直接领导，也就是负责带我们的职员（某大毕业的学姐）要明天才来。

第一天我基本上没有什么工作，也没有见到老板（也是某大毕业的师兄），老板出差中。上午我主要就是在熟悉环境，通过上午的熟悉，对于这个公司，我也有了一定了解——简单的来说，这就是一家运营一家天猫旗舰店的电商公司，主要由客服、运营、美工、数据、库房和财务这几个部分构成，除开客服（6人）和库房人员（3人）较多之外，其他职位上都是1到2人，总员工近20人；总的来说，这是一家“麻雀虽小”但是“五脏俱全”的网络时代的典型电商，公司的成立时间则是三年。

虽然了解了关于公司的一些基本情况，但是我仍旧对于自己这个网络编辑需要干什么感到有一丝困惑，不知道应该怎么着手去做。就这样，我就带着这些困惑完成了人事交代的一些简单的工作，也就这么略带迷茫地度过了我实习的第一天。

第二天一上班，我就见到了本该昨天见到的要带我们的学姐，在打完招呼之后，学姐就针对我们这个网络编辑要从什么开始做以及怎么做给了我们一个初步的说明。接下来的几天时间里，我跟我的小伙伴就根据上级的交代，尝试着对这个公司的每一个产品编辑他们的词条，并上传至xx百科。这段时间，是没有人告诉我们这件事应该怎么做，是没有一个模板我们可以参考的，因而我们第一阶段的工作其实是不怎么样的，似乎还是没有从学生的思维模式中转成工作的模式；而当时的我对于这些其实还是迟钝的，是没有察觉的，一直到老板回来之后跟我们交流之后，我才真正明白职场是没有模板的，有意义的事情是需要自己去发挥的，自己去创造自己的价值才行。

总的来说，这算是我实习的第一个阶段，一个不成熟的阶段。不成熟主要是指工作上面以及对待工作的心态上。经过了后面的发展，再回首在这个时期，这时的我对于自己的职位的要求认知是不够的，当然我觉得这也跟时间长短有关系，毕竟我在这里的时间并不长；其次，对于员工来说，你应该想着怎么为企业创造更多的价值，自己主动地去发现需要有什么需要改进的地方等，而当时的我并没有想到这么深、这么远。当然也不能要求我们一开始就有这样的想法，人总是从无知到有知，在不断思考中进步的，因而我们对于自己是要有信心的，要给自己空间去调整，去发展。

在我们工作好几天之后，老板出差回来了，老板回来之后，就将包括我们2个实习生在内的4个人叫去了他的办公室。也因此我也在与老板的对话中和老板对我们的一次“小型演讲”中体会到了真正的职场应该怎么去做。由于老板也是从某大毕业的，是我们的师兄，所以，首先他就从某大的校训“勤奋、求实、进取”开始对我们来了一次深刻的讲话。这是我第一次听到的对于职场的分析，对于应该怎么做事的看法。在职场中的员工，尤其是我们某大人就更要秉持着“勤奋、求实、进取”这样的精神作为我们工作的指南。勤奋，不用说，就是不能想着偷懒，要勤勤恳恳地工作。求实，就是要找到工作中的实际，实就是你要做什么，不要做无用功，做实事就是做真实的有价值的工作。进取，也不必说了，就是要积极向上。

也许这些说法听上去比较地空，比较地大，比较不真实；但是细想看看，这些说法都是对的，只是它是把我们日常的工作进行了一定程度的总结，赋予了我们的工作一些指南；这似乎算是中国人的习惯，喜欢把日常的事总结之后用另一些具有一定高度的词表达出来；所以可能很多人会觉得这些是不真实的，是我们这些小职工做不到的，但是这些其实我们是可以的，将这些抽象的词语具体化，就是我们日常每日的工作；我们根据自己的经验和自己对于工作的思考将我们的工作价值积极的实现。这次的交流让我听到了以及了解了与自己认为的职场所不一样的内容，让我自己有了不一样的思考。在我看来，这样的思考是必要的，如果我们的实习能够让我们得到这样的一些思考，这样的实习无疑是有意义的，这样的思考对于我们对于职场的认知和心态是十分必须的。

同时老板也针对我们目前所完成的工作做了委婉的批评。说实话，能够自己开一家公司的人跟我们这些菜鸟果然完全没得比。他批评我们的工作是“大自然的搬运工”，虽然是批评，但是对于我们并没有那么严厉且不留情面，而是给了我们很多具有开发性的意见；这些真心让我觉得前辈对待后辈是宽容的，而且给我们的意见也是对于我们的负责。我们实习的工作主要需要我们做好词条之后增加网站的流量，其中怎么做词条，做什么样的词条是没有人告诉我的；正如老板所说的那样，真正的职场是没有人告诉你应该怎么做的，需要我们自己的独立思考，需要体现我们自己的独特的个性和价值，让人能一眼就看出这就是我自己的东西。这些意见对于我们这些新人来说是可贵的。

在于老板的见面之后，我也积极和我的同事一起来思考我们现在的这个东西应该要怎么做，如何做出一个真正有价值的东西。这个过程是曲折的，但是也是向前进的；最后我们也做出了我们自己的模板，这样也无疑加速了我们的工作进度。不仅是在工作方面，随着时间的深入，在这段时间里，我们也在公司里越来越适应，跟周围的同事也相处的比较融洽。之后我的实习工作也就这么继续下去了。

其实，一个人去到另一个城市去实习，不光是锻炼自己的工作能力，在工作时间之外，也是在锻炼着自己的生活能力，自己的自立自强，学会怎么一个人去生活。在北京，住在自己租的小单间里，慢慢的，也就习惯了在这个一个几平方的狭小空间里休息。在休息的时候，也想着今天自己做了什么，明天该要去做些什么，努力让自己的每一天过的充实起来，这也是十分重要的。

总之，对于想要去参加实习同学来说，我认为大家去多体验不同的生活是很好的，大学生们都还很年轻，有很多很好的机会都在等着你们；可能不光是实习，还有各种各样的课外活动等待着你们，我们的某大学子都要努力向前奔跑哦！

**电子商务实训报告篇十三**

随着网络科技和现代科技的飞速发展，电子商务在社会中的地位不断上升，电子商务的迅速发展及表现出来的对经济生活的巨大影响已引起了人们的广泛专注。互联网以蓬勃的发展速度席卷全球，它的虚拟商业行为改变着我们的交易方式和经济活动。网络改变了竞争，也改变了企业的经营模式和管理理念。此次实习包括以b2c电子商务为主要研究对象，以京东商城为例，介绍了京东商城的商业模式、业务模式等内容。

电子商务实践、理论变化很快。涉及的知识面较广，技术性、实践性突出。《电子商务综合实习》将《电子商务》、《网站建设》、《电子商务物流》以及营销、it技术等整合在一起。通过实习掌握必备的电子商务技能，也加深对理论知识的巩固。

本课程实习目的在于掌握电子商务技能训练，提高在电子商务方面的动手能力和分析问题、解决问题的能力。

大二下学期(20xx年上半年)

2号综合办公楼206机房

实习(一)

b2c业务实习、b2b业务实习

中国b2c电子商务主要企业以京东商城为例。

1、网站介绍

自20xx年初正式涉足电子商务领域以来，京东商城一直保持高速成长，连续七年增长率均超过200%。京东商城始终坚持以纯电子商务模式运营，缩减中间环节，为消费者在第一时间提供优质的产品及满意的服务。

京东商城拥有遍及全国超过6000万注册用户，近万家供应商，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品等12大类数万个品牌百万种优质商品，日订单处理量超过50万单，网站日均pv超过1亿。xxxx年，京东商城跃升为中国首家规模超过百亿的网络零售企业。

截至xxxx年12月底，中国网络零售市场交易规模达xx205亿元，同比增长64.7%。国内的两家电商公司，阿里巴巴和京东商城，阿里巴巴xxxx年交易额增长超100%，京东商城则接近200%。

2、网站的主要栏目导航图

3、注册用户和非注册用户的区别：

注册用户不但可以浏览搜索商品，还可以完成购买商品。但是，非注册用户只可以浏览商品，不可以购买商品。

此外，京东商城会员级别共分十级，具体为：注册会员、铁牌会员、铜牌会员、银牌会员、金牌会员、一钻会员、双钻会员、三钻会员、四钻会员、五钻会员，级别升降均由系统自动实现，无需申请。注册会员待遇：

a.可以享受注册会员所能购买的产品及服务;

b.享受全场满39元免运费服务;

c.可享受售后服务取件运费优惠

4、消费者购物的操作流程：

注册-》查找商品-》放入购物车-》提交订单-》查看订单状态-》收货后评价

5、该网站的退换货政策中，是否体现了b2c特点：

b2c存在以下的特点：生活化。b2c电子商务是人类传统购物的网络实现，随着互联网技术的普及，b2c势必会深入人类的生活，成为人类购物的习惯形式，或许在未来只会存在网络购物，购物是城市化生活中必不可少的一部分，所以说b2c是网络化的生活。透明化。由于传统购物信息的不畅，我们很难知道其他商店的商品状况和价格。而我们通过网络，可以在网上容易查询到许多店的商品的状况和价格，如此一来，消费者就拥有了充分的信息对称性。能够货比三家，买到性价比较高的东西。个性化趋势和统一化趋势并存，因为络环境信息的无限透明性，为了更好地发展和得到消费者的认可，厂家会不惜花费精力和心思尽可能的为消费者提供有特色的、个性化的服务，以便使消费者满意，成为忠实客户。京东商城的退货政策，售后上门：客户购买商品15日内(含15日)自客户收到商品之日起计算，因质量问题提交退换申请且审核通过，在京东自营配送范围内，京东提供免费上门取件服务。法定节假日、停电、天气等不可抗力情况除外。

售后100分：客户购买商品15日内，自客户收到商品之日起计算，如出现故障，京东售后服务部收到故障品并确认属于质量故障，以国家三包法等有关法律、法规为准，开始计时。在100分钟内，工作时间每周一至周五，上午9:00至12:00，下午xx:00至18:00，(法定节假日、停电等无法正常处理情况除外)处理完客户的售后问题，处理完的标志为已经为客户提交了换新订单、补发订单、补偿申请或者退款申请，通过邮政等退款要依赖于第三方服务速度。如果客户不同意以上解决方案，协商时间另计。如以上承诺京东未做到，除故障商品全额退款外再给予客户京东账户100个积分作为补偿。

售后到家：仅针对京东指定商品，自商品售出一年内，如出现质量问题，京东将提供免费上门取送及原厂授权维修服务。

温馨提示：a.售后到家服务仅针对部分指定商品具体以您下单时订单详情为准b.此服务仅限京东自营服务范围查看c.法定节假日、停电、天气等不可抗力情况除外

京东承诺符合以下情况：由产品售出之日，以实际收货日期为准，起7日内可以退换货，15日内可以换货，不含客户个人原因，客户可在线提交返修申请或者与京东商城的客服中心联系办理退换货事宜。

6、对上述各部分提出自己的看法和改进意见，评价网站服务质量和水平。此网站大体上都很好，只是个别地方有不足之处，比如首页导航比较复杂，如果能够再清楚一些就更好。此外还有一些其他问题：

a、没有即时的聊天工具，客户不能及时和客服交流，顾客只能通过留言来向京东反映自己的需求，但是留言的方式存在一个时间差，不利于有效的沟通。

b、不少时候客服电话基本属于打不通状态，消费者很难及时反映自己遇到的问题或者需求。

c.顾客需要和销售方对有些问题进行即使沟通，虽然京东有服务电话，但是网购的顾客更希望有网络即时通讯工具。

d.京东的人气很高，因此服务热线也很拥挤，在有些时段，服务电话很难打通，造成了很多顾客的问题无法得到反映和解决。

e.很多在京都购物的顾客都反应，自己买的商品存在不少的售后服务问题，厂商的售后部门不提供服务，或是把东西返回到京东售后部门修理也得不到满意的效果等。前者是京东商城和厂商的沟通和相关协议问题，京东应和厂商建立更好的合作，同时完善自己的售后服务中心，为顾客提供更好的售后服务。

7、b2b商品发布要求

a.注意发布或者是更新信息的时间

b.信息的标题：针对你要发布要说明的产品只需要用一个通用的关键词(如果是供应信息的话就是sellxxx或者是supplyxxx)。

c.产品特点、参数已经拥有的功能尽量详细并有条理地描述清楚。

d.产品图片尽量清晰，能处理得比较顺眼，顺眼的东西大家都喜欢。

e.关键词设置：一般b2b在你发布信息的时候都要求填写主要产品(mainproduct或者keyword),这实际就是要你填写被搜索的关键词

8、目前网上购物的优势和存在的问题。

优势：第一，购物成本低。第二，网络购物没有任何时间限制。第三，网络商店中的上品种类多。第四，网上商品价格相对较低。

存在的问题：第一，诚信问题。如虚假信息、商品质量难以保证、交货延迟、商家不兑现自己承诺过的商品售后服务、发票上乱做文章等。

第二，网络安全问题。如用户的个人信息、交易过程中银行账户密码、转账过程中资金的安全等问题。

实习(二)

网上订房、订票

1、网上订房、订票所包含的信息流、资金流的流程：

第一步.填写酒店查询条件

1、填写入住和离店日期(必填)

2、选择城市(必填)

3、选择酒店(如果您有指定的酒店则可在指定宾馆处输入与宾馆名相关的字词。)

4、选择

5、价格范围

6、填写完毕后，按搜索进入酒店查询结果界面

第二步.选择宾馆

1、点击宾馆名，会显示此家宾馆的酒店介绍、地址、电话、价格等详细信息，但是此页面的价格一般显示的是今日前台现付价(会员价)。

2、酒店查询结果显示的酒店列表，如要了解酒店详细情况，点击酒店名称进行查询。

3、选择您需要的宾馆及房型，点击预订就可直接进入预订界面。

第三步.填写宾馆预订单

1、酒店特别提示是需要提醒您注意的特别内容，请务必注意了解。

2、房间数量选择您可选择所需房间的数量，网上预订，1张订单最多可订8间房，如需更多预订，请另外提交订单。

3、房价信息在房价信息栏上会有您预订时间段每天的房价及是否含早餐。

4、入住人数及姓名

正确填写入住人数，方便酒店安排客房，并选择入住人所持的证件类型。

证件栏选项框中所列的表示该酒店只接受持相关证件类型的客人。

第四步.确认预订在完成订单后，必须选择提交订单按钮，订单才正式传送至同行天地，但这并不意味着您的订房已获确认，只有当按您所选择的确认方式确认您预订成功，您的订房才算得到最终的确认。如果您选择的确认方式为不用确认，在酒店无房或其他特殊情况下，酒店仍将至电或短消息通知您，如无任何确认，即默认预订成功。

2、火车票网上订票流程

1、车票查询网站后，在火车票代购框里输入出发站与目的站，点击立即查询按钮。

2、用户下单用户可以提前30天提交订单。选择出行日期查询后，点击要代购车次的订购，会员登录或注册后，确认要代购车票信息、选择或输入物流配送收票地址及联系方式等，网上支付(使用支付宝、网银等;所有流程需用户网上操作并下单，不接受电话下单)。

3、确认有没有票我们在火车票预售期开始第一天确认有无票，确认有无票后短信通知您。有票，我们及时代购;无票，我们是原渠道全额退款(退到您当时支付的账户)。如：xxxx年-12-05成功支付订单，车票信息为xxxx年-12-30t104上海-北京硬卧下1张，火车票预售期为含当天11天，那么我们将在xxxx年-12-20短信通知您有无票。

4、车票代购依据用户订单要求配票及信息反馈，用户也可以在自己的用户管理中心里查看订单状态及进行订单跟踪。

3、我的实习操作过程和体会：

进入车票查询网站后，我输入出发站为郑州，目的站为深圳，点击查询按钮，选择了出行日期查询，注册和登陆后，确认了车票信息，输入了售票地址和联系方式，进行了网上支付。这种购票方式感觉方便快捷，可以提前订购到有座位的票。

4、旅游电子商务的盈利模式以及优势和存在的问题。

优势：(1)盈利过程是在网络上实现，盈利模式可以构成一个完整的封闭路线，顾客的消费可以比较完整地转化为企业的营业收入。(2)由于沟通速度提升了，企业本身并不具有产品资源，所以经营中固定成本相对较小，企业运行风险较小。

存在以下问题：

(1)支付瓶颈

我国旅游电子商务必须打破传统电子商务固化模式，以前也许我们订房采用到达目的地后支付，我们订票也是上门送票，上门收费。但是这有很大的局限性，现阶段我们通过增强电子商务网站的营销能力，实现在线支付，在线预订。极大地节约了交易空间和交易时间。

(2)网络信息沟通的实时响应能力较差

专业性综合旅游电子商务网的顾客都是通过互联网登录旅游网站，查找旅游信息、订购旅游产品，实现个人信息的管理，但是，互联网并没有普及到在任何时候任何地点，故顾客不能随时随地登陆网站，了解机票和酒店的各种信息，进行机票和酒店的预订，预订信息的更改也不能及时反馈给顾客。

(3)个性化服务不突出

专业性综合旅游电子商务网作为旅游电子商务的中介，其主要功能包括两个：信息资源的提供和预订服务。但这类网站在推荐行程服务上稍有欠缺，提供的信息也不完整;在预定服务功能上，品种较少，提供的人性化服务和优惠活动较少。

(4)品牌支撑上存在劣势

专业性综合旅游电子商务网站，由于自身既没有传统旅游资源产品，又没有强大的旅行社资源作为品牌支撑，而是通过与传统旅游资源购并后融合，故品牌支撑上存在劣势。

实习(三)

电子商务物流配送

1、我选择的3家电子商务网站分别是：淘宝、亚马逊、京东商城

2、在三次购物的过程中，其物流配送过程分别为：淘宝：第三方物流亚马逊：第三方物流京东商城：自建物流

3、3家公司的物流流程、业务范围、退货政策的异同点：

京东商城的自建物流业务范围只限于一些大中城市的市区而第三方物流模式范围比较广泛。京东商城何亚马逊的退货政策较为相似均是先申请然后再申请成功的条件下有买家邮寄过去最终卖家在买家确定后付款。淘宝上的退货由于是c2c网站基本上都是买家通过旺旺与卖家进行协商，协商成功后有买家邮寄回去，买家确定后还款。

通过查询资料了解到京东自营物流的优势为以下几点：1.掌握业务控制权，争取市场主动。对供应链各个环节进行强有力的控制，也有利于对供应和分销渠道的控制;全力服务于本企业的经营管理，确保企业能够获得长期稳定的利润。2.盘活企业资源，开辟第三利润源泉。3.降低转置成本，减少外购交易风险。4.避免机密泄露，保护企业经营安全。5.降低系统运作成本，实施企业物流一体化管理。可以使材料和零配件采购、配送以及生产支持从战略上一体化，实现准时采购、增加批次减少批量调控库存，减少资金占用，降低成本从面实现零库存、零距离和零营运资本。6.提升客户满意度，提高企业品牌价值。

劣势：1.企业自营物流增加了企业投资负担，削弱了企业抵御市场风险的能力。企业为了自营物流，就必须投入大量的资金用于仓储设备、运输设备以及相关的人力资本，这必然会减少企业对其他员要环节的投入、削弱企业的市场竞争能力。对于些规模较小的企收，其至会出现对物流的投资比重过大而导致企业无法正常运转的情况。2.企业配送效率低下，管理难于控制。对于绝大多数企业而言，物流部门只是企业的个后勤部门，物流活动也并非企业所擅长的。在这种情况下，企业白营物流就等于迫使企业从事不擅长的业务活动，企业的管理人员往往需要花费过多的时间、精力和资源去从事辅助性的工作.结果足辅助性的上作没有抓起来，关键件业务也无法发探出核心作用(1)初期投入太高。(2)在自建物流系统未完善前，系统的管理跟不上，专业化程度不高。(3)存储货物过多，难于管理等

4、目前电子商务物流配送存在的问题：

(1)我国现代物流发展起步晚，物流技术落后。作为一个发展中国家，我国物流业起步晚、水平低，在引进电子商务时，并不具备能够支持电子商务活动的现代化物流水平。(2)进行现代化物流建设，强大的资金投入是其必要的后盾。但我国企业资金紧缺，筹资渠道狭窄，因此常会陷入欲发展没有资金、不发展没有规模效应的两难困境。(3)现存的商业配送中心建设滞后。商业的配送中心应是实现管理上九个统一的核心。配送是网上商店经营的中心环节，它一端连着厂商，另一端连着店铺，处于中心和枢纽地位。目前我国商业企业配送中心建设滞后表现在：①统一配送率不高。当前我国商业企业的配送中心对分店经营的所有商品进行配送比率大多数在50%~60%之间，的在80%~90%之间。②配送规模较小。③配送技术落后，效率低下。(4)物流管理人才缺乏，管理水平滞后。

本次实习通过对书本知识的应用和上机实时操作，我对b2c、b2c、c2c平台有深刻认识，能够对其流程、管理熟练掌握。能够运用网上支付工具，应用网上银行开展支付业务。分析了电子商务信息传递过程的安全防范措施。掌握企业电子商务的决策、规划、设计和实施过程，具有较强的企业电子商务方案解决能力，能够规划、建设企业电子商务网站，能对网站的运营进行维护，并能借助网站进行电子商务活动。学会了网上订房、订票等。

1、成绩与收获

这次实习主要是运用电子商务学到的知识，在电脑上实时操作，打破书本中的模拟步骤，在实际生活中体会电子商务。使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，也从实习中学到了很多社会经验，自己的能力也的得到了一定的提高。知识的积累也是非常重要的。这次的实习通过对电子商务网站的浏览、比较等，了解到一些不知道的东西，这一切都是在有良好的书本知识的基础上的。最后，非常感谢这次实习，虽然因为时间原因没有把所有的实习内容都操作一遍，但是真得学到了很多，对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，这也将是我的一段重要人生经历和体验。

另外，随着我国三网融合推进，我国的互联网也将进一步普及，我国的电子商务将实现跨越式发展。相信在不远的将来，电子商务的交易平台将越发成熟，电子商务将成为我国互联网中最成熟也前景的一种商业应用。

2、问题、不足与建议

这么久的上机实习，学到了不少知识，但还有好多实习内容没有一一学会，希望在以后能够有更多的机会学习电子商务的知识，更重要的是能够把学到的知识应用到实际生活中去，现在日益发展的社会，电子商务存在于生活的各个角落，我们要有一双发现的眼光，去用电子商务的知识来让生活更加方便，更加美好。

**电子商务实训报告篇十四**

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

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。

（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锁的过程。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。

拿我们的系统来说，主要包括edi中心，银行，生产者，物流中心和商场。

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。edi中心界面包含三大功能：

①edi报文管理：edi报文转发edi报文查询

②客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

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。企业银行界面包含三大功能：

①在线转账

②企业存款查询

③企业账务查询

在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以 edi报文格式交换数据。为使得电子商务能够很好地和传统的商业系统结合在一起，企业到企业之间的电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。生产企业内部管理界面包含六大功能：

①订货单管理：订货单报文应答订货单报文变更订货单发送订货单变更确认已接受订货单报文订货单查询

②帐务管理：应收款查询应付款查询收款确认生成财务帐付款确认生成财务帐生成销售帐销售帐查询财务查询

③发货管理：生成发货单发货单查询

④库存管理：填写出库单出库单查询商品已到达库存查询

⑤统计管理：月销售统计分类销售统计——〉月财务统计

⑥基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

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。系统默认提供两家物流中心以提供生产企业查询相应的发货单。物流中心内部管理界面包含四大功能：

①帐务管理：应收款查询收款确认生成财务帐财务查询

②发到货管理：确认发货单付款确认生成送货通知发送提货通知办理提货手续生成到货通知已到达发货单查询

③基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品；另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。系统为用户提供了20家商场，在系统主页点击\"网上商城\"，任意选择一家商场后便可以进入商场的主页面。商场内部管理界面包含六大功能：

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