# 网络销售毕业实习报告

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-07-03

*网络销售毕业实习报告 在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编整理的网络销售毕业实习报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。网络销售毕业实习...*

网络销售毕业实习报告

在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编整理的网络销售毕业实习报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

网络销售毕业实习报告1

一、实习说明

（1）实习时间：xx年m月15日至xx年m月15日

（2）实习地点：zj商贸有限公司

（3）实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

xx年m月中旬在j商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于xx年，给顾客提供商业行业信息化公共服务平台，服务着保健、医药等相关产业。公司设有媒体事业部、网络事业部、平台事业部。媒体事业部以打造最具竞争力的商旅传媒、行业传媒为主营；网络事业部服务着中小企业网络优化、网站建设与推广、w—e—b—s全流程外贸m广等业务，以打造一流的贸易社区为目标。

三、行业环境分析

网络营销环境分析。互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互联网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

四、实习过程

（1）了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

（2）摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

通过摸索和实践了解网络营销的基本技能，了解与体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的整个流程操作。

了解并掌握网络营销技能的每个环节的操作，其中包括对供求信息、分类广告、黄页服务、网络社区，病毒性营销、搜索引擎营销、网络广告、许可email营销、网上商店、网上拍卖、流量统计的操作。并能综合运用到网络营销的销售过程中。

（3）实际操作

在工作期间有的项目难度较大。刚开始上手起来还真棘手的，发广告效率不高，关键字广告的日访问量也不怎么的。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着完成项目的入门工作，从中体会点击流量升高的效果。同时在复杂的网络中选择合适的网络环境，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出论坛、软文策略的有效方法和技巧。在公司里每个员工所分配到的任务不同我负责的有网络社区、搜索引擎营销、网络广告、网站流量统计这几个项目。

每种项目有每个项目的特点和操作流程如下所述：

1网络社区的训练目标是：通过对网络社区的了解和使用，认识网络社区的特点和对实现目标的作用。操作流程：

（1）注册、登录—发表主题；

（2）浏览主题—回复帖子；

（3）发表投票—浏览投票—参与投票。

2搜索引擎营销的连连目标是：在不同的发行阶段，搜索引擎营销具有不同的目标，最终的目标是在于浏览者优化为真正的客户，从而实现销售收入的增加。搜索引擎营销的目标层次原理表明。搜索引擎营销可分为四个层次，可分别简单的描述为；存在层、表现层、关注层和转化层。其中存在层是搜索引擎营销的基础，离开这个层次，搜索引擎营销的其他目标也就不可能实现。操作流层：

（1）搜索引擎登录包括免费登录、付费登录、搜索引擎关键词广告等形式；

（2）利用关键词广告、竞价广告，分类目录中利用付费等方式获得排名靠前；

（3）利用关键字广告等有价值的搜索引擎营销专业服务。

3网络广告的训练目标是：通过网络实验，认识网络广告在网络营销中的作用。操作流程：

（1）注册/登录—发布广告；

（2）选择广告类型—个性化广告信息（图片、文字、图片加文字、flash等等形式）；

（3）浏览广告—管理广告。

4网站流量统计的训练目标是：认识流量统计系统的作用、重要性，熟练掌握使用。操作流程：

（1）注册/登录—获取代码；

（2）将代码放在网站上—查看统计报表（月日年）；

（3）分析来源（主要关键字、来源）——分析客户信息（浏览器、分辨率）；

（4）其他分析。

上班期间，听从经理的安排，接受经理分配的工作任务，在自己的办公桌上进行工作。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向经理请要求帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

五、实习期工作总结和收获

实习期间，我对网络营销、网络优化有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

本次实训让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络销售的销售环节，掌握了网络营销的整个流程的操作，学会了发布供求信息，分类广告，对黄页服务和网络社区拥有了一定的了解，明白了病毒性营销的概念适应进行何种产品和服务的网络营销，也学会了搜索引擎的的方法适合何种产品和服务的营销等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

于此同时，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

六、致谢

感谢zj商贸有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我们部门小组经理帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

网络销售毕业实习报告2

一、实习说明

实习时间：XX年m月15日至XX年m月15日

实习地点：zj商贸有限公司

实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

XX年m月中旬在j商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于XX年，给顾客提供商业行业信息化公共服务平台，服务着保健、医药等相关产业。公司设有媒体事业部、网络事业部、平台事业部。媒体事业部以打造最具竞争力的商旅传媒、行业传媒为主营；网络事业部服务着中小企业网络优化、网站建设与推广、w-e-b-s全流程外贸m广等业务，以打造一流的贸易社区为目标。

三、行业环境分析

网络营销环境分析

互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互联网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

四、实习过程

了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

通过摸索和实践了解网络营销的基本技能，了解与体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的整个流程操作。

了解并掌握网络营销技能的每个环节的操作，其中包括对供求信息 、分类广告、黄页服务、网络社区，病毒性营销、搜索引擎营销、网络广告、许可email营销、网上商店、网上拍卖、流量统计的操作。并能综合运用到网络营销的销售过程中。

实际操作

在工作期间有的项目难度较大。刚开始上手起来还真棘手的，发广告效率不高，关键字广告的日访问量也不怎么的。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着完成项目的入门工作，从中体会点击流量升高的效果。同时在复杂的网络中选择合适的网络环境，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出论坛、软文策略的有效方法和技巧。 《1》《2》《3》

在公司里每个员工所分配到的任务不同我负责的有网络社区、搜索引擎营销、网络广告、网站流量统计这几个项目。

每种项目有每个项目的特点和操作流程如下所述：

1网络社区的训练目标是：通过对网络社区的了解和使用，认识网络社区的特点和对实现目标的作用。操作流程：

注册、登录—发表主题；

浏览主题—回复帖子；

发表投票—浏览投票—参与投票。

2搜索引擎营销的连连目标是：在不同的发行阶段，搜索引擎营销具有不同的目标，最终的目标是在于浏览者优化为真正的客户，从而实现销售收入的增加。搜索引擎营销的目标层次原理表明。搜索引擎营销可分为四个层次，可分别简单的描述为；存在层、表现层、关注层和转化层。其中存在层是搜索引擎营销的基础，离开这个层次，搜索引擎营销的其他目标也就不可能实现。操作流层：

搜索引擎登录包括免费登录、付费登录、搜索引擎关键词广告等形式；

利用关键词广告、竞价广告，分类目录中利用付费等方式获得排名靠前；

利用关键字广告等有价值的搜索引擎营销专业服务。

3网络广告的训练目标是：通过网络实验，认识网络广告在网络营销中的作用。操作流程：

注册/登录—发布广告；

选择广告类型—个性化广告信息（图片、文字、图片加文字、flash等等形式）；

浏览广告—管理广告。

4网站流量统计的训练目标是：认识流量统计系统的.作用、重要性，熟练掌握使用。操作流程：

注册/登录—获取代码；

将代码放在网站上—查看统计报表（月日年）；

分析来源（主要关键字、来源）--分析客户信息（浏览器、分辨率）；

其他分析。

上班期间，听从经理的安排，接受经理分配的工作任务，在自己的办公桌上进行工作。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向经理请要求帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

五、实习期工作总结和收获

实习期间，我对网络营销、网络优化有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

本次实训让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络销售的销售环节，掌握了网络营销的整个流程的操作，学会了发布供求信息，分类广告，对黄页服务和网络社区拥有了一定的了解，明白了病毒性营销的概念适应进行何种产品和服务的网络营销，也学会了搜索引擎的的方法适合何种产品和服务的营销等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

于此同时，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

网络销售毕业实习报告3

前言

XX年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

一、实习目的

通过这段时间的实习,让自己认识社会,接触认识网络销售的具体工作,拓宽了自己的知识面,培养和锻炼了自己所学的基础理论,基本技能和专业知识,增强了独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践有机结合起来,为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

1.通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

2.通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

3.通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4.通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法;

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

二、实习时间

XX年3月底至今

三、实习地点

广州市白云大道元下田工业区821号

四、实习单位和部门

广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部

公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨!总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩lg化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

五、实习内容：

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

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