# 电子商务实习工作总结范文

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-04

*通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。下面小编给大家分享一些关于电子商务实习工作总结，供大家参考。电子商务实习总结1B\_\_B...*

通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。下面小编给大家分享一些关于电子商务实习工作总结，供大家参考。

**电子商务实习总结1**

B\_\_B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B\_\_B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，B\_\_B电子商务具有下列\_\_项竞争优势：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。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\_\_\_\_倍，而费用只是传统广告的\_\_\_\_。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\_\_\_\_%，其中人工成本降低\_\_\_\_%，材料成本降低\_\_\_\_%。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。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”。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。\_\_\_\_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\_\_天、一天\_\_\_\_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。

**电子商务实习总结2**

一、实习的目的

通过在淘宝上开网店，我体会到了大学生开电商网店的一些优势，也感受到了开网店的艰辛。这次实习让我对电子商务有了一个大致的感性认识，加深了对市场营销知识的理解，学以致用。

二、实习时间

三、实习地点

个人全职淘宝店在家

四、实习内容

1、网店系统：综合评价自己的能力后，觉得自己开独立网店的想法不现实，因为要求的专业能力太强，成功运营的机会不大。所以我选择了在淘宝下开一家集市店，这样我就可以依靠淘宝的各种系统来运营，面临的困难和限制相对较少。我选的店版是《标准版》，90元季。

2、物流配送：我先选择顺丰快递，因为它的效率和服务在业内得到了很好的评价，但它的缺点是邮费比其他快递高，增加了我的运营成本。期间还使用了其他快递，如中通、申通、童渊、邮政……但是整体感觉不如顺丰，所以默认快递是“顺丰”。

3、网店的口碑：

(1)首先，要保证供应的稳定性和质量。我在网上卖手表，每块手表的质量一定要保证。发货前我要仔细对比检查，尽量保证手表本身没有问题;

(2)选择好的快递员不能只是便宜，因为快递员的质量也直接影响客户对你的评价;

(3)很基础，有良好的态度和耐心，尽量满足所有客户的知情权，设身处地为客户着想;

(4)要看一些特别的“反诈骗小把戏”，因为网购的风险不仅仅是针对买家，卖家也会遇到很多“骗子”，俗称“专业差评人”，他们恶意批判金钱，让你失去信誉，赔钱;

(5)记录交易过程中每个客户的信息，添加为旺旺好友，定期回访调查，争取一些回头客。

4、网店定位问题：

(1)不要盲目追求业务数量上的“多”，尽量追求“精”，尽量照顾到每一项;

(2)价格也要合理，有吸引力;

(3)找好货源，尽量压低价格，这样你的利润会相对多一些。

(4)店铺装修要突出商品特色。我用过三个模板，现在只有这个比较满意。其实选择模板也是一个学习的过程。不是每个好看的模板都适合。买了模板之后，你要动动脑筋加点自己的东西，照顾好自己处理的商品。

(5)网店名称。网店名称要简短明了，可以直接突出商品的“关键词”，以及商品的标题。网店改了好多次名字，直到最近才满意的改成了“一家有时代感的防水手表推广店”。

5、产品选择：这个我不太担心，因为我父母是做手表生意的，我们家有固定的货源，在质量和价格上都可以获得很大的折扣。我店里的手表都是按促销价格定的，赚的不多，但是薄利多销。而且也解决了很多“包邮”带来的麻烦。比如我有的手表定价43元，在同品质同款式的商品上很低，但我还是可以做到“2包邮，总减10元!”，从而吸引想要购买这种手表的顾客。

6、宣传推广：我没有采取购买“广告位”的方式进行宣传，一是因为“广告位”太贵不划算，二是我的网店规模还小，经营的数量、风格、品类都比较单一，不可能吸引到大部分人。所以我在各大网站、论坛、微博等可以想到的网络渠道做宣传。虽然很难，但是很有针对性，很灵活。虽然没有“广告”，只有“窄条通知”，但还是赢得了不少销量。所以网店的每一笔交易都是靠自己的努力。如果我拿着电脑等着顾客上门，我就无法在网店的运营中生存。当然，我的“市场营销”专业对我帮助很大。

五、实习总结

这次实习后，我加强了在大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多东西，其中最重要的是：做一件事，不仅要有信心，有决心，还要有毅力，遇到困难不要退缩找出路。网店是一项长期的投资，需要不断的学习、创新、积累……以及投入大量的时间、精力和物质资源……直到某一段时间，才会慢慢有所收获。我一度感到阴郁和不知所措。那时候任何负面的想法都会在脑子里转来转去，以为自己的知识和能力真的很差。但我们都要对自己有信心，不断鼓励自己，突破自己，也要找到正确的方向，朝着那个方向努力。现在，我更坚定地学习《市场营销》是对的。

**电子商务实习总结3**

实习过程

我所在的实习单位是一家成立于\_\_\_\_年一家注册资本500万中小企业，隶属深圳一家保健品公司的子公司。该公司的主营业务致力于经营中西尖端保健精品，及营销策划创意。该公司在组近两年的经营情况不是很理想，一直处于严重亏损状态。在我进入这家公司的时候，公司上下正在进行由上到下的重组与人事更迭。可以这样说，我是到了一家转型期的公司中实习。可以这样讲，我来到一家正在创业的公司中来。

实习工作

我被分配到公司电子商务部来参加实习工作，具体的工作为维护公司的所有电子办公设备和其他网络设备的正常运转。这样的一个工作在自己看来是一份有喜有忧的工作。喜的是公司的电脑设备出问题一般是偶尔出现，这样有比较多的时间来了解企业及目前我国电子商务的发展现状，因为公司为我个人配置了一部电脑，可以利用这部电脑连接到互联网上去。忧的是这样的工作内容与自己的专业差距比较大，是否可以顺利完成实习任务是比较头疼的一个问题。但很现实的是，公司不可能把重要的工作交到一个实习生手里，而且自己的工作技能是比较有限的，特别是在网站的制作上面极为缺乏。这使的我刚开始的实习工作非常被动。经常出现的一种情况是：自己所做完的工作需要再一次由主管拿给其他同事再做一遍。这样的感觉很是难受。

因此，我在实习中遇到的第一个最大的挑战是：如何调整心态?

经过一段时间的调整，我再一次为自己找准了定位：实习生。一个缺乏经验的实习生在工作中的问题是极为正常的一件事情。而且这次实习的一个个重要的部分就是来“犯错误”，不犯一点错误是不能够发现自己在学校中的不足的，而且不知道在大学毕业之后的主要的方向是什么。

抱着这样的一种心态，我开始积极的投入到实习工作中去。自己虽然对周围的所有业务不熟悉，但是我可以多花时间来了解，因此每天晚上都泡在公司里面熟悉周围的环境。幸运的是，我的部门经理给了我比较多的犯错的机会，而且很认真地为我指出了今后的学习方向，并尽可能的保护了我的信心。

刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动。但自己还是很勤奋地去做，比较印象深刻的是为公司安装集团电话机，这是我从来没有做过的，但是部门经理还是很耐心的为我讲解安装过程。

经过三天的努力，我终于完成了本该一天之内完成的工作。虽然是很慢，但是通过这件事情坚定了我的信心，只要努力没有不能学会的。渐渐地我的工作也得到了实习单位的员工的认可，在最初了的电子商务资料库。

在渐渐地取得了上级主管的信任之后，我的工作内容也有了更新。有了更多的机会来接触公司的业务。然而更大的挑战要接踵而来：网站制作的工作技能成为我地一个瓶颈。

在学校学习时，我个人比较重视电子商务商务中管理的学习，而对网站制作却比较忽略。这又成了一个很大的软肋。因为每个公司都希望自己新员工可以很快地为公司实现盈利，为公司做起所期望的工作。但是，没有实践经验是不可能直接走上管理工作岗位的。因此，我的学校的基础知识在这个时候不是落伍了，而是超前了，也许在我的今后一两年的工作中不会直接的用到。

为了解决这样的一个问题我开始学习.net技术。但是这不是一朝一夕的事情，直到现在我还在努力的学习当中。

**电子商务实习总结4**

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了B2B及B2C的流程，懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。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，其的特点是：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、、通信用品等商品。

网上银行是指通过Internet网络或其它公用信息网，将客户的终端连接至银行，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。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!

这次实习让我懂得了如何在网上，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!

**电子商务实习总结5**

在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。

不再局限于书本，而是有了一个比较全面的`了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。

为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。

“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。[\_TAG\_h2]

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