# 电子商务实习总结感想

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-11

*电子商务实习总结感想范文八篇短暂的电子商务实习工作中，大家感受很多收获很多，也逐渐明确了自己努力的方向。下面是小编给大家带来的电子商务实习总结感想范文八篇，欢迎大家阅读转发!1电子商务实习总结感想根据\_\_大学信息管理学院对本科毕业生实习的要...*

电子商务实习总结感想范文八篇

短暂的电子商务实习工作中，大家感受很多收获很多，也逐渐明确了自己努力的方向。下面是小编给大家带来的电子商务实习总结感想范文八篇，欢迎大家阅读转发!

**1电子商务实习总结感想**

根据\_\_大学信息管理学院对本科毕业生实习的要求和安排，我们\_\_级电子商务专业的\_\_名同学于20\_\_年9月至20\_\_年4月这段时间内分别进行了各自的毕业实习。

一、实习目的

1、将本科阶段所学习的专业知识运用于实际社会工作中，并在实践中检验与巩固理论知识，学习和增强动手能力；

2、体验和熟悉电子商务在各个行业中的应用，接触实际商务运作过程，提高运用各种营销手段的能力，事件项目管理方面的理论，了解电子商务法律法规，熟练使用计算机和信息系统服务于现代商务活动；

3、培养良好的职业道德、强烈的责任感、团队协作精神；

4、了解熟悉社会，进一步培养人际交往和沟通能力，提高应变能力。

二、实习项目及内容

根据系里安排和我们专业同学的实习意向，由各位同学自行联系实习单位和实习地点。而最后26位同学选择了各自不同的实习单位，行业遍及it行业、电信、金融、法律、工程、贸易等，实习单位种类多种多样，既有政府机关、大型国有企业，也有跨国企业和中小型私营企业。

由于本专业属于复合型专业，学科知识所涵盖的领域包括管理学、商学、信息技术等方面，所以在具体工作中，多数同学从事了文秘、行政管理、市场营销等工作，还有少数同学在多媒体技术应用、项目管理等。

三、实习收获与成果

根据本班同学在实习后相互的交流，以及实习结束后填写的实习登记表和实习报告，可以总结出以下几点：

1、实习期间所有同学在实习单位表现优异，体现了较强的专业素养和学习能力，虚心好学，服从安排，表现出良好的团队合作意识，普遍受到实习单位的肯定和表扬。

2、作为\_\_大学的毕业生，展现了良好的精神风貌和优秀的个人综合素质，为学校学员赢得了良好的社会声誉。

3、实习的经历对于同学们是宝贵的锻炼机会，学习到许多在课堂中无法学到的东西。能够切身去感受，进一步了解行业的一些具体操作和工作方式，适应社会的压力和竞争，提高沟通交流能力。

4、实习过程中也暴露出同学们身上存在的问题，如一些专业知识的掌握不够扎实，同时理论和实践脱节，导致动手能力不足。考虑问题欠周全，随机应变能力还有待提高等。

最后，我们需要感谢那些在实习期间提供给我们宝贵机会的用人单位，感谢给予我们指导和帮助的班级导师和带实习老师。没有他们精心的安排和极大的付出，同学们就不可能顺利地完成毕业实习任务。我们\_\_级电子商务专业全体同学一定会今后更加努力学习和工作来报答这些给予我们帮助的人！

**2电子商务实习总结感想**

一、实习内容：

1、实习岗位：\_\_有限公司。

2、实习工作职责：

（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

（3）每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

（4）每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。

二、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

（一）上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期—（当前时间—发布时间）

Ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家

在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10：00—11：30、15：30—17：30和19：30—21：30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

（二）买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的。

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。

3、通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧。但是请您自问：“我真的做到了吗？如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒。

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情。把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、语言严谨，Ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在Ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过Email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

（三）应对买家的讨价还价

1、对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2、证明价格是合理的。

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

3、讨价还价要分阶段进行

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

4、讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险。

5、不要一开始就亮底牌

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把抛出来，并直接地说：“这个，够便宜的吧！”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

6、如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

三、实习体会

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

（一）继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻大学生更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径，不断努力提高自己的理论素养，使自己所学的得到充分的运用。

（二）努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异，不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

（三）提高工作积极性和主动性

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

（四）正确的态度

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

**3电子商务实习总结感想**

一、对电子商务模拟实验意义、重要性、性质的理解

电子商务模拟实验是市场营销专业的集中实践环节。通过该实验的学习，我基本子商务中网店的搭建、安装、运营和维护等各个方面的具体操作。这使我能够将平时各种电子商务理论通过实践操作得到巩固，加深对所学理论认识和理解，增强自己的动手操作能力，从而将书本的理论和实际操作达到有机的结合。为我后从事电子商务相关工作打下良好的操作基础，能够顺利地从事电子商务相关的操作工作。

二、模拟实验所做的主要内容

本次实验主要内容包括，糖果的市场调查，调查分析报告，网上模拟商店的建设，以及各类的系统模拟和业务操作，在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我主要完成了以下的实验内容：

第一步：设计市场调查问卷

我是在问道网上注册且设计的调查问卷，一共设计了16道题目，分三个部分，第一部分关于大学生个人对糖果的喜爱问题以及糖果在大学生中的销售情况;第二个部分是关于糖果的安全问题的调查，了解大学生对糖果安全及品牌的关注程度;第三部分是关于大学生对网购糖果意见的调查，判断网店卖糖的可能性。

第二步：撰写市场调查分析报告

实际收到问卷数为75份，有效数63份，对收到的报告做了系统的总结。我了解到，大学生对糖果的需求还是比较高的，尤其是赠送女朋友上。所以就导致了，大学生对糖果口味的关注不是特别高，但是对于糖果的样式、包装还有品牌特别关注。根据这些分析，我确定了构建网上商店，销售喔喔奶糖的想法。

第三步：建立网上商店

这部分是我最纠结的，通过筛选我决定在淘宝网上开设网店。

首先我注册了淘宝账号，然后是激活支付宝，再完成了支付宝的实名制认证，之后在卖家中心“我要开店”中完成身份认证，这个过程我足足等了两天啊!其中还有好几次不通过，当时我急得啊!完成认证后接下来的是就很简单了，我顺利的通过了淘宝规则考试，完成了店铺信息的填写。

我把我的店铺起名为“记忆中的味道”，主要销售喔喔奶糖的经典系列。希望勾起大学生对童年的回忆，然后增加店铺的销量。我对店铺的也进行了装饰，主要以橙色调为主，显得更加童真。

第四步：系统模拟及业务操作

这部分是我最开心的，我能赚钱啊!我看着我支付宝里面的钱蹭蹭的往上涨啊!首先我将在超市购买的喔喔奶糖用手机拍照上传到我要卖的宝贝上，然后对宝贝进行了详细地描述，我目前因为时间有限就网店里只有一种宝贝呢。之后我将我的网店地址分享到了人人、QQ上，让我的同学来购买。

购买完之后，我在确认发货，等待他确认收货，再互相评价。其中遇到了些小问题，比如货品不足，发货地址不明确等，但是整个过程还是比较顺利的，我非常喜欢这个过程，收钱的过程很快乐。

三、电子商务模拟实验收获/感受与经验总结与建议

1、收获/感受

本次实验通过在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我顺利的完成了老师布置的整个实验过程，并且完成了我开自己店铺的梦想，我感到非常的快乐。

每个女人心中都有一个梦想——开一家特色小店、咖啡屋、服装店，什么都好，甜蜜的生意也是甜蜜的生活;很多男人心中也都有一个梦想——开一家书店，以茶会友、煮酒论诗。这个梦想不再只是想想了，只要我们想，随时都可以在网上开一家小店。我们也不用担心赔本了怎么办，因为开始时几乎是零成本，网上商店是一个让人施展创业想象力的地方。

我很喜欢拥有自己店铺的感觉，我想如果可能，我会继续把我的店铺开展下去，当然不是现在，等我毕业以后吧。

2、经验总结与建议

通过本次实验，我总结几点电子商务模拟实验的经验。

首先是市场调查部分，调查方法的选择比较重要，用的最多的就是调查问卷。问卷的设计必须有条理，问题要简洁明了且不涉及敏感话题。调查人群也必须具有代表性，样本数据也必须真实有效。

第二就是网店的建设和管理。对于这部分，我的感慨颇多，我总结了以后真正要开网店的三点经验。希望对我以后有用。一、准备要充分。要熟悉网店交易的各种买卖操作和交易规则，找好货源、拍好图片和必要的资料准备。个人建议，在开店之前，先花点时间去学习，比如到“淘宝大学”学习，到社区去看看别人传授经验的帖子。

二、好的服务决定店铺信誉。对待消费者一定要有充足的耐心，要善于和买家沟通，增加与买家间的信任，有利于争取回头客和产生良好的口碑。三、一定要有积极主动的精神。天上不会掉馅饼的，天道酬勤。

最后一点也是我最总要的一点。做任何事情都必须有耐心和专研的精神。起初接到这次实验，我是有很大意见的，怎么这么多报告啊，而且不仅仅是报告还有实际操作，这怎么可能完成。网店的建设又耗费了我很长的时间，那时我的耐心就差不多磨光了。态度是极其消极的，可是通过我的一步步完成，我发现在其中有很多乐趣，也能学到很多东西。最明显的是，以前我从来不知道网上原来有专门设计问卷的网站，现在我知道了。随后我的态度就乐观了，尤其是第一笔钱到账的时候，那种快乐是无法用语言描述的。

感谢老师能给我这次试验的机会。

**4电子商务实习总结感想**

根据武汉大学信息管理学院对本科毕业生实习的要求和安排，我们\_\_级电子商务专业的26名同学于\_\_年9月至\_\_年4月这段时间内分别进行了各自的毕业实习。

一、实习目的

1.将本科阶段所学习的专业知识运用于实际社会工作中，并在实践中检验与巩固理论知识，学习和增强动手能力;

2.体验和熟悉电子商务在各个行业中的应用，接触实际商务运作过程，提高运用各种营销手段的能力，事件项目管理方面的理论，了解电子商务法律法规，熟练使用计算机和信息系统服务于现代商务活动;

3.培养良好的职业道德、强烈的责任感、团队协作精神;

4.了解熟悉社会，进一步培养人际交往和沟通能力，提高应变能力。

二、实习项目及内容

根据系里安排和我们专业同学的实习意向，由各位同学自行联系实习单位和实习地点。而最后26位同学选择了各自不同的实习单位，行业遍及it行业、电信、金融、法律、工程、贸易等，实习单位种类多种多样，既有政府机关、大型国有企业，也有跨国企业和中小型私营企业。

由于本专业属于复合型专业，学科知识所涵盖的领域包括管理学、商学、信息技术等方面，所以在具体工作中，多数同学从事了文秘、行政管理、市场营销等工作，还有少数同学在多媒体技术应用、项目管理等。

三、实习收获与成果

根据本班同学在实习后相互的交流，以及实习结束后填写的实习登记表和实习报告，可以总结出以下几点：

1.实习期间所有同学在实习单位表现优异，体现了较强的专业素养和学习能力，虚心好学，服从安排，表现出良好的团队合作意识，普遍受到实习单位的肯定和表扬。

2.作为武汉大学的毕业生，展现了良好的精神风貌和优秀的个人综合素质，为学校学员赢得了良好的社会声誉。

3.实习的经历对于同学们是宝贵的锻炼机会，学习到许多在课堂中无法学到的东西。能够切身去感受，进一步了解行业的一些具体操作和工作方式，适应社会的压力和竞争，提高沟通交流能力。

4.实习过程中也暴露出同学们身上存在的问题，如一些专业知识的掌握不够扎实，同时理论和实践脱节，导致动手能力不足。考虑问题欠周全，随机应变能力还有待提高等。

最后，我们需要感谢那些在实习期间提供给我们宝贵机会的用人单位，感谢给予我们指导和帮助的班级导师和带实习老师。没有他们精心的安排和极大的付出，同学们就不可能顺利地完成毕业实习任务。我们电子商务专业全体同学一定会今后更加努力学习和工作来报答这些给予我们帮助的人!

**5电子商务实习总结感想**

考试结束后，我们面临着长达两周左右的实习，现在实习已经接近尾声，想到过去实习的种种，感觉自己这次实习还是有所收获的。

本次实习，我们一共要经历这样几个时期，首先是每个人都需要完成的相关知识查询与了解，其次就是淘宝销售的可行性分析，接着是淘宝开店实践，然后是最繁琐的上机练习和模拟操作，最后就是撰写实习总结报告。

了解了这个实习的基本步骤，我就开始进入实习状态，怎么开始呢？当然是去图书馆查询资料喽。

我早早地来到图书馆，将自己要了解的问题誊写在一张纸上，然后就去图书馆电子商务区找书了。不找还真不知道，原来电子商务的书那么多，那么杂，我一开始真不知道找哪些书，于是只能一堆一堆搬，然后就是不断查询目录，从每本书里摘取自己需要的内容，浓缩成自己的理解，这样来来往往，啊，几趟下来真累啊，但是我还是坚持阅览了不少书籍，想想，这些书看看，也没有啥坏处。我一直搜寻到晚上才结束了这次图书馆之旅，经过我的努力还真解决了不少问题，积累了不少知识。

第二天，我没有再去图书馆，可能真的受不了这个读书的压力，我开始求助于网络，这的确快了很多，百度这个东西找点东西还是挺快的，不一会，所有剩下的该知道的都已经知道了，也就是说，我已经完成了第一阶段的艰巨任务。

现在我面临的就是一个陌生的话题，可行性分析，完全不知如何操作。我只能借助网络开始了解可行性分析的研究方法步骤，初步了解后，我们根据眼镜销售这个课题进行了可行性分析，通过对其他案例的借鉴，我们还是完成了这个可行性分析的阶段。我感觉又向成功迈进了一步，享受着成功的喜悦。

经历了可行性分析，我们接下来就步入了C2C的淘宝销售阶段，首先是买家任务，我们大家对淘宝购物应该比较熟悉，所以这个任务比较方便完成，但是作为消费者，我们在网上购物的时候，还是有很多细节要注意的，我们通过这次实习，就能增强自我保护意识。我们做完了买家任务，接下来就是卖家任务，我们通过一系列系统认证，开设了自己的网店，网店里卖的是各式各样的眼镜，对于开设网店这块，我想大家还是相对陌生的，这次实习正好给我们一个接触的机会。开设好网店，并不代表我们就完成了任务，对于店铺的装修和宣传，也是我们每一个人需要学习的。在这个阶段，我们学习到了淘宝开店的不少知识，在这样一个面前，也考验了我们的耐心和团队能力。在我们小组的努力下，这个C2C的淘宝销售实习，也已经被我们轻松拿下，这让我们对后来的实习充满信心。

结束了淘宝那一阶段，进入了我认为最扰人的阶段，上机练习和模拟B2C阶段，我们起初去上机，前几天，我们只是得到了几个练习，这些练习涉及一些案例，我们通过回答这些案例的问题，也丰富了自己的常识。这些练习回答是没有时间设置的，同时也是对别人公开的，我们的回答，别人可以作评价，当然我们也可以对别人的问题进行评价，这种相互交流的练习只是一个前奏。

我们轻松完成了三个这种练习，接下来才是我们的艰难时刻。老师给了我们一个软件系统，我们要通过这个软件模拟操作B2C的过程。起初我们不以为然，随便注册点信息，结果越往后做，越发现信息十分矛盾，无法再继续下去，我们很后悔。看到别人的进度，我们很无奈，但是我们没有放弃，一直在努力弥补过失。面对这种挫折，我们虚心求教，小组内部团结合作，努力寻找错误，积极改正，在众人的不懈努力下，我们最终赶上了进度，完成了这项实践任务，这些实践过程，让我们了解了B2C的具体步骤，丰富了我们的知识，增强了我们的实践能力，我们完成了这些，距离成功的彼岸只有一步之遥，接下来便是总结报告了。

历经两周的实习，我们都有了不小的收获，但是我感觉在大学里生活无忧无虑，空有理论的基础，没有实践的经验和能力，这对于我们这些大学生是致命的。我们每一个人都应该努力创造或寻找机会，不断去将理论运用于实践之中，丰富自己的阅历，为自己的未来打下坚实基础。学校组织的这次实习，尽管能够有一定作用，但还远远不够。未来是属于我们自己的，我们应该自己去迎接社会生活的风风雨雨，在磨难中成长！

**6电子商务实习总结感想**

实习主要围绕这三年来所学地知识进行调研，通过20\_\_年x月x日到20\_\_年x月x日在\_\_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。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。

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，\_\_年x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。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。

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、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！

2、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。

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。

该厂由于是生产厂家，所以主要顾客还是贸易公司的中间经销商的。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名上来。他的排名顺序是怎样的？有什么规则？

对化工产品的了解，主要是对产品的生产生产过程及原理，对竞争对手以及整个行业的了解太少，产品的性能、用途和价格也不太了解。

于是，我针对问题查阅了一些资料，了解到了一些信息，对我帮助很大。

诚信通网站会员信息排名问题：网站上信息的排序与发布的信息的标题中的产品名称（关键字）、以及搜索者搜索时使用的关键字、信息发布的时间以及和信息是否是一口价的可交易信息有关。目前商业信息的排名优先考虑标有价格、可以直接出价下单且支持支付宝的一口价信息以及标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。

同时，在网上做生意，信息的价格排序与在网上与商友洽谈的活跃度，以及您的诚信通指数都可作为可选的排序条件。如果是诚信通会员，建您将之前的普通供应信息修改为一口价信息且支持使用支付宝，或者新发一条一口价信息，就有机会排列靠前，带来的成交机会。

通过实习，我学到了在课本上学不到的许多事情。我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，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。其中，电子商务在企业信息化发挥着巨大的作用，但是，纯粹的电子商务是无法在企业中应用的，必须与传统的商务相结合，才能适应中国的特有的经济市场。只靠书本上的知识是无法完成整个电子商务管理的，同时也看到电子商务的进程还有很长的一段时间还要走，发展过程中一定会有许多困难，只有通过不断的完善。许多环节都需要不断的改进，需要的企业加入到这个过程当中去。这样才能使企业在二十一世纪的竞争中立于不败之地，才能使中国在世界经济中更加迅猛的发展！

**7电子商务实习总结感想**

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20\_\_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。

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。

实习总结

对于B2B、C2C、B2C这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，B2C中的C则是扮演顾客买的角色，而B则是企业卖方，在整个过程中，操作比B2B易懂;

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程;

3、从信任度而言，B2B中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，B2B是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习C2C的过程中，我还了解到，C2C交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为C2C中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性;

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在C2C中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在B2B、B2C还是C2C中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

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。

实习感想

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，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞!

**8电子商务实习总结感想**

一个星期的实训在不知不觉中已经过去了，虽然里面包含着很多的艰辛，但也有收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来;而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个礼拜的实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易。

学校给的这次实训，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是因为这份危机感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

实训总结

总结一下自己学习电子商务心得体会和心路历程：

一、何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样来做，原来网络不只是玩，这是刚上大学时候的想法!

二、如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半徒而废。试问有几家企 业是一上网就能做成功的?

三、实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力 上，正常的渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。

四、效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么?最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的 进行下一步的计划。转化率如何?能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。

企业电子商务化，大势所趋!借用阿里巴巴董事局主席马云20\_\_年三月率领集团10位高管赴美国时主题演讲时的一句说，现在大家都说是危机，其实是机会，大家都在说机会时，反而是危机要来了。现阶段，将是电子商务在中国发展的高速生长期。

虽然这次实训比较的辛苦，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我认为：在21世纪，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。主要由于：

(1)它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。

(2)广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。

(3)快速的流通和低廉的`价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。

(4)符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

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