# 关于电子商务实训报告范文范本(3篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-10-03

*关于电子商务实训报告范文范本一而对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...*

**关于电子商务实训报告范文范本一**

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。

**关于电子商务实训报告范文范本二**

电子商务

电子商务（e-busine,e-comerce,e-trade）从英文的字面意思上看就是利用现在先进的电子技术从事各种商业活动的方式。电子商务的实质应该是一套完整的网络商务经营及管理信息系统。再具体一点，它是利用现有的计算机硬件设备、软件和网络基础设施，通过一定的协议连接起来的电子网络环境进行各种各样商务活动的方式。这是一个比较严格的定义，说得通俗一点，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上营销、网上客户服务、以及网上做广告、网上调查等。

internet上的电子商务可以分为三个方面：信息服务、交易和支付。主要内容包括：电子商情广告；电子选购和交易、电子交易凭证的交换；电子支付与结算以及售后的网上服务等。主要交易类型有企业与个人的交易(b to c方式)和企业之间的交易(b to b方式)两种。参与电子商务的实体有四类：顾客(个人消费者或企业集团)、商户(包括销售商、制造商、储运商)、银行(包括发卡行、收单行)及认证中心。

电子商务开展的平台是企业内联网、外联网、互联网，所以网络基础设施的建设是非常必要的。譬如，有多少计算机要联在一块儿，商务属于何种类型及规模，需要的安全级是怎样，网络访问量是多大，自己制作的应用软件及多少人在使用着这些软件等等，都是企业应该考虑的问题。

it技术在电子商务中的地位举足轻重。如果没有it技术，不会有erp，不会有scm，更不会有crm和oa及km这样科学的系统。但是这些系统的存在，也与会计学、统计学、金融学科有着这样那样的联系，也可以这样说，世界上的万种学科是相互联系的，没有完全分离的知识，只是看人们怎样去使用它们。我们总是站在巨人的肩膀上，从事着这样那样的创造。当internet技术的发展和应用，才使得我们有了创造性的思维，让一部分it界和金融业的精英们捕捉到了这种契机，才让一些数据仓库技术、数据挖掘技术、商业智能技术成为电子商务可以用得上的技术，才会成为电子商务的‘东风’。提到网络营销的手段，又有着很多的环节，网络营销调研、网络营销环境分析、市场的细分与定位、营销组合、广告策略、公关策略等。

ssl(安全套接层协议）set(安全电子交易协议）电子商务的定义：

首先将电子商务划分为广义和狭义的电子商务。广义的电子商务定义为，使用各种电子工具从事商务或活动。这些工具包括从初级的电报、电话、广播、电视、传真到计算机、计算机网络，到nii（国家信息基础结构－信息高速公路）、gii（全球信息基础结构）和internet等现代系统。而商务活动是从泛商品（实物与非实物，商品与非商品化的生产要素等等）的需求活动到泛商品的合理、合法的消费除去典型的生产过程后的所有活动。狭义电子商务定义为，主要利用internet从事商务或活动。电子商务是在技术、经济高度发达的现代社会里，掌握信息技术和商务规则的人，系统化地运用电子工具，高效率、低成本地从事以商品交换为中心的各种活动的总称。这个分析突出了电子商务的前提、中心、重点、目的和标准，指出它应达到的水平和效果，它是对电子商务更严格和体现时代要求的定义，它从系统的观点出发，强调人在系统中的中心地位，将环境与人、人与工具、人与劳动对象有机地联系起来，用系统的目标、系统的组成来定义电子商务，从而使它具有生产力的性质。

信息技术（information technology，简称为it）是指20世纪后半叶发展起来的两项电子技术，即集成电路技术和数据网络通信技术，为电子商务的发展奠定了技术基础。按照各个时期有代表性的不同技术，我们可以将电子商务的发展历程划分成四个阶段：

第一阶段：eft时代

20世纪70年代，银行间电子资金转账(eft）开始在安全的专用网络上推出，它改变了金融业的业务流程。电子资金转账是指通过企业间通讯网络进行的账户交易信息的电子传输，由于它以电子方式提供汇款信息，从而使电子结算实现了最优化。这是电子商务最原始的形式之一，也是最普遍的形式。

第二阶段：电子报文传送技术

从20世纪70年代后期到80年代早期，电子商务以电子报文传送技术(如电子数据交换 edi)的形式在企业内部得到推广。电子报文传送技术减少了文字工作并提高了自动化水平，从而简化了业务流程。电子数据交换(edi)使企业能够用标准化的电子格式与供应商之间交换 商业单证(如订单）。例如，如果将电子数据交换与准时化(jit)生产相结合，供应商就能将零件直接送到生产现场，节约了企业的存货成本、仓储成本和处理成本。

第三阶段：联机服务

在20世纪80年代中期，联机服务开始风行，它提供了新的社交交互形式(如聊天室)，还提供了知识共享的方法（如新闻组和fip)。这就为互联网用户创造了一种虚拟社区的感觉， 逐渐形成了 “地球村”的概念。 同时， 信息访问和交换的成本已降得很低，而且范围也在空前扩大，全世界的人都可以相互沟通。

第四阶段：www

20世纪90年代中期到现在，互联网上出现了www 应用，这是电子商务的转折点。www 为信息出版和传播方面的问题提供了简单易用的解决方案。www 带来的规模效应降低了业务成本，它所带来的范围效应则丰富了企业业务活动的多样性。www 也为小企业创造了机会，使它们能够与资源雄厚的跨国公司在平等的技术基础上竞争。

目前，阻碍电子商务广泛应用的最大问题就是安全问题。计算机安全技术本身的发展就存在一个时滞的问题。病毒感染、黑客的侵袭更使人们对计算机的安全性，特别是网络上电子商务进行的安全性产生怀疑。internet的诞生并不是因为商业目的，而是为了能方便地共享计算机资源，所以internet的tcp／ip协议及源代码的开设与共享是合理的，是适合当时需要的，要在 internet上进行安全要求高的电子商务活动也就显得勉为其难了。这种情况对电子商务的推行造成了极为不利的影响，使公众在电子商务前裹足不前。

因此，要在现在的基础上增加一些安全技术措施，如防火墙、加密、数字签名、身份认证等技术，以保证数据的保密性、完整性和不可否认性。另一方面，需要通过标准的形式把这些技术手段确定下来，包括制定必要的网络接人标准，允许采用不同的信息技术的用户间进行电子商务活动；实现商业标准化环境，尽快改革中国传统商业的手工作业方式，适应数字化经济的社会；组织有关企业、研究单位进行电子商务的标准制定，这些标准应符合我国的实际情况，并积极向目标通用标准靠拢。

与传统的商务活动方式相比，电子商务具有以下几个比较优势：

通过internet为代表的计算机互联网络进行的贸易，贸易双方从贸易磋商、签订合同到支付等，无需当面进行，均通过计算机互联网络完成，整个交易完全虚拟化。对卖方来说，可以到网络管理机构申请域名，制作自己的主页，组织产品信息上网。而虚拟现实、网上聊天等新技术的发展使买方能够根据自己的需求选择广告，并将信息反馈给卖方。通过信息的推拉互动，签定电子合同，完成交易并进行电子支付，整个交易都在网络这个虚拟的环境中进行。电子商务的发展打破了传统企业间明确的组织界限，出现了虚拟企业，形成了“你中有我，我中有你”的动态联盟，表现为企业有形边界的缩小，无形边界( 虚拟企业的共同边界)的扩张。

电子商务使得买卖双方的交易成本大大降低。一是距离越远，网络上进行信息传递的成本相对于信件、电话、传真而言就越低。此外，缩短时间及减少重复的数据录入也降低了信息成本。二是买卖双方通过网络进行商务活动，无需中介者参与，减少了交

易的有关环节。三是卖方可通过互联网络进行产品介绍、宣传，避免了在传统方式下做广告、发印刷品等大量费用。四是电子商务实行“无纸贸易”，可减少90% 的文件处理费用。五是互联网使买卖双方即时沟通供需信息，使无库存生产和无库存销售成为可能，从而使库存成本降为零。六是企业利用内部网可实现“无纸办公（oa）”，提高了内部信息传递的效率，节省时间，并降低管理成本。通过互联网络把其公司总部、代理商以及分布在其他国家的子公司、分公司联系在一起，及时对各地市场情况做出反应，即时生产，即时销售，降低存货费用，采用高效快捷的配送公司提供交货服务，从而降低产品成本。七是传统的贸易平台是地面店铺，电子商务贸易平台则是网吧或办公室，大大降低了店面的租金。有资料表明，使用edi通常可以为企业节约5-10%的采购成本。

由于互联网络将贸易中的商业报文标准化，使商业报文能在世界各地瞬间完成传递与计算机自动处理，使原料采购、产品生产、需求与销售、银行汇兑、保险、货物托运及申报等过程无须人员干预，而在最短的时间内完成。传统贸易方式中，用信件、电话和传真传递信息必须有人的参与，且每个环节都要花不少时间。有时由于人员合作和工作时间的问题，会延误传输时间，失去最佳商机。电子商务克服了传统贸易方式费用高、易出错、处理速度慢等缺点，极大地缩短了交易时间，使整个交易非常快捷与方便。

电子商务是一种新兴产物，其中用到了大量新技术，但并不是说新技术的出现就必须导致老设备的死亡。万维网的真实商业价值在于协调新老技术，使用户能更加行之有效地利用他们已有的资源和技术，更加有效地完成他们的任务。电子商务的集成性，还在于事务处理的整体性和统一性，它能规范事务处理的工作流程，将人工操作和电子信息处理集成为一个不可分割的整体。这样不仅能提高人力和物力的利用，也提高了系统运行的严密性。

商务活动是一种协调过程，它需要雇员和客户、生产方、供货方以及商务伙伴间的协调。为提高效率，许多组织都提供了交互式的协议，电子商务活动可以在这些协议的基础上进行。传统的电子商务解决方案能加强公司内部相互作用，电子邮件就是其中一种，但那只是协调员工合作的一小部分功能。利用万维网将供货方连接至管理系统，再连接到客户订单处理，并通过一个供货渠道加以处理，这样公司就节省了时间，消除了纸张文件带来的麻烦并提高了效率。

电子商务使企业之间的沟通与联系更加便捷，信息更加公开与透明，极大地降低了企业间的交易成本。在传统的商务运作中，高的通信成本、购销成本、协作成本大大增加了企业的负担，成为阻碍企业组织间协作的主要因素。这种状况下，企业倾向于采用纵向一体化战略扩张其规模，以此来替代横向协作，从而降低交易成本。电子商务的发展，使得企业可以与主要供应商之间建立长期合作伙伴关系，并将原材料采购与产品的制造过程有机地配合起来，形成一体化的信息传递和信息处理体系。电子商务还使得贸易双方的交流更为便捷，大大降低了双方的通信往来费用，简化了业务流程，节约了大量的时间成本与传输成本。除此之外，通过电子商务，供应链伙伴( 供应商、制造商、分销商等) 之间更加紧密地联系在一起，使以往商品生产与消费之间、供给与需求之间的“时滞”变为“实时”，大大改善了销售预测与库存管理，降低了整个供应链的库存成本，并节省了仓储、保管、行政等多方面的开支。

**关于电子商务实训报告范文范本三**

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一进淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间去完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

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