# 最新电子商务社会实践报告心得(十篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-10-17

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电子商务社会实践报告心得篇一**

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!

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，xx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。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av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3658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1xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课校外实习。

20xx年xx月xx日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。xx年8月28日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在xx学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗;我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到xx公司

20xx年xx月xx日，我们来到xx公司的第一天，这一天，我们成为了xx集团淘宝项目部的xx年度第九届语音学员;这一天，我参加了一个特别的开学典礼;这一天，我真正的感受到淘宝网的繁忙;这一天，我也感受到一股工作压力即将向我涌来

早在xx月xx日，学院就已经安排我们到xx集团参观。在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到xx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受xx公司文化

来到xx公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xx公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务;学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注这16个字;学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+12的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题;也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应;还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的;同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务;在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案;在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作;在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：创造1xx年的感动今天的表现是明天的最低要求，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

**电子商务社会实践报告心得篇二**

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实践在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。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践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，当然那些实践中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实践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（买卖）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（包括现金）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（买卖）。

还有就是了解到了电子商务交易的模式，例如b2b模式、b2c模式等。而且还进入了一些网站，如淘宝网、逛街网、卓越网等知名的网站。对他们的交易模式，盈利模式，网站建设等几个方面进行比较，这让我们更进一步的了解了电子商务的交易模式及流程。还对传统商务与电子商务进行了对比。

这次工作总结实践不论是从自身的体会上，还是对这学期的思想转变上都有了一个很大的突破。学校给的这次实践，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。

开始实践的第一天，看着那份实践题目，当时头脑里面只有一个想法，这么多怎么能完的成呀！心里都凉了一半，感觉这个星期都不好过的了，结果确实是这样，回顾这个星期的生活，那是一个字：累！每天像机器人一样坐在凳子上机械的敲着冷冷的键盘。虽然这个过程中有很多的坎坷，有太多的荆棘阻挡着我向前的步伐，可你只需用一种武器就能把它们全部的击毙，那就是执着。一个人的生活只要拥有一份执着，那他将拥有生活中的充实与成功。这个想法在我以前的生活中也验证过，但通过这次实践，我想这份充满非凡意义的执着将会一直的陪伴在我理念中。

通过这次实践，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实践操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实践比较的辛苦，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。

**电子商务社会实践报告心得篇三**

1、通过每次电子商务课程培训，学习asp、net建站技术，了解sql数据库的应用。2、通过课程实践，了解电子商务网站的基本构架。

1、掌握asp、net建站技术，熟悉电子商务网站结构。

1、第一步掌握一门、net面向对象语言，c#或vb、net

第二步对、netframework类库有一定的了解可以通过开发windowsform应用程序来学习、netframework。asp、net是建构在、netframework之上的技术，你对、netframework了解得越深，学习asp、net就越快。举个例子：下面简单列出几个对掌握asp、net非常重要的概念：对象的内存模型，委托，事件，多线程，程序集和应用程序域，安全模型、netframework当然还有许多其它的东西，但不理解与把握清楚上述这些东西，是很难真正把握asp、net的。出于急迫的心情与现实的考虑，不少人没有扎实的面向对象基础就想直接学习asp、net，其结果只能是欲速则不达。在具备了oo基础之后，以下是具体的学习asp、net技术步骤。

2、第一步：学习html与css

这并不需要去学一大堆的诸如dreamweaver，firework之类的各种网页设计工具，关键是理解html网页嵌套的block结构与css的box模型。许多asp、net控件最后都必须转化为html。而且，span+css是当前主流的网页布局模型。学习这部分时，关键在于理解概念，而不需要将精力花在美化页面的许多技巧上，那是网站美工的工作，不是程序员的工作。

第二步：学习javascript

javascript不是java，它主要运行于浏览器端。可以完成许多工作，功能也很强大：比如它将客户端网页中的html元素看成一棵树，可以编写代码访问并修改树节点，动态生成新的html代码，从而达到动态修改网页显示特性的目的。

javascript在目前的网站开发中用得很多，非常重要。另外，它也是目前非常流行的ajax技术的基础。第三步：学习计算机网络原理找一本大学教材，重点看看它的有关互联网的部分，了解一些域名解析和http协议等知识。这是进行互联网开发的理论基础。

第四步：学习asp、net表示层技术，会设计web页面

需要结合先前打好的面向对象技术的基础，至少掌握以下内容：（1）各种web控件的使用方法，

（2）理解信息在网页中的传送方式，比如cookie，viewstate，session等的使用。（3）asp、net应用程序与网页的生命周期，以及相关对象（比如httpcontext，response，request）的用途。

（4）asp、net实现事件驱动的内幕（5）自定义用户控件

再次强调一下，没有oo基础，很难掌握上述技术，就只能被这些东东牵着鼻子走了，会很被动。

第五步掌握数据库技术

具体地说，要学习以下内容：（1）学会使用sqlserver20xx：不要求精通它的各种工具与管理配置技术，但至少知道如何连接，如何建表，如何创建存储过程

（2）学习ado、net，掌握使用代码人工访问数据库（别用vs20xx的向导）的方法（3）学习数据绑定控件的使用第六步理解多层架构这时，先前在oo学习阶段涉及到的程序集与应用程序域等就派上用场了，现在，网站架构大多采用多层架构：表示层、业务逻辑层、数据存取层以及数据库本身。

可以先上网找一此多层架构的资料看，再找一个现成的比较复杂的开源asp、net项目分析一下其架构就差不多了。基本上都是一个套路，到处应用。

有的朋友问：学习架构是不是必须学习设计模式。

我的看法是：不必！当然，你如果学习过设计模式，那当然更好。但在实际开发中，如果只想着机械地套用某种模式，反而起不到好的结果。我的观点：在学习设计模式时要多思多悟，其思想就会渐渐地融入你的大脑，在真实的设计实践中，忘掉所有的写在书上的模式，一切从实际出发，相信你的直觉，只要达到设计要求的方案就是可行的方案，事实上，你这样做了之后，回过头来再看，会发现你的设计往往暗合设计模式的理论。

第七步学习xml与webservice

先了解xml的基础知识，找本讲xml的书看一下就差不多了，然后，再学习webservice。webservice其实可类比为远程方法调用（以xml格式表达的调用信息）。

学到了这里，如果你还有兴趣，不妨再去看看soa，不过soa的资料都是理论与概念，看起来比较郁闷，而且离实际开发可能比较远。所以，这是可选项。

第八步学习ajax

学习ajax的主要目的是创建具有更丰富特性的web表示层，而经过前面七步的学习，到此再学习ajax已水到渠成，所有的基础都已具备，不会有太大的问题了。

在基础未具备的前提下直接学ajax，就象“浮沙之上筑高台”，所以，将ajax的学习次序安排在这里。

第九步学习ria技术

ria：richinternetapplication，可看成是将c/s与b/s优点合二为一的尝试。

1、通过老师的介绍，我们了解了电子商务在生活，经济方面的重要地位，意识到网络技术必将在未来的社会发展中起到重要作用。

2、通过此次电子商务培训，我们学习了相关知识，了解了电子商务比赛的形式，提升了自身素质，为参与比赛做好了技术上的准备。同时我们也体验到了就业之不易，

**电子商务社会实践报告心得篇四**

不知不觉，为期三年的电子商务专业学习生涯就要结束了，我们学习了大量的相关专业知识，打下了电子商务专业理论的基础，对电子商务这门专业有了一个理性的认识，为了能够将理论应用于实际工作，使我们对电子商务的理性认识上升到更高层次的感性认识，同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况，提高自身动手实际操作能力，以增强自身的社会竞争力，为今后工作积累工作经验，我通过参加实践单位的招聘以及面试，成为了xx公司的一名实践员工，主要担任总经理助理工作。

x公司位于xx市xx工业园内，西面毗邻秀丽的xx湾，南面临近便利的xx国际机场及xx码头，占地面积300多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

集团公司下设七个合资企业、四个水产加工厂、三个蔬菜种植基地、两个2万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产1.5亿元，员工xx人，xx年实现销售收入xx亿元，出口创汇xx万美元。集团公司连年被国家农业部和对外贸易部评为“全国乡镇出口创汇先进企业”和“全国外商投资双优企业”荣誉称号，先后荣获“全国创重点企业”、“xx市文明单位”和“xx市诚信守法乡镇企业”等荣誉称号。多年来，公司在社会各界和政府的大力支持和农业产业化政策的扶持下，依靠优质的产品和良好的声誉，积极开拓国际市场。公司的水产品（马哈鱼、狭鳕、真鳕、鳗鱼、红鱼等多个品种），年加工鱼类、贝类6万余吨，出口产品3.5万吨。分别销往xx等十几个国家和地区，其中出口xx市场约占55%，欧盟约占40%。公司建立了科学的生产管理体系及严格的质量保证体系，采用haccp和ssop管理方式进行生产。同时，公司在立足水产品深加工的基础上，继续开发农副产品深加工项目——蔬菜制品泡菜被国家列为“星火计划项目”，速冻蔬菜、真空冻干蔬菜、保鲜蔬菜、果蔬汁产品分别销往xx等国和地区。为了掌握国际市场动态和信息，集团公司还分别在xx和xx设有分公司和办事处，为今后国际市场的进一步开发奠定了基础。

该企业是xx市的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业，同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的，是一个现代化企业，因此，我在此企业参加实践工作，可以使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用，也使自己能够得到更多的工作经验。因此，在接受在该公司参加实践时，我便决心要辛勤严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中自习观察，组织协调各部门，与周围环境融合使自身工作经验得到提高，使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用。

我的实践工作从xx年x月进行到xx年x月，在开始的一个星期，公司对我进行了相关的职业培训，主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍，作为一名总经理助理，我的主要工作是辅助总经理的工作，具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实践工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。

由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作，我的实践期间正处于食品加工出口的旺季，物流运输仓储等方面工作较为繁忙，因此企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作。该企业拥有多个大型仓库，以低温仓库为主，仓库配备堆高车，铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆，并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施，在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库，工作任务如下：

监督员工进行低温仓库的高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。利用货卡登记制度，随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，及时上报、调整出现的质量问题。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

参加库存货物的加工整理。为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，指派操作人员到达现场，进行收发货。

退货处理。全力协助客户进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈客户，以便客户尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无可恶特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按客户指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

通过从事这项工作，我了解了现代企业仓储的基本操作模式，同时，我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比，了解了实际操作和理论知识之间的不同，深入了解了物流仓储的现状。在这项工作中，由于人员数量较多，而且大多数员工为临时工，技术知识和文化水平都比较低，因此一定的领导和组织协调能力是十分重要的，因此，我在这方面加强了锻炼，加强工作中的监督作用，提高员工的工作效率，在员工人手不够的情况下亲自下冷库，驾驶堆高机完成货物堆放工作，发扬特别能吃苦特别能战斗的精神，完成一些体力劳动，虽然这些体力劳动技术含量不高，但是在进行这些工作的过程中，我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能，比如：我学习到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式，塑料周转箱可以采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力，然后将物堆放至托盘，用堆高机按照标准堆高数量储存；纸质周转箱由于耐压程度较低，需要其呈“五花”摆放，然后堆高。搬运工的分组工作方法：根据人员的体力情况和技能情况分配，身材较矮的人在集装箱内卸下货物，由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库。这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干，但是这些细节提高了我对工作的了解，确保在业务较多的这个时期增加企业效益。

我在完成本职工作的同时，还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作，由于我在计算机方面有一定特长，因此也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作，该企业刚刚制作完成了自己的商业网站，但是技术含量较低，内容较少，与客户的交互能力很有限，页面设计也不是非常友好，公司决定改善自己企业网站的功能和质量，我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作，利用我学习到的电子商务网站建设的知识，完成了网页设计制作以及数据库程序的编写，节省了雇佣外部技术人员的资金。该公司部门较多，局域网范围很大，而且部分员工对计算机操作方面的技能不高，因此经常出现计算机网络和软件以及硬件方面的故障，我凭借多年的维护经验以及在信息城作兼职时学习到的一些知识，帮助计算机维护专业技术人员解决一些自己能够解决的问题，不仅在最快时间解决了问题，而且我也在维修的过程中积累了计算机方面的经验。同时利用自己的摄影方面的特长，在企业开展一些活动的时候进行摄影记录，在企业人员出行以及货物内部运送时，也能够熟练驾驶小型和中型车辆进行运输，节省了时间和人力资源。虽然我在这个企业只是实践工作，但是我依然认真负责的对待每一件工作，在工作中同时认真学习，提高自己的动手能力和组织协调能力，使得理论和实践紧密结合。

在此次的实践工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头作出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实践，我对自己的专业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。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践的业务有的与电子商务不相关，但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在电子商务专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是物流方面，使得我了解了现代企业的物流模式，不仅如此，而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的.拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实践中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实践的真正目的。

**电子商务社会实践报告心得篇五**

社会实践是指学生实地从事一项调查研究或电子商务实践活动，目的是增强学生对电子商务实践活动的了解，锻炼学生的协调能力、沟通能力和对理论知识的综合运用能力，培养学生的专业素养。它是培养学生认识和观察社会、训练应用能力和操作技能的重要教学环节，是素质教育的重要手段。它不仅要求学生对本专业所学知识和技能进行综合运用，而且使学生通过社会实践，进一步提高其分析问题和解决问题的能力,实现培养目标。

一、方式本专业的社会实践提倡采用多种形式，从当前的实际出发，采用社会调查方式,即由学生自主确定调查题目，报当地电大审核批准，学生根据题目开展调查活动，写出调查报告(或体会)。

二、内容电子商务专业的社会实践必须具有专业特色，活动内容应当在电子商务系统的运用、管理和维护等范围内。

三、要求：

1.电子商务专业的学生，必须参加社会实践。

2.开展社会实践的时间由学生自主安排，学生向所在学校(分校以上)提出申请，学校同意后，负责安排指导教师，实践活动完成后，由学校组织评定成绩。原则上在学生修满最低毕业学分的60%以上时应完成社会实践。时间不少于三周。

3.进行社会调查的学生要根据选题列出提纲(包括调查对象和调查内容)，作好调查过程记录。

4.参加社会调查活动的学生，根据调查结果写出调查报告。调查报告的内容应包括：调查对象一般情况、调查内容，调查结果，调查体会。字数要求不少于3000字。调查报告要求语言简练、明确;叙述清楚、明白;资料、数据真实;结论要有理、有据。

5.以小组为单位进行社会实践的，要明确小组成员的分工。原则上每人提交一份调查报告，如小组合写，需在报告中附上每一位成员承担的任务和完成情况说明，且字数须在5000字以上。

6.提交调查报告或项目报告时必须附调查过程记录或活动记录。

7.调查报告应自主完成，禁止抄袭，如有抄袭行为将视同考场作弊，取消下次补做机会。

四、考核与成绩评定：

考核内容：

(1)社会实践时的基本情况与表现;

(2)调查报告(或项目报告、工作总结等)的内容与文字表达。2.考核标准社会实践成绩原则上分合格和不合格两等。对于社会调查，调查过程记录清楚完整，调查内容真实，完成调查题目指定要求者为合格;调查过程记录清楚完整，调查内容真实，没有完成调查题目指定要求者，如果能够对调查过程进行认真分析并写出体会者也为合格。凡调查过程记录不完整，调查内容不真实者为不合格。

3.成绩评定办法（1)由个人填写鉴定表，由被调查单位或从事电子商务实践活动所在单位签署意见。(2)调查报告(或项目报告、工作总结等)由两人评定，其中一名应为被调查单位有关负责人。分校负责审核。

(3)初评不合格者，允许补写一次。

4.调查报告(或项目报告、工作总结、模拟实验等)经审核合格后给予3学分。没有参加社会实践活动和未交调查报告(或项目报告、工作总结等)者不计学分。五、时间安排和步骤.学员于前一学期的第 6周填写社会实践资格审核表，学校通过学员自审、班主任审核及专业责任教师审核三个环节对学员参加社会实践的资格进行审查。2.学校于前一学期的第 6周确定社会实践指导教师，学员应及时与指导教师取得联系。3.学员利用假期完成社会调查报告。报告于开学后第2周交学校初审。4.学校于教学计划规定学期第5周上报社会实践报告成绩汇总表。

**电子商务社会实践报告心得篇六**

短暂、难忘的暑假似白驹过隙，急速而逝，回首那两个多月，内心有了些澎湃，那股暂给熄灭的激情又死灰复燃ing…在短暂的假期里，我和我的高中同学开办了网上小店，专门搞些比较个性小商品在网上零售兼批发。开办网上小店不是纯粹的挣挣小钱，更多是为了积累工作经验和社会经验，从而提升自己的社会实践能力，以便以后更好进入社会的快节奏轨道。 作为一名大一菜鸟新生，我深知我们还有很多很多不懂要学的东西，而心里那份专属青春的躁动的荷尔梦时刻作祟着。我们带着点期许和满满的信心，利用上学期所学的理论知识付诸实践。正如咱们伟大滴毛老头所讲：时间是检验真理的唯一标准。

刚放假的时候，我和我同学就有过进行社会实践的念头，而在某次淘宝网购时，我们萌生了开办个人网上小店想法雏形，决定由买方向卖方华丽转身。开办网上小店成本小，又可以自己当小老板，心痒痒的心动了，心动了就付诸行动，于是风风火火地开始了一系列的筹划工作，我们的个体电子商务（呵呵…别扔臭鸡蛋哈）就此拉开序幕…

一、注册淘宝资格帐户，迈出开办网上小店的第一步。我们找来熟悉网页制作的好友创建属于我们的网上小店，并找来美术专业的好友设计专属于我们小店的独家logo；

二、进行市场调查和市场需求预测。首选我们把主流消费群体定在20~30青年，因为年龄相仿，没有太多隔阂，能更深入了解消费者需求。然后我们设计问卷，在各大商场分发、找人填写调查问卷。最后分析、研究调查问卷，统计结果，以便迅速同步响应客户需求；

三、根据问卷调查结果制定采购需求计划，寻找相适应的供应商，此过程把质量和产品创意放首位考虑；

四、制定销售计划，包括送货渠道的选定、商品定价、制定正确货品计划期销售量、销售收入指标；

五、组织商品的推销工作，在各大站做好宣传工作并及时做好市场信息反馈；

六、做好售后客户服务工作及售前、售后客户征求意见；

七、成本分析，对销售费用和销售成本进行分析，不断提高销售经济效益和我们网店的管理工作水平。

经过这次为期不长的暑假切身体验，我学习了好多东东，与好友在友情方面有了更深层次的交往。这种交往建立在平等、志同道合的基础上，在热血沸腾的青春里怀揣相同理想并将其付诸实际。为了理想的曙光照进现实的窗户，我们三个臭皮匠凑一起燃烧激情，一起奋斗，一起收获不算大的丰收。

在这过程我也深刻体会到“1+1》2”的奇妙效应。而作为学生的我们要懂得学习并筛选社会上提供的有用资源，最后吸收，因为社会上提供的资源相对更及时，利用效率更高。而最后要做的就是通过实践将学校所学理论知识进行更深入地分析，提炼成属于自己的独家秘笈。

**电子商务社会实践报告心得篇七**

实践主题：了解电子商务行业当前现状

实践目的：体验电子商务

时间：20xx年\*月\*日—20xx年\*月\*日

地点：\*\*

同时这次实践也让我对会计也有了新的认识，并意识到会计师并不适合自己，虽然我们现在的专业就业情况并不是很理想，但只要我们继续充实自己，努力学习，用更专业的知识武装自己，我相信无论什么专业，如果没有辛勤的付出，没有过硬的基础，即使是最热门的专业，也无法成功就业，因此，我们应从自身找原因，重新振作起来，努力在未来的社会中寻到一处立足之地！认真规划好自己的未来，总会找到一份适合自己的工作。

实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

在欧美国家，电子商务业务已经开发得如火如荼。在法、德等欧洲国家，电子商务所产生的营业额已占商务总额的1/4，在美国则已高达1/3以上，而欧美国家电子商务的开展也不过才十几年的时间。在美国，美国在线（aol）、雅虎、电子港湾等著名的电子商务公司在1995年前后开始赚钱，到2024年创造了7。8亿美元，ibm、亚马逊书城、戴尔电脑、沃尔玛超市等电子商务公司在各自的领域更是取得了令人不可思议的巨额利润。

作为电子商务专业的学生，当别人问起淘宝的问题却只是茫然，于是萌发了要近距离体验淘宝的想法，当然不能跑去淘宝总部要求实习，而是在淘宝上开店体验淘宝为用户提供的服务。因为需要互联网条件和大量有效的时间，我们选择了留在学校进行这个计划，这样也可以安排其他的暑假兼职，所谓工作学习两不误。在进一步讨论后，我们有了具体的想法。这不是一次简单的网上开店，而是投入了我们完全的心血和一定的金钱，也有想进一步发展为大学的一项事业的雄心。从定位到选择和决策，我们都要一步一步走好。现在就以时间顺序来叙述这一次淘宝体验吧。

在调查中，很多消费者还表现出了对商家的极大不信任。所以我呼吁商家能够全力关注自己所售产品的性能，为了消费者也是为了自己。

淘宝成功，一个重要的原因是很理解顾客心理，用户都是掌柜、商品都是宝贝、自称小二。感觉全程有一个“小二”在陪着你寻宝、把你想买的东西叫宝贝，无形中能让你觉得自己身份在提高。淘宝发布商品的方式三种，从用户角度出发，符合用户的需要。一口价发布；拍卖和团购。

开店：一开始我们没有着急开店，而是选择到淘宝上熟悉各种业务、了解行情。

我们的支教时间很短，所能做的事情毕竟有限。不过这样的一次经历，将是我教育道路中的宝贵经验，我将永远记得这次的xx之行。

7月21号，决定做最容易上手的服装，因为这是个不需要任何信用基础就能在短期内得到回报。动手做起来是在当天，面对如火的烈日，我们选择去阿里巴巴找货源，完全办公室化的操作，及时而有效的对比以及方便快捷的程序，最后我们选择了网络进货，延续网络销售。

1、当晚，下订单。批发十件以上才能以批发价拿下，越多折扣越多，但是我们面对的是一个陌生的领域，可能一件都卖不出去，那么十件也是一个不小的数目，我们摸不准市场，只能凭着自己对服装的了解和敏感去把握。

2、当晚，开店。因为刚开店，才下订单，衣服没来也不敢挂出去，万一买家要买但是货没到就会影响到货时间，那么好评就没有了。没有东西挂，最后我奉献除了我的一本崭新的牛津字典，特价25，原价100。最后可以出手的旧货都摆出来，当然我们也没打算真卖旧货，那样影响店面外观，等衣服到了就撤下。中间我想出来一个办法。9月快到了，一些敏感的卖家会提前清仓，在他们的店里找那种可以转卖出大差价的衣服，在我们这边贴出去，如果有人先在我们这里看上要买，我们马上就在那边买下，然后把买家的地址给卖家，我们只能赚几块钱的差价，也不需要成本，但是可以提高店铺信用。正好可以在衣服来之前撑店面，这是一种什么样的心理呢，就是一个想法出来就特别想把它实现，想看到它成型的样子。十件弄下来，我们终于开店了，后来我们给店铺一个网址，取名伊派r尚淘店。

3、第一天，旺旺整天挂着，但是没有反应，甚至没有人可以在茫茫淘宝里发现我们这个小小的店铺，我们没有选择向熟人推销，想完全靠自己去挖掘出市场。最后我们选择去论坛和贴吧宣传自己的店铺，目标贴吧是中南大学湖南大学等一些长沙的大学和高中，通常每一个帖子出来不到一分钟就会被吧主删掉，依然顽强作战，最后吧主把我的ip给封掉了。最后只能锁定在论坛，在这里要推荐淘宝论坛，去那里定时发文章就像在黄页拥有自己的位置，经常去论坛寻经的买家可以很方便地在分门别类中发现你的地址。同时可以认识一批人也吸引一些人去看店铺，尤其是那些刚用淘宝的新手，他们会更信任在论坛里说真话的掌柜。慢慢的，有人来看了，第一个买家的询问、第一个被收藏的宝贝、我们的店铺第一次被收藏，都可以让我们兴奋半天。

在这样短短不到一天的时间里，我明白了很多，工作和我们学习也是一样的，无论何时何地，都不能忘了自己的本，做任何事情都要有创新和坚持，只有具备了以上的两点，才有可能成功。我希望以后能再次有这样的机会来到这里，那时候也许这里有发生了不可思议的变化！

我们都知道沃尔玛成为第一的秘密就是它强大的物流配送，今天，物流业的发展也带动了电子商务的发展。卖家可以作为买家和物流公司中间赚取邮费差价是淘宝上公开的秘密，而且这个差价完全由卖家控制。通过这一次经历我们也知道了这个差价范围，以后上淘宝买东西心里就有数了。第一单生意，一个吉林的大哥看上了我们从另一个店铺转贴过来的宝贝，清仓价15。00，我们定价19。00，所以也没什么赚的，但是我们很高兴，付款的时候才发现我们太粗心，把邮费给忽略了，我们这边用的邮费模板平邮8。00，快递13。00，ems：20。00，而那边的邮费模式是快递15。00、ems：23。00，没有平邮（后来想想觉得也很合理人家清仓只能赚邮费差价），一般的平邮不赚、快递差价可以有5—8块。淘宝网我们是第一次接触物流这一块，打电话咨询才知道在我们这平邮是6。00，快递10。00，ems：15。00。但是买家要的方式是平邮，想想，坏了要穿帮了，最后我们决定打电话给买家说服他要快递，“我们这平邮很慢，如果您愿意补三块钱可以给您发快递”，买家很高兴地答应了，算下来我们实际是亏了一块钱。快到晚上12：00，淘宝终于搞定，但是很充实。

这一单交易中我们也第一次和电子商务物流打交道，通过我们咨询到到我们这边的邮局有申通的，通过电话，知道每天十点他们会在图书馆下面送货以及取货，因为这边没有办公室，他们有专门的业务员跑这一块地域。而我们这也不是申通垄断，而是申通和圆通在竞争，但是我们并不知道，以为申通是最好的，就和申通的人联系好，第二天准时等他来取，快递他要了15块，可是申通的人刚走，圆通的业务员就来了，就顺口问了一句，他猜到刚刚我们和申通的谈完了，和我们说10块就差不多了。于是打电话和申通的人谈判，我们让他们知道我们是长期客户，要求给我们实价，快递10块。最后谈好，只是感觉物流和菜市场一样，不规范。

从一开始的网站推广途径摸索到进一步的推广方案谈一点体会吧，当我们的店铺推出后，淘宝就会有广告定时地从旺旺里弹出来，像腾讯一样的广告攻势，这些店铺推广当然也是淘宝的增值手段，也有一些专门做淘宝推广策划的人上门来找，就是网址推广全攻略，数不胜数。对于我们这样没有任何广告预算的小网商，也没有那个实力去大打广告战。竞价搜索引擎、淘宝推广专业户都排除，如前面所说，我们只有熟人资源、利用论坛、贴吧，这里还有一个我们发现的方法介绍。利用淘宝的拍卖，把一件比较好的宝贝用拍卖的手段推出，然后淘宝首页上就很有可能出现你的宝贝，即使没有在首页出现，一些专门淘低价宝贝的买家也可以通过淘宝首页的拍卖区直接搜索到，这和淘宝那些名目繁多的搜索条目相比，拍卖品就少了很多，如果你的宝贝够好，很容易就能得到买家的青睐。当然需要一定的胆量，因为拍卖起价是1元，叫价最高的买家最终能拍下宝贝。当然我们也有自己的办法，就是我们自己去抬价，应该不算奸商吧……通过这个办法，在那几天会忙起来，因为买家会一个一个地过来咨询，当然也会有那种几块钱就想买一件4、50的买家，心里会很不爽，就想自己买下穿也不卖给你。这样子下来，我们的其他宝贝也能被发现，然后收藏，成绩也不错，最后我们连续拍卖出两件宝贝，价钱也不比之前的一口价低。

7月15日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到广东新锐电子有限责任公司。首先，我经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了新锐所销售的产品、服务的对象以及新锐近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了新锐，对其产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与新锐的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到其它电脑城作为我的实践单位。

第一次支教心情很激动，有一种神圣的感觉，送人蜡烛，心存光明。一直都在父母的精心呵护下成长，感觉像温室里的花朵，没有去过落后的农村，体会不到生活的艰辛和困苦。听去过农村支教的同学说，有的地方确实很落后，前不着村后不着店，住宿吃饭都是问题，我不能想象那是一种怎样的状况，只能做好充分的心理准备。去农村走走看看，长长见识，尽自己最大的努力，给农村孩子带去外面世界的信息，这就是我去支教的初衷。

通过一段时间的摸索，我们发现一些同学没有杀毒软件，在网上分享的那些卡巴斯基序列号很容易就列入黑名单而无法使用，同时瑞星一年也要10块钱，杨希林同学手上有很多这样的资源，一些序列号都是最新的，于是我们也把这一类作为商品出售，同时移动联通卡也是附带着可以经营，因为这些不需要投资，完全零风险。没想到后真的有买家来问，也成功卖出去一个小红伞的杀毒软件。

工作是件不容易的事，做生意要尽量满足各类客人的需求，需要良好的心态作为基础，我们此刻的学习也是为了将来的就业。但机会会给有准备的人，适当的社会调查和社会实践一定会给我们带来更多的经验和机会，实现个人价值。

我们举起手的那一刹那，是在向自己承诺，向学校承诺，也是在向社会承诺。我们吼出的誓言，是响彻在我们心底里的，那样一个庄严而且庄重的场景，将会让我们永远记得什么叫做责任。身为一名志愿者，我们首先要有吃大苦受大罪的决心和思想准备，无论是去哪里进行社会实践，都应该积极发扬当代大学生的风范，秉承我校的橡胶（收集）品格，在宣传奥运，服务社会的同时，努力树立良好的科大形象，让青岛科大可以在志愿服务的路上越走越远，越走越宽。

因为都是学生，我们也没有十足的把握可以赚钱，定价既要考虑买家对一个新卖家的认可还要考虑全局的盈利，虽然还自我安慰说卖不出去就送给朋友，但是心里是非常想有点成绩，同时也想弄好赚第一笔发展基金的。下面是我们的第一个财务表，通过好几次的定价修改，最后总结如下。

结算：

批发投资276+24=290

销售额：197。5（批发部）+1（市场部净额）+10（小红伞软件）=208。5

邮费：10+10+10+10+15+10=55

收益：208。5—55—290=—136。5（亏损）

总结：我们不应该实行包邮模式，因为我们卖的东西不是奢侈品，售价太不上去，利润就不高，淘宝的买家如果不是利润很高差价很大的话，一部分是通过邮费来平衡成本支出。当初决定要换成包邮是因为看到一个师姐在淘宝做，还是学生的时候月赚就上千。她卖的都是奢侈品牌，几百几百的售价当然不在乎那些邮费，跟她走是个失败的决策。

因为对电子商务安全问题比较感兴趣，平时也喜欢上网买东西，可是感觉支付宝用起来还是有点不方便，比如，一个外国朋友看到我们的店想要买一件上衣，可是支付宝不支持国际汇款，必须用国内银行的帐户才能支付，而他在国内的账号已经注销，最后通过一番辗转才解决了问题，好像是要他的一个朋友帮他付的款。一个论坛好友的经历——晚上帮朋友在淘宝上买个东西，从来没在那网站上买过东西的我，折腾了一个多小时还没折腾好步骤，最后还是以金额大拒绝了网上支付，还要去银行。这就是互联网的瓶颈。毕竟牵涉到银行帐户的问题，系统做得还是相当得严密，所以步骤上要麻烦很多。正是这样，只要和账号有关的步骤都会让整个流程变得行进缓慢，很不方便。我想这将会是以后支付网关要解决的问题，在保证安全的同时简化流程、提高交易速度。

结合我们各自的优点，我们俩各有分工，我管买家关系、发货管理以及售后服务，她管店铺编辑、装饰、货物管理以及财务管理，一个小店分工责任还算明确，这也是我们学经济必备的素质。

通过此次活动，一方面传达我们对少数民族地区学生的爱心，并给他们带去外界先进的思想观念，教会他们对于一些课程的初步认知，帮助他们树立正确的人生观和价值观，丰富贫困山区的文化建设。另一方面，也让我们能够感受当地的风土民情，了解贫困地区人们的生活境况以及当地自然经济地理、教育发展现状等，锻炼我们的毅力，加深自身对山区自然经济地理及教育等各方面的认识，提升自身的素质，以便帮助我们更好地融入社会。再则，此次支教活动也得到了当地彝族朋友的高度认可和赞扬，通过和彝族朋友各种方式的交流在某种加深了彝汉两族人民的感情，从一声声优美的民族歌曲中，我们体会到了浓浓的民族情谊。

应该说我们真正做的也不到一个月时间，最后我们卖出去七件衣服，其中包括两件市场部的，这样批发来的只卖出去五件，单从五件衣服来算的话我们实际是赚了几块钱。剩下的两件送给了喜欢它们的朋友，三件就自己留着穿，也不用再自己去逛街买衣服了，加上一系列的体验和经验，以及对淘宝的进一步了解，实际是收获颇丰。我们学会了怎么在淘宝开店、怎么推广自己的店铺、怎么推销自己、怎么和客户以及相关行业的人打交道。虽然大家对淘宝不陌生，但是不少人都不会用支付宝甚至没用过，通过这一次我们俩都会了，也对支付宝的一些问题以及支付宝的安全想了不少，正与上课学到的理论可以联系起来。淘宝的一系列附带工具也能熟练使用。

开网店最好有自己的一套制度，不要随意改价格和邮费模式，这样会给那些经常光顾的买家不好的印象。因为我们是第一次弄，一开始编辑和决策都会有不妥，经常改动是难免的，估计也被因此失去一些买家。做生意确实不简单，任何一个小细节都能决定成败，认真工作才能立于不败之地。学过理论的和没有学过理论的人还是有区别的，当理论联系实际可以让它们相得益彰，对我们的事业非常有帮助，所以以后要学好专业的知识，以后工作了肯定用得到。

事实上卖出的是八件宝贝，八个好评，这也是买家们对“伊派r尚淘店”的肯定，更是对我们工作的肯定，如果以后找到合适的货源，我想我们还会继续做下去的。

**电子商务社会实践报告心得篇八**

20xx年的暑假，是大学生涯的第二个暑假。面对即将升入大学三年级的现状，学习的紧迫感和就业的压迫感都随之而来。大学学习的东西是要在社会上运用的基本技能，检验真理的唯一标准就是实践，而社会上现在对人才的需求不仅仅是学历的要求，更看重的是实践技能的运用娴熟能力，所以，在大学中利用暑假这一段比较长的时间从事社会实践工作就成为一个不错的选择。

这个暑假是继大学一年级的暑假进行实践活动后的又一个比较长的时间。考完试后我早早就回了家，休息调整了几天后就想找实习单位进行实践活动，但是在我的家乡想找实习单位是一件很难的事情，而找到一个与专业对口的实习单位更加是难上加难。很多单位根本就不招收实习人员，要求的都是要有一两年工作经验的人员。而对于电子商务这个算是新兴正在发展中的专业，很多人都并不了解其学习内容和作业对象，而简单地以为只能进行网上营销的，所以有些单位招收的人员所需技能我们电子商务专业都学过，但那些单位在看专业的时候都不给机会电子商务专业的学生。

今天，再回头看看我们的实践历程，看看我们洒下的汗水，看看我们留下的脚印，看看我们得到的实践成果，心里有说不出的激动。这一路，不管累也好、热也好、难也好、易也好，毕竟，我们挺过来了。

在问了几家单位都没有结果之后，忽然知道有朋友刚刚找到在广播电视局的实习机会，我就抱着试一试的心态去询问了是否还招收实习人员。得到的回答是要求并不高，主要的是对工作的热忱，对本职工作的热爱。我本身对广播电视等媒体的工作是很感兴趣的，在学校里选修的大类也是影视制作影视鉴赏等内容的，虽然知道这次实习主要的工作并不能参与到影视制作和广播编导本身，但是我还是很希望能够在广播电视局进行这次暑假实践活动的，于是，这一次的实践内容就很顺利地定下来了。

负责人带领我们参观了本市广播电视台的运行机构，看到我们在电视上的节目原来是经过很多人员的管理和很多先进的设备才能保持持续不断顺利运行的，看到我们在电视上看到的略感粗拙的每天半个小时的阳春新闻是耗费了许多人力物力精力用心做出来的，是许多电视工作者的心血结晶。这次参观电视制作播出等过程是使我长了很大见识，更使我认识到每一件事都是某些人用了整副心思做出来的，尽管也许很渺小，尽管也许还不完善，但是这一份精神和付出的努力都是值得肯定的，需要人们用心去感受的。

由于电子商务专业的原因，我对电脑比较熟悉，对一些数据库和编程等也略知一二，所以我就负责和网络信息交互和信息资料整理等工作。当然，我还不可能去触碰广播电视局的数据库内部结构，但是部分数据输入，整理等工作都分配到我的身上。由于最近广播电视局刚开始搞数字电视整体转换工作，每天都有大量信息要处理，录入和输出，整理信息的成为一项必不可少的工作。每天晚上把白天新增的数字电视用户的信息录入电脑，写明用户名、开始时间、到期时间、安装类型等信息，对纸质的临时数据进行整理录入。

带着一份执着的信念和一颗热忱的心，我们暑期实践小组经过十几个小时的长途跋涉来到江西省泰和县实验小学，将在这里度过难忘的七天支教生活。

由于对很多社会事物的好奇，也想增加一些社会实践工作，有时白天有空的时候也会出去数字电视整体转换安装点处接受附近居民的报装信息，收费和填写临时单据，这些单据是在五天内可以到广播电视营业厅换取可以报销的正式凭据的。基本上很多居民都很踊跃地报名安装，大部分时候办公的桌子前面都会看到很长的人龙在排队。天气很热，我们架起了大把的遮阳伞，看到在烈日下排队的人们，比起自己的工作的辛苦感到更多的是排队那些人们的辛苦。中午时段是最多人报装的时间段，很多有工作的人们都趁中午来排队，本来中午时分是午饭时间不是工作时间，但是看到这些人那么辛苦都来支持我们的工作，我们摊位的两个都是从事实践活动的大学生就自愿把午饭时间推迟了，反正我们的晚饭时间也是比一般上班族晚一些的，即使这样也并不会感到太饿。也许是刚在社会上从事实践活动吧，看到有些事总是不忍心，觉得自己做的事能给人家带来方便的话就尽力做多一些吧。下午上班时间有些老爷爷老奶奶来报装，他们喜欢跟我们说话，那时候没有什么人，老爷爷老奶奶好像也很像找个人听他们说话，我们就听他们从抗战史聊到改革开放。没想到在在工作中也能得到对祖国情怀的熏陶。

除了网络信息的处理和电脑信息的录入与资料整理外，对纸质档案的分类整理也是我们实践活动的工作，实践单位负责人让我们尽量多接触不同的工作。由于太长时间没有整理，档案的分类放置有一些混乱，我们需要查看每份档案资料的分类并一一放好。这是一项需要耐心的活儿，我们三个人做了几个小时后终于完成了，还得到了负责人的好评。

我们还尝试做了一下接线生。客服电话打进来的时候很紧张，担心刚看过的条例和服务项目等记得不牢，不能很好地解答客户的问题，满足客户的需求。还好打进来的客户很友善，我也就不必担心人际沟通之类的问题，很顺利地回答了客户对数字电视整体转换的收费与具体措施的问题。

一个多星期的暑期社会实践活动终于是告一段落了，时间真的是过得好快啊。此次活动，虽然没有做什么惊天动地的事儿，也没有令狐什么人生真谛，但亦是收获颇多。

俗话说的好，“努力不一定成功，放弃一定失败”我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我独自一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个机会吗？我不能放弃我要奋斗最终无耐通过中介所才算顺利找到份工作。

一直以为会过得很漫长的为期三个星期的实习活动转眼间就结束了，虽然一早说好是没有现金的回报，但是在这个过程中我收到了比金钱更为重要的东西。对工作的热忱，对社会的正确认识，慢慢学会处理工作中遇到的问题，了解人际沟通的重要性与积极意义，更好地与人交往，还收获到了几位一同实习的朋友。这次的暑假实践活动很有意义，我相信，在以后的工作生涯里，这段经历会成为我宝贵的经验与回忆。

我的工作是给客人安排坐位以及为他们介绍菜式，每天倒班制的工作，有时候做到凌晨一点，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。除了基本的工作，我还会做些清洁整理房间什么的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

**电子商务社会实践报告心得篇九**

xx省xx中专学校创建于1998年9月，是经xx省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。xx中专学校，原名xx计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。20xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向xx市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，xx计算机学校成为xx市较早的一所全日制职业高中。

xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至20xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校xx省xx中专学校。

学校创办十年来，一直坚持专业技能与综合素质两手抓的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息；锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧；更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给xx主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在xx主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了很多关于网站设计方面的专业书籍，并且大大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是很多，因为学校的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在xx主任的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

总体流程是：

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。

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

（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

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

**电子商务社会实践报告心得篇十**

职业素养是个很大的概念，专业是第一位的，但是除了专业，敬业和道德是必备的，体现到职场上的就是职业素养；体现在生活中的就是个人素质或者道德修养。职业素养是人类在社会活动中需要遵守的行为规范。个体行为的总合构成了自身的职业素养，职业素养是内涵，个体行为是外在表象。所以，职业素养是一个人职业生涯成败的关键因素。职业素养量化而成“职商。每个人都是一棵树，原本都可以成为大树，而根系就是一个人的职业素养。枝、干、叶、型就是其显现出来的职业素养的表象。要想枝繁叶茂，首先必须根系发达。那么，如何培养一个人的职业素养呢？

一.选择与决策，人生存的基本技能

作出明智的选择是一项与每个人的成长、生活息息相关的基本生存技能，我们的每一个决定，影响、左右了我们的职业生涯发展和个人生活质量。在我们的一生中，需要花费无数的时间与精力来选择或作出决定，小到选乘公交车，大到求学、择业，还有恋爱与婚姻……的确，成功与幸福很大程度上取决于我们在“十字路口”上的某个决定。

由这个案例，你不难看出“我”四年以来的所有挫折与不愉快都源于不当决策，从第一份职业的选择到匆忙间的跳槽，还有网络工程师职业技能培训课程的选读，等等。总之，笔者很难透过她的具体选择来辨别她的有关职业生涯发展的系统思考轨迹。

二.影响职业选择的三大因素

调查结果显示：近79.3%的大学毕业生对职业生涯心理准备不足，缺乏明确的职业生涯发展目标，具体反映在他们选择职业时的茫然与困惑。本案例中的“我”就是其中之一，无论是第一份工作还是四年间的其它选择与决定，她都没有围绕职业选择的基本思路进行。

作为部分高校的就业指导专家团讲师，笔者每年都要为应届大学生提供职业心理辅导讲座，内容包括：

（1）发现与探索自我。帮助大学生了解自己的职业需要，即自己想从事什么职业；了解自己的气质与个性特点，分析自己适合从事什么职业；了解自己的职业能力及其倾向，看看自己从事什么样的职业才能最充分地发挥潜能、实现自我价值。

（2）认识职业世界。帮助大学生以动态、发展的眼光看待职业世界，认清职业社会发展的趋势，了解相关职业的特性及其对就业者的要求。

（3）寻求最佳的人职匹配。在正确估价自己和全面认识职业世界的基础上，协助大学生客观地给自己定位，明确恰当的就业期望；在充分获取信息的基础上，选择既能满足自己需要、适合自己个性特征，又能促进自己潜能发挥的职业。

三.促进职业适应与自我塑造

除了选择、决策外，另一项生存技能就是职业适应与自我塑造。法国哲学家狄德罗曾说过：知道事物应该是什么样，说明你是聪明人；知道事物实际是什么样，说明你是有经验的人；知道如何使事物变得更好，说明你是有才能的人。显然，要想获得职业上的成功，首先是学会适应职业环境，就像大自然中的千年动物，能够随着自然环境的变化而调整、改变自己，避免成为“娇贵”的恐龙！

一般而言，踏入职场的最初3年，是新人适应社会的阶段。主要任务是：弄懂、搞清职场游戏规则，接受他人有关如何最好完成工作的智慧与指导，承受对新生活想象和实际情况有落差的现实，克服某些方面比别人差的不安，等等。

而案例中的“我”，因为没有明确的职业生涯发展目标与心理准备，当遭遇工作环境中的诸多障碍与不如意时，便表现出逃避、退缩、回归的行为特征。因此，她四年多来几乎是在“原地踏步”，没有为下一个或下下个职业发展阶段积累经验，如：成为独立的职业人，在公司内找到自己作为某一方面专家、管理人员的定位。

随着市场竞争的加剧，企业倒闭、转业、兼并的可能性越来越大；受其影响，职业的供给数量、市场价格也在不断变化。另外，因择业者的才能、素质水平存在着差异，以及求职预期与现实社会的矛盾，择业者要想得到一份满意、适合自己的职业变得越来越困难。因此，笔者建议更多的“我”能不断调整自己的求职预期与职业定位，提高自己在职业社会中的生存与发展能力。

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