# 网络销售实习报告范文

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-20

*20xx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。通过...*

20xx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。

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。

20xx年3月底至今

广州市白云大道元下田工业区821号

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。

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。

2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

（1）、LOGO（使用PS及CDR等工具）

（2）、宣传语：LG地板展示现代时尚美感，享受您的每一步！

（3）、BANNER广告等等

3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

5、在阿里巴巴的商铺上定期更新产品信息，尽量让供应的信息排名靠前，增加访问量及交易量，经过一段时间发现，早上九点之前和晚上8点多这个时间段将供应信息重发一次，可以更好的将公司的供应信息排名更靠前一些。其实公司也有参与阿里巴巴的竞价排名，但是只有一个关键词而已，但是为了更好的让买家搜索到公司的产品，我们的供应信息要增加多个关键词，所以每天还是要坚持重发信息，但是重发信息要控制好重发的频率，每天两次，最能达到收效，个人认为。

6、帮助公司将商铺里面的产品进行归类，并将供应信息也进行归类，这样可以更好的管理，减轻自己的工作负担，也方便客户浏览，给客户一个更好的感觉与印象，提高公司的形象，因为网上商铺如何直接的展示了公司形象。

7、帮助公司将其商铺进行推广，主要是：将商铺地址添加到各搜索引擎中，为了节省资金，就没向老板提议进行搜索引擎竞价排名；请求互换链接，跟其他的公司商铺进行互换链接；在公司的博客中，发表相关的文章，比如产品的知识、地板保养购买的注意事项等专业性的文章，并在文章里面附带自己公司的产品及商铺的链接；定期回访老客户，发一封邮件问候一声，在邮件中加入公司名称、地址、电话、商铺网址等；在相关的论坛发布帖子，主要内容跟公司产品相关，附带上公司名称及商铺的地址等。进行推广之后，商铺的点击增加了不少，客户的询问量也越来越多。

8、通过旺旺与客户进行沟通，及时处理客户的反馈意见和信息，一般都是向客户做一些相关的介绍而已，当然，如果客户有更大的意向，就需要做一番全面的描述了，这时，由于自己的经验不足，所以刚开始还是要请教一下老板，力图让客户更深的了解我们的产品，其实重要的是要让客户觉得我们的产品非常出色，价格也合理。到了后来，慢慢的可以自己独立向客户介绍产品了，即使有时应付不是很及时，但是自己觉得进步了，还是觉得满意。

9、虽然公司在阿里巴巴注册了诚信通账号，但是经过向老板提议之后，经老板同意，在其他的贸易平台也注册了会员，但是是免费会员，比如慧聪还有其他的地板行业的贸易平台，虽是免费会员，但是发布供应信息之后总是有机会，只是主要的工作还是在阿里巴巴方向上，这样一来，自己的工作量增加了，也比较辛苦，但是既然加入了公司，就要努力做好，帮助公司获取更大的利益。

10、 利用工作的空余时间，就多逛逛地板行业的网站，增加自己的知识，也经常看一些网络营销的案例，这样在工作的时候，可以借助别人的一些营销方法进行，这样更有利于开展工作，也让自己在工作中可以比较顺利。

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