# 电子商务实践报告代写(10篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-23

*“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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是...*

“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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**电子商务实践报告代写篇一**

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。

**电子商务实践报告代写篇二**

（一）四川新华文轩连锁股份有限公司简介：

四川新华文轩连锁股份有限公司主要是以四川新华发行集团有限公司（即原四川省新华书店系统）图书、期刊、报纸、音像制品、电子出版物、文化用品、印务、物流配送、信息、教材发行等业务资源、资产改制形成。公司以文轩连锁、教材发行网络为依托，以图书、音像、教材发行为主营业务方向，积极向新闻出版产业链上下游延伸，形成从出版、印刷到物流配送、发行的完整产业体系，其目标是建设成为国内一流、与国际接轨的大型出版发行企业。新华文轩努力实现企业管理的一体化运行战略，目前零售、中盘、教材征订等销售渠道与集中采购、物流网络、生产加工等业务平台，形成了有机的业务组织运行体系，已经实现业务与财务、物流与商流的高度集成。

（二）新华文轩物流配送中心简介

新华文轩物流配送中心位于五块石文轩路，由四川新华发行集团投资1。5亿元建设，是国家在四川等六个省区建设出版物物流配送中心战略规划的重点工程，占地面积80亩，于20xx年11月投入试运行，可配送图书、音像制品、电子出版物、报纸、期刊等。目前，该中心拥有立体储存面积10万平方米，储位22万个，每天可收货1万个品次，拣选3。5万个品次，加工处理3。5万个运输包件，为500家连锁网点提供配送服务，并为成都各大中小学提供教材。主要是服务新华文轩的各个直营店和日益蓬勃起来的网上书城的物流配送，是目前西南部最大的图书配送物流中心。

6月29日上午，在西华大学经济与贸易学院电子商务系主任的带领下，我们20xx级一百余名师生，赴四川新华文轩连锁股份有限公司物流配送中心进行了参观学习。

首先、我们在公司市场部经理杨超的陪同下，参观了物流配送中心的作业流程，期间他给我们作了详细的讲解。第一次看到了完整的物流操作系统，我们都兴奋不已。看到了一本书选货、打包、运输的全过程。基本上全自动化的操作系统让人感到惊讶，在仓库中心能够看到的员工很少。这都是自动化处理系统的作用啊，不然，那么多定单不知要多少人去书海中才能那么快的找到。在公司有关专业人员的讲解下，我知道了这些自动化操作都是围绕着书上面的条形码进行的。可以说那一张小小的条形码决定了一本书能否正确的到达指定位置，公司里的员工主要就是做好整个运营的协调和后期的装车工作。因此，在这个较大规模的物流公司仓库里看到的员工很少。

随后，我们又观摩了新华在线的办公运作情况，看到了顾客在新华文轩网站选货和下单、付款的全过程。体会到了电子商务交易的全过程，不过，做这一块的员工不多。这让我们这些电子商务专业的学生对未来是否容易就业产生了疑问，也对自己的未来职业发展有了更深入的认识，正是这种现实残酷的就业状况为我以后的学习提供了动力和方向。

最后，杨经理给我们介绍了新华文轩物流配送中心的概况，并结合新华文轩的发展，分析了国内物流（例如当当网）发展的现状。我们就未来物流的发展方向、实体店与网店的接合、电子支付手段以及新华文轩的发展愿景等话题与杨经理进行了交流。我明白了在电子商务专业的学习中要积极主动、充分的发挥自己的创造力，在理论知识的指导下深入实践，在实践中不断探索前进，只有如此才会在电子商务的道路上越走越远。

通过认识实习，我对新华有一些认识，了解到它在物流运作中的基本模式是正向和逆向相结合的物流运作系统。下面就这两个方面进行一些优缺点的分析。

1、文轩连锁正向物流概况

文轩连锁的正向物流运作中，企业由采购部门出发，根据企业的erp系统的预测是否应该进行采购，发出采购单，然后向供应商提出采购申请，在供应商进行核实后，发货到企业的物流中心，物流中心在接收到采购指令之后，等待收货，在收货作业结束后，然后向各个销售网点进行发货，分两种方式，一种是直配，另一种是经库存周转后进行配送，同时发出指令，各个零售网点接货并反馈发货信息。

2、文轩连锁逆向物流概况

文轩连锁的逆向物流运作上和其他的连锁书店有着相似点，由采购中心或物流中心发出指令，各个零售商都将要退货集中起来，然后交由物流中心进行分类、分拣、按照供应商名称或者图书标签等等标准来集中处理，在物流中心主要采用的是自动化的流程处理方式，一些有名的供应商分们别类，和传统的人工分拣有着较大的先进性，最后将分类好的商品退回供应商。

3、文轩的物流系统的优点：

在操作上采用双向物流共同物流渠道进行运作，担不是传统意义上的集成，它们在操作上是分开的，且是不同时间的进行，由采购部门和物流部门发出指令，各个零售点个分销商将要退的商品集中在某一时间进行集中处理。

（1）可以避免建设逆向物流渠道的费用和投入，节省了建设费用，为企业积累了资金。

（2）两个时间错开来，形成互补，共享企业资源，共用物流通道。

（3）这种自建物流设施的举措使得企业在今后的发展中可以独立自主，并且可以提高企业的运营效率。这样就可以完善文轩的b2c、b2b相结合的发展模式，这必将会让企业不断前进不断壮大，成为电子商务时代中的一个后起者。

4、文轩的物流系统面临的问题：

（1）文轩连锁的分销点分布在省内各个区域，各个区域向物流中心退货的周期是不一样的，如何才能把不同区域的退货秩序、以及退货效率和保证物流中心有序运行且无大量的商品积压是一个急需解决的问题。

（2）由于分销点退货具有数量少、品种多的特点，物流中心整理量会很大，针对不同区域内的退还货问题具体操作和协调起来的难度也会非常大。

（3）整个行业在运行中有一个通病，就是采购部门和物流部门对于销售网点的销售状况的信息不能够得到及时的了解。在组织货源时往往会出现信息差和对市场预测的误差问题，这样做的结果就是增强了逆向物流的退货强度和成本。

（4）正向和逆向物流通道共用，会使运输成本加大，双向协作难度大，很容易影响到企业物流中心的运作效率。

1、新华文轩面临实体店和网上商城的利益权衡问题：新华文轩是采用加盟直销的经营方式，在加盟商的店铺中是按原价销售，而在网上销售中都有很大的折扣。新华文轩有那么强大的直营网络，要想把网上商城推广开来并不难，它只要利用传统店铺来推广就会很容易。但是为了顾及那些店铺的利益，它在自身的宣传扩张中也会有所顾虑的。这其中就面临着短期的利益取舍问题，公司应该制定详细的战略发展计划，把b2b2c这种经营模式搞好，实现企业内部的信息化。

2、网上商城存在的问题：为了更加的了解文轩，我特意进入了文轩的网上商城，发现整个网站显得很沉寂。购物流程给人的感觉也不是很好，可见这方面下的功夫不足。文轩应该大力的引进专业人才，成立网上运营项目部，争取把网上商城建设的更加人性化、便捷化。在这个网购成为主流的时代，应该引起企业的充分认识。重视和培养专业人才，鼓励企业内部创新。有些专业技术和服务可以尝试外包模式，加强与高校之间的互动，相信文轩会发展的更加美好。

新华文轩（00811）公布，董事会已批准投资及建造西部文化商品物流配送中心的建议，该配送中心拟建于成都市青白江区成都国际集装箱物流园区，估计投资预算总额约为4.2亿元人民币（下同）（尚待有关政府部门批准）。包括土地成本约6000万元;建造成本约2.5亿元及机器及设备成本约1.1亿元。

预计新物流配送中心占用之总地盘面积将约18万平方米，及其总楼面面积将约为13万平方米。投资项目之投资额竣工后，新物流配送中心之储存能力最多可达约60万类产品，及其物流处理能力每年可达约160亿元，可满足集团未来约10―20年不断增加之物流服务需求。

公司解释，集团现有的成都物流配送中心在地理位置上将无法满足集团物流业务之未来扩展。投资项目符合集团之策略性发展，及将有助扩大集团之物流网络。此外，新物流配送中心拟建于成都国际集装箱物流园区，投资项目符合政府之行业政策，故将受惠于当地政府在行业政策方面给予之支持。

此次参观实习让我受益匪浅，虽然新华文轩在经营中存在有些许的问题，但是它在物流上的建树，必将会给企业发展注入新的血液。为该企业在b2b2c模式上的发展提供了动力，在网购额不断翻番增长，网购人群不断扩大的今天，只要不断的创新、锐意进取，相信新华文轩的前途一定会更加美好。

此行受到新华文轩物流配送中心刘经理、杨经理的热情接待，同时也得到了成都市电子商务协会的大力支持。在这里向他们表示由衷的感谢同时也深深的感谢我们经济与贸易学院电子商务系主任高庆成老师，正是在他的英明带领下我们才得以进行了一场有意义的参观实习。此外，也非常感谢司机和那些一起去参观实习的同学们。

**电子商务实践报告代写篇三**

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？

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。

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。

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。

20xx年10月18日消息：10月17日，庆祝新中国60年华诞的喜庆气氛还未散去，中国国际航空股份有限公司（airchinalimited，简称“国航”）在成都招聘空中乘务员的工作便紧锣密鼓地开始了，当天，共有110名来自社会各个行业的符合初选条件的帅哥、靓女参加了招聘考试。国航首次在空中乘务员的招聘测试中加入“素质访谈”环节，标志着国航对新员工的职业素质更加重视。国航西南分公司副总经理刘政亲临现场，并作为面试小组成员参加了招聘。

在这次招聘空中乘务员，首次出现了“综合素质访谈”环节，“这意味着公司更加重视员工的综合职业素质。思想汇报专题”国航招聘组负责人员介绍说。所谓“素质访谈”，就是首先请考生按照设定题目讲述一个故事，然后考官引导性地询问考生，在沟通问答中了解考生的执行力、团队合作意识、阳光心态以及沟通能力等与职业相关的综合素质，考察考生应聘空中乘务员这个职业的适合程度，掌握并评估考生在走入职场后的工作潜力。

早上8点半，前来考试的考生纷纷提前赶到位于白家中航旅业服务中心的考场，在考场外整齐列队，等待开考，之前他们已经通过了国航的网络初审。9点整，考试准时开始，考生们由工作人员逐一引导进入考场，按照资格审定、体检、面试、英语和普通话测试、综合素质访谈以及笔试的顺序进行考试，公司在每个环节都设立了明确的标示牌，客舱部派出乘务员在每个环节引导考生，使得招聘现场井井有条，招聘过程秩序井然。经过整整一天的紧张工作，到当天下午，招聘工作顺利完成，最终结果以后将统一公布。

**电子商务实践报告代写篇四**

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。

**电子商务实践报告代写篇五**

我的实习单位是深圳梵珈化妆品有限公司，属于小规模电子商务公司，化妆品行业。公司主营店铺分别是天猫商城旗舰店，及京东商城旗舰店，淘宝集市店，兼阿里巴巴平台批发产品。其中天猫和京东和阿里巴巴是去年才上市的，淘宝店铺有5个皇冠，主营产品是化妆品。月销售业绩不算佳，目前还是在推广发展期。我应聘职位是淘宝客服，主要做售前售后工作，以及店铺的日常维护，有空时，还去仓库帮忙打包。现在不是做客服了，主要是店铺的推广，以及店铺的日常运营。

实习岗位：淘宝客服及推广员。

实习过程，我主要的岗位是淘宝客服，在此过程中，我对网店的操作流程越来越熟悉。

（1）售前接待顾客：在此过程，我学到了一下客服与顾客沟通的技巧。当然有时候还遇到一些挑剔蛮不讲理的顾客，但是顾客就是上帝，我们不能得罪他们，得想办法让顾客满意。

（2）订单处理：及时准确、专业、避免订单处理不当的风险。在发货的时候，得注意该快递能否到达这个地址，如果不能就得及时更换快递，拣货的时候，必须得多次核对货物是否齐全准确无误。

（3）物流配送：选择一个到达顾客的目的地的快递方式，准确的到达对方手中。

（4）售后服务：如果顾客对产品有疑问，要尽快地帮顾客解决问题，并且进行售后回访，做好记录，如顾客有建议，可以记录下来，向公司反映。还可以做会员管理，可以给老顾客设置折扣。如果公司有新活动，及时通知新老顾客。

（5）店铺的推广宣传很重要，转化率能否提高与推广有很大的关联。除了站内的推广，还进行站外的推广。

实习中，我学习了有关网络营销的一些营销方式：

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。

我主要的岗位是客服，同时我也学习网络推广，我的同事是个有经验的网络推广员，平时我也会请教他相关的推广知识，通过学习，我了解到网络推广工作是很讲技巧的，网络营销的好与不好与推广有很大的关联，其中推广方式主要是网站推广及邮件推广、博客推广、微信推广、微博推广，美丽说推广，比较少用的是搜索引擎。

（1）网站推广是推广员在网上宣传自己的优势产品，形成网上品牌。网页在制作上要能够吸引人，内容应时时更新，在宣传自己的同时可为顾客提供与产品相关的小知识等，丰富网上内容。同时，开设专门的与顾客互动的版面，更好地倾听来自顾客的声音，还可以与其他网站做友情，扩大企业的知名度。这种方式，通常是一些大企业适应的方式。

（2）电子邮件成为很多单位和个人与外界交流的一个重要方式。电子邮件具有方便、快捷等优点，因而，很多企业已经把电子邮件作为营销的一个手段。在出售产品时，可以在客户资料栏中留下客户的电子邮件，这样，推广员就可以通过电子邮件把新产品的介绍发给顾客，可以利用电子邮件对顾客作回访，从而有效地与顾客沟通。比如，做贸易的卖家以及一些团购网站最常使用的是发邮件，他们会定期向顾客发送有关产品的信息，在节日的时候还会通过邮件给顾客发送问候。时间久了，顾客不由自主地就会对这家企业产生情感依赖，从而更愿意购买该企业的产品。

（3）互联网上有了博客以后，尤其是博客不再是个人日志，它可以成为一种营销工具以后，它可以具备广告等其它营销方式所不能具备的互动功能，很多企业开始意识到博客的妙用，并积极尝试使用博客，为自己的企业目标服务。

（4）微信越来越得到人们的喜爱，我司也开通了官方企业微信，希望借助这个平台，能和新老顾客进行互动，利用微信营销有着独特的优势：微信作为可以在手机上使用的聊天工具，携带方便，用户可以随时随地了解信息和最新动态，并且能够实现企业与客户进行一对一的有效沟通。

（5）微博的知识面广，转发速度快，我在公司接触多的就是微博推广，通常发一些产品的亮点，还会制作一些活动方案通过微博发布，引来人的关注，转发量大的话，效果就更好。

在网上开店，为您在传统的经营推广之余，开辟出一条更高效、更广泛的销售渠道。网上开店销售规模不受地盘限制，不受店面空间限制，不受地理位置影响。与传统商务活动相比，它具有有下列竞争优势：

（1）交易成本低。首先，通过网络营销活动企业可以提高营销效率和降低促销费用，其次，电子商务可以降低采购成本。

（2）可以控制库存。开设网店不像实体店，备货量大，可以根据销售量计划库存，甚至是从工厂那边调货，一些实体店一旦生意不好，就会亏很多，首要原因就是囤货太多。传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，完全可以在有了订单的情况下再去进货；传统商店如果不想继续经营时，得先把原来积压的货物处理掉，而网上商店因为存货很少，也就没有这个包袱，随时都可以更换品种，或者改行做别的生意。

（3）增加商机。传统的交易受到时间和空间限制，而电子商务则是24小时全球运作，网上的业务可以开展到传统营销人员销售和广告促销所达不到的市场范围。

（4）减少中间环节。减少了中间环节，使得生产者和消费者的直接交易成为可能，从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。

根据调查及我对电子商务行业的认识，我认为网上开店有以下特点：

（1）丰富的功能。网店系统中的\"夺宝奇兵\"（提高网店人气的游戏）、\"发红包\"团购等促销功能，更加有效的增强客户对店铺的喜爱度和回头率。在迅速聚集人气的同时，又减小了发生价格战的可能性。而网店系统中的内置短信网关，支持手机短信群发功能，可以将新上线的产品迅速告知客户。

（2）更易的推广。拥有更加易记的域名、空间，特色页面和功能，网店就更加容易推广了，而推广的结果（包括流量、知名度）都完全归自己的独立网店所有。

（3）拓展网络市场。如果是企业，更应该开设自己的独立网店。开独立网店可以拓展网络市场的同时，为企业产品在网络中做无成本的口碑宣传。另外，企业可以根据需求，通过独立网店的开发团队定制如代理商平台、加盟商平台等功能，更好的拓宽产品的销路。

（4）降低成本。网上开店投资甚微，基本不需要水、电、管理费等方面的支出，网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资。

学习的最终目的就是应用，只有将学习的理论知识与生活实践相联系，将学习的理论知识运用到社会实践中，学习才能达到最终目的。在这一次实习过程中，给我收获最大的就是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的。

对于就业竞争里的认识，我觉得如今企业是更看重你的经验以及技能，当然学历也是重要的，企业看的是你能带来多大的利润，能否为公司解决问题，工作态度好不好。所以我要不断地提高自己的技能以及素养。

在学习过程中，我对网店有了进一步的认识，熟悉网店的后台操作以及网店的管理流程，还学习了一些网店客服与顾客之间的沟通技巧。在经营网店的环节中，我总结了以下几点体会：

一、找准目标，保证充足的货源，如果没有货源，很难保证库存的稳定。

二、上传宝贝时，标题要简明扼要，突出关键字，描述祥尽。

三、店铺装修要新颖，独具一格，富有吸引力。

四、合理设计上架时间，保证买家能浏览到宝贝，尽量选择上架时间为7天，这样可以增加访问的机会。

五、定价合理，做到货真价实，以诚信为本。一直以来，我始终坚信开始的艰难，终究会被以后的成功所替代。因此，在此步骤中，进展得较为顺利。其次，就是推广、宣传阶段，通过qq、阿里旺旺等网络宣传方式推广。

六、利用一切资源，提高内涵（口碑，品牌，资讯）利用网站（微博，微信，社区qq，百科等）巧妙利用这些环境也是我们的重要的营销手段。

七、锻炼团队合作，在团队的环境下，使自己的优点得到最大发挥。一个人的力量是微不足道的。团结就是力量。

通过这次的实训，使我对电子商务有了更深一层的了解，也不断拓宽了自己的思路，了解电子商务企业的营销模式和营销过程，它有不可估量的作用，让我更有信心相信通过老师同事的指导，自己的努力将会有更好的发展。

实践是学习的真理。通过实习，我接触到新的东西很多，这些东西给我带来新的体验和体会。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我们苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。通过这次实训，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，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。从理论和操作这两方面进一步的拓展我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，只有这样才能为自己以后的工作和生活积累的丰富的知识和宝贵的经验。

在公司，我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。在实习期间，我发现我表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。我会努力让自己的能力变得愈来愈强。但是也存在一些不足，主要是积累的经验还不足。我还需要不断地去积累新知识，努力积累的工作经验，第二就是我创新能力不够强，还需要挖掘这方面的潜能，以后我要多设想一些有创意的活动以助于创新思维。第三就是专业知识不够丰富。要想多加强专业能力，就得多看相关视频及帖子。

**电子商务实践报告代写篇六**

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。

**电子商务实践报告代写篇七**

为期两个月的实习期结束了。我在这短短的两个月的实习生活中学到了

很多在课堂上学不到的实践知识，受益匪浅。现在我就对这两个月的实习做一个总结。首先我介绍一下我的实习公司：临沂市沂峰网络科技服务有限公司（阿里巴巴分公司）。我公司位于临沂市临西五路西城新贵的一座写字楼，主要是做电子网上商铺和网站的。主要是面对临沂本地的。

在两个月的工作中我参加了该公司的业务员的工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是刚开始公司给我们安排了为期三天的培训时间。通过培训让我了解该产品的功能，我们这个产品就是主要帮助客户做推广、做网铺、找客户的。

第两个阶段就是经理安排我们试着打一些电话，给我们找了一些本地老板的联系方式，让我们把我门的产品介绍给老板，在问问老板的销售模式和局域限制，如果客户适合我们的条件和有这方面的意向，我们就试着把客户约出来去当面交谈。

如果客户同意我们就签单，然后把订单发到阿里巴巴总部，总部为他开通账号，由我们去给客户的产品拍照放到网上去。虽然工作才两个月，但是我相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

这期间我做成了一个订单，这个客户是做建材的。为了这个客户，我做了很多功夫：背资料，调查他们的同行的市场，打听该店的情况，总结了前几次的失败原因等等，通过这两个月的销售实习使我深深的明白了销售的重要性和搞销售是一件很辛苦的事，根本就不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好知识固然很重要，但更重要的事把学到的知识灵活运用到实践中去。

在位期两个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天6点起床，然后象个真正的上班族一样上班。上班过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对阿里巴巴也有了更深的了解，通过了解也发现了阿里巴巴很多的优点：

1、阿里巴巴老总马云通过十年的努力把阿里巴巴发展到了200多个国家;

2、阿里巴巴在本国适合任何的企业公司，深得各企业的信赖和政府的支持等等。

实习使每一个大学生毕业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也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习使我们把学到的一些理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。最后衷心的感谢沂峰网络科技服务有限公司给我提供实习机会！在接下来的一年里我会踏踏实实的做好我本分的工作的。

**电子商务实践报告代写篇八**

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。

xx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，20xx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20xx年x月进行到20xx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。

**电子商务实践报告代写篇九**

近几年，我国许多高等院校纷纷开设电子商务课程，学生反映强烈。北方交通大学是我国率先开展电子商务教学的高校之一，1992年就开设了《条码技术与电子数据交换（edi）》的选修课，1996年该课被列为物资管理和国际企业管理专业的必修课程；在新制订的九八级教学大纲中，《电子商务》被列为管理工程专业的必修课程。在教学实践中，北方交大已经形成由教师的电子教案、学生的电子作业、交互式的远程网络教学系统以及电子商务网络案例教学模拟试验等构成的全方位多媒体教学体系。作为教育部远程网络教育试点，已经在因特网上实现了“电子商务”课程的远程网络教学。“电子商务”是北方交大学生们的热门话题之一。社会实践报告

那么，在校大学生们是怎样看待电子商务这个问题的呢？1999年底，由与北方交通大学电子商务协会共同对北方交大的在校学生做了有关电子商务的问卷调查。调查采用书面问卷形式，受访大学生575人，研究生38人（其中mba 20人），这些学生分别来自各个年级，涵盖了电信、经济、管理、法律、运输等多个专业，具有较强的代表性。

调查包括两部分。第一部分是对电子商务的认识，包括以下几个问题：

1、你知道什么是电子商务吗？

2、你能就电子商务对社会的影响谈谈自己的认识吗？

3、你能说出电子商务的一般流程吗？

4、你知道什么是edi吗？

5、你对电子货币了解吗？第二部分是获得电子商务的途径，包括以下几个问题：

1、除了上课外，平时你从哪些方面了解电子商务的知识（依次举出三种途径）。

2、请列出你阅读电子商务论文的具体报刊名称。

3、你参观过电子商务的展览会吗？社会实践报告

在被调查者中，60.5%的本科生和100%的研究生表示对电子商务的概念有一定了解。数据显示，大学生们对电子商务表现了较大的关注，受教育的程度越高，对此的认识也越深。在对电子商务的概念有一定了解的学生中，认为电子商务对社会有很大影响的占23%；认为有一定影响，但短期内难以形成规模的学生占46%；认为中国目前发展电子商务尚有难度，对老百姓影响力有限的占31%。这一方面说明

在校大学生对电子商务的发展与对社会的影响的认识还较为冷静，另一方面也说明，我国电子商务的人才培养和在校教育与社会的需要还有一定的距离。社会实践报告

这不能不让我们担心，电子商务正以令人难以想象的高速度发展，而目前的教育及受教育者能否适应市场的需要？在对电子商务的了解程度进行深入调查时发现，问题确实很多。

表示对电子商务流程有明确认识的同学中，本科生仅占32%，mba占80%，大部分非经济管理专业的学生对电子商务具体贸易流程的认识仍然停留在初级阶段。

在对edi的认识上，仅有不到9%的人（研究生32%）表示曾有过了解；4%的人（研究生18%）能就edi在电子商务中的应用发表一些自己的看法，且这部分人全部是经济管理类学生。可见，在深入系统的学习中，电子商务逐渐体现了它的学科性——以经济管理为主。在这方面，经济管理类的学生有其专业的优势。但是所占社会实践报告

比例之少，尤其是其他专业无人了解的现状实在令人担忧。

在对电子货币的调查中，仅有1人在网上使用过电子货币。本科生中仅有9人表示对此作过专门的研习，而且都集中在计算机专业和信息通信专业。研究生中也仅有4人表示自己曾钻研过此类问题。另有10人表示对此很有兴趣，这个数字是相当低的，仅占总人数的2%。电子商务是一个跨学科的领域，在涉及到电子商务发展

的关键问题——金融电子化与贸易安全上，电子专业、法律专业的学生有独特的优势，但尚未引起经济管理专业的重视。就目前而言，真正认识到电子货币与自己已经很近的学生并不多，对此投入很大精力的学生更少。

第二部分的调查主要是想了解学生学习电子商务知识的途径，了解哪些报刊上刊载的文章学生引用次数最多。经分析，除去开设电子商务课程的专业，大部分本科生是通过计算机类的杂志（43%）和报纸（30%）来了解电子商务知识的，从专业书籍与广播电视上学习相关知识的并不多。社会实践报告

调查数据显示，被学生引用的电子商务方面的论文来自91种中英文报刊，一方面反映了学生的阅读面很大，另一方面反映了媒体对电子商务的报道数量也在加大，同时也反映了当前我国电子商务的专业报刊尚未面世，面向大众的宣传方式仍是以面为主的普及，较少涉及具体的实施细节，系统介绍电子商务知识的报刊并不多。

在普及电子商务方面受到学生们认可的媒介主要有《计算机世界》、《互联网世界》、《信息与电脑》、《中国计算机用户》、《市场与电脑》等几家刊物。经过进一步调查了解到，这些排名靠前的报刊，在1999年都专门设立了电子商务普及类的专栏或专题讲座。在人们迫切想了解电子商务知识的时候，选择系列刊载的报刊无疑是读者的首选。但是没有一家刊物所占的比例超过15%。

最后，在没有任何组织的前提下，大多数学生（本科生的65%和研究生的89%）都主动去过电子商务的展览会，从中了解电子商务的最新发展动态和最新技术应用。社会实践报告

通过调查我们发现，大学生们对电子商务都十分感兴趣，不少人通过阅读课外资料或参加展览了解电子商务，有目的地学习电子商务知识。但是，他们缺少系统全面的学习。在电子商务成为21世纪贸易主要手段的趋势下，电子商务的普及与教育工作若能更上一层楼，将会推动我国电子商务的发展与壮大。

**电子商务实践报告代写篇十**

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。下面，小编为大家分享电子商务实践报告总结范文，希望对大家有所帮助!

实习时间：20xx年3月7日——20xx年4月15日

实习单位：xxx有限公司

实习单位简介：

xxx有限公司始创于1998年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处重庆江北cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，红石曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和香港、澳门特别行政区。

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20xx年3月7号，我带着忐忑与兴奋来到了重庆红石传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从3月7号到4月15号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找李总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李总的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。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，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、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不少，因为公司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。幸运的是我在李总监的指导下，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。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好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。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的.，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

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