# 最新电子商务实训报告(八篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-10-19

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。电子商务实训报告篇一（一）四川新华文轩连锁股份有限公司简介：四川新华文轩连...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**电子商务实训报告篇一**

（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。

二、：

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。

三、

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。：

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。：

（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。

四、：

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。

五、

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非浅，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。

**电子商务实训报告篇二**

以下是本站个实习报告目编辑为您整理的2024最新电子商务实习报告，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。

2024最新电子商务实习报告【一】

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。

2024最新电子商务实习报告【二】

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程,收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了b2b及b2c的流程,懂得了三流互相配合的重要性，收获很多. 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，其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2c是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

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，足不出户就可以享受到网上银行的服务。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。

这次实习中，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会总结一次，我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了，又累又受气，上会网玩会游戏多好呀!但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了!这样，我就以积极的心态来面对，我不再惧怕他们，我知道困难像弹簧，我弱它就强。对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的!

这一周的上机操作，我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完，但至少每一项我都熟悉了流程，知道具体每一步该怎么往下走，我想着就是不小的收获，呵呵!

这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载迅雷并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识.这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助!

**电子商务实训报告篇三**

（一）实习目的：

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

（二）实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

（一）实习时间：

xx年5月5日至6日

（二）实习地点：

路桥重工有限公司

20xx年7月15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。20xx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。

**电子商务实训报告篇四**

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，我通过参加实习单位的招聘以及面试，成为了青岛xx公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

二、实习单位简介

青岛xx公司位于xxx，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x万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产xx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。

该企业是xx市著名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，我在此企业参加实习工作，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习时，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。

三、实习时间

我的实习工作从20xx年x月xx日进行到20xx年x月xx日，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，因此担任此项实习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。

四、工作任务

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，用堆高机按照标准最大堆高数量储存;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习工作，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。

五、实习心得

在此次的实习工作中，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。

通过这次的实习，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。从这次实习中，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。虽然这次实习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。

从这次实习中，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习的真正目的。

**电子商务实训报告篇五**

随着互联网在全世界范围内的兴起，为了跟上时代的步伐，也为了实现当代社会的需求，学校专门为我们电子商务专业提供了一个实习的平台，让我们更加了解和掌握电子商务的流程和后台管理。

我们这次实习上从20xx年x月x日至20xx年x月x日，在这近x个月的实习里，主要目的是为了提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，为即将踏入社会的我们做好准备和动手能力；让我们更加了解电子商务的运作模式和流程以及了解现代企业的建设和先进的管理水平。

我们这次的实习时间是从20xx年x月x日--20xx年x月x日。

这次我们的实习地点主要是在xx有限公司和xx有限公司。我这次主要被分配在xx有限公司实习。

（一）、实习目的

在这两周的实习里，我们首先是听公司x总及其他几位公司职员为我们讲解xx电子商务方面的发展史和专业知识，为了提高我们的综合动手能力，分配给我们每个人的任务都是一样的，首先在中城网上注册，然后去找在xx地区范围内的商家，与商家协商把商家店里比较有新颖性的商品通过拍照传到我们已注册好的店铺里，商品图片上传后，再在xx地区内进行全方面的宣传，让消费者知晓商品到最后的购买商品，顾客下订单后我们应及时处理，送货上门，货到付款，开具收据，这样，从寻找商品到交易成功就基本完成了。

（二）实际操作流程

由于x号和x号是公司为我们讲解专业知识和分配任务，所以我们正式实施任务是从6号开始的，在任务开始时至结束，我都是认认真真的完成每一个流程和做好每一个任务。

（1）寻找商家。

由于xx商务网主要是针对xx地区的，所以我们也只能在xx地区找商家，也只能在xx地区范围内进行销售，到时送货上门，货到付款。经过两天的寻找，终于找到了两家个体工商户，一家是化妆品店，另一家是卖时尚休闲包的，之所以会看上这两个商店，是因为他里面的商品不仅质量好，而且价格公道，堪称价廉物美，最初在与商家协商时，他并不是很相信我们，我们交谈了很久，并出示了公司的相关证明和我们的学生证，他们才开始相信我们。经与商家协商过后，他们都表示愿意。于是我对这两家商店里比较有特色的商品进行了拍照，然后和商家签立了协议书，并与他们商量了如果有人下订单我就会提前与商家联系，保证到时能有货提。

（2）在中城网上注册。

首先进入，这是xx学院与xx商务网协手培养我院合格电子商务人才的实习网店平台，进入页面后，在左上角点击“学生注册”--“同意注册声明”--“认真填写登记信息”--“完成注册”，这样，就完成了在实习网店上的注册。这里值得注意的是在填写每一条注册信息时，都要真实填写，保证信息的真实可靠性。因为我们不只是在这上面实习两周，而是要把这个网店一直要做到我们毕业，所以我们要认真填写，不要夸大其词，这样顾客才会相信我们，才会购买我们的商品。

（3）上传商品图片。

在商家那拍到自己满意的图片，说实话，拍照对于从来没学过摄影的我来说，简直就是难上加难，拍了几十张，可以上传的才几张，第一次借了沈总的照相机，但是由于拍摄不来，没有拍到理想的照片，所以后来把我同学喊上了，因为他学过摄影，所以后来的照片都还可以；然后选择“学生登录”，输入自己的用户名和登录密码，单击“登录”，然后选择“直接进入后台操作”，选择“图片上传”，记住，必须要jpg格式的才能上传；随后把自己所有要用到的图片都传上去，还要上传一张自己的照片，因为店铺左上边要有一张自己的图片，这样，买家才更容易相信你的店铺。做完以上操作，上传商品图片就完成了。

（4）对自己网店和商品进行宣传。

在把商品图片上传后，下一步就是要为网店和商品进行宣传，因为这们可以提高网店和商品和知晓度，我采用了qq群、飞信、空间、贴吧等方式进行了宣传，在商品图片上传后，我就不停的在做宣传，不过前两天的效果不是很好，虽然宣传了，但是还是没有人下订单。于是我又继续做全方面的宣传，在百度德阳吧里进行了宣传，后几天陆续有人进网店订购，这样就达到了宣传的效果。

（5）商品销售发布和商品信息管理。

在后台管理中，选择“信息发布”中的“商品销售发布”，在弹出的对话框中填写商品的基本信息和上传产品的标志图片。在填写过程中，产品介绍尤其重要，因为产品介绍的好坏直接关系到顾客是否愿意购买。我在店铺里主要卖的是包和眼影，同时也在卖书。在介绍包的时候，要把包的质地、开袋方式、内部结构、外部结构、风格、箱包图案、颜色、硬度、成色、尺度等描述得一清二楚；介绍眼影的时候，要把眼影的颜色、粉质、什么样的眼影搭配什么样的衣服、用这种款式的眼影会不会带来伤害之类的，都要描述清楚。这次我在店铺里卖的书主要是20xx年报考助理会计资格的书，这套书主要描述它的和试题的准确率。在商品销售信息管理是用来记录商品的购买记录和对商品图片及商品信息的编辑、隐藏或删除的。

（6）商品订单处理。

登录后进入后台管理系统中，选择“反馈中心”的“订单信息”选项，可以查看订购人、订购商品、订购地址及订单处理状态。如果收到订单信息应及时与买家联系，由于销售是争对德阳地区的消费者，所以“物流配送”和“网上支付“两项操作流程就省略了。直接为买家送货上门，货到付款，然后在后台中选择“订单处理”中的“交易完毕”，这样，一项商品交易从上架到买家的手里就基本完成了。

通过长达x个月的实习，我对自己的专业也有了更为详细而深刻的了解，也对自己的专业产生了更浓的兴趣。

（1）在这些天里，我们已不是学生了，而是网店主人，或者是公司的一名职员，所以我们要在其中接受挫折，提高自己的业务能力，这次实习中，我们要把自己能说会道的一面展现出来去跟商家洽谈，然后把商品图片上传到自己的店铺里，然后再做大量、全方面的宣传。虽然这次在网店里卖东西说不上累，也没赚到利润，但是我已经跨出了成功的第一步。

（2）这次能得到这么好的实习机会，要感谢学校和公司给了我们这个实习的平台。最初，我认为公司的老总都是比较严肃的，凶神恶煞的，然而当我看到中城公司的沈总时，完全没有这种感觉了，沈总和蔼可亲、平易近人，而且我们不懂的就问他或公司的其他人，他们都会很乐意的为我们讲解，公司有这样的老总和职员，我相信，公司的明天会更加辉煌。其次，也要感谢学校能提供这么好的实习的平台，让我们理论联系实践，这让我们能学得更多，收获得更多。

总之，这次实习给了我们丰富的经验和宝贵的财富。虽然这次实习并不是很累，但是我在公司学到了许多前辈们和自己在实践中总结出来的经验，不管是去找商家洽谈还是业务素质方面，我都得到了锻炼，这不仅使我们积累了在课本上学不到的经验和教训，而且为我们以后从事电子商务方面工作奠定了良好的基础。

**电子商务实训报告篇六**

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于20xx年x月xx日至x月xx日很有幸被xx有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强。在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多。在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开。可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我能够理解失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来。如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售教师的表扬。在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

xx有限公司成立于20xx年x月，总占地面积约xx亩，总建筑面积xx平方米。快速生产满足xx片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发本事，生产出适合地方口味的产品为产品出口中亚服务。目前，xx厂仅仅作为一个满足xx片区销售的生产基地，在未来xx将发展成为原材料供应基地。

首先，我介绍一下所在市场的基本情景，我所在的伊宁市场是xx深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，经过多次宣传和介绍，说服客户理解并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年x月xx日进入了xx有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自我不需要与客户直接接触，感觉很简便，之后自我学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，能够说是直销，能够在几分钟之内完成一笔交易。可是我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业本事，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类应对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自我所做的事负责的一种职责。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你此刻能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这是销售员常遇到的事，但那天的事很悲痛，师傅喝了x个啤酒，可是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了xx县两天的行程。第二天我们一早来到xx县，首先到我们在那的客户也是我们在xx县的代理商x老板的商店。今日他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情景和他们此刻的库存与目前市场的需求，最终问问他需要进多少产品，可是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。可是我来之前已经了解到公司近期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最终我还是没有打动x老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往x老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，终于在我的努力下得到了x老板的认同，定下了十万的订单。那时的心境不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不一样层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最终，感激我的母校——xx大学商学院，一向以来对我的培养，感激商务管理系全体教师传授给我的知识，感激三年以来教育过我的所有教师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

感激让我实习的集团xx有限公司，同时再次感激销售师傅xx先生对我营销知识的指导和教诲!

**电子商务实训报告篇七**

电子商务网站建设课程实习是电子商务专业的重要实践环节。通过实习使学生能够更进一步的领会电子商务网站建设的相关知识，熟悉和掌握网站规划、设计的基本流程和注意事项，熟练运用网站建设的各种开发工具。并希望通过网站建设课程设计来培养学生综合运用所学知识分析和解决实际问题的能力，为今后就业打下坚实的基础。通过规划与设计以营销为导向的网站，加强对网络营销导向的企业网站的认识，掌握网站的规划和设计方法，达到以学致用的目的。

选择一个企业，以小组为单位设计某企业电子商务网站，综合运用网站开发平台、dreamweaver网页制作、photoshop平面设计、sqlserver20xx数据库、等技术，实现的主要栏目有企业产品展示，在线订购、在线客服、企业信息发布。

通过这四个星期的学习实践中我们了解到学到更丰富的软件开发技术和应用实践技巧，使我们真正对所学的软件有了更加深刻的认识，不能说做到了熟练在手，但可以说应对简单的网站建设开发还是有富余的。所以我们结合所学专业的内容制作了海洋之星酒店的网站，作为实习的成果，其内容是多样化的。

制作网页用的软件是dreamweaver,,photoshop图像处理技术，制作推广海洋之星的网站。

（一）在建设网站之前先的网站策划方案拿，实习的前两天一直在关于网站策划的问题。到网站主题色、网页布局、栏目分类等问题时大家都有不同的意见，是自信分析才决定下来网站的问题。

（二）在网站的建设当中大家会遇到想象的问题，例如：用ps技术美化图片文字时遇到的技术问题，用flash来的广告想要的，有时网页之间链接不上等。

在此次网站建设资料收集中我发现营销，媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广（只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销），社区广告（论坛，博客，sns网站如校内网，开心网），还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。搜素引擎推广是最适合中小企业的推广方式随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

在现实际的年代internet以惊人的速度对经济活动和社会产生日益广泛的影响，它加速了社会的发展，为在市场竞争中生存和进步，网站是个人信息化的重要组成部分，个人建立网站在于与世界接轨，扩大自己的视野并以网站形式为客户以及消费者提供完美的服务。

这次的实习已经结尾，在此过程中我了解到现在的网站大多都是利用二次开发平台通过这次实习，在制作时想想使自己的网页更加丰富多彩，在网页中插入图象，动画，动态特效。看到了一些知名的网站开发出的网页，不仅栏目内容丰富，信息量大，而且页面图文并茂，五彩缤纷，使得网民赞叹不已，流连忘返。以我们的经验，当前的软件的功能日趋复杂，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此我们应在以后在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能，为以后能做出出色的网页而努力。短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。虽然某些知识点在实训之前就有接触，但是那时还没有完成网页制作的内容，没有网页做奠基，对这些新知识感觉又很空洞，所以那时是很难理解这样的一些内容的。通过这次实训将这些知识与自己所做的网页结合在一起运用，不仅加深了印象，而且能够了解这些知识在实际中的用处和发挥出来的价值。在这次实训里，在学到新事物的同时也发现了自己的不足，比如在网页制作上的欠缺，某些小细节还是不能处理得很完美，这不是主要问题。最大的不足还是对网站的整个运营还不能总体把握与了解，毕竟自己接触的不太多，也没有去深入的去学习过，所以在面对一些困难问题时找不到好的解决方法。这是自己的不足之处，既然发现了就要试着去改变，因此在这段实训中学习的同时还要时刻反省，自我认知反馈。有缺陷就要尝试弥补，在今后的日子里要不断学习，吸取别人的有点以此来提高自己的知识，提高自己各方面的技能水平。最后还有强调一个团队的协作精神，因为一个大的项目光靠一个人是难以完成的，所以我们需要团结、合作，发挥集体的力量去完成与实现，还有就是对自己不擅长或不了解之处要有一颗虚心向他人请教的心，不管请教老师或是询问同学，都要以一颗学习向上的心来对待。在做到这点之前，当然也是需要具备一颗敢于提出问题，向他人寻求帮助的胆的，没有这样的一份勇敢，不懂不问，到最后还是没法解决，吃亏的还是自己。实训不仅仅是实训了，除了要做一些专业相关的事，其他很多的事物也是值得发现与学习的，这样才能不断的让自己提升。

那就是对网站的建设开发软件还不够熟练，但时通过实习，加深了我对网站建设的理解，丰富了我的实际操作经验知识，使我对日常网站建设有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好网站建设工作，既要注重网站理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

认知实习就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为当代的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。

通过这次实习我了解到了电子商务远大的发展前景，现在网络日渐走进大家的生活中，人们的生活也渐渐离不开计算机，同时大家的消费习惯也有所改变，网上购物也日渐为大家所接受，网上销售网上广告的比重也逐渐增加，而这一切都与电子商务有密切的联系，学习电子商务，使我有信心在自己专业上有所发展。

在学校时自己除了上课参加学院组织的相关活动之外，很难再接触到社会，虽然有时做兼职但是兼职与自己所学的专业关联甚少，所以对自己相关专业在社会上的了解也就不是太多了，很感谢学院对我们做的认知实习，让我了解到了自己相关专业企业在社会中的发展，同时也了解到自己在专业方面的欠缺。了解到企业对自己专业所需要的人才，哪些专业方向需要加强，。也从中知道了自己平时所学的几乎是纯理论的知识，而真正的工作是需要实践的加强，注意到自己应该加强实践的练习，但同时也不能偏实践而轻理论，理论知识好的基础才能更好的应用于实践，同时也要调整自己的方向，针对企业需要的人才好好的学习专业知识，更加的充实自己。

回想实习生活，感触是很深收获很丰富总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。了解企业的需要，知道了自己的不足，也进一步加强我们的实践能力，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。很感谢院里老师提供的实习的机会。

**电子商务实训报告篇八**

此次电子商务实习，我们使用了电子商务模拟系统，进行了b2c模拟练习、b2b模拟练习(含物流管理模拟)和c2c模拟练习。这次实习增强了我们对电子商务的理解，掌握b2c操作流程，学会作为消费者如何在网上购买商品和服务;掌握b2b操作流程，以网上交易的企业身份进行贸易模拟练习;熟悉物流配送环节，资金管理与支付方法;了解网上交易市场的运作流程。

电子银行-网上商城-申请b2c特约商户-注册申请，获得特约商户帐号

回到b2c首页，商户登陆——商户入驻——资料填写提交成功

回到b2c首页，商户登陆——进入管理界面

登陆到管理界面，在“销售管理”中可以对刚才的定单进行管理。

三是网上银行后台管理者：可以对商户和个人帐号进行审批和管理

这些步骤总的概括来说，就是：作为特约商户在网上开店，作为一般网上用户购买该特约商户的商品，特约商户进行订单处理，用户到网上查询订单状态。但是在每个身份注册之前，都必须要在电子银行注册开户，以备收付款之需。

上述所示分别为特约商户和消费者个人电子银行注册开户，开通网上银行之后的账号密码显示界面。

相对于易于上手，操作较为简单的b2c来说，b2b电商模拟实验的操作较为复杂。b2b模拟实验指导我们以网上交易的企业身份进行贸易模拟练习;同时在作为供应商的时候，需要进行物流发货环节，与物流公司签订合同。

(1)采购商登陆后进行购买，——生成询价单

(2)供应商登陆，进行报价，生成报价单;

(3)双方洽谈，最终签订合同实验方法：

可以两个人合作完成：一人先进行采购商的注册与管理，另一人进行供应商的注册与管理，步骤详见上面。两人配合完成b2b交易(采购商一定要买合作者的产品才能合作完成)。

完成一次之后，两人互换，再进行一次。

物流商注册(电子银行开户-注册)确定管理车辆和仓库

供应商申请该物流商的物流服务

供应商完成前面的交易合同，将货发给物流商，物订单管理)

简单概括来说，就是需要我们作为供应商在网上发布产品信息，作为采购商购买该供应商的产品，供应商执行订单，由物流商进行配送完成。但在b2b试验中，由于是企业间的交易，开通企业电子银行需要得到网上银行证书和密码，即需要网上银行证书下载并安装，然后再登陆网上银行进行银行帐户管理，最终得到企业的电子银行帐号。

供应商：

会员注册成功!会员号：20150005\*s登录密码：123456

企业ca证书号：ca20150005\*s证书下载密码：123456

采购商：

会员注册成功!会员号：20150005\*p登录密码：123456

企业ca证书号：ca20150005\*p证书下载密码：123456

会员注册成功!

会员号：登录密码：企业ca证书号：证书下载密码：

1、注册——拍卖商品登记(后台目录管理——添加拍卖商品到指定目录)

2、竞拍商品

我们在实验中既要作为拍卖者在平台上添加拍卖商品，又要作为竞拍者在平台上竞拍该产品。

网络营销部分的实验旨在让我们了解网上交易市场的运作流程：虚拟机管理、域名管理、搜索引擎、分类广告、商业信息、电子杂志、邮件列表、调查问卷。注册后在主页上进行虚拟机和域名的注册，并新建搜索引擎，登录后便可对上述一系列运作流程进行管理。

今天的电商模拟实习，让我理解了很多网络交易过程中那些以前都不知道的步骤和需要注意的方面，对整个网络交易的流程更加清晰。这次实习增强了我们对电子商务的理解，掌握b2c操作流程，学会作为消费者如何在网上购买商品和服务;掌握b2b操作流程，以网上交易的企业身份进行贸易模拟练习;熟悉物流配送环节，资金管理与支付方法;了解网上交易市场的运作流程。让我们明白了作为商户、消费者，或是以企业身份存在的供应商、采购商、物流商的具体操作步骤和其中复杂的交易流程。让我对电子商务的应用有了更深一层的了解。

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