

电商专业导论实习报告（精选5篇）

时间过得真快，一段时间的实习生活已经结束了，相信你一定有很多值得分享的收获，该总结一下这段时间的得与失，好好写份实习报告了。那么好的实习报告是什么样的呢？以下是小编为大家收集的电商专业导论实习报告（精选5篇），供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

电商专业导论实习报告1

一、实习单位简介

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。

二、实习期间主要工作内容

（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。

三、实习期间学习情况（论文核心内容）

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，多则数十万元，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。

四、实习心得

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，描述详尽。

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。

五、实习情况自我评价

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。

电商专业导论实习报告2

一、实习目的及任务

经过了大学x年电子商务专业的理论进修，使我们电子商务专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

1. 实习目的

①为了将自己所学电子商务专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用为目的。通过电子商务的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力；

②通过电子商务专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中

去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

③通过实习，了解电子商务专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

2. 实习任务要求

①在电子商务岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题；

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处；

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

二、实习单位及岗位简介

1. 实习单位简介xx系统工程有限公司成立于19xx年，是一家专注于xx产品和xx产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于xx科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家xx项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

xxx系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业

提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高中级技术职称的员工达xxx多人。为了开发出真正适合企业需求的xxx产品，企业特聘请电子商务专业专家xxx作为咨询顾问，紧密跟踪电子商务行业发展特点，不断优化。

2. 实习岗位简介（概况）

A. 参与电子商务岗位的日常工作，参与组织制定单位电子商务岗位发展规划和年度工作计划（包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等），并协助同事组织实施和检查执行情况。

B. 协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在电子商务专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

C. 在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

三、实习内容（过程）

1. 举行电子商务专业岗位上岗培训

我很荣幸进入xxx系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们

分发电子商务专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

2. 适应电子商务专业岗位工作

为期x个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电子商务专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

电商专业导论实习报告3

一、实习目的

为了尽快适应社会发展的需要以及实现自我增值，也配合学校教学的安排，特地来到上海这个大都市里，进行实践深造。也是靠自己的力量去减轻一下父母的负担。

二、实习内容

20xx年1月8号，我受学校安排来到上海崇明县的双腾电子电器有限公司实习。

上海双腾电子电器有限公司是一家私人股份有限公司。公司规模不大，一共有员工一百来人，董事长是崇明本地人叫倪忠。公司以生产各种

汽车上用厚膜电阻片为主，根据客户的需求进行来样生产或者重新进行图纸的设计到生产。其次还生产摩托车油量传感器电刷、电刷架，塑料支架和汽车仪表指针等等。公司的客户一般是国内的一些汽摩行业的制造商，也有一小部分的国外客户。公司的宗旨是：质优，创新，诚信，求实，团结一心，不断进取，努力拼搏，勇于创造。但是老板却并不只让我负责这一家公司的网上销售，因为他还有一家塑料产品厂，主要生产摩托车仪表上的各种传动轴，从动轮以及过桥轮，蜗杆之类的产品。所以做为一个销售人员，懂得产品的知识是必然的，这对于我来说工作量是相当的大，每一种产品都要相当的熟悉。不仅要明白它的各种属性，长度的量法，还要会看懂图纸。能够独立处理客户询盘所需的产品我们公司能不能做。

现在以时间为线，将实习的全过程分成三个阶段来讲述。

2.1 第一阶段

20xx年1月8号---

2月3号，这是我来公司的第一个月，做的是阿里国际站的资料上传与完善，面对的第一个困难是英语。做为电子商务的学生，我的英语没有过关。公司的资料，包括产品介绍与公司的介绍，我翻译不出来，也许说这里有一点专业的性质，估且不说，但是对于客户的邮件，我没有理由再说：“看不懂”。第一个让我处理的是来自印度的一家客户，他们以E-mail形式咨询我们的产品信息，结果，我一看傻眼了，不明白他的意思。里面加上称呼问候语一起不过六行，关于正文的信息就只有两行。原因所

在，是我对里面内容不能理解，一是有一个产品的属性单词，二个是有个我不认识的单词，我睁大两眼睛看着老板，表示我不懂。老板没有批评

我，也许是他心里有想过：“这样的水平，我该不该留你呢？”我的心里打了一个冷颤，压力。还好我早做好心里准备和物质准备，在来上海的第三天，去上海书城买了本《英语商函写作实务》，从此，虽出了校门，但一样得啃书本，而且得灵活运用。一周过后，在英语上有了一点点进步，把以前的东西又慢慢地捡回来些，对于句子语法，又回忆起一些。再加上网络的帮助，对付那个印度客户，也不成问题。不过大多都是一些简单的信件，没有太专业的东西在里面，而且通常不会太长，只是要相对应地回答别人的问题就没事了。

在工作的第一个星期里，我只是去发现问题，完善先前的工作人员没有完成的工作。公司作为诚信通的用户已快六年了，可是它却连个像样的店面都还没有，里面就三四个产品的图片除此什么也没有。我的任务就是先给它一个漂亮的店铺。这时我才发现，我的制图工具PHOTOSHOP学得有点差，可以说我们没有学过这个软件，取而代之的是FIREWORKS，但是相对来说前面一个软件会好使一些。

当这些都做完以后，我面对的就是如何去找买家，在阿里旺旺上经常看到有人发布各种公司信息和销售信息，但是我想这样子的推广只会让别人烦，而且成功的不多。在阿里上试着去“找买家”但是对我有用的信息好少好少，几乎是零，不知道是不是我们的产品需要的人少还是我们所叫的关键字不对。总是找不到买家，有点发愁了。正在这个时候，QQ提醒我，成志军老师会为我们提供销售与操作上的服务。那时别提有多高兴，成志军老师是我的实习指导老师。第一天他上线，我就一直缠着他聊天，多多少少问了一些工作上的事，但是大多是和老师聊天去，突然有种感觉，觉得学校和老师离我好近啊！以后一有事，我直接想到成志军老师

。他教我，首先要学会去阿里找买家，第二可以去论坛，博客里多看看，那里会有很多的信息的，想要推广企业，首先得把自己的博客做好，做得有意义，漂亮些。那么会有很多的网商去看的，起到了推广的作用，再者就是去阿里找一两个商友，不懂可以请教他们。所以在接下来的日子里，我认真地修改了公司的博客，把它做成我个人的了。在阿里上面我真进了几个旺旺群，里面不打广告的群太少了，不过通过三四天的交流，我真的认识一些朋友，一个是淘宝网的利韬伟开心数码店铺的北京商友开心，一个是浙江百信商贸有限公司的范天君。有时候真的会遇到不懂的东西，我就会去找他们问问看，虽然大家都在忙，都在工作，不过还是有求必应的。这是对阿里中国站来说的。

在国际站方面，真的是觉得烦，为自己也为公司。老板说过：“我花了那么多钱加入这个平台，如果说都没有一点成效，我的付出不是白费的，那么请你来做事也就没有什么意义，我不担心你的操作，就是怕你的英语过不了关，别人客户给你一封信，你都还看不明白，那就很危险呢。”叹！后悔啊。这么些年的英语都学到那里去了。没一点长劲。异乡，总感觉有点孤单。

2.2 第二阶段

中国站

年后，我渐渐对阿里的平台操作熟练了。在这里也许很多同学都会说：“阿里的操作本来就不是很困难，任何人只要稍稍看一下就都会了。”那你错了，简简单单发个图片或者供应信息是不难，但是很多细小的问题，我们在学校是并没有都能一一学到的。有些更要自己去尝试

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/196122115122010
231](https://d.book118.com/196122115122010231)