

电子商务的实习心得

当我们有一些感想时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么好的心得体会都具备一些什么特点呢？以下是小编精心整理的电子商务的实习心得，欢迎阅读与收藏。

电子商务的实习心得 篇1

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x公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

一、实习单位简介

x公司位于x市x工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的x流亭国际机场及x港码头，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x人，x年实现销售收入x亿元，出口创汇x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”、“x市文明单位”和“x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x、xx、xx、x等十几个国家和地区，（出口注册代号：q60、q128）其中出口x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x、x、x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x和x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x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。

二、实习时间

我的实习工作从x年x月进行到x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。

三、工作任务

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，我的实习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操过程中的一些技能，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。

四、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，也是对这几年来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。

这次的电子商务实训我们主要做了五个方面的内容，包含认识电子商务，网络购物，网上开店与装修（淘宝），网络支付与物流，网络营销五个模块。通过这五个模块的实训，也让我学到了很多课本之外的东西。

首先是让我进一步了解体会到了电子商务，也让我看到了我国电子商务的发展前景，电子商务通常是指是在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。通过实训的认识电子商务模块，我对B2B、C2C、O2O、众筹网站有了深入的了解，了解了一些我们国内的B2B、C2C、O2O、众筹网站的代表网站，如阿里巴巴、敦煌网、慧聪网等B2B网站，如亚马逊中国、京东、天猫、当当、1号店、凡客诚品、聚美优品等B2C网站，如淘宝网、拍拍网等C2C网站，饿了么，滴滴打车，e袋洗等O2O等app应用，如京东东家、蚂蚁达客、淘宝众筹、京东众筹等众筹网站，而对于这些网站的区别如在网站的总体布局，网页的设计，以及这些网站的运营模式，盈利模式，市场定位，核心产品服务都有了一定的了解。

通过实训的网络购物模块，也让我知道了电子商务活动中任何一笔交易，都是由四种基本的“流”，即信息流、商流、资金流、物流所组成。“四流”构成了一个完整的流通过程。“四流”互为存在，密不可分，相互作用，既是独立存在的单一系列，又是一个组台体。将商流、物流、资金流和信息流做为一个整体来考虑和对待，会产生更大的能量，创造更大的经济效益。无论是买卖交易，还是物流和资金流，这三大过程中都离不开信息的

传递和交换，没有及时的信息流，就没有顺畅的商流、物流和资金流。没有资金支付，商流不会成立，物流也不会发生。

通过实训的网上开店与装修模块，让我体会到了开一个淘宝店铺并没有想象中的那么容易，在这次开店过程中我也遇到了很多的问题，比如在装修手机淘宝店铺过程中，在装修首页的时候，上传的图片尺寸总是不符合要求，在编辑宝贝详情页的时候，也遇到很多问题，比如物流模板没有选择好，上传吊牌图片总是失败，因为上传清楚符合的像素大小的图片。但通过这次的实训也让我对这些问题更加的深刻，避免下次再出现一样的错误。

通过网络支付与物流模块，让我对电子商务体系中的网络支付与物流模块有了更加清晰的认识与了解，也得以让我明白电子商务的本质，电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务过程中的电子化、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。在这次实训的过程中，虽然这个过程中有很多的坎坷，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。

通过网络营销模块，让我对网络营销的定义有了深入的了解，网络营销就是以互联网为主要平台进行的，为达到一定营销目的的营销活动。生活中我们身边处处都充盈着网络营销活动，，如E—mail营销、博客与微博营销、网络广告营销、视频营销、媒体营销等等，只是我们平时都习以为常，并没有去真正在意它，而在经过了这次关于网

络营销的实训后，我才明白，身边哪怕是一个小小的不起眼的广告，也都有它存在的意义，那就是营销，而围绕着我们身边的广告虽看似不起眼，但是实际上它们都有一定的规则的其中的意义，为什么这条广告会被推送给你，为什么选择在这个时间推送，还有广告的内容是通过何种方式做出来的等等，都是有其中的道理存在的，而去探寻这道理就是我们所需要去做的。

通过学习，我也更好的了解自己的不足，了解了电子商务工作的本质，了解这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电子商务专业的学生，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献！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，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节、核心。网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。对与专业的学习，如果要做好电子商务，做好网络营销也是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后两年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践，对于电子商务和网络购物，我们从来都不陌生B2B、B2C、电子支付、网上银行等名词充斥在我们耳边，绝大多数人也都有亲身网购的经历。网络购物越来越普及，日益融入我们的日常生活。

经过两周的电子商务实习，让我学到了在书本上学不到的东西，学到了许多有关电子商务的具体操作实务，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。下面做一介绍：

1) 学会了如何更好的利用搜索引擎如百度、谷歌搜索相关信息，特别是学会了有关键词进行检索信息，以及掌握了谷歌翻译的功能。

2) 学会了在网上如何经营网店，掌握了开店的基本流程。前不久，我开了一家二手书店，店名为e家二手书店，用户名：xxx。
支付宝账户为：xxx

3) 掌握了网上银行的基本功能，学会了更好的利用网银，如网上购物买书，开网店，用于网上支付和交易以及用于校园“一卡通”网上充值等网银功能。

4) 充分的了解了物流管理运营模式和物流管理模式，掌握了B2B具体操作程序，B2C具体操作程序以及C2C具体操作程序。

5) 了解和掌握了网站分析评估，如对中国商品交易中心，中国化工网，阿里巴巴中国 的网站分析评估和比较。

6) 了解了电子商务在各行业的应用，特别是电子商务在连锁业中的应用让我深受启发，用了灵感，启发了我的思维，让我感觉到电子商务的广阔的用途和巨大的发展空间，潜在的经济价值和丰厚的利润。设计了一种我所想的经营模式：

一直以来，我都想从事绿色食品行业，为中国的食品行业做出自己的贡献，特别是绿色食品，有机食品和无公害食品。

业务经营模式如下：绿色食品产生（产地、种植、采购、加工）+绿色食品连锁店经营+电子商务（网上服务）+（物流）配送。

设想一下：人们在家不用出门，在网上就可以预定新鲜的绿色食品（如新鲜蔬菜等等），我们一切为客户服务，上门服务，送货上门。那该多么的方便啊。

虽然这次实训比较的辛苦，要写9个实习报告，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。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，慢慢成长、成熟，我相信在不远的未来，一定会有属于我们自己的一片美好天空。

通过这两周的电子商务模拟实践，确实让我学到了许多知识，让我受益匪浅，我希望以后在今后的工作和生活当中，能够用到电子商务带来的方便、快捷和高效。

电子商务的实习心得 篇4

摘要：对电子商务的认识，我们还停留在比较肤浅的层面。因此这次实习是我们初步认识电子商务的机会。我调查了红星美凯龙家居广场，初步了解卖场产品的功能特点、目标客户以及该卖场开展网络营销的情况。认识到其中存在的问题，并提出一些网络营销的具体规划。

关键字：红星美凯龙网络营销目标客户产品

红星美凯龙自创业以来，至今已在25个城市开办了37家商场，成为中国家居业的第一品牌。红星美凯龙创建的品牌连锁大卖场，传播的是一种“家的文化”、“家的艺术”，引领社会大众高品质的生活理念和生活方式。

人类生活就离不开家具，它是生活必需品。电子商务在家具行业已经有应用，而且已有很多企业在做，最常见的一种就是通过比市场价低廉的方式在网上卖家具。从涉及的对象来看，电子商务目前不仅用在家具的销售商，还用在生产和经营管理方面，这些方面电子商务在家具行业中的应用是很普遍的。最近几年，以搜狐、焦点家居网为代表的强势网络媒体深入行业一线宣传推广，为企业提供海量、及时、全面的行业资讯，使得家具行业对于网络的认知度正大幅提升，越来越多家具企业开始运用互联网进行品牌推广、网络营销。网络品牌广告也越来越被企业所接受，而家具企业对于网络在线商城、B2B的投入也持续增加，家具电子商务正方兴未艾。红星美凯龙、东方家园等一批知名企业都已推出或正在准备推出自己的网络商城，率先抢分家具电子商务新蛋糕。如今网上的家具电子商务网站共可分三类，最著名的当属淘宝网等网店平台；次之是红星美凯龙等依托实体店家具卖场建立起来的网站；而后是如曲美e世界等知名品牌设立家具网店。目前红星美凯龙商场不但每年举行4-5次整体性的网络团购，还正在计划首推一种虚拟的整体家装服务，消费者可以到红星美凯龙按照虚拟设计，将真实的产品统统买回家，从而构建出一个真实的家。

红星美凯龙致力于倡导绿色环保，做行业领跑者，实行商户准入资质审查制度，力争达到商场产品绿色环保，从健康、美观、实用角度出发，努力为消费者营造温馨、和谐家园。(实习报告

)它的产品独具特色，有各式各样的风格，如东南亚风格、地中海风格、恬淡田园风格、新中式风格，日式风格、时尚混搭风格、欧式古典风格、现代简约风格、美式乡村风格。为广大消费者提供诸多选择。各大品牌入驻红星美凯龙，有板式品牌、床垫品牌、沙发品牌、实木品牌、办公品牌、橱柜品牌、卫浴品牌、瓷砖品牌、地板品牌、木门品牌、吊顶品牌等知名品牌。

红星美凯龙之所以能在高端家居卖场中占据优势，是因为其一直坚持“名品进名店”的原则，与世界顶级家居品牌精诚合作，最大限度地体现家居的文化和精神内涵。因此，红星美凯龙将目标客户群锁定为“城市中具有较高消费水平的时尚、精英人群”。如此定位，与地产的高端项目汇聚优质业主的初衷不谋而合。高档楼盘与高端家居卖场亲密合作，从而能更好地服务于双方共同的目标群体，让业主在完成购房大业之后，也能够更加轻松地完成一站式装修高品质家居的愿望。

创业20多年来，红星美凯龙积极实施“品牌市场全国连锁化经营、全球化名牌捆绑品牌经营”的策略，在全国领先推出了“市场化经营，商场化管理”的模式，被誉为“红星美凯龙经营模式”。并在中国家居业首创了“所有售出商品由红星美凯龙负全责”的诚信创举，为中国家具建材市场的发展与繁荣作出了创造性的贡献。现在红星美凯龙实施“第二代”商场模式，主要是强调人性化服务和最大限度的让利消费者。商场从消费环境上将做足文章，给消费者提供各种美妙的环境。还将在项目沿街设置商铺和超市，引进一些品牌快餐店，解决消费者购物中的各种需求。

红星美凯龙是中国家居业的第一品牌，具有强大的业界领导力和影响力，驰名品牌更有助于家装公司打造和提升自己的品牌。红星美凯龙世博家居广场每年千万营销推广费用，全面覆盖电视、广播、报纸、公交网络、DM杂志、户外大牌等媒体资源，更有全国流行趋势发布、新工艺、新材料的推广和行业联盟至尊VIP，强势塑造家居市场领导品牌。红星美凯龙有自己的仓储场地，标准的配送服务让家装公司省时、省力、省钱。统一售后安装：四位一体延伸，从设计、咨询、安装到专业保养一条龙服务。

当然，红星美凯龙开展网络营销也存在一些问题。网络照片和眼见为实的差距，恐怕是困扰家具电子商务的一大难题。几乎所有消费者传达的信息都是，“买家具还得亲眼看看”。一位亲戚刚在红星美凯龙订了一张床，标牌上的价格定是2.1万元，最后的成交价格确是9000元，这说明其价格水分在50%以上，但不光这里，大部分的卖场都是如此，消费者也只能忍了，毕竟还可以砍价。

卖场亦是如此，如果在网店购买，消费者更少了砍价这一环节，如果遇到那些本着“能蒙一个是一个”经营理念的网店，试问消费者岂不任人宰割？

除上述外，电子商务应用在家具业还有一个重要问题，就是线上交易与落地服务尚没有实现无缝对接，很多家具网店购买的产品得不到配套的服务，一些网站更是以次充好甚至仿冒名牌。因此，商家应建立完整的售后服务系统，并提供送货上门、免费安装等及时的服务项目。

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/668074020014007010>