

电商专业实习报告（通用5篇）

紧张又充实的实习生活又告一段落了，想必你的视野也得到了开拓，需要好好地写一封实习报告总结一下。现在你是否对实习报告一筹莫展呢？以下是小编收集整理的电商专业实习报告（通用5篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

电商专业实习报告1

一、 实习目的：

为了更好地了解电商的B2B、B2C、C2C的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电商是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电商地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。通过专业实习，让我们在深入了解电商的基础上，掌握电商专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力 and 创新能力。

1. 提高自身对企业电商的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电商的情况，从而提高对企业管理特别是企业电商的全面认识。

2. 培养自身电商专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3. 培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基矗

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海同步鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电商部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

二、实习时间

本次实习时间从20xx年6月 到20xx年8月

三、实习地点

xx省xx市xx区xx-xxx-x工业区xx鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：xx-xx有限公司

岗位：电商部——美工

xxxx有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲“先进单位”“先进工会委员会”“文明经营户”“双爱双评”先进单位等光荣称号并于2004年通过ISO9001--2000国际标准质量认证。目前同乐步鞋业旗下拥有“奔力龙”“俏管家”“路百顺”“迪顺王”等各大知名品牌. 2015年公司成功签约意大利品牌“PRATOI (普拉托) 在中国生产及销售权。

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电商部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并同步到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电商部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这

家公司非常注重公司的文化和制度。令我印象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。”

我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好；如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

电商专业实习报告2

一、实习目的：

通过自己在淘宝上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大致的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

二、实习时间：

20XX年1月24日——20XX年6月20日

三、实习地点：

在家个人全职淘宝网店

四、实习内容：

网店创业

(1) 网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统

运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，90元一季。

（2）物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政...但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

（3）网店信誉问题：

1、首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题；

2、选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价；

3、很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想；

4、要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱；

5、交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

（4）网店定位问题：

1、经营数量不要一味的求“多”，要尽量求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到。

2、价格也要定的合理，有吸引力。

3、找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一点。

4、网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

5、网店名称。网店名称最好是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“一抹光阴防水手表促销店”才比较满意。

(5) 货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为43元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“2支包邮，一直立减10元！”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

(6) 宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销

量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

五、实习总结：

经过这次实习，我更加坚定了大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多的东西，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累...投入很多的时间，精力，物力...积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“市场营销”专业是对的，我2年得大学没白上！

电商专业实习报告3

经过一个多学期的理论知识学习后，我们迎来了大学生活以来第一个专业实训周——

电子商务认知实习。这为期一周的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，IT技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了便捷。

一、实训时间

20xx年5月9日—13号

（星期一至星期五）

二、实训目的

通过本课程的实训，更深入的了解大学生电子商务的实训意义，电子商务发展现状及未来发展空间。而通过对此专业社会发展的了解让学生可以更好的认识自己的专业，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实训要求

- 1、使学生加深对电子商务基本理论与概念的理解。
- 2、培养学生解决实际操作问题的能力。
- 3、培养学生认真细致的态度及科学严谨的实训作风与习惯。
- 4、要求每位同学独立完成一篇实训报告。

四、实训安排

周一、实训前准备

周二、实训动员会

周三、参观无锡科技展示中心、感知科技

周四、参观博宜教育

周五、和08届学长、学姐交流相关专业知识

五、实训心得

一个星期的实训不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多的东西，但我真的在其中明白了很多。学校给我们提供的这次实训，是一个很好的学习机会，可以摸索自己的兴趣和以后发展的方向，可以让自己提前认识到自己想得到的东西是什么，“不知不知，先行后知”。两个星期的实习生活，使我受益匪浅，回味无穷，实习所感历历在目。

电子商务的实训课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商务技能的重要渠道。

在实训的过程中，我们参观了无锡新区科技展示中、感知科技、博宜教育，让我认识到了科技、网络的重要性。而电子商务则依托于计算机网络，网络的迅速发展也使电子商务得到了迅猛的发展。而与08届学姐、学长的交流中我们也学到了许多课堂上学不到的宝贵知识，相信这对我们以后的工作会有很大的帮助。通过这次实训，我认识到了认真学习电子商务的重要性，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。

通过这次实训，让我们更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在实训的过程中学习和提高了自己。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，因此，掌握这方面的知识越来越重要了，而此次实训是一次非常好的机会，让我们对电子商务的更深一步的了解，二我们也感觉到了电子商务的优越性，不禁为我们当时的选择而感到窃喜。

有的人说实训很辛苦，而我觉得实训是一件非常有意义的事情。这次实训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。学校给我们这次实训的机会，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，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，获得更大的收获！

电商专业实习报告4

目前互联网的和信息技术的飞速发展，带来了网络的一轮新革命。经过立法的规范，此刻的网络环境已经渐趋良好了，所以，网民的数量是节节攀升，截至到本年XX月底，已经高达XX亿了。而如今电子商务已经逐渐被很多企业熟知，异常是金融风暴以来，很多传统的中小型企业已经认识到做电子商务的优势，纷纷开始转型，进攻网络市场，更有实力的就把线上和线下联系在一齐。而网络的发展也带动了社会的发展，电子商务的开展带动了如物流公司，包装公司等的发展商业格局在不断变幻中。

1. 实习概况：

我是参加了学校自考班的，所以是在自考完成后，才出来社会寻找实习工作的。由于之后听说本来学校组织的集中实习中某单位目前仍缺人手，如果没有找到实习单位的同学能够到那边去实习。当了解到这边的情景后，于是我便来到了XX区内的一家新成立的电子商务公司XX，职位是客服专员。

2. 公司简介。

XX是一家致力于为各种品牌企业和零售商供给包括专业的视觉创意、营销推广、客户服务和仓储物流等一站式电子商务运营服务。公司拥

有一支技术超群的设计团队，为品牌企业和零售商们供给一系列并且是一流的服务。公司筹建于XX年，虽然是刚刚起步，但一向以来，我们始终秉承着发展、创新、专业的核心理念，运用我们的专业知识，借鉴宝贵的实站经验再结合当今变化多端的形势，在和谐如一家的氛围下，成功开展独具特色的一站式电子商务运营服务。帮忙企业实现价值的最大化，增强核心竞争力，实现我们最终“降本增效”的目的。我们专注于供给优质服务，成功为企业在发展中遇到的苦难供给了最恰当的帮忙，与企业共同成长，为企业树立了良好的品牌形象。在行内得到了一致的好评和认可，为国内新兴的电子商务领域开辟了一片新天地，发挥了宏大的作用。

一、实习目的

总的来说，经过本次实习，更多的期望考验一下自我在学校期间经过2年左右的专业理论学习，到社会上能胜任什么，找出与现实中的差距并且不断改善，积累工作的经验，为将来走进社会奠定基础。在学校里，我们依然是取用比较传统的教学方式，教师在讲台上头讲授理论知识，学生就在下头听讲，时不时就做笔录。可是，电子商务仅有理论知识是远远不够的，更多的是要把所学理论知识、专业认识运用到实际生活中去。毕竟现实生活跟书本上讲的是有必须的区别的。也期望自我对电子商务运营模式有一个了解，清楚一家企业的运营管理，全面了解企业各部门的专业职能和岗位要求，深入了解大学生电子商务实习的意义，以及其发展现状和未来的发展空间，提前感受电子商务，让自我更好了解电子商务是怎样一回事。经过实战学习，培养自我分析问题和解决问题的独立工作本事，增强自我的实战经验和实战本事，这些都是以后职场上所必需的。

二、实习时间

XX。

三、实习地点

单位地址：XX。

四、实习单位和岗位

单位名称：XX。

实习岗位：客服专员。

五、岗位工作描述

1. 主要经过XX负责与客户进行有效的沟通，传递商品的相关信息，耐心详细地跟客户讲解产品，并向客户推荐公司最新的优惠政策和活动。

2. 销售产品与服务，解答客户有关商品信息的疑问，当然这是要以熟悉店铺商品为前提的。主动引导客户下订单，尽可能满足客户的要求。

3. 整理一些客户的相关资料，定期或不定期地对客户进行回访，维护良好的客户关系，有意识地把潜在的客户发掘出来并把之培养为忠诚的、信赖的客户。

4. 根据平时客户对店铺提出的宝贵意见，反馈到公司其他部门中去，适当地采纳，对产品或者设计做一些修改。

5. 每周提交周报，汇报工作资料，工作遇到的问题和对店铺以及平时工作的开展提意见或提议。

六、实习感想

“实践是检验真理的唯一标准”，仅有真正地涉足社会，才会深有体会。在社会中有我们在学校里学不到的东西。时间过得很快，不知不觉来那里已经快一个月了。在那里的实习岗位是客服专员，主要是在公司目前主要经营的两个品牌（XX）下做XX商城客服。主要工作就是在上班时间挂着XX聊天软件，有客户来咨询的时候，要准确、快速地答疑，并且要有意识地引导客户购买，让客户在无疑、愉悦地拍下商品并成功支付。客服对于培养忠实客户有十分重要的关系，客户是否会成为回头客，客服人员素质高是一个决定性的因素。在刚刚开始实习的时候，真的是什么都不懂的。虽然沟通一向在我们日常生活中，可是当把模式搬到网上沟通的时候，还是存在不一样之处的。在网上，客套话，赞美顾客的话，都不能吝啬那么几个字，语气词会让买家觉得特温馨和亲切。同时也要具备细心、耐心、包容心。虽然说不是应对面的交流，可是从字里行间就能够流露出友善的态度和真诚服务顾客的心的。慢慢经过一边工作一边学习，对客服也有了进一步的了解了。虽然每一天都会有一些意外的情景发生，虽然都没有处理这些情景的经验，可是凭着一颗诚恳的心和虚心地向别人请教，问题很快就能够迎刃而解了。

实习，本来就该抱着学习的心来工作，我深知自我目前还是一个大专生，并且还没拿到毕业证，各方面都不成熟。在公司里面，本科生，专业知识扎实，多才多德的人比比皆是。谈学历，比不上别人；谈经验，确实也没有。但胜在，这些技能，都能够经过学习不断巩固掌握。虽然自我在大学里读的专业是电子商务，公司也是电子商务公司，在那里十分感激公司供给一个如此珍贵的实习机会给我。但毕竟是第一次专业的实习，第一次真真正正地接触电子商务，了解电子商务。很多东西对自我来说

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/678140124063006
133](https://d.book118.com/678140124063006133)