

电子商务的学习心得体会

电子商务的学习心得体会（通用 18 篇）

电子商务的学习心得体会 篇 1

网店运营到现在已经两个多月了，过程中有得也有失，但总的来说，还是学到了很多的东西，教会了我们如何建立一个店铺、如何装修店铺、如何经营一个店铺的过程。

要经营好一个店铺，店铺的装修是首要的，他直接关系到顾客对本店的直接印象，所以我们首要的就是做好店铺的装修，装修店铺要突出所要卖的东西的风格与特点，要让人耳目一新的感觉，新颖有格调，同时有时尚感，清新自然，有吸引力，让人有想购买的冲动。上传宝贝是要求宝贝与图片要美观大方，要清晰，并进行详细的描述，这样可以增加搜索的概率，同时可以增加百度的收录，让有需求的消费者更容易找到。

装修好了不是就万事 OK 了，还要想办法让顾客知道我们的店铺，接下来就是推广了，开店的最直接目标就是为了销售商品获得利润，如果说卖不出一件商品，前面哪怕自己做得再好也是白费的，选择了网络营销中一切可用的手段，利用网络广告、友情链接、发布信息、上论坛 QQ 群进行推广。

要想把一家网店经营好，卖的不仅仅是物美价廉商品，更是一种服务，一种以客户为中心的服务，所以网店的客服是非常重要的，这关系到客户对我们淘宝店的印象，我们在和他们聊天的时候要注意语气，注意用语，尽量用些比较亲密点的词，近我们与买家的关系，让他对我们店铺有一个好感，这关系到等他有相同的需求时下次会不会再来本店购买，所以做好客服是很重要的。客户下单的时候我们要有很热情的态度，让客户感觉到亲切，有什么问题要仔细为他们解答，甚至客户收到货后我们可以打电话过去问他们是否合意等等。

刚经营的时候我们什么都不懂，还是老师一步步地交我们，还有我们平时多上网看看、学学关于经营的技巧，在店铺的经营过程中，因为我们店铺卖的产品比较特殊，有些快递是不接收的，还有是库存

的原因。因此丢失了几笔订单。很可惜，不过我们也因此学到了很多，汲取教训。

通过这次的电子商务节的活动，从怎样运行网店，再到如何进行网络促销活动，进行推广让更多人了解到我们的淘宝网店，让更多的人关注到我的网店，一步步学习下来，发现课本里的知识都是有限的，其实真正让我们动起手来做，或许真的就没有想象那么简单，如何让网店提高自己的浏览量、知名度，这些需要坚持不懈的做下去，任何事情都不可能一步登天，虽然在此次的活动中，我们淘宝网店只有 3 单生意，而浏览量也是不多，但是我从中总结出这些问题的原因：

第一，浏览量不多，是因为没有坚持把推广做下去，这样是不行的，只有坚持不懈的把推广做下去，把网店宣传好才能吸引到更多的人来关注到网店；

第二，由于是新开的网店，而且我们网店是盆栽的，快读也是一个很苦难的事情。通过总结出这些失败的原因让我今后对网店运作提高了更一步的了解，随着本次电子商务节活动的结束，让我从中学习到了比书本中更丰富的知识，受益匪浅。

电子商务的学习心得体会 篇 2

不知不觉，一个学期就快要结束了。所以也面临着电子商务的考试了，总结下这学期电子商务的学习心得吧！本学期我们学习了“电子商务概论B”这门课程，虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。当下及未来经济类行业中最有潜力之一的“电子商务”，看看现在的我们，当代信息的时代。我们生活的社会中，电子商务已占到很重要的地位了。

第一堂课给了我真实的感受，创业者都是一步步走过来的，他们都有自己创新的精神，有最青年的朝气。所以我感受很深刻，同样，会拿自己的未来和自己的感受与他们做比较，然后让自己去进步。

娜娜老师的课我很喜欢的，可以说，老师没有说与我们有很远的距离，而是更亲切的交流，尤其是那笑声，跟我们一样，还有青年的灿烂。所以，上课的我们也是非常的上心。

在学这一门课程的时候，娜娜老师极其专业性的教授方式及内容，

让我对这门课程更加“欲罢不能”。从老师的授课过程中，包括 PPT 的设计，那里面没有花俏、做作的设计，一点一滴尽显老师专业水准、老练，羡慕之情溢于言表。细想来，老师的那些 PPT 其实我们也是能学会的。她没有照本宣科，甚至都不用带教材，课程中穿插她的经历、经验，是一位多好的老师啊！

接下来，是我在这门课程中所学到的，记得我们的第一次作业便是开通淘宝和拍拍网，让我们在网上学着去购物，从中我了解到了淘宝网与拍拍网购物的不同。淘宝网购物首页要比拍拍网购物首页详细很多，便于消费者更快找到自己所需要的商品。其次，在进入网页后，淘宝网给人的感觉便是耳目一新的，各种商品几乎在首页上都有展示。而不是像拍拍网给人的第一印象不像是一个购物网站，很杂，上面陈列的信息都对销售物品没有很大帮助，在那过程中，我认为淘宝网比拍拍网更适合消费者。通过在网上购物的学习，并且在老师的督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西，真的对于我们来说是很受用的。

在后面的课程中，老师又教我们怎么学着在网上开店，搜索资料等等。

在学习这门课程的过程中，了解电子商务的整体结构，一个完整的电子商务交易系统必然涉及商务模式、支付、物流配送。但你在短短的一学期不可能对这些方面都学得很深入，必须突出重点，重点就是商务模式。而要理解电子商务的模式，就必须对传统商务有深入理解。而要理解传统商务，没有实践经验、没有大量的课外阅读根本是做不到的。同时还了解到了学习必须实践参与。光说不练也没用。要参与，比如逛逛网上书店、到论坛参与讨论、建自己的个人主页、申请博客空间、搜索网络信息、参与网上拍卖等等，在参与中体会互联网对传统商务、学习、生活的影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。电子商务行业没有永远正确的人，只有不断涌现的成功者。说不定自己的想法是个很好的创意，有一天你可以去实现它。互联网领域成功的人，都是敢吃第一个螃蟹的人。另外，没有一成不变的商务模式，这就需要经常上网看，观察周围不断出现的新企业，

边看边问自己这个网站是如何赢利的？用户群是那些？现在上网如此方便，获取这样的信息应该是轻而易举。对比传统方式和网络方式的差异，企业商务流程中哪些可以在网上实现，与传统方式比有何利弊，如企业采购、销售、促销、调研、招聘等等。对比的多了，就能慢慢体会出其中的奥妙。

总之，就我个人而言，学习电子商务，重要的不是你知道了什么，而是你自己还不知道什么，以便在将来需要的时候，进一步学习。学习电子商务，远比其它学科来的刺激，因为每天都有新东西、都在变化。养成求新的思维方式和习惯，也是比电子商务概论课程本身重要得多的东西。

今后的我们每个人都会接触到更多关于电子商务的事情，相信我们这学期所学到的东西在今后也会给我们带来好处。所以，我们现在学的是经济方面，让自己所了解的方面越多度自己是约有发展的。好好加油，相信我自己。我会成长的。电子商务，你也会越来越强大的。

所以，电子商务学习空间是无止境的，在这样数字时代、电子商务快速发展的时代，电子商务人才就越发重要！

电子商务的学习心得体会 篇3

来智通学习东莞网络推广培训，是我从上一份工作辞职之后的选择。我想从事和以为不一样的工作，想给自己的职业不同的发展方向，所以也就选择了时下比较流行的网络推广课程来学习，选择智通，也是因为品牌大，有保障，比较小的培训机构没什么有保障。

我从完全不懂行的一个人，选择进入了网络推广这个行业，首先真的很感谢我的老师的栽培，我提的任何问题，老师都很认真的去回答，并且给我几个解决的方案，可以说，在智通学习，我不仅仅是学到了网络营销的真本事，更多的是我还学习到了思维的转变，用不同的方式去解决一个问题，就好比我们在网络上去销售我们的产品，用不同的手段去销售，去推广，最后的目的是为了销售产品。

就像老师所说的，千万不离其中，思维对了，方向多了，方法就不是难题。学成出来，我进入了现在的公司上班，从事了和以往不一样的工作，挑战性大了，事业的发展方向也跟明确了。

为什么要选择学习电子商务，我想和你们说说我的经历，我之前是做文职的，再做了一段时间文职之后一直在思考出路在哪里，是一直做文职，等待慢慢升职，还是去学习点什么？我看朋友做电商也挺好的，所以也想着先试试学习电子商务，所以我抱着试一试的态度来到了智通培训报读网络推广培训班。待真正的学习到网络推广之后，才发现销售也可以这么去销，我们很多人在做业务的时候都感叹没有客户，在学习的网络推广的时候只要将我们的产品，通过一定的营销手段发到众多免费的平台上面，就能带来销量。我在现在的公司，就是利用在学校学习到的销售手段，销售公司的产品，取得了不错的销售额。你的业绩上去了，你的待遇自然也就上去了。现在我想我也不会纠结我的出路在哪里，我想我更多的会思考接下来的工作中，我还该如何的去络营销。

在无网不商的年代，网络营销已经成为一个趋势，如果让你的产品能够低成本的在网上去销售，获取良好的业绩，这个就是老板们的需求了。我一直是做传统业务出身，但是对网络也是很感兴趣，苦于没有方法去做，在了解到智通培训开设了电子商务培训之后，我选择了过来学习，对于为什么要选择智通，我所能给出的解答也是选择品牌，这个是我的初衷。来到这边听课才觉得自己没有选择错，老师讲课很系统，很多案例可以让我们更好的了解网络营销这门课程，同时在学习的过程中，我们学会建立自己的站，学习淘宝开店，学习从各个平台去宣传自己的产品。

用网络的思维去理解用户，促成产品的销售。学完了课程，我进入了现在的公司做主管，工资是底薪加提成的方式，比以前的待遇好了很多。在新公司用所学的网络营销的理念，建立一套自己的网络销售思路，这是我来学习最大的收获，今后，我也会持续的关注智通培训，希望能为大家提供更多，更好的平台。

电子商务的学习心得体会 篇 4

在本学期我们新学了电子商务，而且我也报了助理电子商务师，从中收获很多也学习了很多，我觉得电子商务并不是简单的书上的定义，他需要我们应用，了解，熟练掌握他的技术。简单来说

就是实现交易的电子化，最明显的问题就是企业的电子商务，因为他对企业带来什么利润，那么他也会对整个社会有贡献。通过对电子商务的学习我有以下体会：

电子商务是一个很新的学科，很多人并不真正不了解：有的认为电子商务就是电子交易，即建一个网站卖自己的产品；有的企业甚至认为只是建一个网页，做一做宣传而已。其实企业电子商务所强调的是在网络计算机环境下的商业化应用，这不仅仅是一种单纯的交易，而是把买家、卖家、厂商和合作伙伴通过互联网、企业内部网和企业外部网全面结合起来的一种应用。简单地说，电子商务就是利用全球化互联网络进行商业活动，它不是单纯的技术问题，而是代表了一次新的经济革命，预示着新的经济增长方式。电子商务不仅仅包括商务和服务的网上交易，还涉及从供“到”需”的整个社会生产的各个环节。电子商务不但可以降低经营成本，加速资金周转，提高管理服务水平，还能加快企业的市场适应能力。电子商务还包括企业内部商务活动，如生产、管理、财务以及企业间的商务活动。它不仅仅是硬件和软件的结合，更是把买家、卖家、厂商和合作伙伴利用因特网技术与现有的系统结合起来开展业务。

上课时老师说，电子商务的基础是企业信息化；而企业信息化的根本目标是效率和效益。无论是传统营销还是电子商务，其目的都是要获得利润。电子商务的优势就在于它的信息化。创立了企业信息优势后，就要将信息优势转化为竞争优势。主要措施有两个，一是充分利用信息来研究市场和策划营销运作过程。二是充分利用信息开展信息服务，电子商务使企业接近目标群体并与真正目标客户建立商务联系，达到与客户共同语言。

电子商务的学习心得体会 篇 5

从最开始的完全零基础，到中期的逐步掌握热烈讨论，再到后期的熟练操作日臻完善，短短两周的学习，对我以及我们团队来说都收获很多。电子商务课程设计是一门十分生动的实验教学课，主要锻炼我们的实际操作能力和应用能力，当然最重要的还是老师说的要以理论课为基础并为之服务。相信在未来计算机技术飞速发展的时代，电

子商务，作为一种新型的商务模式将面临前所未有的发展与挑战。

我们小组的成员也紧跟时代步伐，寻找到一种新型的产品，填补了一次性手机电池的市场空白，那就是我们上海盛旦科技股份有限公司研发生产的“闪电贴”一次性超薄手机电池系列产品。“闪电贴”的目标群体主要定位于出差的商务人士、旅游群体以及往来商旅等，一张1毫米厚、面积与传统电池板相仿的产品将提供约为12小时的电池电量，只需将其贴于现有电池表面即可电力十足，轻便而快捷，既可以作应急使用。

当然，在网站制作过程中我们也遇到了许许多多的麻烦，比如视频插进去以后放不出来，图片不能设成四周环绕型，页面非常不美观等等一系列问题。后来又多方请教专业人士，寻求帮助。总算在最后的时候算是圆满的完成了任务。在搜集整理资料的时候也学到了很多东西，小组里的每个人都作为不同的角色进行电子商务 b2b，b2c 前后台的模拟操作，像我在收集资料上要时刻与组长交流，这样才能在第一时间收集到我组所需要的各种资料，以确保进度。技术很好的高云龙同学，他先看视频学习技术，然后根据大家的意见作出不同风格的漂亮网页，然后讨论确定后进行后期制作，最后达到作业要求。负责报告的高钰莹同学也一直在和我们沟通，与组里保持步调一致。总之这一系列的工作让我们了解到不同的角色工作任务方面有着哪些的不同，比如说作为企业时你就需要知道怎样去在网上管理你的商品和你的客户，怎样去联系你的物流商；作为顾客你怎样才能找到你自己中意的商品；作为物流商又该怎样去管理自己的仓库，将客户的货物送达到岸的流程又是哪些。这些都是我们在平时生活中都难以去亲身体会的，这也让我们作为电子商务专业的学生清楚的了解到什么才是真正的电子商务和它的主要运作流程有哪些，我想这些就是开设这门课程的真正意义所在，与此同时，更加强烈的团队合作意识也在我们的思想里根深蒂固的扎下了根，让我们更加懂得团结，懂得协作，懂得分工，懂得一致。

总之，通过这次的实训让我们懂得更多，收获更多，提升了自身操作能力的同时又学到了很多的东西，更加深了我们同学之间的沟通和

交流，培养了一种默契，真可以说是一举多得。相信这样一份难得的经历一定会让我们在今后的学习和工作中更加出色。课程的时光停在这里，学习的旅程才刚刚开始，继续加油。

电子商务的学习心得体会 篇 6

作为电子商务专业学生，在以后的工作中运用网络进行营销的时间占多数。在跟老师学习了一个学期的网络营销后，我对于网络营销有了更深一步的认识。其不单单是对产品做点网络广告这么简单。网络营销不仅改变了传统的运营模式，也为企业提供了另外一条值得思考的路。

网络营销作为电子商务专业的主要课程，为我们介绍了一种通过网络来完成的营销方式。虽然和传统的市场营销有很多的相同，但通过网络来完成的营销也有其特别的优点。

1、网络使网络营销能省去中间商直接和消费者进行联系，并且更具有互动性。

2、网络介入了网络营销的全部过程，更容易管理和整合。

3、网络的高效率运作使网络营销的成本比传统营销的成本大幅度下降。

4、网络能够覆盖全世界，让网络营销的面积更加的广阔，这是传统营销无法比拟的。

虽然网络营销在传统营销的基础上有了很大的优势，就我国来说上网人数只有五分之一左右，在目前的现状而言网络营销取得的成果并不能超越传统营销。互联网用户大部分是年轻人，而这个世界的财富并没有在年轻人的手中，所以网络营销现在只能作为传统营销的附属存在。如果不是成本的低廉，根本不能吸引企业的投入。不过随着网络的大众化，普及化的发展，互联网带给大众的喜悦会更多。所以网络营销是一种趋势，是未来的一种和传统营销匹敌的营销战略因此，我认为网络营销可以加快我们商业的迅速发展，它可以超越时空的限制，因此网络营销是一项不可抹杀的进步！

这学期的网络营销课是我们电子商务的'专业课，本来以为会很无聊的，原来上了课才知道，一点都不无聊，还很有趣。每次上课，我

们学到的东西都不一样，对网络上的东西掌握了一样又一样，看着自己在网络上发表或者修改的知识点，或者在百度上回答别人的问题，或者在能力秀上大展身手，与来自不同的地方，不同的学校，不同的学生交流学习，每一样都让我们脸上带满笑容，一副自豪感油然而生。

网络营销这门课真的很好，我很喜欢，因为我可以不用看书就可以学到很多有用东西，看成功人士的视频，我学到的是他们成功背后的坚持与艰辛，参加能力秀和 C 实习，我学到的是如何去运用自己学到的知识，同时也在探索运用中学习更多的知识。

虽然很喜欢网络营销这门课，但是老师布置的任务实在是太多了，我们学的不止是这一科，还有其他的，虽然它是专业课，但是也要平衡一点，每次做完这科作业，其它的也就没时间做了，这一点还是希望老师能通融一下，不要布置太多的作业。总之，感谢老师，也感谢网络营销，让我学到了那么多的知识。

电子商务的学习心得体会 篇 7

自己学习电子商务和心路历程：

一、首先，何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样来做，原来网络不只是玩，这是刚上大学时候的想法！

二、如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半途而废。试问有几家企业是一上网就能做成功的？

三、最后实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力上，正常的渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。

四、效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么？最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的进行下一步的。转化率如何？能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。

企业电子商务化，大势所趋！借用阿里巴巴董事局主席马云 20xx 年

三月率领集团 10 位高管赴美国时主题演讲时的一句说，现在大家都说是危机，其实是机会，大家都在说机会时，反而是危机要来了。现阶段，将是电子商务在中国发展的高速生长期。

电子商务的学习心得体会 篇 8

20xx 年申请了域名，毕竟域名资源还是有限的。能申请一个 3 位的还是知足了，其实那时如果去申请其他的，资源还是比较多的！

因自己在从事电子商务专业的教学，帮产生了建立一帮助学生课外阅读的平台，笔者养成了平时都在关注互联网、电子商务的最新动态，因此在想做一个可以发表（摘选）文章的平台，把自己所阅读资讯给收录起来，以此来分享。

很快的这样的平台搭建起来了，当然也参观了别人的模版，在一个学生的帮助下很快就上线了。在接下来的时间里，所要做的事情就是把自己所关注的内容给复制起来，当然，不是简单的复制，进行了相应的整理和分类。

一年以后，发现注册的用户数已经突破 10,000 人了，虽然不大，但还是有很多忠实的粉丝。当时只是靠笔者一个人的努力，当然只是利用闲暇时去做。每天看着自己的后台注册用户在增加，一种成就感油然而生。一年以后，在百度和谷歌的搜索中输入“电子商务学习”结果总是很让人满意，总能出现在第一页面的前三位。但同时也发现有专业在做电子商务学习类似网站的他们却不能排前，是何道理呢！

第一，网站一定要做专。因你是做资讯分类的，而不是综合门户，是属于垂直型的网站。

第二，分类要合理。比如当时几个分类版块，电子商务案例、网络营销、电子商务法、电子商务技术等。里面的内容都是笔者经过阅读内容后再去收集整理的，根据内容来判断这是属于哪一版块的。到后面工作量越来越大，想要找学生来帮忙，但学生还是不够专业，没办法做到这一点。

第三，事无巨细。在转载资讯文章时，比如说要注明出处，作者，这也是对别人劳动成果的一种尊重。同时，转载时会出现如“昨天”、“去年”等等类似的字眼都必须给纠正过来，让读者能够条件清晰，

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/957002144115010005>