电子商务贸易实训报告

第一篇：电子商务贸易实训报告

电子商务实训报告

商英 1216 陈浩 129F043101

电子商务实训总结报告

一、实训目的 在实训中掌握电子商务网上交易的基本流程，并且能够灵活运用电子商务的基本模拟程序。在实训中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。通过此次实际操作训练使其了解因特网上电子商务系统的构成与基本运作程序，学会在因特网上进行网络商务交易的基本操作方法，熟悉电子交易流程，并进行网络安全认证及网络通讯工具、网络社区等应用实习，使我们初步具有运作电子交易的基础技能。进行自己个人银行的相关信息的填制，有利于对公司的网上银行的注册，但是不管是网上个人银行还是企业银行都要通过 CA 认证，如若不然，你不能进行其他的基本操作，其实 CA 认证就是你进入商场进行交易的必不可少的身份。网上银行模块主要功能是模拟网上银行系统，并为我们提供一个模拟的网上银行网站，让我们通过实验能够了解电子支付账号的申请及支付的过程、个人网上银行和企业网上银行的账户管理、存款业务、转账业务、账务查询等服务，使整个电子商务教学系统得以模拟网上支付流程及账户的管理过程。不论是在现实生活中，还是在网上交易都需要交易的安全性，只有这样，市场才会更加完善，尤其是网上的交易更加需要网上的安全。电子商务的安全的重要性已是不言而喻，安全问题是电子商务推进中的最大障碍。并且，在 B2C 中，它包含消费者和商户两种角色，所以我们就需要注册两个身份的信息，并进行相关交易的模拟。其实任何一个公司，除非他已经具备一定的规模，才会拥有自己的物流公司，其实大部分的厂商都还是依靠外部的物流公司进行本公司产品的配送，因此，这就需要公司与物流公司进行相应的协议和配送要求，最终达到满足消费者的需求。其实，电子商务下的物流配送，是信息化、现代化、社会化的物流和配送，是

指物流配送企业采用网络化的计算机技术和现代化的软件系统及先进的管理手段，针对社会需求，严格地、守信用地按用户要求完成商品地采购、存储、配送等一系列环节。如果缺少了现代化的物流管理，无论电子商务是多么便捷地贸易形式，仍将是无米之炊。所以厂商选好自己长期战略合作伙伴是至关重要的。在此次电子商务模拟实训中，我们了解了基本的各种网上信息的操作，了解了许多在书本上没有的东西，但是我们同时有通过这次实训，更加了解电子商务这门课程的重要性，以及在现代社会中，电子商务在生活中的重要性。

实训内容 一． B2B 首先注册一个会员，接下来都是以这个账号登陆供应商和采购商

供应商发布产品信息

采购商通过 B2B 网站发现商品

买家生成订货单

卖家处理订货单

卖家新建发货单

买家确认订单

物流商确认入库

买家付款

卖家生成配送单

买家收货，交易完成

二．B2C

注册会员

登陆商家，添加产品

买家发现商品并填写购买信息

选择送货方式和支付方式

三． C2C 先注册一个卖家

卖家在 C2C 网站中发布拍卖商品信息

买家找到需要竞拍的商品

竞价成功

四． 网络营销 填写用户信息

注册域名

购买搜索引擎

发布文字广告

发布商业信息

发布商业新闻

发布问卷调查

第二篇：电子商务实训报告

电子商务实训心得体会

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术实现整个商务(买卖)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(包括现金)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(买卖)。

还有就是了解到了电子商务交易的模式，例如 B2B 模式、B2C 模式等。而且还进入了一些网站，如淘宝网、逛街网、卓越网等知名的网站。对他们的交易模式，盈利模式，网站建设等几个方面进行比较，这让我们更进一步的了解了电子商务的交易模式及流程。还对传统商务与电子商务进行了对比。

这次实训不论是从自身的体会上，还是对这学期的思想转变上都有了一个很大的突破。学校给的这次实训，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是

因为这份危感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

开始实训的第一天，看着那份实训题目，当时头脑里面只有一个想法，这么多怎么能完的成呀！心里都凉了一半，感觉这个星期都不好过的了，结果确实是这样，回顾这个星期的生活，那是一个字：累！每天像机器人一样坐在凳子上机械的敲着冷冷的键盘。虽然这个过程中有很多的坎坷，有太多的荆棘阻挡着我向前的步伐，可你只需用一种武器就能把它们全部的击毙，那就是执着。一个人的生活只要拥有一份执着，那他将拥有生活中的充实与成功。这个想法在我以前的生活中也验证过，但通过这次实训，我想这份充满非凡意义的执着将会一直的陪伴在我理念中。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。

虽然这次实训比较的辛苦，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。主要由于（1）它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。（2）广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。（3）快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。

（4）符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

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，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空

.“电子商务运作”实训报告

一、实训时间

2011 年 6 月 7 日——6 月 10 日

二、实训目标和要求

1、加深对电子商务专业基本知识的理解；

2、掌握 B2C、B2B、C2C 等商务形式的基本操作流程；

3、掌握电子商务中各功能模块的基本功能，使学习者获取丰富的商务管理知识和电子商务操作的感性认识；

4、了解电子商务相关知识的发展动向；

5、熟练运用安全工具保障电子商务活动安全。

三、实训过程和内容

（一）浙科电子商务模拟软件应用《浙科电子商务模拟教学软件》集培训、教学、实验和实践功能为一体，极大程度的满足了电子商务实践教学的需要。模拟环境包括了 BTB、BTC、CTC、BTC

和在线拍购几大交易

类型。

不同角色的学生可以在权限范围内自主操作和使用这些网络平台提供的服务项目，通

过通过建立自己的企业，创建企业网站、企业邮箱申请、数字证书申请

/

安装、EDI

申请、产品生产、采购、库存、财务管理、信息发布、投标、出口、客户管理、事件任务管理、履

行合同、金融业务、在线支付、转帐、记帐、出运货物、收货??等操作，完成相关业务流

程，小秘书的提醒功能，帮助学生及时处理各种业务，从而为自己扮演的角色获得利润或满

足需求。主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，实训过程中我们自主组队，还选了小组长，模拟了

B2C、B2B、C2C

等商务形式的基本操作，各个成员都扮演不同的角色，刚开始我

们都不是很熟练，要做好这些操作也并非一件容易的事，因为这里面每一个细节的

操作都是很重要的，稍有错误就完成不了交易。

但是我们有不懂的问题都向老师讨教，在老

师认真的指导以及我们队员默契的配合下，我们团队都一一克服了困难，我们的操作进步很

快，随着一个个角色的成功扮演和一个个流程的顺利操作后，我们都体会到了那份收获的喜

悦感。这次的实训，我们学到的不仅仅是专业的理论知识，还体会到了团队精神的重要性，并且熟练地掌握了相关流程，为我们以后更好地学好自己专业打下了良好的基础。

（二）电子商务安全认识

一、从上世纪

开始出现电子商务模式，我国的电子商务取得了快速的发展。子商务 的广度和深度空前扩展，已经深入国民经济和日常生活的各个方面。

但是，也有一些制约电

子商务发展的因素，安全问题就是中之一。

安全问题不仅造成巨大的经济损失，而且严重打

击人们对电子商务的信心。

电子商务的安全认识是我们实训的最后一个内容，通过这个学习的过程，我们基本上熟练地运用了安全工具保障电子商务活动安全。

二、从技术方面来讲，计算机行业将在完善互联网访问路径的基础上，通过数字签名芯

片卡来加以解决。

数字签名从根本上说是一种计算机代码，可以与专门分辨发件人的电子传

输信息相连接。

数字签名像手写签名一样，目的是确保发送信息的人不被其他任何人冒名顶

替。美国的

verisign

公司是目前数字签名业务的佼佼者，该公司吸引了包括微软公司和美国

政府部门在内的众多客户。

很多银行期望利用芯片卡和数字签名为网上银行提供最大限度的

安全。因特网专家迪尔克·黑格尔说：

“这种方法比许多银行目前使用的个人识别编码更为

安全。

”

三、从法律上为电子商务提供安全保障，就是在电子商务出现差错时解决有关交易方 的责任和权利等法律问题。

为了弥补现有法律的不足，国际商会主持编写了

《贸易数据交换

电信传输统一行为规则》

。此后，另有不少示范交换协议和准则问世。这些数据交换协议是

“契约安排” 的性质，但契约安排并不能取代强制性立法产生的义务，电子商务使用现代电

子通信手段所产生的法律问题，最终还是要通过立法来解决。

联合国国际贸易法委员会

1996

年通过了《电子商业示范法》，旨在为电子贸易提供一套国际社会可以接受的规则，同时也

为贸易合同协调提供规范准则。

今年

月中旬，菲律宾政府迅速颁布了电子商务法，为网上

商务交易制定了法律标准；

对计算机系统的黑客或破坏活动，以及电子盗版行为将处以罚款

和最高为

年的监禁。

三、电子商务安全需要进一步完善的配套措施

电子商务要真正成为一种主导的商务模式，尤其对发展中的中国来说，发展电子商务,就

必须从以下几个方面来完善配套措施

:

(1)

突破关键技术受制于人的瓶颈。

(2)

我国应尽快对电子商务的有关细则进行立法。

(3)

大力开发大型商务网站，发展与之相配套的物流公司。

(4)

为了确保系统的安全性，除了采用技术手段外，还必须建立严格的内部安全机制。

(5)

建立网络安全维护日志，记录与安全性相关的信息及事件，有情况出现时便于跟踪查

询。

(6)

对于重要数据要及时进行备份，且对数据库中存放的数据，数据库系统应视其重要性

提供不同级别的数据加密。

四、实训体会

我们专业的实训是指利用教学模拟环境、网络环境和社会环境对电子商务专业知识的商

业化运用进行观察、了解、参与、模拟、总结和创造等。通过实训，使我们不仅能够发现需

求、提出商业设想，而且能够找到解决技术问题的方法，从而达到理解专业知识、解剖专业

知识、认知专业知识的目的，进一步掌握电子商务经营规律和工作原理，加深对电子商务知

识应用的理解。

一晃一周的实训就结束了，回想这几天的实训生活，每天都过地很有节奏，从原来单纯 的坐在教室里听听课，到现在自己每天对着电脑思考及操作，人都被辐射晕了，呵呵，还真 的需要缓冲期啊，但是任务在身，我也必须赶上步伐。

这次的实训让我更深层次的理解一整

套的电子商务。

比如说在大一学的电子商务概论，这些仅仅是书面上的知识，没有系统的去

强化、去学习，这次实训正好给了我们一个机会。

我们的实训分为三大内容，包括浙科电子

商务模拟软件应用，电子商务企业参观学习，电子商务安全认识。

在老师的认真讲解指导下，我们获益匪浅，不仅加深了对电子商务专业基本知识的理解，而且掌握了

B2C、B2B、C2C

等商务形式的基本操作流程，还掌握了电子商务中各功能模块的基本功能，并且获取了丰富 的商务管理知识和电子商务操作的感性认识，了解了电子商务相关知识的发展动向，还学会

了如何运用安全工具保障电子商务活动安全。

实训过程中，每天都要完成相应的任务，紧张的学习气氛，让我们养成了几日事今日毕，不拖不欠的良好习惯，这样的生活，很有节奏感，虽然遇到难题时会烦恼，但是感觉很充实，感觉自己学到了一些实用的知识，学了更多，了解了更多，也深刻明白了实践的重要性，自

己需要好好学习，好好锻炼，以后才能在职场上得到更多的机会，所以要更加努力。

随着经济全球化跟信息技术的产业的迅速发展，电子商务将成为今后信息交流的热点，成为关注的领域，电子商务不断在各个领域发

同时激励

我们从现在开始就有那种竞争意识，从现在开始努力，明白需要怎样的人，需要从哪些方面

完善自己，进而不断提高自己。

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，它在以后社会不可估量的作用，让我更有信心相信

通过老师的指导，自己的努力将会有更好的发展。

实践出真理。

一个星期的实训时间非常短，但是我接触到新的东西却很多，这些东西给

我带来新的体验和新的体会。

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 的时候操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。

学校给我们这次的实训机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，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更多的丰富的知识和宝贵的经 验。.

辽源职业技术学院课程设计用纸

目

录

.....
二、设计性质、目的和任务.....三、.....
实习内容.....(一).调.....
研报告.....(二).网店策划.....
书 .....(.三.)..网..店..建.....
设.....(四).网店经营与营销.....
活 动 .....(.五.)..营..销..工..具..的..应..
用.....(六).网络第三方交易市场的.....
应 用 .....四.....实....习.. 心
得 .....五.、..参..考..文.....
献.....辽源职业技术学院.....

课程设计用纸

一、设计题目

网站建设与运营实习

二、设计性质、目的和任务

网店建设与运营实习是对《网店建设与运营》课程内容的综合应用。通 过课程实习，使学生对所学的内容有更深入的理解，并且能够在第三方网络

平台中建立、管理及运营网店，同时在网店的经营中实施网络营销策略并熟

练掌握各种网络营销工具的运用。

三、实习内容

（一）调研报告

1、调查问卷

1.你经常逛街吗?（）

A、偶尔（一星期一次）B、很少 C、经常（一星期三次以上）2.您的性别?（）A、男 B、女

3.您处于哪个年龄的消费群？()A、21--25 B、26—30 C、31---35 D 、36—40 E 、41—45 4．您每个月购买衣服的频率？（）A、一次 B、两次 C、三次 D、三次以上 5.您是否经常网上买衣服？()A、经

B、偶尔 C、不在 6.您所喜欢的衣服类型？()A、欧美 B、韩版C、甜美型D、日式哈日族的打扮,如紧身九分裤,过膝袜 E、学院派

7.您所考虑的单件衣服价位在。

A、59—99 B、100—159 C、160—199 D、200—299 E、300—399 F、400—499 G、500—599 H、600—900

辽源职业技术学院课程设计用纸

如今的 21 世纪，网上购物不再成为 80 年代 90 年代的高谈阔论，而是成为现代人的一种正常的消费习惯，网购的足不出户让我们感受到现代都市的便捷，也让我们多了一种生活上的消遣方式。而在我们大学校园，网购已经成为了绝大多数同学购物的选择方式，种种原因，让我们学院学生对于网购更是增加了几分兴趣。大学生课余时间充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以，开网店不是什么难事。近几年，淘宝、易趣、拍拍等 C2C 网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说，开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

其特点如下：

1）现代大学生在服装类型的选择上，更追求服装的舒适度，并非只注重潮流。其中有 63.04% 的男生和 65.59% 的女生都偏好运动休闲型，而追求流行时尚型服装的男、女生分别只占 16.3% 和 21.51% 。

2）就购买服装的场所而言，58.06％的女生和 47.37％的男生选择在专卖店购买。

3）价格是购买服装的又一重要影响因素。有超过半数的购买者只愿接受 50—100 元/的服装价位。可见，攀比之风在校园里逐步蔓延，但大部分青年学生并未随波逐流。

4）以款式为购买服装的首选因素的男、女生各占 33.59％和 43.12％。质量因素以 29.58% 位列其次，而品牌因素则以 7.5% 居于最后。因此厂商应在款式的设计上注重新奇，以迎合现代大学生着衣的不同品位与风格。5）最后，通过此次调查调研我们发现学生们对系服的满意程度较低。

1、背景分析（1）易趣

易趣的收款方式：易趣主要是安付通，方便快捷的收款功能，兼收 16 种货币让您的外贸收款高枕无忧。易趣在交易过程中自始至终充当第三方并且控制付款流程。

易趣的盈收手段：易趣的盈利模式即收费模式分两种：一是收取商品登

辽源职业技术学院课程设计用纸

规格有待完善；另外我经营的是服装，顾客在网上就没有了试穿的条件。

4、网络营销策略的实施（1）网店的宣传

1）利用用户的宣传，推广我们的网店和产品，用户推荐一个用户可以获得一定的积分和优惠;口碑是最好的营销方式。

2）充分利用这些网店从网上获得最直接的买家，同时也就把用户带到了主网店来。(贵在实践，掌握网店交易技巧)3）、博客推广模式：充分利用各大门户博客宣传自己的产品和网店，可不要小看这个博客，有的博客栏目每天在线用户几百万人。

4）利用其他的宣传方式：我们的销售人员可以到各个贴吧、论坛、微薄、人人网、QQ 群、MSN 中进行宣传。（2）商品的促销

赠送礼品、限时打折、限时促销、VIP 特价、产品免费试用、产品团购。

5、预期目标

我们的预期目标是：先从代理商品————服装做起，以最低价格、高质量、良好的服务态度进行销售，并用一段时间在学校学生中积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。

有了信用度、知名度和品牌形象后，网店的浏览量就会成倍增加，进而就加大了成交量。有了一定的资本后，就能适当调整网点的规模，转向服装销售，寻找分销商，做代销。

6、服务宗旨

诚信求生存，服务求发展。

信赖，才能使网店长久的存活下去。现在网店的竞争相当激烈，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的发展。

（三）网店建设

1、注册为用户

登录淘宝点击页面最上方的“免费注册”。在打开的页面中，输入会员

就拥有了自己的淘宝账号了。

2、实名认证

“淘宝网”规定只有通过实名认证之后，才能开店铺。所以在注册用户之后，还要进行相应的认证。具体的操作步骤如下：

（1）登录淘宝网，点击页面上方的“我的淘宝”。在打开页面中，点击“想卖宝贝先进行支付宝认证”文字旁边的“请点击这里”。

（2）在打开的页面中，会提示还没有激活支付宝账号，点击“点击这里完成支付宝账号激活”。在弹出的页面中输入真实姓名、证件类型及号码、支付宝密码等内容，单击“保存并立即启用支付宝账户”按钮。（3）激活支付宝账号成功后，回到原来的页面，按下 F5 键刷新页面。单击“申请支付宝个人实名认证”按钮，阅读支付宝认证服务条款之后，单击“我已经阅读”按钮继续。

（4）首先根据提示填写个人信息，单击“下一步”;接着，选择身份证件核实。可以选择“在线上传”或“邮寄”身份证件复印件，单击“下一步”;然后，输入银行卡信息，包括开户行、银行卡号、省份、城市等，输入完成后，一日内等待支付宝汇款。

（5）一日之后，重新打开“我的淘宝”，在认证区域点击相应的链接打开“支付宝认证”页面，在“银行账户核实”区域点击“确认汇款金额”，然后输入支付宝向你的银行账号注入的资金数目，单击“确定”按钮即可。

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/958075111001006132