

电子商务实习工作总结汇报

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/227822.html>

[ECMS帝国之家，为帝国cms加油！](#)

电子商务实习工作总结汇报范文【7篇】

电子商务实习工作让大家的电商专业知识更加丰富了，实习的经历让每个人都受益匪浅。下面是小编给大家带来的电子商务实习工作总结汇报范文【7篇】，欢迎大家阅读转发!

1电子商务实习工作总结汇报精选

通过这近一个月的综合实训，给我收获最大的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，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。如果说，我觉得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，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，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一年里多看一点书，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。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和SEO最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个电子商务部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解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员，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！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。据最新数据，中国的网民数量已达4.2亿，而亚太地区的网民也有网购的习惯，因此，电子商务的前景是诱人的。虽然阿里巴巴

淘宝、京东商城、当当、卓越亚马逊、拍拍、百度有啊等行业大佬们已经奠定了在电子商务领域中的垄断地位，但是，对于新兴的电子商务行业而言，永远不缺乏机会和创新。百丽、李宁等一大批传统巨头也相继加入到电商的行列中来。日益强大的互联网电子商务，正在把网购从小件、廉价商品向大宗、大件、贵重的商品过渡，网购的“大”趋势在引导着电子商务介入更多的传统领域。而汽车行业，由于其4S店的营销模式正面临运营成本过高的压力，所以也在渐渐地向网购靠拢，可以说“坐在家，轻松购车”已经不再是梦想了。

电子商务是以因特网作为其交易的载体的，而因特网的一个重要特征就是全球连通，在因特网上没有明显的地域和国家界限，通过任何一台联网的电脑都可以访问世界任何一个角落的服务器，商家可以在因特网所到之处搜寻资源，也可以向因特网所到之处推销产品，因特网使得远距离的交易不仅成为可能，而且可以经常发生。于是，电子商务主体面对的就不仅仅是一个地区的市场，而是全球的大市场。全球性的市场不仅一改封闭的交易形式，而且期待着高度一体化的商业和法律规则。经过不断的努力修改重复调试，终于可以使网站正常打开运行，在面对如此的竞争压力之下还是付出了不少心酸。大家集思广益下使得团队意识增强。希望以后能够得到更好的发展！

2电子商务实习工作总结汇报精选

电商实习很快就过去了。二周不算紧张，但很充实，不但进一步了解电商，而且学到了许多网络知识和人生道理，总之学到了许多东西。有了自己的博客懂得了网页相似度的解决方法和SEO的优化等等。

中国网民已经超过1亿，当然还远远比不上美国的2亿多网民。但是，30岁以下的网民群体，中国已经超过美国，成为全球第一。也就是说，下一代网民群体已经是全球第一。更重要的是，中国网民只有8%，而美国已经超过70%，接近饱和，所以，互联网的未来当然在中国。国际资本对中国概念的疯狂是理所当然的。

当然，这次百度上市，与其说是百度太疯狂，不如说是美国人疯狂。“中国”再火热，也至于如此疯狂；百度再好，也不至于如此疯狂；李彦宏再有魅力，也不至于如此疯狂：交易中百度股价一度增长高达440%，成为美国上市当日收益最多的10大股票之一；也成为自1999年以来在上市当日收益最多的公司；百度也是所有在美上市的外国企业之中上市首日的表现。

以前我对电商专业虽有了解，但那些只是皮毛。我以前同学问我什么是电子商务？电子商务就是阿里巴巴嘛！通过这两周的专业实习，我对电子商务有了更进一步的了解：电子商务是以网络为基础的全新的商业运作模式，它改变了以前商业运作的地域。时间。场地等不利条件的限制，提高了效率降低了成本提高了企业的竞争能力。它的基本要素有：网上市场。客户。网上银行。认证中心。物流配送。网络。而网络是其中各要素的枢纽。通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多。下面先阐述一下我对B2B的认识：

B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部

的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。

信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。

首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据IDC调查，在Internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁琐的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。

企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

(4)缩短企业生产周期。

一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。

传统的交易受到时间和空间的限制，而基于Internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次电子商务的实习，对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。这次实习下来，我有一个很深的感触，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无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实习所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程

，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

3电子商务实习工作总结汇报精选

__年4月初至5月底，我通过近两个月的自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

3.2 建议和意见

通过短短的实习时间，让一个先前只有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最后，我至少还有以下问题需要解决：

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。通过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义-----从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。也感谢学校给了我们这次自主实习的机会，让我们真正的走向了社会一回，感觉收获很多，也成长了不少。

4电子商务实习工作总结汇报精选

这次实习，虽然看似只是简单的参观，但它对于一个人的认识却起到了很大的作用。它开阔了我们的视野，让我们对事物有了更加具体的认识。通过理论知识的学习，我们了解的往往只是一个模糊的概念，很难对事物本身有一个清晰的认识和具体的了解，而实践才能让我们看清事物本身。通过这次实习，我切实体会了企业生产的流程，认识到了如何将课本学到的理论知识应用于实践。看着车间的那些大机器，听着工作人员介绍它们的作用，才发觉理论与实际确实还是有很大差距，让我更加清楚实践的重要意义，从而注重实践。

在车间看到工人们严谨细微的工作，虽然辛苦却一直坚持着的精神，我感受到作为一个社会人应具备的基本素质。通过实习，我们才能更加明白学校与社会的不同，才能为以后进入社会作好一个心理准备。透过工人们辛苦的工作，我们可以看见，社会的竞争是激烈的，进入社会后的压力可能是在学校学习时无法估计，因此，实习也让我们树立起不断学习，努力学习的信念。并且，要寻找机会参与社会实践，在社会大学里将理论转化为实际行动，作一个社会接受容纳的人。通过实践，我们才能更好地培养自己吃苦耐劳的能力，才能更加懂得如何做人，提高交际能力，办事能力。

理论与实践都是发展的双翅，理论脱离不开实践，实践要靠理论指导。实习是教学的重要环节，是学生理论联系实际的重要课堂。学院组织这次实习，让我们以一种辩证的观点对待理论与实践。

只注重理论知识，只懂得“纸上谈兵”，永远上不了真正的“战场”，即使真上了战场，也会不堪一击。当今社会，竞争越来越激烈，实践动手能力也受到越来越多的重视。因此，在学好专业知识的基础上，多参加实习，将所学的理论知识与实际活动联系起来，提高分析、解决实际问题的能力，才能为自己将来在社会中占有一席之地打下基础，才能为自己的进一步发展创造条件。总之，这次实习，让我认识到了实践的重要性，进一步巩固和加深了所学的理论知识，也让我树立起不断学习，不断实践，不断将理论与实际联系的目标，以后会把握每一次参加实习的机会，自己也会寻找实习的机会。

人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活,很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

5电子商务实习工作总结汇报精选

这次实习中，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会总结一次，我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了，又累又受气，上网玩会游戏多好呀!但一想到__老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了!这样，我就以积极的心态来面对，我不再惧怕他们，我知道困难像弹簧，我弱它就强。对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的!

这一周的上机操作，我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完，但至少每一项我都熟悉了流程，知道具体每一步该怎么往下走，我想这就是不小的收获!

这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行__设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载__并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了__等搜索引擎等好多知识。这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助!

6电子商务实习工作总结汇报精选

这周是第四周了，快要到一个月的时间了。也许现在上班每天在等待一天，那就是休息天。一天的时间，我们早上睡到中午，下午再把柜子要洗的衣服之类的，洗下，然后就一个下午过去了。就这样，一天不知不觉中过去，等待的第二天就是下个星期的上班的第一天了。

公司规定的是一个一个月考试一次可是这个月就有二次。这周的周五要考试，考的内容是就是道道网商乐园后台的资料。“新手上路”、“消费者保护”、“支付方式”、“关于配送”、“售后服务”、“常见问题”等等。这次考试与上次是不同的，这次的是笔试。同样的就是一百分的试卷八十为及格。经过三天的看资料，这次考试的成绩还不错89，比上次有进步。感到有点开心，自

已付出的辛苦有了点汇报。

在这次的实习中我遇到的了一个最大的问题，：“如何调整心态”?我觉得自己好叛逆。

第一，就是我不喜欢被别人管着的感觉，说实话，在学校里被老师管着，我很情愿的。可是在单位里，我却不是很舒服的，大家都是平等的人，为什么要管我?难道我们是实习生，对我们有偏见。觉得对待我们实习生和适用期的人就有不同的态度，管我们如看家里的畜生一样。(这话有点难听，可是确实如此。)

第二，觉得在这里根本学不到什么东西的，我每天看的和上班的内容并不一样，我看的是自己的书本，我想学什么，只是我呆的地方不同。我知道自己只是一个实习生，不应该对自己的要求有这么高，对于一个实习生来说，是一个缺乏经验的工作人。刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动，但自己还是很勤奋地去做。让自己的工作能充实，能增添一些乐趣。同进能让上级领导看到，哪怕有一点儿的赞扬我也是很开心的，可是这是不可能，也许我想得太天真了。

第三，这里有领导都没有人情味。这不仅是是从我们实习生的口中说出来的，一些正式的员工也是这么说的。他们就是我是上级领导，我比你高，我就应该高高在上的，好大喜功。没有平易近人、和蔼、亲切的感觉，让人感觉到这个领导在你身边简直就是一个火炉，让你不得不离开。这个是我以前从来没有遇到的事，我记得小时候，无论在哪个学校上学，没有一个学校的领导会这样对待一个学生。学校也是单位，公司也是单位，有什么区别，凭什么来证明他是领导，他就应该高高在上的。

也许是我太偏激了，可是我毕竟在这儿要实习三个月，觉得我在这儿受气了。也许就如我同事说在这里上班出去，以后能包容心放宽些了。这个公司的人这样的，以后出去了，见到这样的人也不怪了。我也许天天在受气，可是我同时也在学习以后如何体谅别人，站在别人的角度去为别人考虑。经过快一个月自我教育的努力，我想我会适合这个公司，也相信自己以后再找工作的时候，把眼睛放亮一些，就不会遇到像这个单位的领导人了。坚定自己的意志，做完这三个月的实习，我以后在学习上要更加地努力。相信“坚持就是胜利!”

弹指之间，这周已经是第五周了，这个月已是七月了。我还有二个月的实习时间，想下真的是相当地漫长的，可是相对而言来说，想下六月过得是这么快的。

7电子商务实习工作总结汇报精选

经过这次电子商务实习，我的总结如下：

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行B2B、B2C、C2C的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依靠着物流，当然也能够理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站__，是一个零售电子商务网站，它没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，看出物流在在电子商务中是一个十分重要的环节，真正的商品转移必然经过运输工具，这便构成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了它，供应链是不完整的，也无法实现整个供应链的流程。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和密码问题，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，软件平台上，就没有涉及到这方面的知识

，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于状态。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发