

# 寒假电子商务社会实践总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/281684.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

寒假电子商务社会实践总结怎么写呢?下面小编整理了寒假电子商务社会实践总结范文，欢迎阅读参考!

### 寒假电子商务社会实践总结一

#### 一、实训目的：

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握b2b模式下的电子商务的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强动手能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互之间的配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识

#### 二、实验要求：

事先预习，制定电子商务作业计划，根据计划进行实验操作、实验小组的每个成员应按照分配的角色来完成实验，记录并熟悉操作步骤，每组实验成员从用户、管理员、物流部门、企业各个部门等角色轮换承担。

#### 三、实训内容

1. b2b业务流程
2. b2c业务流程
3. c2c业务流程

#### 一、实验过程

按照实训时间的先后顺序，第一个任务是分类广告的发布,然后是btob，btoc，ctoc的模拟实训流程

##### 1.发布分类广告

这部分中，指导老师要求我们利用相关网站发布在线分类广告。我挑选了58同城网、焦作赶集网、和焦作百姓网三个网站平台进行训练。

过程如下：

注册登录。登录网站首页，点“注册”填写注册信息；

注册成功后，进入个人主页页面发布供求信息，根据要求填写产品描述和联系方式。我分别以供应火车票、转让二手笔记本和转让二手手机为由在线发布供应信息；

对发布成功的信息进行查看；

最后，按要求用抓图工具将信息发布成功的3个页面进行抓取，保存。并将结果以文档形式用邮箱发到指定的monishixun08@diyifanwen.com邮箱。本次任务完成。

这项任务教会我们如何在网上发布求购和供应信息，将我们课堂上所学的理论知识变为实际可行的实践活动。大大增加了我们对电子商务的兴趣和对电子商务的理解。只需要一会儿，所有在线的人都能在这个平台看到我的信息，让我真切感受到网络所带来的便利。通过这次实训，我看到了电子商务的发展潜力和带来的真真实实的方便快捷，增加了我对电子商务的信心。

## 2.电子商务btob模拟

b2b是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示企业与企业间的电子商务。这项项模拟是要求我们在局域网的模拟平台中通过角色的分配，完成交易过程，要求我们熟悉了解b2b网上市场的交易流程，掌握不同角色所起的作用和功能。

实习中的工作，既需要个人独立完成，又需要团队合作，所以老师让我们分了小组。实验分企业用户，货场，管理员三个角色，企业用户是交易的买卖双方，利用网上商城完成合同鉴定，票据制作，支付与接收货款。货场是货物代理企业，负责接收订单，送货等职能并从中赢利。商城管理员负责商城信息的处理，确认并通过各种交易信息的发布等，并对货场企业收取一定的费用。

过程如下：

首先。各方注册信息。我的角色是货场，商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品；另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。我以一峰商场作为公司的名字进行申请资格并开通银行服务。

然后是卖家添加产品，买家求购。管理员发布买家的求购信息。

接着，买家确定订购生成订购单，卖家创建合同并发送给买家。

买家确认合同。

接着，货场将新订单转成正常订单(或缺货订单)并付款通知买家付款。

卖家创建电子收据，货场对已付订单发货。买家确定电子收据。

交易完成，各方查看财务收入。

这项btob流程是我们首次训练的电子商务模式，暨好奇也惊喜。我的角色是货场。通过模拟btob流程，了解了btob的工作流程以及买家、卖家、管理员之间的业务关系和电子商务的基本框架和初步应用。在实训的过程中，最重要的是知道了自己的不足之处，并在老师和同学的帮助下得到了很大的完善，以后别人再问电子商务如何运作,就不会无言以对了。整个流程不仅要自己认真完成也需要各方的协调，并且知道了每个角色的赢利点。为以后btoc、ctoc的实训打下了基础并提供了参考。

### 3.电子商务btoc模拟

btoc的实训内容。实验由物流，采购部，财务部，商城管理员，销售部，商城用户和储运部来协作完成。交易从购买到调配再到运送的整个过程。涵盖了正常购买，缺货采购，预警采购和退货，服务环节。实现客户与企业间的电子商务过程。

有了上次的经验和总结，一分配玩角色我们就直接根据角色的任务开始做。我的角色是物流公司。物流是电子商务的一个重要组成部分。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

以下是我的任务：

交易过程如下：

各方登陆并且设置注册初始信息。商城管理员允许通过商城信息、添加商品种类、添加商品信息、开通物流公司。物流公司进行资格申报。用户注册信息并开通物流服务。企业各部完成注册信息。

正常消费流程：

商城用户采购——销售部形成订单——财务部受理订单、进edi填开发票——销售部确认单据、生成发货单——储运部配送产品——物流业务部完成配送——商城用户收货

退货流程：

商城用户查看订单、退货——销售部受理并处理——商城用户接收信息

正常采购：

采购部提交采购单——财务部审核通过——采购部确认采购——物流业务部配送——储运部接收产品入库

预警采购：

采购部提交采购单——财务部审核——采购部确认采购单——物流业务部配送——储运部接收产品入库

缺货采购：

商城用户采购——销售部受理生成缺货单——采购部生成缺货采购单——财务部通过缺货采购单——采购部确认采购——物流部配送——储运部缺货单入库——销售部生产财务单——财务部确认付款单——销售部生成储运单——储运部配送产品——物流部配送——商城用户收货

流程结束，我的任务完成：

b to c是电子商务中的一种重要的模式，是企业通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上购物。通过这种模式节省了客户和企业双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支。通过实践操作，我熟练掌握了btoc交易的整个流程。

这一次的b to c实验过程比较简单，只有一个完成某步骤之后，另一个才能继续完成实验。整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，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，所以细心，细致是必需的。

#### 4.电子商务ctoc模拟

继btob、btoc之后，是ctoc模式的实训。在我看来，顾客与顾客间的商务模式是电子商务中最吸引人的一种模式。没有规模限制，它实现了消费者与消费者的自由贸易。

实训内容要求我们在电子商务教学实验系统c2c子系统的环境中通过不同角色的分配完成交易过程、掌握交易的流程和c2c网上市场的交易流程。

实验由若干会员和ctoc管理员来协作完成。交易通过买方在商场平台选购一口价(或拍卖)商品，卖方对产品详细信息和疑虑向卖方进行提问并对管理员提出反馈意见，卖方和管理员对问题进行答复，最终完成交易。

实验过程如下：

ctoc的交易双方和管理员进入系统，完成个人档案的信息，并根据要求对自己信息进行相应的修改、删除和添加操作。

卖方和买方添加产品信息和描述。商场平台管理员发布公告信息。

买卖双方进入ctoc商场平台，交易开始。

买方查看产品信息，选购产品，选择交易模式，对卖方进行相关产品信息的提问。

卖方对提问回答。

交易双方谈成后完成交易。

买卖方向商场管理员进行意见反馈，管理员对反馈意见处理。

交易双方查看交易信息。

本次角色任务完成如下：

c to c是电子商务中的一种重要的模式，是通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上进行购物。通过这种模式节省了买卖双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支，使更多的人获益。模拟实验中的网上洽谈其实很有趣，在实际交易中，更多要洽谈的东西还有很多，不仅是质量、款式、颜色，还会有更多，如运送方式和保险之类的。以后有机会一定要再现实中去进行真正的洽谈。

通过实践操作，我熟练掌握了ctoc交易的整个流程。ctoc给消费者足够自由的交易空间，这种模式在未来将会有很大的发展空间。

## 二、心得体会

两周的模拟实训下来，这次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无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

## 寒假电子商务社会实践总结二

一、实习时间 xx年7月20日——xx年8月20日

二、实习地点

上海虎头化工有限公司

上海市杨浦区营口路600弄36号

三、实习内容

1、网站推广和电子商务的基础工作

2、接听记录商务电话

- 3、档案资料管理工作的协助
- 4、在销售人员外出时处理一般性订发货事宜
- 5、负责公司网站的维护和推广
- 6、其他与办公室有关的管理工作

#### 四、实习心得

- 1、熟悉网站维护、网络推广及电子商务等的基础工作流程
- 2、熟练运用word,excel等常用办公软件
- 3、具备简单的图片处理能力
- 4、对于公文撰写能力有一定的提高
- 5、对档案管理工作有一定的了解和认识
- 6、责任心增强，做事情更加的踏实、耐心、细致

利用暑假时间驱车赶至上海，参加已经联系好的社会实践工作，利用上个假期对于电子商务的调查报告，了解到电子商务的巨大潜能和一种商业趋势，决定利用这个暑假到获得“电子商务应用50强”的上海虎头化工有限公司参加实习，在这一个月的实习期间除了自己在动手能力的提升外更对电子商务的有了更深的认识对于基础性的推广和维护有初步了解!

在开始入职的时间由于心理上的不自信我先是跟着同事做一些基础性的工作，帮助打印些文件和一些业务人员发货及发样品时给他们写写快递单，字体尽量的工整，好让对方可以感觉我们的认真和严谨。慢慢的我开始在同事的帮助下编辑需要发布的产品信息的文案和图片处理，以及图片和文字说明的匹配。

工作期间有个负责客户信息和档案管理的同事请假，我就开始做起两天的客户信息的归类和完善工作，对于打进公司求购的电话我详细的备案，将来电者的公司名称，主营行业，求购产品和产品的具体要求，负责人以及电话等详细的记录以便以后业务人员的查询和使用。

对于公司的企业资料也会在网络销售人员需要传真之后再归纳收好，把文件如原先一样的放好。由于我刚开始做生怕做不好的心理，在文档的编辑时我更添加了些必要地详细信息，并将文档文字处理的字体整齐，这种严谨得到了公司经理的表扬，也打开了自己开始推广工作的一扇窗。

到公司的15天以后我开始正式的推广工作，在同事的指导下我开始在他要求的平台注册，并根据他给出的范例填写完善公司资料，并拷贝式的上传他要求的图片建立相册，把商铺的抬头换成公司固有的图片格式，做完这些公司的资料信息，我开始发布最关键的产品信息，这种发布也是一种拷贝模式。

利用公司已经完善资料和信息阿里巴巴平台页面的发布标题直接拷贝到我注册的b2b平台，这

种没有什么技术要求完全是一种体力活，利用原先做好的文本直接的复制粘贴，然后填写里面的参数，不会的就问旁边的同事，但是很多是雷同的，所以自己也就背下了很多的技术参数，虽然不知道这些代表的什么意思。

然后就选择网上要上传的图片，这个要求就是产品的标题一定要和产品图片匹配，还要避免重复，因为一个产品不仅仅是要发布一条信息就完了的，在同事的口中我听到什么长尾关键字的，对于这些我不是很明白，他就给我解释说是动词+形容词+名词的一个模式，并教给我几种方法让我自己组合，比如利用地理位置，利用服务等添加晚上产品信息。

增加新的东西我就又要学习，这种面临困难并战胜挑战一直是自己喜欢的，所以很快我就学会了如何发布一条合格的信息，并乐此不疲的发布，看着越来越完善的商铺，看着越来越丰满的信息，我有种说不出的高兴，虽然对于已经驾轻就熟的同事们这些并不算什么，但是我战胜了自己从一无所知到现在可以独立的发布信息我就是进步的！

然后就是利用博客和论坛的营销模式，虽然是理科生，但是自幼对语文偏爱，所以写写东西对自己来说也不是很难的事。在我为自己可以利用自己的写作为公司服务高兴时，我的指导却只让我转载她的文章到我注册的博客中，并按照她的要求我认真的看她的文章。

在研读中我发现这种企业的软文远非我想到的那么简单，里面除了我知道的文笔流畅更是添加了超链接，公司名称，有时候还有图片插入，从标题到文章内容和产品德相关性，这种文章不是我这种对于行业对于产品不了解的人可以写出来的，于是我开始认真的转发，无论是软文还是润滑技术文章。

论坛上同事让我先不要发主贴，认真的去阅读一些比较好的文章，然后认真的回帖，他如是要求我只是想不让我去写一些“已阅”“顶”“支持”的话，他告诉我说这些话不但不会引起楼主的注意还有可能带来反感，对自己和公司形象都不利。后来我知道留言要有自己鲜明的观点，具体针对性。

没有时间的话，就看看文章的首段和结尾怎么写的，知道大概的意思再回复，这样也会有点头绪，当然最好还是通篇读完，将你的观点留下。千万不要看看标题就即兴而发，这样的很多不对文章本意，很多很强悍的标题只是个噱头。

在博客的留言后面如果真的要留下点什么的话，最好留下自己的姓名，或者笔名什么的，另外就是对于字数的关注，很多人主张言简意赅，这种主张无可厚非，但是最好还是让作者看见你真诚的用心，这样的话，往往字数多的就会被更多的关注，在论坛的回帖，斑竹也会因为你的字数给予财富的奖励，并可以获得楼主的精华贴的设置

当我要认真的学习软文写作时，一个月的时间已经到来，在实习的这段时间里，我发觉时间过得飞快，虽然这个工作和自己的生物专业没有很大的相关性，但是电子商务是一种趋势，在这里我确实实的学着知识，真的好像真深入的了解更多，尤其是我要学习的软文营销，但新学期已经在眼前，我还要回去为新学期做准备。

短短的一个月，我学到的不仅仅是一些实用的知识，更有对于工作的严谨态度，生物是个学术性的专业，我将把这种严谨和认真用到自己的专业中来，利用在学校的时间将基础打扎实，为自己的以后认真做学术做好准备！

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