

电子商务实训总结

电子商务实训总结（通用 19 篇）

电子商务实训总结 篇 1

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！

电子商务实训总结 篇 2

两个星期的实训转眼间就过去了，在玛世的实训期间，我收获了

不少东西，也得到了一丝上班的感觉。首先，公司式的网络营销就是在这次实训中学到的。除了网络营销，我还学会了如何挑选更好的平台，并利用他的影响去发布自己的产品。还有使用各种方法，比如论坛，百度，去推广产品。

对于这次实训，我印象最深刻的地方就是关于百度收录和 seo。对于我们电商人来讲，免不了要给别人或是自己发布新网站，或是负责网站和产品的推广。所以，通过这几天的学习，我了解了如何让自己的网站能更好的被百度收录，也知道了网站的更新和改版对已有的收录造成的影响。

其次，就是大家在一起做网站，做论坛，做营销，做推广，很有一种在公司办公的感觉，而老师也总是在说，“上班了，下班了”。很是喜欢这种上班的感觉。老师也很好，没有生过气，一直是很平静的跟我们讲课，偶尔也来一些与课题无关的玩笑。老师也辛苦了。

还记得刚开始的时候，有好多机子都不能使，老师教我们装系统，还给我们解释每个英文单词的意思，不止是告诉我们操作，还让我们理解。很轻松，我们就学会了怎么用外部设备来装系统。

这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的实习来积累经验，进而才能把更多知识转化为技能。好多好多的东西在向我们招手，等待我们去努力的学习。在以后的工作、生活和学习中，发展自己的优势，弥补自己的不足和缺陷。要努力，坚持，刻苦。

电子商务实训总结 篇3

时间流水，短短的两周就流逝了，回想在这两周的实训生活，我从单一，片面的学习进入了全面，系统的学习，学好它更是一项大任务。而对于如何学好它，光靠理论知识是远远不够的，邓小平同志曾经就说过“实践是检验真理的唯一标准”！正如大师傅炒菜，知道炒菜的程序，主料、调料一清二楚，不真正掌勺，永远也成不了“大厨”。而学校给我们提供了这样一个机会,让我们自己掌勺 使我们从实践中,加深了对数据库的理解.

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，加深了数据库知识的学习和理解。这次的实训内容其实也蛮多的，刚开始看起来觉

得应该会很容易的，刚刚开始做“（电子商务相关的基本操作）”与“（网上银行服务）”操作的时候，做的还挺顺手。但是，实际做起来才知道不那么简单，但是越是到后面就越不行。当我做到“（电子钱包管理与使用）”的时候，我就遇到了问题，怎么做都不成功。看到别人已经做到实训四，而我还在实训三慢慢的摸索，可还是毫无结果，伴随着这样的压力，我的心里非常着急。也终于明白必须好好的学习，不然你永远也不会成功。于是我不得不请教同学，经过同学的指导，才完成了这些操作

虽然我知道的可能还不是很多，但这次实训给了我一个很好机会，让我知道不少，（电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用、电子商务的三种模式：B2B、B2C、C2C，网上单证、EDI 模式、CA 认证、电子合同和企业网站。）

经过这次的实训,我们对数据库有了更深的了解,从书面的明白到实践的理解,接触到了自己以前没有接触到的东西,并让我加深了数据库知识的学习和理解,也使我进一步了解数据库,这次实训可以为我们以后真正的实际数据库系统设计提供很好的借鉴。更使我明白遇到什么挫折,不气馁,不放弃,勇于探索,才会让自己离成功越来越近!俗话说:知之为知之,不知为不知!不要不懂装懂,有什么不懂的要敢于向 知之者 请教!知识是慢慢积累而成的,我们学习不仅要学习理论知识,而实践也是非常重要的,只有当两者结合,才会获得收获!

我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触数据库的过程中少走点弯路。也使我们的人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。我们要学的还有很多，要接触的还不知道有多少，以后的路还很漫长,我相信我会更加努力的，把握现在，为自己的未来而奋斗，展开双翅飞向美好的未来！

在这里很感谢唐老师给我们传授了这么多的知识和经验,让我们在毕业之际更好的填补自己的不足。

电子商务实训总结 篇 4

为期一个星期的实训结束了，在这段说长不长，说短也不短的时候

间，完成了一个网站基本功能的实现。正如老师所说，任务不困难，但想很轻松的完成也不是容易的事。由于本人所学不精，在实训过程中也出现许多问题。幸好有同学和老师帮助，最终工作完成。

本次工作就是模仿某一中小企业的网站，那么中小企业的网站有哪些功能那？

1、产品展示功能：作为一个目标客户，往往最先关注的不是你的公司，而是你的产品，用最简单的方式对产品进行最直观的描述是企业网站必不可少的一项，即使公司经营的不是产品而是一种服务。

2、公司展示功能：产品是目标客户首先关注的信息，而公司实力则是目标客户关注的另一个重要方面，公司实力的展示是全方位的，包括成立时间、公司人数、公司环境、技术班底、经典案例等等。

3、网站互动功能：在网站中，建立如：在线反馈、在线QQ/MSN 等，实现客户与公司的互动，从而加强客户与公司的沟通、交流，促使交易的产生。

4、搜索引擎优化功能：在网站建设过程中，通过必要的技术手段，实现对网站基本优化，使其符合搜索引擎的搜索习惯。从而使网站出现在各大搜索引擎的数据库中。

5、流量统计功能：通过对网站用户来源、地域、IP、访问次数等数据的统计，查看网站的流量，从而对网站数据有一个直观的印象。

南京科远建站是为了宣传产品，进行电子商务，是企业的需要和市场开拓的延伸。整合公司资源，确定网站功能。根据公司的需要和计划，确定网站的功能：产品宣传型。根据网站功能，确定网站应达到的目的作用，即宣传公司，展示公司。根据网站的功能确定网站技术解决方案。相关程序开发。如网页程序ASP、JSP、CGI、数据库程序等。根据网站的目的和功能规划网站内容，南京科远网站应包括：公司简介、产品介绍、服务内容、联系方式等基本内容。还包括具体的商品服务信息、信息搜索查询、相关帮助等。假如网站栏目比较少，网站内容比较实用。可以满足人们对网站内容的满足度。同时该网站还及时调整网站内容，保持外界及时了解公司动态。网页设计美术设计符合要求，网页美术设计与企业整体形象一致，整洁干练。网页色

彩、图片的应用及版面规划，也与网页保持了整体一致性。

正如中国古代先哲老子所言“治大国若烹小鲜，以道莅之”，设计电子商务系统也一样，虽然看起来就象治理一个国家那么复杂，其实象炒一碟小菜一样，只要掌握了规律，方法正确，所有问题都可以迎刃而解。课本所列的基本方法仅供参考，绝不是制定一套规章制度式的步骤，所有的方法和技术都是可以改变的，最重要的是结合实际情况和实践经验找出合适的办法。

最后仍然要强调设计的原则：技术只是手段，解决业务发展中的实际问题才是目的，是业务需求指导方案设计，而不是新产品、新技术指导方案设计。尤其在建造电子商务系统时，尽量采用成熟的技术，多参考成功项目的经验，最好能得到有丰富经验的老师或同学的协助，没有人是什么都懂的、什么都精通的，只有结合各方面知识专长才能保证电子商务系统成功的根本。

电子商务实训总结 篇5

理论加实践的模拟，让学生拥有更多的自主权，开发学生的创业思维，为以后的工作打下一定的技术基础，在大三的最后的一个学期里能上到这么一门课程——电子商务综合实训，实在是一场及时雨。这门课是分理论和实操两部分，下面就是我对这个学期以来的总结：

在第一节课的时候我们就开始组建我们的小组团队了，一个学期下来，我们小组通过紧密团队合作基本完成老师布置的任务。我们收获的不仅是理论和实操知识更多的是团队精神和真挚的友情。

从商务知识理论模块来说，这门课包括的内容包括以下几类：

一、网络营销基矗在这个模块中主要有一下几点：

b2c 的运营方式：

- 1、平台式：淘宝商城、易讯
- 2、独立式：京东商城、当当、卓越，凡客诚品。

b2c 运营常见的问题：

- 1、销售的非常态化。
- 2、服务标准不统一。
- 3、物流专属性低。

4、品牌度不高。

解决策略：

1、合适包装

2、运营方式

3、物流政策

4、增加品类。

社区营销的三要素：人身的信任关系，主产品和客户，副产品的选择余地很大。网络营销的主要方式：竞价排名、网络联盟、论坛、博客、im 工具（qq、飞信、msn 等）、新闻、软文、sns、问问、百度百科、知道、电子书、电子邮件、。

在归纳网络营销的方式这节课里，我的印象是最深的。老师运用了头脑风暴法，以小组为中心各组各自发表见解，同学们积极性非常高。希望这种方式还能延续下去。

二、电子商务行业热点。在这个课题上我们了解到电商发展的趋势，移动电子商务，电子商务趋于生活化等信息。我对这个课题的建议：新闻演讲，值得延伸下去，因为这不仅可以培养我们的演讲能力而且还可以不断积累对电子商务有关看法和思考。

三、网站策划。网站策划书内容：确定网络的性质，确定用户人群，确定网站内容忽然专题，吸引用户的模式和预计的用户数量，色彩规划（ui 设计）。

四、团队建设与项目管理。在这个项目中最能体现的就是团队的配合了，小组自行构建站，写策划书，学习和实践针对特定产品的网络营销策划。

五、行业电子商务研究：农业电子商务，新闻动态和模式分析，b2c 的行业分析。

六、网络创业。通过观看视频，让我们跟清楚地了解到爱上打折网，久病卖健康，财客在线，他们的创业的灵感都是来源于生活中，并为自己这么一个理想而奋斗。其实创业来源于生活的小事，只要留心观察并加上一点创意那你就成功了一半。

从技能点上来说，我们学习的内容包括以下几个板块：

一、站点运营（盈利模式、各种网络营销方法在网站上的应用（如 seo 方式等）这个任务可以说是整个实训中最重要的了，我们学的最多节的就是 seo，我们对此也有了比较深的了解，也为今后从事这个职业的同学打下牢固的基矗。

二、服务器管理与站点安全，计算机及网络维护基础，学习这个知识点时老师是让我们各自写上自己不懂的问题或自己常见却未解决的问题，利用互换的形式来交换问题，并帮助他解决。好处：可以提高积极性和自学，提高同学之间互助的热情和精神。不足：问题深度参差不齐，个人知识水平的局限，不能及时解决，要通过其他的人帮助才能完成，或者不能解决。建议：有同学当场提出问题，下面的同学自主发言或运用其他方法帮他找出解决方案。如遇到比较复杂的，老师可在傍边指导。

还没有上综合实训前，域名，空间是什么我都还不清楚更别说什么建站了，现在自己操作过了才明白。以前只知道 seo 是搜索引擎优化，却不懂用于什么地方，它又是如何进行，是什么一个概念，现在才搞明白。确实无论在理论还是在实际操作中都有了提高，而却还学会了如何更好地进行团队合作。

通过那么多的综合实训任务我是我收益良多，主要体现在如下几个方面：

- 1、锻炼了自主思考的能力；
- 2、加强了对电商知识的巩固；
- 3、对网站建、管理、营销有了进一步的了解；
- 4、实际的操作能力有所加强；
- 5、培养了团队合作意识
- 6、职业发展方向更加明确。

对综合实训任务的一些建议：

1、课堂的谈论组织形式还是可以保留小组讨论的形式，也可以随机组合一个小组自由讨。

2、课堂授课的形式最好是前半节课讲理论，然后就让学生自己操作，如遇到不懂的可以自由讨论。

3、课前可以有新闻演讲，让同学们主动去了解电商发展趋势。

4、同学们如果有什么好的意见可以向学习委员放映，让大家谈论得出一个好的结论，最后与老师沟通。

其实电子商务专业的就业范围是比较广泛的，大家最好能在大一的时候就做好一个职业生涯规划，为以后的创业和就业打下基础。大学生创业的动力源于生活的一些小事，我们应当随时留意身边的事物，其实行行出状元，不管是什么样的行业，其实电子商务无处不在。

我觉得当前中小型企业电子商务化基础建设的规划可分为六步走：

一、首先搞好网站建设，给网站做一个定位，确立整体结构，设立好栏目。

1、建站准备的内容：公司的简介，企业文化，发展历程和一些展示公司形象的相关图片；要有一个优秀的团队，把专业人员聚集起来，形成专业化、高水平的团队，拥有自身的团队文化；分析产品的适用对象的特点，对自身的产品描述要有自身的特色，收集的产品图片要用吸引力和说服力。细心做好 qa 和在线服务。

2、网站的优化：我们可以运用老师所讲的搜索引擎优化（seo）的进行优化，也可以从用户信息方面入手如：网站的内容，布局和导航等。

3、网站制作和测试。

二、做好数据的统计：访问路径、关键词，客户访问的页面，访问量、访客的忠诚度。参考页面：

三、网络推广，寻找客源。常见的推广的方法有：竞价排名、网络联盟、论坛、博客、im 工具（qq、飞信、msn 等）、新闻、软文、sns、问问、百度百科、知道、电子书、电子邮件、等等。做好这些推广，相信你的人气一定会很高。

四、分析数据。

1、竞价的分析：预期与实际效果的比较，钱用在新访客还是老访客上。

2、竞价关键字的分析：核心关键字、长尾关键字、转化率高的关键字、价值高的关键字。

、访客统计包括：访问量、访问规律和趋势，浏览页面，访客的忠诚度，访问路径。

4、咨询情况分析包括：流失率，有效咨询，顾客关注的重点等

五、网络营销。网络营销是一个关键。其方法有：论坛，博客，事件、病毒式营销，视频、im、电子书等方式进行营销。

六、网站的经营。首先，建立流量监体系和在线客服制度；其次，要建立网站运营的目标；再次内容策划、编辑要及时更新。最好要进行网站上的维护。

经过这次的综合实训，加深了我们对自己所选专业的认识，领悟到了很多关于电子商务的商务知识和一些技能实操的知识，提升了我们在电商各方面的能力，使我们的理论知识运用到了实践当中。最后要感谢老师的悉心指导，感谢学校给我们安排了这样的课程。这将会是我大学课程中记忆最为深刻的一课。

篇 6

这实训让我了解到了我们要把一个网站建好是多么的艰难，只能说，太恐怖的感觉。其实我知道电子商务网站建设这门课的有用程度很高因为上学期学的电子商务网站建设最后要交网站的时候把我累死去，原以为这学期不会有这门课了，没想到没想到、又出现在了课程表上。但虽然我的确很烦这门课程，因为我觉得我的性格完全不是做什么复杂代码的料，一作就会感到烦躁加上火，特别是反复试不出来的时候，但话又说回来，当你完工的时候，浏览着自己做的网页，心中的欣喜感还是油然而生的，呵呵，给自己多一点信心吧，虽然我还是很讨厌做网站。

目的：

通过本次实训可以加强学生对电子商务网站建设的学习，并对HTML、VBscript 语言、Dreamweaver 、SQLServer 、SEM 等知识有较深入了解，同时掌握网站规划、网页布局、网页中的层和时间轴、表单、网页中的行为、CSS、Spry、ASP 动态站点设计等原理及操作。培养我们实际动手制作网页与管理网站的能力，使得我们具备网页设计与制作、网站规划与维护的实践技能，以形成良好的计算机网页制

识，提高我们运用网站设计工具进行网站规划与设计的能力，巩固课堂所学知识，提高教学效果与教学质量，同时培养了我们的自我管理能力、交流能力、解决问题能力和设计创新的能力。这次实训将涉及到HTML、Dreamweaver、ASP、Vbscript、SEO、Flash、Photoshop、SQLServer等知识。

任务：

周一：小组分配、教师布置好题目并讲解功能要求、策划报告初稿

周二：网站策划报告完成、站点架构及主页设计

周三：网站功能设计

周四：网站主体工程完成、调试周五：课程设计及总结、项目文档上交

下面是本次学习的总结：

通过这次实训将这些知识与自己所做的网页结合在一起运用，不仅加深了印象，而且能够了解这些知识在实际中的用处和发挥出来的价值。在这次实训里，在学到新事物的同时也发现了自己的不足，比如在网页制作上的欠缺，某些小细节还是不能处理得很完美，这不是主要问题。最大的不足还是对网站的整个运营还不能总体把握与了解，毕竟自己接触的不太多，也没有去深入的去学习过，所以在面对一些困难问题时找不到好的解决方法。这是自己的不足之处，既然发现了就要试着去改变，因此在这段实训中学习的同时还要时刻反省，自我认知反馈。

有缺陷就要尝试弥补，在今后的日子里要不断学习，吸取别人的优点以此来提高自己的知识，提高自己各方面的技能水平。最后还有强调一个团队的协作精神，因为一个大的项目光靠一个人是难以完成的，所以我们需要团结、合作，发挥集体的力量去完成与实现，还有就是对自己不擅长或不了解之处要有一颗虚心向他人请教的心，不管请教老师或是询问同学，都要以一颗学习向上的心来对待。在做到这点之前，当然也是需要具备一颗敢于提出问题，向他人寻求帮助的胆

还是自己。实训不仅仅是实训了，除了要做一些专业相关的事，其他很多的事物也是值得发现与学习的，这样才能不断的让自己提升。

篇 7

周一：老师为我们开了实训的动员大会。

周二：老师带我们去参观国家物联网应用展示中心等一系列的关于电子商务的一些企业。

周三：老师带我们去无锡物联网产业研究院和东方博宜等地去参观，让我们自己去感受电子商务

周四：老师们请来 08 级的学长学姐们为我们讲述她们的成功心得，以及和我们交流，解答一些我们关于电子商务这一科目的疑问。

就这样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”。这一个星期的实习生活，使我受益匪浅，回味无穷，实习所感历历在目。

虽然这次实训只是以参观为主，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。学校给我们这次实训的机会，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，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。

在泛亚和东方博宜我了解到我们并不能把电子商务只理解成网上交易，从现在的理论和实践来看，网上交易对于商品交易的作用，获得了广泛的肯定，然而，网上交易只是电子商务的一个局部，作为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流，通过程一样，如果进行细分，可以分解成商流、物流、信息流、货币流等 4 个主要组成部分。任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这“四

互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇，这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。现在我们即将步入大二，经过一年的在校学习，对电子商务已经有了比较全面的认识和理解，但在校期间，我们一直忙于理论知识的学习，没能有机会走出校园，真正切身感受电子商务，所以在实训之前，网络尤其是电子商务这一行业对我们来说是比较抽象的，但通过这次实训，我们掀起了她神秘的面纱，使它离我们不再遥远！据我了解，大多数同学都有网购经验，也接触过不少从事电子商务这一专业的工作者，但那一系列的经验只限于皮毛的边缘，对于我们所学的电子商务这个专业渗透较少，实践的都是表面，重点则被忽略。此次实训就不同了，我们都作了充分准备，在活动中我们都认真的跟着老师，和我们一同参与实训的还有电子商务专业老师，在实训中也分别给予了我们指导，并且做了示范讲解，这次实训活动十分成功。通过这次实训，我们对电子商务有了更深刻的认识，做一名电子商务人员不但要有过硬的专业技术，良好的心理素质，健康的体魄，更要有扎实的专业知识。马上大二的我们，再过不到一年，就要出去实习了，面临是继续深造，还是就业的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我，攻

篇 8

电商实习很快就过去了。二周不算紧张，但很充实，不但进一步了解了电商，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%，成为美国历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

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/238024121121006124>