

## 电商运营周报范文 篇1

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

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，我想着就是不小的收获，呵呵！

## 电商运营周报范文 篇2

一个星期的实训在不知不觉中已经过去了，虽然里面包含着很多的艰辛，但也有收获。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。

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，正是因为这份危机感，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。

回顾这个礼拜的生活，在这次实训的过程中，虽然这个过程中有很多的坎坷，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掂了精彩的一幕，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。

总结一下自己学习电子商务心得体会和心路历程：

三、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计划。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。

## 电商运营周报范文 篇3

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：

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。

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间题。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。

## 电商运营周报范文 篇4

### 实习目的

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也希望能在实习期间对以后的工作有较好的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自己的工作规划。

### 实习内容

#### 1、培训

#### 2、两个月的实习（即我的工作经历）

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段：了解和巩固培训知识。在开始的半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，而且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有一定客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎么办。不过还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段：再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自己寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，只有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自己的特色，需要整理成自己的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二

点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲惫。不过还好，只是身体上的，精神还可以。在这段时间过后有了一定的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应该是打不死的万年小强，精神一直很好，这份工作做得很顺手。不过还要感谢师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

这就是我工作的简单经历，简单而充实，我从中学到了很多。

## 电商运营周报范文 篇5

### 一、实习时间和单位

实习时间：

实习单位：\_\_有限公司

实习单位简介：

### 二、实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

### 三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。2015年3月7号，我带着忐忑与兴奋来到了重庆-红石传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

## 电商运营周报范文 篇6

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年x月x日至x月x日很有幸被xx公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

xx食品有限公司成立于20xx年x月，总占地面积约xx亩，总建筑面积xxm<sup>2</sup>。快速生产满足xx片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发能力，生产出适合地方口味的产品为产品出口xx服务。目前，xx厂仅仅作为一个满足新疆片区销售的生产基地，在未来xx将发展成为原材料供应基地。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是xx深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年x月x日进入了xx公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我x个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——

xx大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我实习的xx公司，同时再次感谢销售师傅xx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢xx分区主管xx先生对我的关心，感谢销售主管xx先生对我的培养，感谢xx公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

## 电商运营周报范文 篇7

12月27日我们参观了无锡市金兰食品有限公司，金兰酱油是台湾家喻户晓的著名品牌，六十多年来一直选用原粒大豆和优质小麦为原料，享有“世界美厨的盛誉”。

无锡金兰食品有限公司是由台湾金兰食品有限公司投资，所有设备由台湾引进，制品工艺完全承袭台湾金兰高超的技术水准。公司于1996年建厂，1997年投产，主要生产酱油、酱菜。公司的最高宗旨是：提供给消费者高品质、卫生的食品！公司采用科学的生产工艺，引进多条自动化生产设备，有极高的生产潜能。将来则研发营养健康的

新产品回馈消费者。行销则以开拓外销市场为主，并逐渐提高国内市场占有率。引导消费者对高品质食品的认识，使公司在竞争中立于不败之地。

金兰系列酱油采用现代化电脑温控发酵系统，所有产品采用恒温发酵技术和国际一流的自动化过滤、灌装设备生产。制成的高盐液态发酵酱油，成本比速酿酱油(经三十天左右的酿造)要高出十倍以上。金兰系列酱油具有浓烈的酱香味，色泽亮丽，红褐光润，澄清透明，泡沫细腻，口味纯真，是真正的酿造酱油。

公司的工艺流程如下：发酵好的生酱油→调煮(调PH值，颜色，盐)→搅拌，保温15min→冷却水冷却→搅拌均匀→沉淀(7天)→抽取清液→过滤(三层)→取清液→灌装。生产中要先冷却后沉淀，否则易发生褐变，有机物易挥发，过滤环节是采用硅藻土，脱色采用活性炭，防腐剂采用苯甲酸钠或山梨酸钾。若不加防腐剂，则可采用添加酒精或提高酒精浓度来达到防腐的目的。锅炉采用燃油为原料，柴油燃烧完全，且污染小，利于环境保护。锅炉设备是从台湾引进，自动压力、温度控制。最后的污水处理是采用活性污泥法，COD 值达300以下，PH 值为xx。

在金兰食品的参观中，我体会到一个现代企业的特色，其先进的生产设备和管理体系，制造出了高品质的酱油，以制造除了高品质的生活。最后，感谢厂长在百忙中抽出时间带领我们参观，并对我们提出的问题进行了详细耐心的解答。

## 电商运营周报范文 篇8

一、实习目的

二、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

三、实习地点

四、实习内容

(2) 物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政…但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

2、选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价；

3、很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想；

## 电商运营周报范文 篇9

在这里，首先很荣幸加入公司，在此期间，也很感谢领导和同事的帮助和关心，我相信在接下来的工作中自己可以做到更好！下面是我个人在试用期阶段的一个工作总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程

中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据;归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化;在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际;从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要超越的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

## 电商运营周报范文 篇10

时间

12月 05日~ 12月 11日;

第九周 周次

本周工作内容

工作、学习和生活的主要收获与体会

的步骤。当然每当遇到这个问题时，可以咨询模板销售商客服。在这个星期内，我还学会了使用 ASP 脚本把汉字转换成十六进制，怎样读取记事本、EXCEL 表格中的内容。我觉得虽然很忙，但很充实。

## 电商运营周报范文 篇11

跟以往一样，对大多数的学生来说，20\_\_年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课校外实习。

20\_\_年7月15日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到\_\_集团，开始了我们的实习生涯。

### 初到\_\_公司

初到\_\_，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

### 感受\_\_企业文化

来到\_\_公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉\_\_，这就需要熟悉\_\_的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到\_\_公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有\_\_公司的服务理念融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出\_\_集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

- 1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。
- 2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样的，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+12的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的

责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

## 电商运营周报范文 篇12

### 一、抄表工作完成情况

- 1、统计抄表月户次数以及抄表到位率。检查是否存在长期用电不抄表或人为漏抄情况
- 2、手工抄表占的比例、远程抄表占的比例
- 3、采用集抄、大客户负控系统抄表等的的数据定期核对情况
- 4、抄表员定期轮换情况

### 二、电费核算工作情况

- 1、随机抽查20~30户电量波动超过30%或用电量为0的中小用户用电情况，是否有用电长期不正常但电费核算未发现的情况
- 2、检查电费差错以及处理、考核情况。
- 3、电费核算员是否实行轮换
- 4、是否按月将异常数据进行条件筛选和核查，对于异常数据进行相应处理，检查相应的异常处理记录。
- 5、随机抽查5户专变客户的变损电量分摊、基本电费分摊情况，检查依据是否充分，计收是否正确。
- 6、随机抽查5户大工业用户，检查基本电费计收、电价执行、功率因数考核等情况是否准确。
- 7、检查计费参数的变更及程序修改是否按规定权限及流程进行。

### 三、电费发票管理情况

- 1、电费发票的领用、使用、报废、管理情况。
- 2、随机抽查20~50张中小用户电费发票是否规范，是否正确。
- 3、随机抽查10张大用户电费增值税发票是否规范，是否正确。

### 四、收费管理及电费回收风险控制



- 1、各种收费方式的业务量、收费金额
- 2、银行代收是否存在问题，主要是什么，解决问题的建议
- 3、是否实行营销和财务对帐制度，检查营销与财务对帐结果、发现的问题、每个问题的具体原因及整改措施是否有相应的记录，对存在的问题是否进行处理。
- 4、抽查10~20张收费员的实收报表，是否规范，是否正确。
- 5、对电费回收考核管理情况，电费回收指标如何分解落实到责任人。
- 6、对欠费用户的欠费原因、欠费帐龄分析、欠费明细表等是否有具体的分析。
- 7、电费回收风险防范情况，对欠费客户依法催费情况。
- 8、对大用户欠费，应有用户签字确认记录，检查记录是否规范、完整，是否有用户欠费法律失效情况发生。

#### 五、电费帐务管理情况

- 1、检查大用户电费台帐，应收、实收、欠费等记录是否正确完整。
- 2、检查是否有预付电费冲抵实收现象，电费帐务是否规范，是否有电费帐务弄虚作假的现象。
- 3、银行未达帐的管理是否到位，是否及时核实冲抵。
- 4、用户帐销案存的欠费管理情况，是否有回收，是否有新增。

#### 六、电价执行情况

- 1、抽查营销信息系统20~30户不同类别的用户，电价执行是否正确。
- 2、是否有擅自执行地方政府越权出台的电价政策情况。
- 3、是否有擅自扩大范围或降低标准执行电价优惠政策现象
- 4、电价政策调整时，执行新电价政策的时间是否正确。检查电价调整期间的客户电价标准是否按规定修改，电费计收是否正确。

### 电商运营周报范文 篇13

实习时间：xx年x月x日。

实习地点：xx省x中专学校。

#### 一、实习单位简介

xx中专学校创建于x年x月，是经省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。xx中专学校，原名x计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。

## 二、实习内容

### （一）实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

### （二）实习过程

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。x年x月x号，我带着忐忑与兴奋来到了x学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观学校。这里老师的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇“处女作”。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了“讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契”等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：“师者，传道、授业、解惑者也。”无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在\*\*实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学

习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：“教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率”。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部\*\*主任和\*\*大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

## 电商运营周报范文 篇14

### 一、明确实习目的

通过毕业顶岗实习，使学生较为系统地了解企业电子商务与市场营销的实际，加深对专业理论知识的理解，训练实际操作技能，进一步掌握和提高电子商务专业的基本技术，强化分析和解决实际问题的能力，培养敬业、创业和合作精神，增强精业意识和劳动观念，并发现和弥补自身的不足，以改善自身素质，为适应毕业后的实际工作奠定较为扎实的基础。

### 二、安排实习单位

为了便于毕业生将毕业顶岗实习单位与就业单位相挂钩，本届毕业顶岗实习单位原则上由毕业生自行联系，所联系的实习单位应与所学的专业相关联，以利毕业顶岗实习的顺利进行，达到毕业顶岗实习之目的。实习生应于20xx年10月25日将实习单位回执单交至班长，由其统一报至系办登记造册。

### 三、实习效果

在一个学期的实习之后，学生普遍感到不仅实际工作能力有所提高，更重要的是对企业的工作流程和工作需求有了感性认识，进一步激发了大家对专业知识的兴趣，并能够结合工作实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写出了质量较高的实习论文。

实习活动使学生初步接触社会，培养了他们的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为他们今后的发展打下了良好的基础。通过与学生的交流，普遍认为当前认为企业最看重员工的素质是工作态度，团队精神，和专业技能。由此我们可以看出企业对学生的工作态度是相当重视，能迅速融入企业文化，遵守企业制度，能吃苦耐劳的员工是受到企业欢迎的。在以后的教学过程中需要考虑引导和加强的。

教实践证明，教学实习适应本专业特点，符合教学规律与学生心理预期。它作为电子商务专业教学体系的一个环节，无论对学生成才还是对教学改革，都有极大的促进作用。

## 电商运营周报范文 篇15

一、实习目的

二、实训内容

1.电子商务B2C、B2B、C2C交易类型操作实习；

3.金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座

三、实习收获

## 电商运营周报范文 篇16

行业数据对比分析（TOP10）

4 从曝光度上来说，TOP10的店铺月均曝光量是10万到20万，计算得到日均曝光量是3846到6923

（按每月三十天，再去掉四个周日，即26个工作日）。而通过我们的试验得到的数据可以知道，日均曝光量维持在3500左右是没有问题的.所以说，不论曝光量的质量，单从数量来说，维持在TOP 10 是没有问题的。

5

但是从访问量上来说，差距很大。即使在我和黄瑞开始操作之后，日均访问量徘徊在300上下，偶尔有几天出现了759和163的数据。行业的月均访问量在到5000，即日均76到192之间。

6

产品信息质量我们是做的很好，四星产品占比100%，四星半产品占比，比TOP10数据要好。（可能跟产品数量有关系）

7

产品数量，最多的4000个，少的800个。截止到今天的数据，我们的产品数量是915.因为每天上传一定产品能够维持一定的曝光率（据实验，每天上传30到50个可以维持曝光量在3500上下），所以建议先将产品上限提升到2000个。如果加上修改产品信息的话，应该保持在五十个以上。

两个试验和结论

## 电商运营周报范文 篇17

实习过程

(1)组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

(4)物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

(5)售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

## 实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

## 电商运营周报范文 篇18

### 周记一

——了解公司的背景、产品、发展方向和前景等。

第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试跟同事多沟通，多听，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，令我非常感动。几天之后就开始在同事的绑带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。可别小看这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要的，因为它们都是互连的。

为了保\*最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情，我都会认真考虑几遍。因此，我做得不算很快，但都能够保\*让同事们满意。同事通常不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，期间还为我提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

### 周记二

经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。一方面是要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去\*解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

### 周记三

——  
熟悉产品的特点、样式、价格、功能等。对产品进行拍照、图片修改、商品信息核对。同时还要与客户进行面对面交谈。

已经了二个礼拜，开始\*接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，这一周是熟悉产品的特点、样式、价格、功能等。对产品进行拍照、图片修改、商品信息核对。拍照的时候要根据产品的品牌、种类分级，例如美的电器、苏泊尔电器等，还有主要是通过电话跟客户沟通。

通过上周与客户的电话沟通，还有就是我通过自己学习的一些产品知识，我很快了解到产品的特\*、功能、用途等等，这样我做起工作来就不会太困难了。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在心。

周记四

## 电商运营周报范文 篇19

在这个毕业的季节里，我带着兴奋和激动，开始了我的实习工作，也是我的第一份正式的工作。以下是我的实习报告总结，请审阅！

工作过程和所学：

在xxx有限公司的实习期间，让我了解到书本和现实生活还是有很大的差别的。通过在阿里巴巴外贸电子商务平台的后台操作和管理，使得我对于电子商务由最初的陌生变为有了更进一步的了解，也熟悉了一些外贸工作的基本流程。

我实习的部门是策划部下的外贸部。记得刚来的时候主要工作就是看样本、看产品。通过经理和同事给的建议和帮助，我渐渐地对于我们公司的产品有了更多的了解。了解壁纸，知道如何辨认材质，记住了每个版本的型号，也了解到了每种材质的优缺点，拓宽了我们对于壁纸这个行业的认识。在大概熟悉了一个星期的样本之后，经理开始带我们了解生产流程，从原材料到最后的生产包装，加深我们对于公司的生产及经营能力的了解。

在这之后就是开始试着在中国制造上面上传我们公司的产品。其实虽然刚开始接触这个工作的时候知道自己大致任务，但那个时候还是很担心，可以说当初自己也是带着一份忐忑的心情在工作。等到真正开始自己试着描述产品的时候感觉这份工作跟自己想象中的不太一样，没有想象中的那么遥远和困难。可是在上传产品的过程中，却又发现工作远非想象中的那么难和易：要对产品有个很好、高质量的描述和定位，是要在对于产品有着十分的了解的基础上的，尤其是对于选词用词也都是很有讲究的。

在上传了一定量的产品之后，终于接触到了阿里巴巴的后台，因为这是我们公司对外的主要渠道。本以为自己已经找到工作中的一些经验，摸到了一些门路，可是当我开始觉得自己的工作顺手起来时，同事对于我所上传的产品给出的意见引人深思，让我察觉到了自己工作中有很多很多还需要改进的地方，就比如最基本的上传产品中关键词的使用问题，都让我察觉到任何问题都是一门耐人探究的大大的学问。

而陪同组长接待印度客户让我更加了解了这个外贸这个行业，也拓宽了我的知识面，学习了接待和礼仪知识。

所感和未来：

在实习工作中如果单单是我自己一个人的努力肯定是不行的。最重大的一件事情就是我们蜜蜂家族和Wonderful Team 的成立，在xxx还有经理的见证下，我们两个外贸小组成立了。这预示着我们不

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/288005022075007005>