# 电子商务企业实习总结

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-07

*电子商务企业工作实习总结【7篇】一般来说实习的时间都不是很长，但只要认真对待，大家也能从中学到不少知识。下面是小编给大家带来的电子商务企业工作实习总结【7篇】，欢迎大家阅读转发!1电子商务企业实习总结精选我在公司里，作为一名实习生，要学习的...*

电子商务企业工作实习总结【7篇】

一般来说实习的时间都不是很长，但只要认真对待，大家也能从中学到不少知识。下面是小编给大家带来的电子商务企业工作实习总结【7篇】，欢迎大家阅读转发!

**1电子商务企业实习总结精选**

我在公司里，作为一名实习生，要学习的东西还是许多的。网上交易只是电子商务的一个环节，做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，假如进行细分，可以分解成信息沟通，网上交易，网上结算，物流流等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“四流”实现的过程。

现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品全部权的转移。但是这究竟是“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，人们对电子商务的熟悉有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个熟悉的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“全部权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“全部权证书”转移而消失的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品全部权最终发生了变化。

在方案经济时期，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，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种熟悉上的偏颇，这种熟悉上的偏颇很简单把电子商务引上歧途。根据这种偏颇的熟悉指导实践，必定消失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。

**2电子商务企业实习总结精选**

经过数个星期的深化了解。今日谈谈我的电子商务的一些理性熟悉和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开头，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准商定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有特别大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有许多的可移动性和适应性;而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必需资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有特别大的前景。事实上，就基本消费者而言，共性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中猎取信息、进行比较、完成肯定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持共性化商品的交易活动。何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与共性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节省商品的购买时间，通过服务来获得满意而不是通过亲自购买商品获得满意，在这种状况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是特别宽阔的。以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。

**3电子商务企业实习总结精选**

通过淘宝客服一个多月的实习，我学到了许多，但也深感自己的不足。在剩下的高校生涯或者说接下来的日子，我会在以后的学习中更加努力，取长补短，虚心请教。

(1)不断学习，不断充实自己。多关注一些时事，多看一些杂志新闻，不断学习理论、和社会学问，不过要注意实践。高校只是单纯的学习学问，而（社会实践）则意味着连续学习，并将学问应用于实践。

(2)学好专业学问，坚持与实践相结合。实习一个月，我慢慢明白有时实际要比理论简洁直接的多，但大多数状况下实际操作还是比理论要简单、间接，而且学问面要广，要不然处理起问题会有些困难。值得庆幸的是在一个月的时间里，公司的同事都赐予了我热忱的指导和关心，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的学问。

(3)要学会有急躁、乐观、要常常与其他人沟通沟通。对于刚刚出社会的我们，不管到哪家公司，一开头都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟识公司的工作环境，在这段时间里或许我们会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们肯定要坚持，不能轻易放弃。

**4电子商务企业实习总结精选**

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。

通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了B2B及B2C的流程，懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。 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，其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。 B2C是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、、通信用品等商品。

网上银行是指通过Internet 网络或其它公用信息网，将客户的终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。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。

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，上会网玩会多好呀！但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实就离你不远了！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，我想着就是不小的收获！

这次实习让我懂得了如何在网上，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载迅雷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页并用夹保存信息，也了解了百度、搜狗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！

**5电子商务企业实习总结精选**

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。

**6电子商务企业实习总结精选**

短短的半个月，\_\_总及商友的每位员工都带我们走进了社会。\_\_的参观，让我看到了一个超大型国有企业的生厂和管理等内部运作的模式。亲眼目睹了企业信息化的运作流程。信息化对企业提高生产率和经济效益，提高管理水平有不可估量的作用。

电子商务的广阔前途让我在今后的学习工作中充满兴趣和热情。在虚拟的应聘中，来自企业和公司的经理指出了我面试时的错误，锻练了我在公众面前大胆演讲的勇气，认识到要敢于展示自己，要充满自信。为今后找工作做好了准备。实习的同时，来自企业的领导还给我们不断的开会，解决我们实习工作中遇到的各种问题和困难。并讲解相关的理论知识，使我们知道我们所学的东西应该怎么用，在他们的讲解下结合我们自己实践的情况，我第一次对所学知识达到真正的理解，原先书本上枯燥空洞的理论一下子变的如此形象生动。大大提高了学习兴趣，明确学习方向。

在这些天的实习过程中，\_\_总及\_\_商友实习基地的全体员工始终恪尽职守，辛苦奔波，为我们实习，生活做了大量工作。感谢\_\_总的动态教学模式，感谢实习基地全体员工，祝你们工作顺利，实习基地越办越好！

**7电子商务企业实习总结精选**

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不断影响着我们。

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把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。很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！