# 电商活动日记范文(优选5篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-16

*电商活动日记范文 第一篇外国语学院跨境电商协会四月份总结 时光易去，光阴荏苒，转眼之间三月已成回忆，四月悄然到来。四月正是春暖花开之时，在这个绿叶成荫阳光灿烂的日子里，我们协会四月份的工作总结报告如下：2、4月5日，跨境电商协会在人文楼二楼...*

**电商活动日记范文 第一篇**

外国语学院跨境电商协会四月份总结 时光易去，光阴荏苒，转眼之间三月已成回忆，四月悄然到来。四月正是春暖花开之时，在这个绿叶成荫阳光灿烂的日子里，我们协会四月份的工作总结报告如下：

2、4月5日，跨境电商协会在人文楼二楼院会议室举行校园达人赛复赛，在这个活动中，每个参与比赛的同学都各抒己见，评委老师也都发表自己对参赛成员的评论。

3、3月19日，在人文大203跨境电商协办法语协会的法语文化节成功举办。此次活动充分展示了法国浪漫优雅的文化，让同学们对法语文化有了进一步的认识和了解，让得同学们对法语有了更大热情。同时也让我们对活动的创办有了更深刻的了解，相信下次创办活动会有更大的进步。

在这个月中我们协会获得了不小的收获，在接下来的日子也会将协会越办越好，不断努力。

外国语学院跨境电商协会

20\_\_年4月13日

**电商活动日记范文 第二篇**

20\_\_年7月4日，为响应\_、中央文明办、教育部、共青\_、全国学联等联合下发的《关于开展20\_\_年全国大中专学生志愿者暑期文化科技卫生‘三下乡’社会实践的通知》，工商管理学院以“育人才发展电商，促创业助推扶贫”为主题，在校团委和院团总支的带领下，七名志愿者来到平顶山新华区西果店村进行实践考察活动。

7月6日，平顶山市新华区西果店村电商支农启动仪式在西果店村村委会顺利举行。参加本次启动仪式的有河南广播电视大学党委副书记、工会主席、郑州信息科技职业学院党委书记岳修峰，河南广播电视大学团委书记张扬，平顶山西果店村村支书盛红勋，西果店村支部委员盛达，村委委员盛学民，监委会主任李松海，以及西果店村村民代表和三下乡电商支农社会实践队全体成员。

仪式开始前，支农小组成员们对西果店村的村干部和村民们进行了口头和发放问卷形式的调查，更加具体地讲述了农村电商现状，期间实践队成员们对乡亲们的问题进行一对一热心的解答，现场气氛活跃，然后我们队调查问卷进行了手机、汇总并分析，进一步了解西果店村对电商的需求。

仪式开始，先由我们电商支农社会实践队学生代表刘雨晴、刘康佳进行发言，对我们学校进行了简单的介绍，介绍了电商支农社会实践队来到西果店村的主要目的，让大家了解我们这个项目的针对性以及能够给村民带来的好处。岳修峰书记也在会上发表了重要的讲话，指出我们这个电商支农就是要干实事，并且是持续性的，并不只是纸上谈兵，并对我们电商支农社会实践队的工作做出了指导，不仅给我们指明了项目未来的发展方向，也给予我们队伍莫大的鼓励。西果店村村长表示对此次活动的大力支持和对实践队成员的衷心感谢和信任。

仪式结束后，岳修峰书记和张扬书记到电商支农社会实践队的住所进行了考察，表示对实践队辛苦工作的高度认同，并带来了一些慰问品，让实践队的成员们感动不已。随后去实践基地西果村桃园进行了实地考察，对我们此次工作进行了评价和后续的发展进行了指导。

本次社会实践活动圆满完成，我院由此和西果店村达成初步的合作意向，未来将会帮助他们销售冬桃和其他农产品。

**电商活动日记范文 第三篇**

为迎接双十一，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了 2688 商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

销售情况

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到 4000 元的存货。活动中飞科剃须刀 , 温碧泉的套盒 , 冬季的自发热用品都销售的不错。活动第一天的销售 1723 元，第二天销量达到 3341 元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了 2585 元。三天活动下来也有 7649 元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信 2688 的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大 。

**电商活动日记范文 第四篇**

一、双11大促的定义和目的

双11是电商们的狂欢节，是一个突破销量、强者恒强的战场。每间店铺每个品牌参加双11大促都有各自的目的，引进更多新顾客、激活老顾客、清理库存、品牌传播等等，这些都没用错，但是都有一个共同点，就是产生业绩。

除了业绩之外，还有两点，第一就是团队和能力的压力测试，通过双11大促推动各个方面的准备以及筹划，提高执行力，可以锻炼和测试出团队的\'运营能力以及抗压能力。第二就是打造爆款，很多店家都知道新品上架时可以上聚划算，可以帮助新品快速的起量和点爆。但是很多店家都忽视了在双11大促里打造爆款，怎么利用双11的流量做好宝贝布局和策略，这就需要大家好好研究了。

三、双11大促的节奏

大促前分为蓄水期以及预热期。在蓄水期的时候要尽可能让更多的新顾客和老顾客知道你的活动内容以及宝贝信息。预告、通知、造势，需要做好这三个方面的工作。在预热期让更多的顾客把他们知道的内容加入购物车或者是收藏夹。

大促中做好赛马是关键，能够让你的活动在开始阶段就是成为最优先的店铺或者品牌，不然辛苦得来的会场资源会慢慢消失掉的。想要做好跑马，就需要拉动顾客的消费动力，让利益最大化。要告知顾客你的大促利益点是什么，比如：满就送、红包、折扣、免单等等，利益点最好的独家的，你有的别人也有，这样就不具有优势了。

大促之后需要注意几点，页面恢复、做好返场准备、盘点数据。

四、双11大促目标是什么?

以上四点就是双十一营销活动心得，各位店家，尤其是新手店家，在报名双11大促之前，一定要对双11充分地了解，这样才能在双11大促中取得理想的成绩。

**电商活动日记范文 第五篇**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结、

一、产品化

二、产品报价的灵活性

等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据E\_CEL做一个很正式的报价。

(3)论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

(4)逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

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！