# 优质跨境电商主持稿（模板19篇）

作者：心中的希望 更新时间：2024-03-30

*主持词需要能够平衡不同意见，尊重每一个发言者的观点，并让每个人都有机会表达自己的看法。以下是一些备受赞誉和传媒关注的主持人的精彩言行，让我们一起回顾他们的成功之路。跨境电商求职信尊敬的领导：您好！我是xx学院xx系电子商务专业的一名学生，我*

主持词需要能够平衡不同意见，尊重每一个发言者的观点，并让每个人都有机会表达自己的看法。以下是一些备受赞誉和传媒关注的主持人的精彩言行，让我们一起回顾他们的成功之路。

**跨境电商求职信**

尊敬的领导：

您好！

我是xx学院xx系电子商务专业的一名学生，我叫xx，即将面临毕业。

现在的社会在不断的进步，电子商务越来越受到广大消费者的关注。也出于自己本身对计算机的热爱，选择了自己热爱的电子商务专业。xx学院是我国28所重点专科学院电子商务人才的重点培养基地，具有悠久的历史和优良的传统，并且素以治学严谨、育人有方而著称，经济贸易系电子商务专业则是全国精品课程之一。在这样的学习环境下，无论是在知识能力，还是在个人素质修养方面，我都受益匪浅。

三年来，在师友的严格教育及个人的努力下，我具备了扎实的专业基础知识，系统地掌握了市场营销、网站编辑、网络营销等相关理论，熟悉和学习了工作的常用礼仪;具备较好的英语听、说、读、写、译等能力;能熟练操作计算机办公软件。同时，我利用课余时间广泛地涉猎了大量书籍，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。更重要的是，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我朴实、稳重、创新的性格特点。

此外，我还积极地参加各种社会活动，抓住每一个机会，锻炼自己。大学三年，我深深地感受到，与优秀学生共事，使我在竞争中获益，向实际困难挑战，让我在挫折中成长。祖辈们教我勤奋、尽责、善良、正直，学培养了我实事求是、开拓进取的作风。我热爱贵单位所从事的事业，殷切地期望能够在您的领导下，为这一光荣的事业添砖加瓦，并且在实践中不断学习、进步。

收笔之际，郑重地提一个小小的`要求，无论您是否选择我，尊敬的领导，希望您能够接受我诚恳的谢意！祝愿贵单位事业蒸蒸日上！

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**跨境电商实习总结**

20\_\_年外贸科紧密团结在商务和工业信息化局党委周围，重点围绕国家有关外贸“调结构、抓转型、促增长、惠民生”政策，多措并举，精准发力，各项工作有序推进，我代表科室现向领导和同志们重点汇报如下：

一、做好“河北省外贸转型示范基地”的复审工作。根据盐山出口基地情况，撰写专题报告，搜集相关数据及有关证件，填写基地报表，上报省商务厅。

二、做好对外贸易备案工作。截止到11月份，共办理进出口备案及变更业务149批次，全县进出口企业接近400家，成为全市出口企业最多的县市。同时做好延伸服务，科室将备案、海关、商检、贸促会、国税、银行、外事办等相关单位的办事流程以明白纸的形式张贴上墙，对企业一次性告知，并积极协调解决企业在办事过程中遇到的困难，对企业做到尽职尽责、尽心尽力，极大的提高了工作效率。

三、做好转型升级工作。今年申报的河北汇中管道有限公司高性能大口径钢制弯管制造技术研发项目，获得省商务厅和省财政厅批准资金支持148.23万元，成为沧州市同类第一名。我县培养的外贸公共服务平台已达9个，为推动管道装备产业外贸转型升级工作起到了强有力的示范和拉动作用。

四、做好外贸调结构工作，进出口齐抓。近两年盐山的管道装备企业受中海公司破产影响严重，因为互有担保，所以一个倒下，会影响一批。为应对和消除长远可能出现的不良局面，我们重点培养了气雾剂阀门、食品、建筑机械、输送机械、不锈钢、铸造、户外休闲用品、体育器材等产业，帮助引导其加大外贸投入力度，今年气雾剂和户外休闲已成为全县出口前十名企业，同时成为沧州市重点外贸企业，目前这些产业的出口额已超千万美元，同比增长较快。华煜工贸公司成为华北的废旧塑料进口商，年均进口万美元。如今，盐山外贸结构形成几大特征，一是中国管道管件出口基地和河北省外贸转型示范基地牌子硬，名气大;二是队伍大，增速快;三是调结构，后劲足，四是龙头带，效果好。

五、巩固传统模式开拓外贸新业态。在做好传统一般贸易进出口的同时，着力开拓新业态，做到提前谋划，提前介入、今年我们为电力管件公司向商务厅申报了“对外援助承包资质”，该资质是参与国家大工程承包的必备资质，通过后有希望改变县域出口小而不大的局面，我们为申源管件公司申报了“跨境海外仓”，该项目在泰国已成熟运行，年均进出口近千万美元，据悉，目前沧州市该项目一家，跨境海外仓的建立，促进了我县的钢铁产品可以直接进入国际市场。

六、做好外贸攻坚战各项工作。正月十六省商务厅召开打好外贸攻坚战会议，围绕会议精神，我们立刻投入工作。

1、利用各种宣传模式广泛宣传省厅有关优惠政策。

2、建立了盐山县对外贸易微信交流群。入群人数已近200人，是全市的外贸微信群。

3、积极组织企业参加省厅境外百展活动，共为十余家参展企业申请了专项资金20多万元。并为其及时申报了市政府外贸专项资金50多万元。

4、组织企业参加了沧州市重点进出口企业座谈会、中东沧州贸易启动大会、唐山中东欧经贸对接会、云南德宏州与沧州对接会、全省外贸督查调研、沧州市外贸督查会、全省外贸培训会、沧州跨境电商培训会、中信保邮储银行与企业对接会等系列活动，中行农行与与企业座谈会、我县参会参训人数均为全市最多。

5、走访企业，全县的重点出口企业我们重点帮扶，积极协调相关部门为企业搭建出口绿色通道。为沧海、宏润、汇东、汇中公司介绍了九鼎投资集团、北京供应链公司。积极介入沧海集团进口odf项目设备，筹备为其申请进口贴息。向汇中、海乾威、乾成等公司介绍了穆斯林网、中东石油协会、全球信用证纠纷网开展深入合作，力求深入石油集散地，签订出口大单子;及时解决闽海、金星、友邦户外休闲、申源等公司出口遇到的问题，力争出口实现翻倍，并为其争取市政府专项奖励。

**跨境电商岗位职责**

职责：

1.负责品牌产品京东自营、天猫网店的运营管理;

2.负责京东、天猫网店的.整体规划，包含推广方案、促销方案、客户关系管理等;

3.熟悉京东、天猫的推广工具直通车、钻展，有一定的爆款打造经验或者心得;

4.熟悉天猫店铺或小米有品的活动资源，具备一定的数据分析能力和运营分析能力。

岗位职责：

1.2年以上京东、天猫店铺推广运营经验;

3.熟悉京东天猫的搜索规则，根据宝贝的情况及时对标题做出调整;

4.整理每日、周、月监控的数据，精通市场行情的运用与分析;

5.较强的分析能力及团队合作意识，积极主动，擅长沟通、责任心强

**跨境电商实训报告**

1、实习岗位：xx有限公司

2、实习工作职责：

（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

（3）每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

（4）每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

（一）上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期—（当前时间—发布时间）。

ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10：00—11：30、15：30—17：30和19：30—21：30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

（二）买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的。

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

3、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

4、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧。但是请您自问：“我真的做到了吗？如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了。

5、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒。

6、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情，把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

7、语言严谨，ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

（三）应对买家的讨价还价

1、对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2、证明价格是合理的。

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

3、讨价还价要分阶段进行。

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

4、讨价还价不是可有可无。

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险。

5、不要一开始就亮底牌。

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

6、如何应付讨价还价型买家。

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

（一）继续学习，不断提升理论素养。

（二）努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

（三）提高工作积极性和主动性。

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

（四）正确的态度。

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益最大化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

**跨境电商实习总结**

姓名：

学号：

系、部（院）：

实习单位：

报告题目：跨境电子商务实习报告

跨境电子商务实习报告

实习公司：

1、实习岗位：xxx有限公司

2、实习工作职责：

（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

（3）每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

（一）上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期-(当前时间-发布时间))

在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10:00-11:30、15:30-17:30和19:30-21:30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

（二）买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的，

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情.把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、语言严谨，ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

（三）应对买家的讨价还价

1.对于客人的议价在确保盈利的`基准上，可以适当满足。

2.证明价格是合理的

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

4.讨价还价要分阶段进行

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

5.讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

6.不要一开始就亮底牌

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

7.如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

（一）继续学习，不断提升理论素养。

（二）努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

（三）提高工作积极性和主动性

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

（四）正确的态度

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益最大化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

**跨境电商实习总结**

本创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。摘要列在跨境电商创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了跨境电商创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划。三、在跨境电商创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

**跨境电商的论文**

一、实习内容：

1、实习岗位：xx有限公司

2、实习工作职责：

（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

（3）每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

（4）每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。

二、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

（一）上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期—（当前时间—发布时间）。

ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10：00—11：30、15：30—17：30和19：30—21：30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

（二）买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的。

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

3、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

4、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧。但是请您自问：“我真的做到了吗？如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了。

5、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒。

6、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情，把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

7、语言严谨，ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

（三）应对买家的讨价还价

1、对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2、证明价格是合理的。

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

3、讨价还价要分阶段进行。

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

4、讨价还价不是可有可无。

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险。

5、不要一开始就亮底牌。

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

6、如何应付讨价还价型买家。

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

三、实习体会

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

（一）继续学习，不断提升理论素养。

（二）努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

（三）提高工作积极性和主动性。

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

（四）正确的态度。

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益最大化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

**跨境电商实训报告**

跟以往一样，对大多数的学生来说，2020年的暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对于我们15届的学生来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们将要开始大学生涯中重要的一课――校外实习。

2020年7月8日，我们结束期末考试没多久，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们踏上一个新的征程。

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，我和我的同学满怀希望、激动、好奇的心情来到了义乌，进入了义乌的聚迈科技有限公司，开始了我们的实习生涯。

在实习的日子里，我们将会更深入学习了解包括阿里、淘宝等电商平台的规则、交易流程、服务等在内的电商实践知识。

2020年7月11日，我们结束了3天的培训和考核，走上了工作岗位，以运营实习生的身份开始了我们的实习工作。在公司里，我们首先接触的是新媒体电商平台——放心购，在初步的认识和了解之后，我们学到了新的知识，对于新媒体上的电子商务有了初步的认识，也意识到我们自己的不足之处，在知识上有很多欠缺，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

进入工作岗位后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉公司，这就需要熟悉公司的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁在大学毕业之后，就孤身一人来到义乌这边打拼，经历一番坎坷之后，有了自己的企业。

公司里的前辈也都是比我早毕业几年的学生，这里汇集的，大都是和我们年龄差不多的年轻人。公司充斥着年轻活跃、探索的氛围，大家都在埋头学习新的知识，探索新的领域。

工作几天后，公司给我们配发了员工证。在员工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，概括出公司的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

01、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。

02、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。

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。

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。

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。

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。

03、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。

在公司的管理上，我们的总裁总是引用淘宝项目部里的一句话：“创造感动今天的最好表现是明天的最低要求”。我想，总裁能有今天的成就，跟这句口号有着很大关系的，正是他不断的向优秀的公司学习，学习先进的理念和管理方式，永远保持饥饿，不断的进取，所以创业才会成功的。

而对成长中的我们来说，这句话无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步，永远保持饥饿，不断的进取，努力学习新的知识，充实自己，做更好的自己，这样才能在以后的工作生活中取得成功。

**跨境电商求职信**

尊敬的领导：

感谢您在百忙之中审阅我的求职材料。期盼能加入到贵公司的行列之中，和同事们风雨同舟，与时俱进！以下是我的个人介绍。

近日获悉贵公司征聘设计师职位，我对设计这个行业有着十分的兴趣和爱好，也相信自己凭着对此行业的浓厚兴趣和热爱，通过进一步的学习和锻炼，能胜任设计师这个职位。我的相关情况如下：

我毕业于xx广播电视大学，电子商务专业，在校期间就对设计行业非常的渴望，曾自学3dsmax、autocad、photoshop、dreamweaver，还了解coreldraw、illustrator，并且对这些设计软件非常的爱好，对自学的那些已掌握了一些基本的操作，能绘制一些基本的实物图，然而我并没有满足，更没有放弃，还一直在自学。只可惜自学总归自学，并不能完全掌握，所以一直都在寻找一个能实践的平台，希望自己能如愿以偿！另外，我虽不是计算机专业，但自信对计算机的了解和操作不比计算机专业的学生差！

在校学习的课余时间里，只要是谈论或者实践有关计算机方面的知识，我都会与学友一起讨论和学习！那时就已熟练掌握office办公软件，曾在社区做过兼职文员。学习之余还通过在网上了解电脑知识，帮朋友组装了一台在当时配置很好的电脑，从而也就使自己在电脑硬件知识方面有了很大提高！

我也有过一些工作经历，做过销售员、商场管理、售后服务、电脑技术员。其中最喜欢的就是电脑技术员了，主要是电脑系统及软件和企业网络的维护，虽然也学了些东西，但感觉学的还是太少了，简直就是九牛一毛，所以就还一直在寻找一份与电脑和设计相关的工作，朝着自己最感兴趣最有潜力的方向去发展！

今日得知贵公司有与此相关的工作岗位需要招人，就以最大的诚心和信心来送交自己的简历和求职信，我相信以自己对工作认真负责的态度，以自己比较深厚的基础和专业爱好跟兴趣，凭着对自己负责的心理和有着十足的信心把工作做好的决心，再加上您公司能录用我，给我提供平台的上好条件，我肯定能胜任此工作职位，并且相信贵公司能让我拥有施展才能的另一片天空，我也会通过自己的努力让贵公司的事业更上一层楼。

我真诚的希望热忱的心能得到贵单位的青睐！我相信，热忱开朗伴随着人生不断奋进中，一定会越来越精彩！祝您生活愉快！

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**跨境电商实训报告**

跟以往一样，对大大都的学生来说，20\*\*年的暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对付我们15届的学生来说，这是一个纷歧般的暑假。这个暑假，我们将要开始大学生涯中重要的一课――校外实习。

2018年7月8日，我们结束期末测验没多久，在大大都同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们踏上一个新的征程。

依照学院教学改良的布置，我们剩余的学习时间将在实习单位渡过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我和我的同学满怀但愿、感动、好奇的脸色来到了义乌，进入了义乌的聚迈科技有限公司，开始了我们的实习生涯。

在实习的日子里，我们将会更深入学习了解包含阿里、淘宝等电商平台的法则、交易流程、服务等在内的电商实践常识。

2018年7月11日，我们结束了3天的培训和查核，走上了事情岗亭，以运营实习生的身份开始了我们的实习事情。在公司里，我们首先接触的是新媒体电商平台——安心购，在开端的认识和了解之后，我们学到了新的常识，对付新媒体上的电子商务有了开端的认识，也意识到我们本身的不足之处，在常识上有许多欠缺，我陈述本身，要掌握好这个机会，好好的充分本身。

进入事情岗亭后，为尽快适应这里的情况，必需要尽快了解、熟悉公司，这就需要熟悉公司的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁在大学结业之后，就孤身一人来到义乌这边打拼，经历一番坎坷之后，有了本身的企业。

公司里的前辈也都是比我早结业几年的学生，这里汇集的，多半是和我们年龄差不多的年轻人。公司充斥着年轻活跃、探索的气氛，各人都在埋头学习新的常识，探索新的规模。

事情几天后，公司给我们配发了员工证。在员工证不和的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务。

学员证不和的中间，印有公司的服务理念“融入客户团队事情理性探索坦诚主动专注”这16个字;学员证不和的下方，另有“真诚向善服务永远”这8个字，简单的39个字，概括出公司的文化、服务理念等内容。

对付公司的文化，我这样去理解：

01、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务事情的，不管是操作软件技术，照旧以现有的及所能操作的平台，所做的一切，都以为客户服务为方针。

02、融入客户团队事情理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的伴侣、亲人一样去看待，站在客户的角度去对待客户的问题，真正的了解客户的实际环境和需要，做到真正为客户服务。团队事情，现实中，差此外客户遇到的问题需要的办理要领是纷歧样。

同时，部分客户的问题个人是无法为客户办理的，这就需要我们能有一个能满足差别客户需要，且能随时以集体力量办理客户问题的团队。在这个团队里，每个人都负担着差此外事情，每个人的事情城市影响到整体的事情。

所以，为了能高效办理客户的问题，我们必需要学会团队事情，还要善于团队事情，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、安心。理性探索，客户的需要像事物一样，不绝转变，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不绝调解服务模式，用理性的方法去探索新的服务模式，以增补自身的不足其实不绝发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。

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，这样才华更了解客户的问题;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、互助，这样才华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，努力增补自身的不足。

**跨境电商岗位职责**

职责：

1、负责整理所属产品资料，产品上架；

2、亚马逊、速卖通等平台账户管理，解答新老客户网络咨询，客户疑问；

3、了解产品知识，做好每日工作计划，挖掘网上潜在客户；

6、问题产品的管理，需跟进订单的确认，跟进发货情况，及时调整发货仓库，跟进异常订单。跟采购部门和客服部门组好对接工作。

任职要求：

1、本科及以上学历，专业不限，英语四级及以上，对跨境电商感兴趣；

2、英语读写熟练，熟练使用办公软件；

3、有销售平台工作经验、优秀应届毕业生优先；

4、良好的语言表达及较强的沟通能力，工作认真细致，积极进取，善于学习与创新。

**跨境电商年度总结**

回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

2、能严格执行公司网络部门制度。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取xx年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找平台，比如最近的新闻源、全球网等平台，作为宣传的手段。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

（1）分散流量是网站推广的重要事情之一

seo是网络营销方式之一，只有与sem、edm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日pv：1000-xx之间，ip：700-1000，这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

（2）注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

（3）推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

（4）seo优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的`核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么？使用者到底需要什么？不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得的流量，最终产生咨询。

（5）网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动seo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动seo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20xx年，是全新的一年，也是挑战自己的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

**跨境电商开题报告**

社会实践之后需要写报告，我们怎么样写呢？各位，一起看看下面的跨境电商社会实践报告吧！

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1月19日至2月20日很有幸被新疆顶益食品有限公司社会实践，成为一名社会实践销售业务员。

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；在社会实践工作中，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！

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新疆深度分销的楷模，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业务流程为：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1月19日进入了新疆顶益食品有限公司销售部社会实践工作的。进公司社会实践是个学习阶段，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、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们社会实践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一个多钟头的时间。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。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的最大客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，社会实践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，这就是找家单位社会实践，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——石河子大学商学院，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！

感谢让我社会实践的集团新疆顶益食品有限公司，同时再次感谢销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢伊宁分区主管吕振宁先生对我的关心，感谢销售主管王晓萍先生对我的培养，感谢新疆顶益食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

**跨境电商培训总结**

随着当前全国范围内电子商务活动持续升温，电子商务正成为经济社会建设中重要的增长点，电子商务将是当今乃至未来一定时间行业发展的主流，发展前景广大。x区委、区政府高度重视发展跨境电商和电子商务工作，目前已取得了较好的成果和进展，尤其是x自贸区x片区x区地块范围的确定，预示着x区的跨境电子商务以及电子商务经济具有更深的发展潜力和更美好的发展前景。

(一)跨境电商和电子商务企业发展成果良好。在推动跨境电商工作发展方面，主要以发挥辖区国有大企业优势，以点带面，带动全区外贸和电商企业共同发展为主要抓手，辖区内大型企业如x公司、x有限公司、x有限公司、x集团、x有限公司等紧跟“互联网+”发展形势，充分利用阿里巴巴、百度推广、谷歌推广等互联网电商平台开展国际业务，截止x年x月，多家大企业年度进出口总额均超千万美元。在扶持中小企业发展发展方面，主要以优惠政策助力企业发展，以《外经贸发展专项资金》《x省高成长服务业专项引导资金》等优惠政策，鼓励中小外贸企业利用互联网和国际交易平台开展进出口业务，辖区典型企业x有限公司、x有限公司、x有限公司、x公司等民营中小企业进出口总额与去年同期对比都有了不同程度的增长。在推动电子商务企业发展方面，x国家大学科技园为全市首批“国家级”科技园区，在全市的科技园区中脱颖而出，辖区内x家企业获得省级电子商务示范基地称号(x电子商务大厦、x国家大学科技园)，x家省级电子商务示范企业(x农业有限公司、x信息科技有限公司、x科技产业园)，x家市级电子商务示范企业，x余家企业获得x省省级电子商务企业认定。

(二)多家传统型企业完成转型，“互联网+”发展前景良好。x区是我市的工业大区，工业基础雄厚，如何使辖区内的传统型企业利用互联网和电子商务发展浪潮开拓市场是x区发展电子商务的一项重点工作。我区重点企业有色金属设计研究院，紧跟互联网发展形势，把握机遇，联合行业内龙头企业，分别与x科技大学、x铜业、x铝业、x铜业签订战略合作框架协议，成立了x有色金属加工工业公共技术服务平台，该平台目前以签约合作单位x余家，预计到x年年底将突破x家。x有限公司本为一家传统生产型企业，同时也是一家外贸生产型企业，主要生产工程机械零件，公司于x年成立企业门户网站和销售平台，经过x年多探索和积累经验，目前企业已成功转型，用电子商务带动了企业发展，x年该公司联合多家企业成立了x网商会，吸引了会员x余家企业，形成了产业链条，该公司的事例，也为其他传统型企业如何利用互联网使企业转型提供了借鉴，也为企业如何做好跨境电商探索出了一条道路。

(一)完善相关政策制度，以政策扶持辖区电子商务企业发展。以贯彻落实国家商务部、x省商务厅及x市委、市政府的文件精神和优惠政策为主，积极响应李克强总理提出的“互联网+”发展行动战略，以《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》、《x省电子商务工作考核办法》《x省省级高成长服务业专项引导资金管理办法》，《x市电子信息产业行动计划》等文件精神为宗旨，扎实开展电子商务管理和推广工作，积极帮助电商企业申报扶持资金，在x年x省省级高成长服务业专项引导资金申报工作中，辖区的x国家大学科技园获得了x万元的补助资金，x卓阳耀滨科技园获得了x万元的补助资金，x容威电子商务有限公司获得了x万元的补助资金。在“x省省级电子商务企业认定”工作中，x区有x家企业获得了相关资质认定，目前正在搜集整理辖区其他电商企业的资料，今后会有更多的电子商务企业获得省级认定，并为x区及x市的电子商务工作发展提供有力支持。

(二)加强政企联动，建设服务型政府机关。x区委、区政府以服务电子商务企业、建设服务型政府机关为工作宗旨，充分发挥政府机关的桥梁和纽带作用，帮助辖区跨境电商和电子商务企业发展，制定了定期走访电商企业调研工作制度，组建了x区电商工作微信群，目前已吸收x余家电商企业的负责人加入，不仅使各电商企业之间有了一个互相沟通学习的平台，还能够及时向电商企业传达上级部门的决策指示和文件精神，增加了彼此间合作的机会，还能够及时了解到企业发展中遇到的问题和困难,充分发挥了政府机关的职能作用，电商工作开展更加有序。

(一)辖区缺少跨境电子商务龙头企业。x区跨境电子商务企业主体大部分为外贸企业，并且为民营中小企业，进出口业务和跨境电子商务规模普遍不大。

(二)自贸区x区块内跨境电商企业数量少。目前x自贸区x片区x区区块内的跨境电子商务企业数量较少，在下一步工作中将着力发挥自贸区优势，着力引进跨境电子商务特色企业。

(一)以自贸区建设带动x区跨境电子商务工作进展。结合x自贸区x片区x区区块建设，充分发挥自贸区x区块产业优势，以《x市跨境电子商务综合试验区建设方案》为工作指引，着力引进有特色的跨境电子商务企业。

(二)提高企业应用电子商务能力。发挥辖区龙头电子商务企业的主力军作用，进一步促进企业电子商务应用系统的规模发展和品牌建设，提升企业营销能力。鼓励辖区老工业大厂进行电子商务转型，通过智能设计和品牌创意，提升网络品牌发展，使这些家喻户晓的老品牌“网络化”，利用互联网思维进行产品研制和设计，推动工业x时代的发展。

(三)推动中小企业普及电子商务。鼓励中小企业应用第三方跨境电商和电子商务平台，开展在线销售、采购等活动，提高生产经营和流通效率。引导中小企业积极融入龙头企业的电子商务购销体系，发挥中小企业在产业链中的专业化生产、协作配套作用。鼓励有条件的中小企业自主发展电子商务，创新经营模式，扩展发展空间，提高市场反应能力，帮助中小企业通过电子商务提高竞争力，为中小企业应用电子商务提供良好条件。

(四)加强与上级商务部门、兄弟县区以及与企业的学习和交流。“它山之石，可以攻玉”，学习兄弟单位和企业在跨境电子商务、电子商务工作中好的经验和做法，能够明确x区今后发展跨境电子商务和电子商务工作的方向，有效提高x区跨境电商、电子商务工作能力。

(五)不断加强x区跨境电商、电商工作的经验和资料积累，不断深化和提高我区电子商务工作水平。目前我区的跨境电子商务和电商工作还有很大的发展空间，x区委、区政府今后将在x市委、市政府的领导下，积极推进电子商务工作发展，为我市的经济建设和发展提供有力保障。

**跨境电商开题报告**

到现在为止，我学习电子商务已经有一年时间了。从刚开始对电子商务的一知半解到现在对电子商务有了一个比较整体认识，也有了自己对电子商务的一个看法。记得刚进学校的时候，我最想知道的就是到底电子商务是什么？电子商务是学什么的？可以说那时我对电子商务真的没有任何的概念，唯一知道的是电子商务跟网络、淘宝有关。但是在这一年里，通过上课老师的讲述；自己在网络上看一些信息以及师兄师姐们以自己的经历告诉我们的一些信息等等。

那究竟什么是电子商务呢？百度百科上说，电子商务是以信息网络技术为手段，以商品交换为中心的商务活动；也可理解为在互联网（internet）、企业内部网（intranet）和增值网（van，valueaddednetwork）上以电子交易方式进行交易活动和相关服务的活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化、信息化。就如我们的老师所说，电子商务是一门综合性较强的学科，学校也配合其开设的相关的课程。大一：因刚接触电子商务，我们学习了电子商务概论，为了能跟好的了解如何做生意，国际贸易为我们解答，以及相关的计算机网络与商务英语，要想在电子商务中有好多作为，学校为组织我们考相关的资格证书考试，并学习资格证书考试所涉及的课程等等。到大二，不仅仅有理论方面的课程，还会有操作实训课和创业课程的开设。

据我所知，电子商务这个专业是在近几年才热起来的，之前都是冷门到不行的专业，那为什么电子商务这门专业会突然火起来呢，大家第一个想到的肯定是马云，但实际上它的真正原因是什么呢？专业认知的老师说过，电子和商务两个分开，电子归电子，商务归商务，其实他们只是普普通通的两个东西，但他们结合起来，却能创造出不一样的东西，就如淘宝，就是电子商务中一个很好的证明。但电子商务不仅仅是淘宝，电子商务本质上是一种新的商务模式。

21世纪是电子商务的时代，看到电子商务发展如此之快，觉得压力很大。目前我国1000万中小企业中，已有1/4的企业开始尝试并熟练运用电子商务工具；据专家预测，中国电子商务这几年的发展速度在40%，未来几年可能超过50%，电子商务在以惊人的速度发展。无论电子商务怎样发展，我们都必须先掌握最基础的电子商务专业知识技能，不断提升自己。只有把基础打扎实了，才能站得住脚；就如现在的建筑多么的豪华美观，但如果它的地基没有打得稳固，在豪华在美观都是空的，还是禁不住风吹雨打的。

以上是我的专业认知报告，同时也十分感谢给我们上课的各位老师们。

文档为doc格式

**跨境电商**

3模式

4政策支持

四是鼓励银行机构和支付机构为跨境电子商务提供支付服务，主要用以解决支付服务配套环节比较薄弱的问题。此外还实施适应电子商务出口的税收政策，主要用以解决电子商务出口企业无法办理出口退税的问题； 最后是建立电子商务出口信用体系，主要用以解决信用体系和市场秩序有待改善的问题。

一、我国跨境电子商务及支付交易现状 1.跨境电子商务起步晚增速快

跨境电子支付业务发生的外汇资金流动，必然涉及资金结售汇与收付汇。从目前支付业务发展情况看，我国跨境电子支付结算的方式主要有跨境支付购汇方式（含第三方购汇支付、境外电商接受人民币支付、通过国内银行购汇汇出等）、跨境收入结汇方式（含第三方收结汇、通过国内银行汇款,以结汇或个人名义拆分结汇流入、通过地下钱庄实现资金跨境收结汇等）。

二、我国跨境电子商务与支付业务管理缺陷

(1)电子商务交易归属管理问题 从电子商务交易形式上分析，纯粹的电子交易在很大程度上属于服务贸易范畴，国际普遍认可归入gats的规则中按服务贸易进行管理。对于只是通过电子商务方式完成定购、签约等，但要通过传统的运输方式运送至购买人所在地，则归入货物贸易范畴，属于gatt的管理范畴。此外，对于特殊的电子商务种类，既非明显的服务贸易也非明显货物贸易，如通过电子商务手段提供电子类产品（如文化、软件、娱乐产品等），国际上对此类电子商务交易归属服务贸易或货物贸易仍存在较大分歧。因我国尚未出台《服务贸易外汇管理办法》及跨境电子商务外汇管理法规，对电子商务涉及到的外汇交易归属管理范畴更难以把握。

(2)交易主体市场准入问题

随着跨境电子商务的发展，外汇备付金管理问题日益突显，而国内当前对外汇备付金管理仍未有明确规定，如外汇备付金是归属经常项目范畴或资本项目范畴（按贸易信贷管理）；外汇备付金账户开立、收支范围、收支数据报送；同一机构本外币备付金是否可以轧差结算等无统一管理标准，易使外汇备付金游离于外汇监管体系外。

三、我国跨境电子商务及支付业务管理体系构建建议 1.管理政策层面

(1)明确跨境电子商务交易的业务范围和开放顺序结合我国外汇管理体制现状，建议我国跨境电子商务及支付遵循先经常性项目后资本性项目，先货物贸易后服务贸易再至虚拟交易，先出口后进口的顺序逐步推进。提供跨境支付服务的电子支付机构应遵循先开放境内机构，慎重开放境外机构的管理原则，限制货物贸易和服务贸易跨境外汇收支范围，暂时禁止经常转移项目和资本项目外汇通过电子支付渠道跨境流动，做好对支付机构的监督管理工作。

(2)建立跨境电子商务主体资格登记及支付机构结售汇市场准入制度 一方面，对从事跨境电子商务的境内主体（除个人外）要求其必需在外汇局办理相关信息登记后，方可进行跨境电子商务交易，建立跨境电子商务主体资格登记制度。另一方面，对支付机构的外汇业务经营资格、业务范围、外汇业务监督等方面参照外汇指定银行办理结售汇业务市场准入标准，建立跨境支付业务准入机制，对具备一定条件的支付机构，给予结售汇市场准入资格。外汇局可在一定范围内赋予支付机构部份代位监管职能，并建立银行与支付机构责任共担机制，形成多方监管、互为监督的监管格局。

(3)适时出台跨境电子商务及支付外汇管理办法

将跨境电子外汇业务纳入监管体系，在人民银行《非金融机构支付服务管理办法》的基础上，适时出台《跨境电子商务及电子支付外汇管理办法》，对跨境电子商务主体资格、真实性审核职责、外汇资金交易性质、外汇数据管理、外汇收支统计等方面做出统一明确的管理规定。

2.业务操作层面

(1)将跨境电子商务及支付主体纳入外汇主体监管体系结合当前国家外汇管理局监管理念由行为监管向主体监管的转变，建议将跨境电子商务及支付交易主体纳入外汇主体监管范畴，充分利用现有主体监管结果实行分类管理。一是跨境电子商务中境内交易主体为法人机构时，外汇局应依据已公布的机构考核分类结果，有区别的开放跨境电子商务范畴。电子支付机构在为电商客户办理跨境收支业务时，应先查询机构所属类别，再提供相应跨境电子支付服务。二是境内交易主体为个人时，除执行个人购结汇限额管理规定外，支付机构还要健全客户认证机制，对属“关注名单”内的个人应拒绝办理跨境电子收支业务。三是将支付机构纳入外汇主体监管范畴，实行考核分类管理。

(2)有效统计与监测跨境电子商务外汇收支数据

建议要求开办电子商务贸易的境内机构无论是否通过第三方支付平台，均需开立经常项目外汇账户办理跨境外汇收支业务，对办理跨境电子商务的人民币、外汇收支数据需标注特殊标识，便于对跨境电子商务收支数据开展统计与监测。同时，在个人结售汇系统未向电子支付机构提供接口的情况下，同意支付机构采取先购结汇再由补录结售汇信息的模式。外汇局要加强对跨境电子商务外汇收支数据的统计、监测、管理，定期进行现场检查，以达到现场与非现场检查相结合的管理目标，增强监管力度。

(3)明确规范国际收支统计申报主体和申报方式 一是境内交易主体为法人机构的方式下，国际收支统计申报主体应规定为法人机构，申报时间为发生跨境资金收付日，申报方式由法人机构主动到外汇指定银行进行国际收支申报；二是境内交易主体为个人的方式下,建议申报主体为支付机构，由其将当日办理的个人项下跨境外汇收支数据汇总后到银行办理国际收支申报，并留存交易清单等相关资料备查。

(4)规范外汇备付金管理

跨境电子商务从进出口方向分为：出口跨境电子商务和进口跨境电子商务。从交易模式分为b2b跨境电子商务和b2c跨境电子商务。2013年e贸易的提出。跨境电子商务分为：一般跨境电子商务和e贸易跨境电子商务。

**跨境电商培训总结**

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐 以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核 心区，落实“五项建设” ，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物 流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会 责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子 商务的年轻一代， 成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子 商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们 讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理 论与实践相结合。

老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解， 这样， 让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，ps 技巧、 电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、vk 论 坛营销、 及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作 的练习， 在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理 论学习和实践练习， 感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了 解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。

一般来说， 学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专 注于培养学生的学习能力和专业技能， 社会主要专注于员工的专业知识和业务能 力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接 触社会参加工作实践， 通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司-1-哈尔滨乐狐网络科技有限公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决 实际问题的工作能力。

虽然已经是大三， 但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一 个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学 会了一些比较琐碎的事情， 但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的 专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作， 我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说， 根本无法和那些老手相竞争， 有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商 务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到 工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼， 因为我十几年的学生生涯也经历过 很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学 习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论 知识用到实践中去。

关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是 我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的 实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。

每天在规定的时间上下班， 上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草 率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要 为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价， 再也不是一句对不起和一纸 道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存 在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方 法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠 缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员， 我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾 客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语 言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工-2-哈尔滨乐狐网络科技有限公司作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与 实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次， 注意自己工作中的细节， 谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。

用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者 的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的 优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位， 特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争 让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业 绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必 竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们 的销售工作中更是如此。

如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的 秘诀， 那么他就掌握了达到成功的原理。

倘若能处处以主动， 努力的精神来工作， 那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

第一，要有坚持不懈的精神 作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般 都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长 的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头， 在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨 我们到公司去实习， 由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生 看待。

公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲 着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动 找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问-3-哈尔滨乐狐网络科技有限公司在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂 的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地 接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错 了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度 平时， 我们不管做什么事， 都要明确自己的目标， 就像我们到公司工作以后， 要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即 使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。

因此， 要树立正确的目标， 在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎 样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习， 我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今 后的学习指明了方向， 同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实 习为我提供了一个很好的锻炼机会， 使我及早了解一些相关知识以便以后运用到 以后的业务中去。

我知道只有通过刻苦的学习， 加强对业务知识的熟练掌握程度， 在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时， 经过这次实习， 我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业 心态上我也有很大的改变， 以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工 作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才 接触、 才学习。

同时， 我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的， 并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益匪浅。仅仅的一个月 实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实 际的操作经验， 缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了 一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**跨境电商年度总结**

20xx年，电子商务中心根据实际情况，策划了多次活动，并通过门户网站、论坛、微博、微信、qq群等全方位宣传武隆旅游。现将电子商务中心20xx年工作总结和20xx年工作计划如下：

1、咨询投诉

总计收到电话4万余条，其中重庆、四川、湖南、广东、贵州等地来电较多。

2、经营销售

20xx年电子商务中心共销售门票43500余张，销售额500余万，商务中心实现利润178万元。

3、网站建设

20xx年武隆旅游网共发布新闻3500余条，其中原创新闻约400条。网站独立访客达到118万余人，新独立访客达87万人。日平均访客数为3232人。

（1）网站的pr值由0升至4，百度权重由0升至3。首页链接增加pr值4-5共21个。

（2）百度搜索引擎宏观收录由284万条相关结果升至1400万条相关结果，百度网站页面信息收录由3490条升至10300条，百度反链由5000条升至8000条.百度快照保持当天更新。

（3）谷歌收录由10200条升至24000条，360搜索反链由0升至2万条，其他搜索引擎都有大幅度提升。网站相关关键词“武隆旅游”“武隆旅游官网”“武隆旅游网”自然排名保持第一。其他各大景区关键词和特别关键皆由100名以外升至百度首页前三展示。网站全国权威排名2999位。网站一年总浏览量（pv）285万，独立访客数（uv）118万。总跳出率百分之46，总覆盖全国18个省份以上。

4、网络宣传和活动组织

（1）新闻软文：从一月份至今，共计在千龙网，新浪，腾讯，搜狐，网易，艺龙，凤凰旅游，重庆晚报等全国各大顶级门户网站发布宣传软文约1200篇，覆盖全国23个省份。

（2）落地活动：仙女山堆雪人大赛、清明节亲子活动、仙女山亲子跆拳道、印象武隆原创征文朗诵大赛等落地活动4次。

(3)搜索引擎推广：

百度搜索引擎全年网络展现83万次。点击43604次；搜狗搜索引擎全年网络展现27万次点击16168次；360搜索引擎从今年7月至今，网络展现8万次，点击5410次。

（5）宣传活动列表

2)“3月8日印象武隆重新开演一元“秒杀”演出门票”活动；

3)“三八节享最惠套票386元观印象武隆畅游五大景区”活动；

4)“观印象武隆踏青仙女山春季重庆武隆免费游”活动；

5)3.8日印象武隆站长大会；

6)迎端午佳节观印象武隆武隆景区送大礼活动；

7)五一节、母亲节观印象武隆活动；

8)印象武隆女纤夫炒作，连续发布三篇文章；

9)印象武隆原创作品朗诵大赛；

10)毕业游活动；

11)畅享双十一，印象武隆买一赠二活动；

12)清明节仙女山亲子游活动；

13)仙女山堆雪人大赛；

14)仙女山露营、高山跆拳道和草原亲子舞会活动；

15)音乐节网络宣传；

16)圣诞节游武隆，畅享四重好礼；

17)武隆旅游达人招募活动。

5、网络宣传费用

网络宣传费用合计使用6万元，落地活动组织投入经费5万元，各大搜索引擎推广竞价（百度，搜狗，360）投入经费10万元。合计宣传推广费用共计21万元。

因20xx年考核重点为网络营销，20xx年对销售和网络宣传进行比例调整，重点以网络宣传为重点，考核比例按照7比3进行。

1、20xx年销售经营计划实现销售额300万元。

2、网络宣传推广实现新的突破，网络实现西南片区全覆盖，全国其他地区主要城市覆盖。

3、组织策划网络活动5个，有影响力的.网络事件1个，不断策划小活动冲击网络市场，实现网络宣传不间断，活动组织有连续性。

**跨境电商年度总结**

存在问题，签订合同时不能明确供货内容有漏项等于错误报价有导致公司成本增加风险、图纸客户未进行签字确认有方案被推翻客户不买账风险、未对客户提出按时提货要求有客户长时间未提货增加公司库存和资金压力的风险、外部供电合同中未涉及有客户要求增加外部供电但是不会再支付此项费用导致成本增加以及现场不能按时安装交付风险、供货期签订前未充分考虑设计和运营时间有导致不能按时交付客户，耽误客户生产运营，客户有可能找很多理由不支付款项而且失去对我公司信任的风险、未对安装调试完毕后对客户验收时间限制有导致客户一直拖延验收时间耽误收款的风险。

改善建议，销售人员在签订合同时需要明确供货内容、图纸需要有客户签字确认、充分考虑公司实际能承受的供货期、明确设备以外的供电部分由客户还是我公司负责、约定客户未按时提货一定时期后我公司有自由处置货物但是不退回货款的权利，或者超过约定供货期一定时间后必须全款到账后才能执行安装调试工作，对于有验收款和质保金的客户一定要约定安装调试完毕后的验收时间限制，如不能签订验收单，客户无权使用我公司提供的货物、对于非最终用户必需严格执行发货前全款、客户现场能提供哪些设备和帮助以及现场负责协调人员需要告知相关负责人以便负相关责人安排工作计划。

存在问题，在协助销售签订合同时因与客户沟通不充分未能了解到客户的真实使用过程（也可能因为客户的不专业），设计出的方案图纸不满足客户现场实际需求，导致现场安装时出现很多问题需要整改，导致公司人员和生产成本增加，导致客户认为我们不够专业而不满、在出生产图纸和bom的时候图纸标注和bom不一致，bom中的总数量和图纸中总数量不一致，把安装图纸直接当成生产图纸进行下单，不能按照项目计划时间完成设计也不给出能主动给出设计完成时间，导致生产售后的延后正常项目计划会被打乱，也可能导致不能如期交付客户、设计多次更改图纸后不能对最终的图纸进行签字确认，图纸众多但是在bom中未更改名称和版本，对后期的生产安排和确认有直接影响、图纸和bom中有些未进行颜色色号、镀锌种类、抛丸或者打沙等要求体现导致生产厂商还需要第二次确认增加不必要时间沟通成本等。

改进建议，应该充分考虑客户现场实际使用需求，推荐可行方案图纸，最好能给出客户设备的实际有效工作范围以及从设备从起点直到我公司设备完成所有现场工作为止能达到怎样的效果全面阐述，这样不论客户是否专业都能看明白我们设计的方案能否达到客户使用要求，避免因为客户未对方案充分了解导致后期生产完成的产品到现场后无法使用或者不能满足客户使用需求，而进行比较大的`改动，造成成本增加、图纸和bom不论到设计时还是教审时都要充分考虑一致性、技术对供应商选择需要是负责任的选择和推荐、设计时充分考虑设备间的配合。

存在问题，对生产完毕的货物不进行初步验收或者监督试组装导致进入客户现场的产品出现明显失误如颜色不一样这样的简单问题暴露于客户现场、因为对于签订合同单位是否需要办理有关证件以及对办理有关证件流程不了解，增加办理有关证件的时间，导致货物不能及时进场或安装、接货和卸货现场负责人员不能及时到现场处理，现场出现问题不能理智处理，认为都是客户要求苛刻，有可能导致负面情绪影响和客户的沟通、交付客户时不能保证客户及时签订验收单导致收款延误、安装完毕后出现整改时公司准备完毕后不能在最快的时间内完成整改、供应商不能按照签订的供货期按时供货导致后期不能如期交付客户，增加现场服务人员安装压力以及客户不满、运营过程中时间节点控制并不严格或者督促各部门按时完成计划工作存在延迟导致后期工作紧张或不能如期交付客户、供应商不充足可选择性较少。

改善建议，在项目启动后运营做出项目总计划，项目负责人员根据运营总计划时间做安装计划和施工计划安排，避免因为考虑不周延误安装或安装过程中出现过多问题、客户的合理要求现场配合安装和整改，客户不合理和不符合合同内容的要求不要和客户现场纠结需要上报公司后由领导决定后才能执行、安装现场通过协调客户就能解决的问题争取现场解决、在我公司货物生产完毕后进行验收，如有必要和技术一起联合验收和试组装、在采购合同中明确体现交货期、质量要求、包装要求、运输装卸要求等，如完全属于供应商不能按照约定完成供货，但是又对我们整体项目有严重影响的严格按照合同约定条款执行、通过技术推荐或网上查找或业内信誉良好的企业丰富合格供应商种类。

改善建议，开票前一定要和销售人员核实开票细节，尤其是有特殊要求的客户按照客户要求开具，付采购款前需要拿出采购合同核实无误后支付，在支付完款项后底单，采购单号，采购单位全称，付款日期和金额一并发送邮件便于后期查询和核实。

存在问题，互相推诿责任导致时间拖延，不能及时解决客户存在问题、不明确自己的时间安排，导致其他部门无法安排工作、配合过程中容易出现激动情绪，导致配合时不愉快延误工作，尤其在客户现场时互相在客户面前指责对方推卸责任，会给客户留下负面印象、缺乏配合精神，导致收款延误等。

改善建议，处理工作上的事务要非感情化和非情绪化，应该更加职业化，良好的态度不仅能使对方愉悦，也能使自己在工作中得到快乐。因为所有的问题都是因为在一起工作才可能产生的问题，所以需要每个人及时调整自己的心态，以大局为重，增加时间观念，增加责任感，增加服务理念，增加对每位同事的信任感，达到公司和客户满意为目标。

存在问题，因为工作繁忙忘记给各部门负责人信息回馈或者传达，导致相应部门负责人员不知道项目最新进展产生多余的担忧和安排上的冲突。

改善建议，负责人将各自负责的项目进度第一时间汇总，发送至运营计划抄送给李总，由运营计划统定时下发；在执行项目过程中如遇到各种问题需要其他部门解决的，发送邮件给相关负责人抄送给运营计划和李总，相关负责人按照客户要求时间解决的解决完毕后需要给相关负责人发送邮件抄送运营计划和李总，运营计划需要关注解决问题的进度，在执行接近要求时间，还未收到相关负责人的执行完毕回复的，需要向相关负责人了解项目进展是否遇到困难，初步判断是需要公司领导决议和协调的，上报李总，待李总批示后运营计划下发决定通知；如在执行过程中遇到需要增合同以外的产品或服务时需要发送给运营计划和李总，待李总审批后运营计划邮件通知执行；特殊情况下在部内内部无法协调，又需要其他部门帮助其临时实现项目执行的情况，发送邮件到运营计划抄送李总，待李总审批后运营计划邮件通知相关人员执行。

在20xx年我的收获是很多的，在这里谢谢每一个同事对我工作的支持和帮助，谢谢领导对我的信任和帮助，我会在新的一年更加努力工作，寻找更多质量稳定、价格合理、供货期及时的供应商，在处理工作事务和人际关系的方面进行改善，并根据各个项目要求时间制作可行项目计划安排，协助各部门解决项目执行过程中出现的问题，并推进解决问题进度，确保完成每个项目的执行节点，配合各部门圆满完成每一个项目。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com