

网络营销实习报告

篇1：网络营销实习报告

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而

充实则是在这段时间里，在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

随着信息技术特别是网络技术的不断发展，国际互联网的全球化热潮使人类社会进入了一个新的信息时代。由于国际互联网具有不受时间、地域限制的特性，一种与传统交易形态截然不同的通过国际互联网进行交易的方式应运而生。在未来若干年内，国际互联网将成为全球最大的交易市场所在地，其蕴含的商机无可限量。电子商务的产生与发展，为国际贸易带来了极大的冲击，一些新的问题由此产生。如网络交易如何征税、交易的安全性如何保证、交易书面形式要求、签名的确认、合同的拟订、电子提单的转让等。这些问题的解决直接关系到网络交易的发展。但是，由于法律本身的滞后性，传统法律尚未针对网络交易这一新型交易方式进行补充或修正，造成许多衍生的法律问题无现行法律进行规范与调整。这使得许多准备从事网络交易的商家望而却步，影响到这一商业运作方式的迅速发展。因此积极加强对网络交易的研究，建立规范网络交易的灵活法律框架，不仅可保障进行网络交易各方面的利益，而且还可保障网络交易的顺利进行。本文拟就有关问题进行探讨。

internet带来的不仅是一场信息革命，更重要的是它将引起人类经济活动方式的深刻变革。我国的网民人数正以每半年就翻一翻的速度急剧增长，截止xx年底上网人数已达890万。随着上网人数与网上交易的急速增加，互联网正在成为一个真正的全球的新兴市潮。在世界经济多极化、区域化、一体化和国际贸易自由化的今天，任何公司想在激烈竞争的市场中形成并保持其竞争优势，都不得不加入internet.而随着网络技术和电子商务的发展，其对传统的企业的组织形式、管理模式、经营方式和营销观念等方面都提出了有力的挑战。虽然在网络中有许多不确定的因素，但是企业界与学界都承认网络营销将会是未来网络经济中最具潜力，更有广泛适用性的发展方向。本文选择了网络营销中几个主要的概念进行介绍，希望读者能从这些概念中对网络营销有一个整体的认识。

通过一周的实习我认为对网络营销的认识可主要从以下几个概念入手：

一、网络营销

市场营销作为一门学科，于20世纪初诞生于美国，它经历了以生产为导向的营销观念、以产品为导向的营销观念、推销观念、以市场为导向的营销观念以及社会营销观念等五个阶段。近年来，营销理论又有了较大的发展，这主要表现在随着互联网的普及，使得市场营销环境有了根本性的改变，从而对市场营销策略和理念产生了巨大的冲击。作为一种全新的信息沟通与产品销售渠道，互联网改变了企业所面对的用户和消费者、虚拟市场的空间以及竞争对手，企业将在一个全新的营销环境下生存。菲利普·科特勒将营销定义为个人和集体通过创造、提供并同他人交换产品价值，以获得其所需所欲物的一种社会和管理过程。也就是说，营销是以满足人类各种需要和欲望为目的，通过市场变潜在交换为现实交换的活动总称。而网络营销(cybermarketing)是指借助于互联网络、电脑通信技术和数字交互式媒体来实现营销目标的一种营销方式。从这两个定义来看，网络营销与传统的市场营销并没有根本的区别，它们都要实现其营销的目标，即将潜在的交换转化为现实的交换。

二、网络市场调研

网络市场调研的优势主要表现在以下几个方面：一是它的互动性，这种互动不仅表现在消费者对现有产品的发表意见和建议，更表现在消费者对尚处于概念阶段产品的参与，这种参与将能够使企业更好地了解市场的需求，而且可以洞察市场的潜在需求；二是网络调研的及时性，网络的传输速度快，一方面调研的信息传递到用户的速度加快，另一方面用户向调研者的信息传递速度也加快了，这就保证了市场调研的及时性；三是网络调研的便捷性和经济性，无论是对调查者还是被调查者，网络调查其便捷性都是非常明显的。调研者只要在其站点上发布其调查问卷，而且在整个调查过程中，调研者还可以对问卷进行及时修改和补充，而被调查者只要有一台计算机、一个modem、一部电话就可以快速方便地反馈其意见。同时，对于反馈的数据，调查者也可以快速便捷地进行整理和分析，因为反馈的数据可以直接形成数据库。这种方便性和快捷性大大地降低发市场调研的人力和物力耗费。

三、4c与网络整合营销

传统的市场营销策略是由迈卡锡教授提出的4p组合，即产品(product)、价格(price)、渠道(place)和促进(promotion)。这种理论的出发点是企业的利润，而没有将顾客的需求放到与企业的利润同等重要的地位上来。而网络的互动性使得顾客能够真正参与整个营销过程，而且其参与的主动性和选择的主动性都得到加强。这就决定了网络营销首先要求把顾客整合到整个营销过程中来，从他们的需求出发开始整个营销过程。据此，以舒尔兹教授为首的一批营销学者提出了4c的营销理论，即消费者的需求和欲望(consumer's wants and needs)、成本(cost)、便利利(convenience)和沟通(communication)。因此网络营销的模式是从消费的需求出发，营销决策(4p)是在满足4c的要求的前提下的企业利润最大化，最终实现的是消费者需求的满足和企业利润最大化。在这种新营销模式之下，企业和客户之间的关系变得非常紧密，甚至牢不可破，这就形成了一对一的营销关系(one-to-one-marketing)，这种营销框架称为网络整合营销，它始终体现了以客户为出发点及企业和客户不断交互的特点。

四、网络直复营销

仅从销售的角度来看，网络营销是一种直复营销。直复营销的直来自英文的 direct，即直接的缩写，是指不通过中间分销渠道而直接通过媒体连接企业和消费者，网上销售产品时顾客可通过网络直接向企业下订单付款；直复营销中的复来自英文中的 response,即回复的缩写，是指企业与顾客之间的交互，顾客对这种营销努力有一个明确的回复，企业可以统计到这种明确回复的数据，由此可对以往的营销效果作出评价。

五、mis

市场营销的mis(managementinformationsystem)是企业或组织整体mis的一部分。mis是一个信息系统，它通过程式化的程序从各种相关的资源(公司外部和内部的都包括)收集相应的信息，为经理们提供各层次的功能，以使得他们能够对自己所应该负责的各种计划、监测和控制活动等做出及时、有效的决策。这个表明mis的本质是一个关于内部和外部信息的数据库，这个数据库可以帮助经理们做分析、决策、计划和设定控制目标。因此重点是如何使用这些信息，而不是如何形成这些信息。最有效的mis能够反应随着时间的推移和内部程序的改变，外部的变量如何改变，也就是说，时间和内部变量是否会对外部的变量产生影响。这就建立了一个强大而且有效的知识库，它可以帮助进行预测。虽然建立和维护mis是非常耗时和昂贵的，但是与其带来的潜在利益和对决策准确性的提高相比，对一个组织来说这还是值得的。internet为建立和维护mis提供了一个理想的工具，而mis也是网络营销中的一个重要的内容。

六、网上服务工具 (faq)

faq (frequentlyaskedquestions是网上顾客服务的重要内容之一，它为顾客提供有关公司产品与服务等方面的信息。面对众多公司能够提供的信息以及顾客可能需要的信息，最好的办法就是在网站上建立顾客常见问题解答 (faq)。faq主要是为提供有关产品、公司情况，它既能够引发那些随意浏览者的兴趣，也能帮助有目的的顾客迅速找到他们所需要的信息，获得常见问题的现成答案。

通过这一周的实习，我自己明白了在今后的经济领域发展中网络营销的重要性，特别是我们学习市场营销的同学，传统的市场营销已经离开始离我们远去，我们现在必须要掌握网络营销，借助互联网这个平台来发挥传统的商业销售模式，这也是今后商业发展的趋势，所以通过这短短的5天学习时间我明白了将来的工作和学习重点。

同时感谢这次实习中给了我帮助的老师、同学。

篇2：网络营销实习报告

不知不觉，两周的电子商务与网络营销实训已经圆满结束。回想在这两周的实训生活，虽然不用怎么上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是Google。因为毕竟我们不是专业学电子商务与网络营销，很多相关的

只是还没有了解得很透彻，所以唯有借助网络去做进一步的了解。

在以前还没有接触电子商务，什么概念都不懂，现在就不同了，现在我已经对电子商务有了一定的了解。实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。当中除了纯粹的电子商务与网络营销方块之外，还包含了网络店铺客服问题和第三方物流方面的知识。这次的实训内容其实很多，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单。尤其是在开网店这一部分，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，这让我明白到，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。

通过这次的实训，让我知道，电子商务是伴随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而产生的一种新型的商务交易形式。这种新型的国际贸易方式以其特有的优势（成本低、易于参与、对需求反映迅速等），已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律（无论是英美法系，还是大陆法系）关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。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，让我知道很多知识，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。在实训的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实训比较的辛苦，但通过这次实训，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。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，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。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，有什么关于电子商务与网络营销不明白的还可以问陈老师。我们要为自己的未来而奋斗，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。我们会用我们学回来的知识闯出一片天！

本学期的实训虽然结束，但这并不代表我对网络营销学习时间的结束，我学到的知识却是一辈子有用不完的。在这次实训中，我们收获了许多知识。通过这课程的实训，我们掌握和理解网络营销的概念，对当今网络经济时代下市场的新特点以及网络营销的新模式有了新的认识；通过对SNS社区的研究，我们了解到什么是SNS社区，SNS网站的主要功能、内容调查，和对SNS网站推广策略进行分析等。这一系列的项目，加强了我们对网络营销知识的理解和过程、网络市场调查和分析、网络营销的策略、网络广告策略、网络营销组合管理，具备相应的动手能力和理论知识运用能力的掌握。本次实习遇到的问题和建议：1.目的性不强由于整体试训的关系，很多东西没能有更专业的认识，做的时候都是笼统的研究，这样就是多而不精，这也可能和平时的积累和课程学习不精有关。自己更应该一个个掌握好。2.实际操作能力不足面对大量操作，不是很熟悉，一点点的学习，所以错误很多。所以，就要加强上机的学习，多操作，多训练。3.专业理论知识不强实训中需要用到很多专业知识，对于这些知识，不十分了解。所以很多知识不能很好的进行。以后通过网站和书籍加强这些知识的了解。这些项目的实训使我们的实际操作能力和利用网络搜集资料信息的能力也得到了进一步提升。作为组长，不仅要做好这些内容，还得有个整体的安排和最终的整合，对整个流程有一个清晰的认识，还要对其他不合理的地方作出修改。不仅在网络营销知识上有了提高，而且在组织协调方面学到了很多，还有在最终整合时，对论文格式，word等操作能力和文字撰写能力有了更好地提高。总之，这次实训，对我们来说是个很好的锻炼和学习机会。

篇3：网络营销实习报告

在这一次实习的过程中，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。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。但是至少目前我还是比较有信心能帮他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几

天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规矩，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：要真诚的对待身边的人。你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我真诚的换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

第四：我们也需要有工作的激情与耐心，激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好

好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。