# 2025年跨境电商心得与体会大学生 跨境电商四个月心得体会(精选8篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-07-17

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。跨境电商心得与体会大学生篇一跨...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**跨境电商心得与体会大学生篇一**

跨国电商是指在国际范围内进行商品交易的电商模式，通过互联网等技术手段连接了全球范围内的买家和卖家。作为一个跨境电商创业者，我于四个月前开始了我的创业之旅。在这个过程中，我积累了许多经验和教训，对跨境电商有了更深入的理解。在下面的文章中，我将分享我在这四个月里的心得体会。

首先，跨境电商的成功离不开市场调研和产品定位。市场调研是非常重要的，它能帮助我们了解市场需求以及竞争情况。在正式进入跨境电商之前，我花了大量的时间和精力进行市场调研，了解了目标市场的消费者喜好、需求和购买力情况。在产品定位方面，我选择了与我定位相符合的产品，并根据市场需求进行了合理的定价。这两个步骤的成功执行对于我后续的跨境电商运营起到了决定性的作用。

其次，跨境电商的营销和推广是至关重要的。作为一个创业者，我必须要将产品推销给潜在客户和目标用户。在这个过程中，我运用了各种营销手段，包括社交媒体、搜索引擎优化(SEO)以及线上广告等，来提高产品的曝光率和知名度。同时，我还与一些影响力较大的网红、博主和KOL合作，通过他们的推广帮助我打开了新的市场。通过这些营销和推广活动，我的产品的销量稳步增长，品牌逐渐得到了用户的认可。所以，跨境电商的营销策略需要非常注重创新和多样化，才能抓住用户的眼球并留住他们。

第三，物流和售后服务是跨境电商的核心。由于跨国交易的特性和国内外间的物流运输时间差，所以物流环节的掌控至关重要。我与一家可靠的物流合作伙伴建立了合作关系，通过他们的专业物流服务，使我的产品顺利送达到全球各地。同时，我也非常注重售后服务，时刻保持与客户的沟通和关系维护。通过及时解决客户的问题和提供良好的售后服务，增加了客户的满意度，使他们愿意继续购买我的产品，并且为我的品牌进行口碑传播。

最后，跨境电商的持续发展需要不断创新和改进。目前，跨境电商的竞争非常激烈，市场需求也在不断变化。作为一个创业者，我需要不断地推陈出新，提供符合市场需求的产品和服务。我持续关注市场动态和竞争对手的表现，不断改进我的产品和服务，以提高用户体验和满意度。同时，我也致力于研究和应用新的技术和方法来提升我的跨境电商运营效率和效果。

总结起来，跨境电商是一个全新的商业模式，它不仅需要我们具备市场调研和产品定位的能力，还需要我们掌握营销和推广技巧，关注物流和售后服务，并进行持续创新和改进。通过这四个月的跨境电商创业经历，我对这个行业有了更深入的理解。我相信，只要我们严格把握市场需求，不断提升自己的能力，跨境电商一定能够在未来的商业竞争中脱颖而出。

**跨境电商心得与体会大学生篇二**

通过实习，能够了解并清晰跨境电商的整个作战流程，能够将书本所学知识与实际业务相结合，学会理论联系实际，提高实际分析和解决问题的能力。通过这次实习，让我们能够思考一下专业理论知识学的如何，到社会上能胜任什么样的工作，找出与现实中的差距并且不断改进，积累工作经验，为将来走进真正的工作岗位奠定基础。

xx年12月11日到13日

郑州管城区二里岗，中国邮政跨境电商产业园安德在线

物流仓储，平台运营

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。

学习跨境平台运营的时候，看着正式员工端坐在自己的座位上直直的盯着电脑屏，我有点紧张，心里感慨，电商平台的操作真的很严谨，不能出一点差错，同时也在自问我有没有像他们一样的执着，每天需要像机器人一样坐在凳子上机械的敲着冷冷的键盘。虽然这个过程中有很多的坎坷，有太多的荆棘阻挡着我向前的步伐，可你只需用一种武器就能把它们全部的击毙，那就是执着。一个人的生活只要拥有一份执着，那他将拥有生活中的充实与成功。这个想法在我以前的生活中也验证过，但通过这次实训，我想这份充满非凡意义的执着将会一直的陪伴在我理念中。

通过这次实训，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。虽然这次实训早起晚归，相比在学校安稳的上课来说比较的辛苦，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。

**跨境电商心得与体会大学生篇三**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，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他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

(1)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和cc613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在10月份我们将把cc613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在10月份计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，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，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题。

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

三、cc613商城平台的搭建。

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;。

(3)seo搜索引擎优化，关键词的设置;。

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;。

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

**跨境电商心得与体会大学生篇四**

我第一个扮演的是采购部，开始的时候把整个环节都搞错了，以为采购部是只是普通采购，开始除了必要的`步骤外就是放肆的乱采购。也就把正常采购流程完成了，然后就是预警采购和缺货采购。

预警采购一开始也不懂，以为是系统商品的预警采购，又是连续好几次的采购，发到财务部那一看，还是正常采购。后来才知道是商城管理那设置的新商品采购预警，才算是预警采购。不过这还没完全理清整个环节，后面的缺货采购就是一点都不会了，后来经人提醒才把整个流程弄清楚。

其实b2c就是商城与用户的明面操作与商城背后各部门的相互合作，商城设置商品，采购部采购。

**跨境电商心得与体会大学生篇五**

随着互联网时代的到来，跨境电商的发展变得愈发繁荣。因此，对于大多数商家或者创业者来说，掌握跨境电商相关知识显得尤为重要。最近，我参加了一门关于跨境电商的课程，这篇文章会分享我对于课程学习的心得体会。

第一段：课程内容。

跨境电商课程包含了从基本的跨境电商知识、跨境电商的金额以及交易流程等方面的内容。由于这门课程的老师都是来自这个行业中颇具经验且知名的专家，因此课程的内容非常全面、系统、详细，旨在帮助学生掌握跨境电商的关键要素。

第二段：课堂氛围。

这门课程营造出了非常温馨而且积极向上的课堂氛围，老师们讲解内容生动、幽默而且充满激情。同时，课堂氛围也非常友好，学生和老师之间的互动积极热情，这种氛围让我感到非常的自在和舒适。

第三段：课程收获。

通过学习这个课程，我获得了很多相关实用的知识。从基础知识到复杂的细节，整个课程让我重新系统地认识了跨境电商，并且了解了跨境电商的运作机制、风险控制和实践技能等方面的要素，这些知识构成了我对跨境电商的全面认知，让我深入了解了这个行业的发展模式和趋势。

第四段：课程变革。

跨境电商始终是一个变化迅速的领域，如果我们不能跟上它的发展步伐，那么就会被行业淘汰。课程中提供的信息涉及到产品定位、市场分析、营销和转化等等，这些来自专业老师的经验真的很难从其他地方学到。不断地学习，复盘并重新制定计划，让我们在竞争激烈的跨境电商市场中取得成功。

第五段：课程建议。

对于跨境电商课程，我的建议是，如果你想在这个行业的职场中取得成功，就不能敷衍了事，而是要尽可能多地参加各种相关课程，获取尽可能多的有关知识。希望每次学习以后都有一个复盘和总结，在这个过程中不断地调整自己的成长步骤和目标计划，不断调整自己的状态，持续不断地进步。

总之，跨境电商课程是一个非常精彩的学习体验，让我了解了跨境电商的概念、流程和操作。通过老师们的生动演示和实践案例，让我更加深入地理解了跨境电商的具体操作方式和规范流程。相信这个课程对于我和其他跨境电商学习者来说，都将会是从事这个行业的良好起点，促使我们不断学习，不断进步。

**跨境电商心得与体会大学生篇六**

通过近两个月的对电子商务师实训的学习，让我们对电子商务的网上银行。ca认证、网络营销、edi模拟、电子邮件网页制作有了一个大致的了解，也让我们认识到了生活在二十一世纪网络的以及电子商务的重要性。

从专业设置上来看。我个人觉得我们学校的专业设置很好，现在很多高校把网页制作看成是一个电子商务专业的一个核心方向也有一定的\'效果，但对于大专学房地产经纪人的学生，我个人觉得，网页设计要学，至于学的要不要精通，看个人爱好，通过基本课程，其实基本内容基本可以讲解清楚，因此要想做好还是靠学生自己去钻研。从我们学校往届来看，从事网页制作或者设计的人来看，从事网页制作的人太少，了解的人太多，精通的人太少，一则缺少钻研，二则竞争对手太多，比如计算机专业的，从大专房地产经纪人学生重要的就业方向，个人更偏向与网络营销、维护方向，当然做做图片处理和企业办公室人员都是不错的选择。

另外对于网络营销当成一个就业重要方向，主要内容包括几个，一则网上创业，二则做网络推广，当然也包括网络调研。因为通过这个，可以让学生更深入的了解建设（网店装修）、网络营销、图像处理、网上支付、网络安全等好几门核心专业课程，同时通过网店建设，可以增强学生的商务知识。

建设和网络推广，可以用要求学生自建，申请域名，可建议学生开始5d6d论坛或者构建，但要求做域名备案和论坛指向。以学会网络编辑、网络基础、推广等技巧。

**跨境电商心得与体会大学生篇七**

近年来，随着全球贸易的加速度，跨境电商逐渐成为热门行业。为了帮助学生更好地了解跨境电商的发展和运营，许多高校开设了跨境电商课程。我在大学的跨境电商课中学到了许多新的知识和技能，这些知识点对我以后的事业发展具有非常重要的意义。

第二段：课程内容概述，具体阐述所学知识。

该课程主要内容包括电商平台的选取、产品选取、海外仓库、物流与运输、优化软件、支付方式等元素。其中，最具有深度和广度的是电商平台的选取。在这个模块中，老师向我们详细讲解了全球最大的电子市场——亚马逊，以及分类细致的Wish、eBay、AliExpress等平台，让我们全面了解了各个平台的卖家挑选标准。此外，物流方面的知识也非常有用。通过老师的讲解，我学会了如何使用邮政,DHL,UPS等物流服务商，选择合适的物流方式并且避免最佳条件下的运输风险。

第三段：课程对职业发展的影响。

该课对我以后的职业发展产生了巨大的影响。目前，跨境电子商务发展非常迅速，因此熟悉跨境电子商务运营和经营技能具有极高的价值。这门课程着重探讨了全球跨境电商平台和更多的跨境电子商务运营知识，这些对我以后将来开跨境电子商务企业管理经验产生很大帮助。同时，在今天各式各样的电商平台上，要想在全球市场中胜出并且进一步发展，必须有丰富的实践经验，而这样的课程的优势恰好也在于此。

第四段：课程的不足之处。

虽然这门课非常有用，但也有一些不足之处。首先，该课程更多关注运营而非创业。课程内容聚焦于如何在跨境电商平台上成功运营和销售你的产品。对于创业者而言，更加需要关注一下其他方面，诸如人员管理、预算和融资等等。另外，如果课程可以提供一些跨境电商成功故事，或者如何克服企业部分困难的例子的话，同样会使学生受益更多。

第五段：总结。

总之，跨境电商已成为世界经济发展的重要一环，跨境电商课程在现代生活中也变得越来越重要。通过这门课程，我受益匪浅，不仅学到了最基本的课程知识，还学到了如何在跨境电商市场上成功经营。虽然课程存在一些细节和不足之处，但通过老师在课堂上演讲的同时，也使我了解到了电商领域中的各种经验和案例，使我具备了应付国际市场的能力。

**跨境电商心得与体会大学生篇八**

有幸有幸成为农村”三下乡”的一名成员参加了南宁职业技术学院大学生暑假“三下乡”暑期社会实践活动。虽然电子商务协会“宣传教育”活动已经圆满结束，可是经过这次实践活动，我收获很大，主要有以下几点:。

一、良好的团队以及队员团结合作的团队精神是完成一项工作必不可少的前提条件。

在前期准备工作中我们希望以咨询宣传为沟通了解桥梁，了解当地商家对电子商务的认识程度和看法，从而达到对南宁职业技术学院，对电子商务协会，对电子商务知识的宣传目的，也使当地的特色旅游模式有一个新的宣传渠道和方式，促进经济的发展。我们团队成员根据自己的能力，进行了合理的分工，充分发挥自身的优势，顺利的完成了前期的工作。为此次活动的顺利的完成奠定了坚实的基础。由于大家多是第一次参加“三下乡”活动，经验不足，在开展具体工作时，不但要开展宣传现实中的电子商务新农村的前景与未来，还为农民朋友咨询、解疑，还要与当地的乡镇领导、农民朋友开座谈会、进行入户调查等多项工作，大家显得有些力不从心。但是大家并没有退却，而是发挥团结合作，互相学习，互相帮助的精神，各司其职，各尽其能，全身心的投入到自己的工作中。在这种和谐的氛围中，我们顺利的完成了此次社会实践活动。从这次活动中，我更加深刻的体会到了团队的力量及团队的重要性。

二、农村的电子商务路在何方。

人口更多,地域分布更广,消费需求更为多样的农村电子商务市场,一度成为被人遗忘的角落。虽然如此,农村电子商务市场也在静悄悄地孕育发展着,尤其是在一些沿海发达省份的农村。早在2025年,浙江省嘉兴市秀洲区就启动了全省首家农村“电子超市”,标志着电子商务正式迈入浙江农民的生活。这仅仅是一个例子,农村电子商务市场的星星之火总有一天会成为燎原之势。

这次活动，我深入了农村，接触了我国社会中人数最多，而且最苦、最穷的一个阶层，对我的震撼很大，同时也感到了肩上的担子更重了。随着我国经济、社会的不断进步发展，农民的生活水平有了一定的提高。但是中国农村电子商务存在地域发展不均的问题，总体而言，东部沿海地区要远远好于中西部地区，这种态势恰好与中国各地域内主要城市电子商务发展的态势相吻合。

长期以来，由于中国农村人口多、经济基础差和底子薄，农村教育相对落后，使农民文化素质偏低，对电子商务缺乏足够的信心，对网络经济的作用认识不清，这是农村电子商务发展缓慢的重要原因。

制约农村电子商务发展的另一重要因素，是我国农村网络通信基础设施、网络技术、网络管理信息内容、资费水平、通讯速度、安全和保障条件各方面都难以适应高速发展的电子商务的要求。然而，完备、高效的基础设施和通信设施是电子商务迅速发展和安全保障的前提。

三、农村生活方面对电子商务的需求。

电子商务还可以很好地解决我国农业“小农户与大市场”的矛盾。由于是小农户,生产就形不成规模,自产自销的方式不仅效率底,成本也极其高昂。电子商务可以利用自身的优势把小农户组织在一起,在销售环节上实现规模化,在降低流通成本的同时可以更好地满足市场的需求,使得小农户也一样有竞争力。这一现实,也为专业的第三方农业电子商务网站提供了发展的空间。

在生活方面,农村电子商务市场一样也存在巨大的潜在需求。由于农村特殊的自然和社会环境,没有超市,商场等成规模的规范的购物场所,使得因为生活需要的购买相比城市显得非常不方便,而电子商务恰好可以弥补这一不足。农村相对较低的经济收入水平使得人们对商品的价格更为敏感,而在线营销的普遍低价可以很好地满足农村市场的需求。此外,农村在文化娱乐设施方面的缺乏,也为相关方面的电子商务企业提供了广阔的`市场空间。

四、通过参加这次社会实践活动，我也发现了自身的许多不足之处。

比如：专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克服，培养各方面的能力，提高自身的综合素质，争取自己进一步更好的发展。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找