

《跨境 B2C 平台运营与推广》期末教学反思

本学期本人一共对接了 6 家企业，分别为：日照新耀食品有限公司、日照聚丰食品有限公司、日照柯然服装有限公司、义乌市庆奕电子商务商行、日照春谷国际贸易主要利用阿里巴巴国际站、中国制造网和速卖通等平台进行跨境出口业务操作。目前学生操作的主要任务有：图片处理、产品上传、产品优化、询盘处理与回复、客户开发与跟踪等。

现阶段总结如下：

优点：

1. 绝大多数学生操作认真，能按照对接公司的要求进行操作。

2. 柯然服装项目组目前已出单 400 多单，效果明显，其他各组虽然还未出单，但学生已上传并优化多个产品，有些已产生客户询盘。

3. 春谷贸易项目组已出单 3 单，总价值 1 万多美金，经理自己谈的业务，但学生每天对产品的上传与优化使产品得到不少曝光。

问题：

1. 由于对接的企业项目多、产品多，部分学生对产品知识掌握不熟、电脑软硬件限制等问题，导致操作速度过慢。

2. 由于某些产品的原材料价格不稳定，导致价格也不稳

定，无法进行稳定的报价。

3.平台规则较严，稍不注意，就会造成侵权等问题。

4.因为平时学生们还要上其他课程，无法保证操作的连续性。