

爬虫项目实训报告(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

爬虫项目实训报告篇一

20xx年xx月28号-xx月1号

二、实习地点

三、实习目的[由整理]

- 1、让学生基本掌握手工电烙铁的焊接技术，熟悉使用电烙铁等工具；
- 3、了解一般电子产品的生产调试过程，初步学习调试电子产品的方法，培养检测潜力；
- 4、培养学生理论联系实际潜力，提高分析问题和解决问题的潜力，增强独立工作潜力，培养团队合作，共同探讨，共同前进的精神与一丝不苟的科学作风。

四、实验原理

(1) 调谐(即选台)与变频由于同一时光内广播电台很多，收音机天线接收到的不仅仅是一个电台的信号。各电台发射的载波频率均不相同，收音机的选频回路透过调谐，改变自身的振荡频率，当振荡频率与某电台的载波频率相同时，即可选中该电台的无线信号，从而完成选台。选出的信号并不是立即送到检波级，而是要进行频率的变换。利用本机振荡产生的频率与外接收到的信号进行差频，输出固定的中频

信号(am的中频为465khz fm的中频为10.7mhz)

(2) 中频放大与检波选台、变频后的中频调制信号送入中频放大电路进行中频放大，然后再进行检波，取出调制信号。中频放大电路的特征是具有“中周(中频变压器)”调谐电路和中频陶瓷滤波器。

(3) 低频放大与功率放大解调后得到的音频信号经低频放大和功率放大电路放大后送到扬声器或加到耳机，完成电声转换。这部分电路大多数是透过音量电位器的中心抽头为信号输入。

(4) 电源及其他电路本机的电源部分包括有电池、去耦滤波电容及由音量电位器连动的电源开关。调幅部分则由天线磁棒接收电磁波，经次级线圈进入变频电路。

五、实验器材

1、实验所需工具

电烙铁、螺丝刀、剪钳、调试仪器、锡条

2、制作收音机所需器材

六、实习项目和时光安排

周一上午：学习使用电焊铁。下午：练习在电路板上焊电阻。

周二上午：学会看图，组装电子元件。下午：按照工位图，焊接元件。

周三上午：调试电路。下午：调试电路。

周四上午：组装收音机。

周五上午：处理收音机存在的问题。下午：清理工作台，布置实习报告。

七、实习资料

1、焊接练习，掌握烙笔的使用方法

焊接操作的步骤一般分为准备施焊、加热焊件、填充焊料、移开焊丝、移开烙铁五步。

1)准备施焊。备好电烙铁和焊丝，此时烙铁头应持续干净且吃锡。一般是右手拿电烙铁，左手拿焊丝，做好施焊准备。

2)加热焊件。将烙铁头放在焊接点，使焊接点升温。这时应注意准确掌握火候，操作要敏捷、熟练。也就是务必在有限的几秒钟内熟练地将焊件加热到焊接温度，然后迅速决定“何时”向“何处”填充多少焊料为宜。若烙铁头上带有少量焊料，则可使烙铁头上的热量较快地传到焊接点上。

3)填充焊料。在焊接点的温度到达适当的温度时，应及时将焊锡丝放置到焊接点上熔化。操作时务必掌握好焊料的特性，充分利用它的特性，而且要对焊点的最终理想形状做到心中有数。为了构成焊点的理想形状，务必在焊料熔化后，将依附在焊接点上的烙铁头按焊点的形状移动。

4)移开焊丝。当熔化必须量的焊锡后，应迅速将焊丝拿开。

5)移开烙铁。当焊料的润湿状态和光泽、焊料量等均适宜并无针孔时，应迅速将电烙铁拿开。拿开电烙铁的时光、方向、速度，对焊点的质量和外观起关键作用。一般应使烙铁头沿焊点水平方向移动，在焊料接近饱满，尚未完全挥发时快速使烙铁头离开焊接点，以保证焊接点光亮、平滑、无毛刺。

2、尝试匹配元件到收音机电路

老师把收音机的组成元件发给我们，并且给我们讲解了各元件的作用。然后我们按照图纸把各元件匹配到电路板相应的位置上，完成这些之后先不着急焊接，给老师检查各元件位置安装无误之后就开始了焊接。

在焊接过程中有很多的元件有极性要求，焊接时就应按顺序从小到大，从上到下焊接，避免短路和把电路板上的铜弄掉。芯片不能装反。

3、调试电路

焊接电路板完成后，就到了检测调试的环节。这一过程是老师帮忙完成。检测前需要重新检查电路板上的焊点，检查无误后交给老师调试，能够收到频道就是一个焊接好的电路板了。

4、组装

在调试过后的电路板基本上能正常工作了。把电路板接上扬声器和天线等之后安装上收音机外壳，接好路线。拧螺丝的时候尽量牢固一些。

5、测试

组装好之后，装上电池测试收音机是否能够收到频道正常工作，检查各开关接口以及扬声器是否能够正常工作。如不能要拆下检查出问题并重新处理。

八、实习心得

经历了一个星期的电工实习，我收获了一台收音机，虽然这个收音机有点小问题。不但如此，我还学会了如何焊接电路，又大致了解了收音机的工作原理。从实际中接触力电路的谐振现象。这些都是无法用物质来衡量的。在实习前，也听过

师兄讲过是做收音机，主要是用到电烙铁。当听完师兄的介绍，我对这个实习十分期盼，因为以前做暑期工的时候也用过电烙铁一段时光。第一天老师教了我们熟悉焊锡，老师把电路板和电阻元件放在桌面上，把电路板压在电阻上，用电烙铁把锡熔了滴在电路板上。

在老师的细心示范后，我也在自我的桌子上模仿，尝试操作。但很难控制锡的量，难以焊出圆锥形。第一天焊的时候，自我粗心大意，不留意就用手拿了一下电烙铁，立刻起了大水泡。虽然第一次焊起来有点难，但是我还是很耐心地学，不断地尝试，最后第一个圆锥形焊点就焊出来了。之后，一个又一个圆锥形焊点就随之电焊出来了。第二天老师把一些主要的零件接法跟我们讲了一下，之后我们根据老师所说的和参考各个图纸的指示，把各个零件装在电路上给老师检查。老师确认没错后，我们就从小零件到大零件，一个个焊上去。

因为电路板的铜片间隔比较小，我们需要更加认真些。不然的话，就会容易使电路板短路或铜片脱落造成局部开路。在芯片焊接过程中，很多同学都不熟悉这个步骤，第一次就一大片同学弄到电路板短路。经过好多次的重复焊，加上老师的帮忙，才能焊好且没短路。

一个小小步骤，起着关键性作用，一个没焊好，就会影响着整个电路板。所以电工实习中，我们不能急于求成，要求精细。花了一天时光焊好后，最后拿给老师调试了，虽然检查出了各种问题，经过一次又一次的修改，修复一个又一个问题。要想学多一点，需要的是付出多一点的耐心。经过耐心的思考和修改之后，最后透过了各种测试，收到了电台信号。

调试完后，我就能够组装收音机了。每个部件每根线都要接好，不然的话收音机也不能工作。汗水一滴一滴流落，细心地电焊着每一点，不能点多又不能点少。既要填满结点上的铜板，又不能点多了使电路短路。经过一个上午的摸索和讨论，自我在下课前也组装好属于自我的收音机了。

虽然还不明白能不能接收到频道，但还是很开心地松了一口气，因为整个接的过程自我一向都花了很大精力在其中。回到宿舍迫不及待地装上电池，转动调频轮，听到声音的一刻无比激动，虽然没有买回来的收音机放出来的声音清晰，但它对于我来说显得格外珍贵，十分有纪念价值。

爬虫项目实训报告篇二

初步了解华南市场的消费者信息，悉华南地区政府政策；深入了解消费者偏好及消费者心理；为公司确立目标市场和细分市场做准备；为公司的产品定位和广告策略以及市场开拓提供依据。

本次调查是针对华南地区的电话机消费行为和消费心理的调查。采用的是调查问卷的形式。因为电风扇的购买是一个大众消费，大部分年龄层都是电风扇的潜在目标顾客，所以此次调查对象是各个年龄层的人群。调查方式为街头拦截，即当面发一份问卷，调查对象现场答题。

1、消费者职业

2、消费者收入

3、全球政治经济形势

尽管电风扇一直以来在家电产品中占有重要的市场地位，但与目前高端家电产品发展速度相比，在空调产品大举挺进的背景下，昔日红火的电风扇行业已今非昔比。但从调查数据中却发现，使用方便、灵活、省电的电风扇产品仍有巨大的市场需求空间。目前市场上有吊扇、台扇、落地扇、鸿运扇、壁扇以及派生产品微风吊扇、空调扇等各种不同的品种。每种风扇又有不同的规格，消费者应根据使用环境及用途来决定购买哪种风扇。一般选择主要集中在台式、落地式两类。这两类电风扇一般分为标准普及型及电子豪华型两种。前者

以结构简单、操作方便、售价低廉为其特色，一般只具有调速与改变风向两种功能；后者则以复杂多变的功能、豪华精美的造型为特色。消费者可根据以实用性为前提还是实用、装饰、豪华兼顾为宗旨而决定取舍。

近几年来，随着空调的普及与流行，电风扇行业曾被业界视为“夕阳产业”。而数据资料显示，近两年电风扇的销售无论是出口还是内销都出现了不减反增的景象。由于与空调产品存在的差异性，为电风扇留下了很大的市场空间。

- 1、不同职业使用电风扇分布（针对调查结果进行分析）
- 2、不同收入使用电风扇分布
- 3、全球政治经济形势

作为一个成熟的行业，电风扇从开始的摸索、发展到后来的沉沦再到近几年的崛起，也可算是走过了风风雨雨，按照今后几年的消费需求来看，纯粹低端的产品并没有多少市场，只有用差异化、个性化的产品才能吸引消费者的视线，因此，面对以后的电风扇市场，企业要想长久的、更好的发展就必须从普通的产品功能开发的技术层面中突破出来，走向为消费者提供个性化产品的经营模式，走技术革新，市场细分之路，这也是行业未来发展的必由之路。

爬虫项目实训报告篇三

进出口贸易模拟实训

国际经济与贸易

国贸本（5）

20xx年6月18日

进出口业务操作流程操作（各种方式）

通过实验帮助国际经济与贸易专业的学生加深对专业知识的理解，了解国际贸易的实际操作流程，使学生能够从总体上把握进出口过程的具体操作情况，提高学生的实际动手能力，进而提高学生的综合素质，满足社会对高素质人才的需求。

的操作，使学生掌握在不同交易方式和支付方式下进出口的操作程序及单据的制作等操作内容。

- 1、利用simtrade提供的各项资源，做好交易前的准备工作。
- 2、学会运用网络资源宣传企业及产品。
- 3、使用邮件系统进行业务磋商，掌握往来函电的书写技巧。
- 4、掌握不同贸易术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活使用贸易术语(cif、cfr、fob)与结算方式(l/c、t/t、d/p、d/a)正确核算成本、费用与利润，以争取较好的成交价格。
- 5、根据磋商内容，正确使用贸易术语与结算方式签订外销合同。
- 6、掌握四种主要贸易术语(l/c、t/t、d/p、d/a)的进出口业务流程。
- 7、根据磋商内容做好备货工作，正确签订国内买卖合同。
- 8、正确判断市场走向，做好库存管理。
- 9、正确填写各种单据（包括出口业务中的报检、报关、议付单据，进口业务中的信用证开证申请）。

10、掌握开证、审证、审单要点。

11、学会合理利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路。

xx.体会国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式，体会国际贸易中不同当事人的不同地位、面临的具体工作与互动关系。

随着中国在国际贸易中的地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为未来从事国际贸易方面业务的我们来说，掌握有关于国际贸易方面的知识也显得越来越重要了。这次学校给了我们一个很好的模拟实习锻炼机会，就是让我们进行一学期的国际贸易模拟上机操作。短短的一学期国际贸易模拟实习即将结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。

经过这学期的上机模拟实习，使我对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，并从中进一步了解、巩固与深化我已经学过的理论知识，使得现在的我们对贸易的理解已经不在停留在当初的理论层面。起初，我们写一封商务建交函都觉得很生疏，不知该从何入手，算一笔进出口报价核算都要算上一两个小时，而且还未必正确，总是丢三落四。经过一学期的不断练习，使得我在后来的操作练习中处理起来比之前要熟练地多了。

同时通过这一学期的国际贸易上机模拟操作，让我们了解到做贸易其实是很复杂的，并不像我们所想象的那么简单，而

且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函（如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等）、进行出口成本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。通过这些操作我每天都有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。首先，在英语写作方面，对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。其次，我们知道国际贸易的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的上机实习，使我们将之前学过的知识都紧密地联系起来。通过三年的大学学习生涯，我们已学习了国际贸易理论，国际贸易实务，再到这学期刚学过的外贸函电及国际货物运输风险和保险等课程，在本次模拟训练中都一一体现出来。通过这次的上机进行贸易模拟训练使我们对以前所学过的相关知识有了一次比较系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次模拟训练给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟：做贸易一定要仔细谨慎，否则将会给个人和公司带来很大的损失。

通过本次的模拟实习，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。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

总的来说，这是一个非常好的贸易实习系统，在本次实习中，我们充分使用网络资源进行业务操作，这是我们未来的工作中必不可少的，通过该模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧及填制单据的技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在我看来，该贸易模拟系统还有一个很重要的优点，那就是它可以在我们做完每一步骤后会对我们操作过程给出正确的答案，让我们明白之所以这样操作的原因，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

虽然我们知道实际业务的开展远没有这次模拟系统来得顺利或简单，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到实际业务中去。通过这次的模拟操作，我们可以熟练掌握实物的基本流程，为今后操作过程中暴露出来的英语基础的薄弱、基本知识的不熟练等问题指明了方向。同时让我懂得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。当然在这期间，还要谢谢我们的指导老师，正是因为他们对我们大家热情耐心的指导，才使得我们更好地掌握该操作系统。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，它也让我学到了很多做人的道理。作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

爬虫项目实训报告篇四

五周的实训已经不知不觉中结束了，在这期间××老师对我们悉心指导，让我们学到了很多东西。学校为我们安排了五周的实训，目的是为了给我们走出学校进入社会的一个过渡的阶段，让我们将学校里所学的理论知识与实际操作相结合，完善自己的教学模式，为进入社会奠定更加结实的基础。

在短短五周的实训里，让我们感到这次收获颇丰，通过自己的讲课、同学的议课让我认识到自己在授课过程中的不足，指导老师××老师也对我的教学过程中存在的缺点提出了自己的意见，给予了正确的指导，让我明白了上好一节课做好充分的准备对我们实习生是十分重要的，所有这些，对我以后的工作都提供了实践基础。我从客观上对自己所学的有关方面的知识有了更深刻的认识，使自己更加充分地了解了理论与实践相结合的重要性。

我在五周的实训中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，这将是我在大学时代一次重要的经历。作为学习本专业三年多的我们，可以说对相关专业的知识已经是耳熟能详了。所有的相关的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。但这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是事倍功半，无从下手。以前，我总以为自己的专业基础知识较扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名成功的小学教师，应该没问题了。现在才发现，教师行业其实更讲究的是它的实际教学性和实践性。离开教学和实践，其它一切都为零！我在实训中领悟到的很多书本上所不能学到的教学的特点和教学方法的积累，以及题外的很多道理。

为期五周的实训已经结束了。其中的酸甜苦辣我会在今后的的工作中不断咀嚼、去回味、去的探索。这一个多月的里有我的很多第一次：第一次写教案并修改教案、第一次站在三尺

讲台上、第一次面对学生说了很多话、第一次被尊称为老师……。我想这些酸甜苦辣、这些第一次将是我人生中的一次伟大的经历。将是我今后走上工作岗位后的一笔财富。在此非常感谢学校为即将走上社会踏上工作岗位的我们安排的这次难得的校内实训机会，为我们提供了就业前一次宝贵的热身，我们衷心的感谢学校领导，及悉心指导我们的老师们！我会继续努力，相信扎实的专业理论知识，以及在本次实习中学到的实践经验，为我今后在社会中立足定会有很大的帮助！

总之，教师是一个崇高而神圣的职业，要当一名好的教师更不容易。在此次实训中，我也看到了自己的不足之处。社会的不断进步，使学校对教师的要求越来越高，尤其是师范生将面临更大的挑战，这就要求我们不断完善自己，准备全身心投入将来的教育事业。

爬虫项目实训报告篇五

1、标题:标题可以采取规范化的标题格式，基本格式为，“关于××的实习（实训）报告”。

2、正文:正文一般分前言，主体，结尾三部分。

（1）前言：主要描述本次实习（实训）的目的意义、大纲的要求及接受实习（实训）任务等情况。

（2）主体：实习（实训）报告最主要的部分，详述实习（实训）的基本情况，包括：项目、内容、安排、组织、做法，以及分析通过实习（实训）经历了哪些环节，接受了哪些实践锻炼，搜集到哪些资料，并从中得出一些具体认识、观点和基本结论。

（3）结尾：可写出自己的收获、感受、体会和建议，也可就发现的问题提出解决问题的方法、对策；或总结全文的主要

观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考；或展望前景，发出鼓舞和号召等。

1、按照大纲要求在规定的时间内完成实习（实训）报告，报告内容必须真实，不得抄袭。学生应结合自己所在工作岗位的工作实际写出本行业及本专业（或课程）有关的实习（实训）报告。

2、校外实习报告字数要求：不少于800字每周，累计实习3周及以上的不少于2000字。用a4纸书写或打印（正文使用小四号宋体、行距1.5倍。其余排版要求以美观整洁为准）。校内实习（实训）报告字数要求可适当减少，具体要求由学院依据课程特点规定。

3、实习（实训）报告撰写过程中需接受指导教师的指导，学生应在实习（实训）结束之前将成稿交实习（实训）指导教师。

时光匆匆，一个星期的实训在不知不觉中已经度过，在这段日子里，和同学老师度过了难忘的时光，尤其是和自己团队里的队友们，我们一起发现问题，一起解决问题。其实，我们在成长。这次的实训让我们在以后的磨练中可以有更多的知识发展自己。更重要的是让我们从现实的角度去考虑问题，从更加实际的角度去认识问题，这是在大学里学不到的，即使到了社会上也要经历很长时间的摸爬滚打才能弄清楚的。里面包含着很多的艰辛，同时也享受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

从这一周的实训里面我体会到了销售管理里面的以下几点：

（2）结合自己以及市场的具体情况，选准项目。选择的项目

既要顺应市场发展，又要推陈出新。在满足消费者基本生活需求的同时，又要满足其对独特和个性的追求。“没有赚钱的行业，只有赚钱的企业”。项目没有好与坏，只有适合与否。

(3) 选好合作伙伴。无论是选择供货商、投资伙伴、经营伙伴还是技术伙伴，我们都应以真诚、守信、能力强、素质过硬并且实力强大作为选择条件。好的合作伙伴是创业过程中的强大后盾和有力支持。微小企业的人员组成有合伙人、员工、顾问和自己，这些人都将影响企业的成败。要管好企业，就要慎重地选择人员，要明白他们各自的角色和岗位。

通过这次实训，我认识到了要学好销售管理，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。

因此，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。