

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇一

甲方需方

乙方供方

根据《中华人民共和国合同法》及其相关法律法规为明确双方的权利和义务按照诚实、守信、平等互惠的原则经双方协调一致签订本合同。

1、本合同货品为照明灯具。其具体名称、型号、数量见下表。

序号	型号	规格	数量	单价元	合计元	总金额
----	----	----	----	-----	-----	-----

2、合计人民币 元整

1、乙方所供产品依据甲方提供的产品样品为准。全套灯具必须符合国家相关技术标准。

2、货物进场时乙方须向甲方提供安装说明书、产品合格证及由第三方权威机构出具的质量检测报告等以便甲方对灯具型号、包装、数量、出厂日期等进行检查验收。甲方如发现送至施工现场货物中夹杂其它品牌的灯具及其元器件或与甲方提供的样品不符的甲方有权拒收货物若因此造成甲方的损失均由乙方负责赔偿。

3、灯体安装固定装置应牢固可靠及安装配件需齐全、灯体外观漆面完整光滑烤漆面在质保期不得因自然环境以及灯体温度变化出现有爆漆、起皮、脱落等现象。

4、电器箱内的整流器应与光源功率相匹配并设置有固定安装装置导线与灯体连接长度为0.4米并有软套管保护导线。

5、所购灯具在承诺与质保期范围内发生由于灯具质量问题造成更换电器元件、光源及灯具的安装配件乙方应无条件更换并负责更换安装。

交货地点 。交货时间合同生效之日起 天内将货品生产完毕并送到交货地点。乙方如有困难应事先通知甲方。

手续交接货物由甲、乙双方共同验收办理好交接手续乙方应提供正规单据并加盖公章。单据应明确材料的名称、规格、数量等明细及收获时间货品需经双方签字确认。

费用负担乙方承担。

1. 乙方就灯具安装负责技术支持与指导。

2. 乙方所提供的灯具质保期为贰年电器光源部分质保期为壹年。

预付款签订合同甲方订货后应预付给乙方当期总货款的 。

结算方式结算金额按照实际到货数量金额为准。结算方式按批结算。付款方式货到检查合格后付总货款的 剩余 为质保金质保期满后一次性付清。

1、乙方应保证及时供应优质合格符合质量及标准要求的产品。甲方按照国家相关技术标准及合同约定对货品进行验收。对质量因检测不合格而造成的一切损失均由乙方承担。

- 2、甲方未按合同之约定履行按期付款义务乙方有权拒绝送货。
- 3、乙方迟延交货每超过一日向甲方支付合同总价款的违约金。
- 4、乙方迟延交货超过三日的除按前款规定支付违约金外甲方还有权解除合同乙方已收取的价款应全额返还。
- 5、甲方无正当理由单方解除合同的应赔偿由此给乙方造成的损失。

本合同的履行过程中如发生争议双方应协商解决协商无果可提请仲裁委员会仲裁或经甲方所在地人民法院裁决。

合同自双方合法代表签字并加盖公章之日起生效至物资交货完毕、验收合格、结清全部货款止。如甲乙双方在合同期内单方废除本合同违约方必须向对方支付总货款的作为违约赔偿金。

- 1、乙方提供营业执照、税务登记证、法人身份证的复印件如果有代理人签订合同需提供法人的委托书。
- 2、本合同一式 份甲方 份乙方 份。
- 3、其他与合同有关的协商事项均以双方认可的文字函电为依据其为合同不可分割的组成部分。
- 4、合同供应期至工程竣工止。自合同签订日起双方将受本合同约束并执行合同条款至合同结束。
- 5、未尽事宜双方协商处理。

甲方 乙方

单位名称章 单位名称章

甲方代表人 乙方代表人

年 月 日:

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇二

一是优化组织建设方案，提高科学管理水*。

1、如：_住宅楼工程，建筑面积24022，总高度米，地下一层，地上十八层，钢筋混凝土剪力墙结构。质量目标是创建没有常见质量缺陷的优秀项目和示范项目。为保证工期，根据场地狭小、周边住宅楼居民较多的特点，原方案设计的基坑支护灌注桩将采用水幕封闭 \square 12m共250根桩，支出93万元。而是采用圆形*面布置的密排水泥搅拌桩，达到了支护桩和止水的作用。工期缩短36天，节约投资近46万元。经甲方认可，厚钢筋连接采用cabr螺纹钢套筒冷挤压连接技术，比压力电弧焊连接方法效率高三倍。

模板支撑过程中，原方案采用剪力墙模板，穿墙螺栓支撑杆为塑料管，无法拔出，太浪费。经过研究，我们自行加热穿墙螺栓的塑料管，制成大小头均可拔出的塑料管，凿片的设计破损率降低30%，节约成本万元。

2. 原模板采用小钢模板支撑体系，但在已开发的清水混凝土施工工艺和工程中，宜采用大模板钢木拼装体系支撑，以减小模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，取消抹灰层。经油漆装饰后，符合先进的抹灰数据标准和使用功能要求，节省抹灰材料和人工，减轻建筑本身自重，减少模板费用投入，避免因常见质量缺陷造成的大量修补费用。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具太多，占用时间长，租赁成本高。为了降低成本，我根据建筑的特点，使用了工具式的悬挂货架，安全、轻便，还省了不少钱。

二是严格质量管理，争创名牌工程

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇三

，我在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于各位同事的支持与默契配合，更得益于xxx优良的团队氛围和企业文化对我的熏陶。在这里，我对各位领导的栽培和厚爱，对各位同事对我工作的支持表示深深地感谢！下面将一年来的工作情况作一总结，为的工作确立新的目标。

一、我所做的工作

2、社会渠道酬金核算及报账工作。每月准时完成社会渠道酬金核算工作，截止x月全年共发放酬金xx万元。

3、做好渠道基础整治工作，提高渠道效能。我深知“渠道是根，经营是本”，渠道对中国移动的重要性，只有把渠道基础资料做实了，才能对公司的业务发展、经营分析提供正确的信息。因此在20x月我着手对整个渠道信息包括自办厅及社会渠道信息重新整理核查，删除县公司新增渠道权限，专人管理，对自营厅、指定专营店、特约代理点按类制订渠道新增基础资料上报内容，同时分类制订整改计划，在一个月时间将xx个自办厅厅内信息全部更新，对系统内近xxx户社会渠道代理点逐个核查，清理无代办渠道xx户。之前公司要了解各县自营厅信息都要让县公司自己上报，但经过整理后，分公司只需要通过渠道系统可以对一个营业厅类房屋租赁、地理位置、办公设备配置、厅内面积、营业员配备等信息一目了然。

二、工作需要改进的地方

4、加快电子派单或电话故障返单时间。因为电话那边等待的是后台同仁的有力支撑，对于后台支撑人员而言只是一个小小鼠标的点动就能让问题化解，让等待、疑惑的客户满意

而归。

三、年工作计划

- 2、配合省公司启用酬金系统与报账平台的对接工作；
- 4、对发现的问题及时更进，直至解决；
- 5、提高自身综合素质，对代理商反映的问题全力帮助解决，加强与社会渠道情感维系。

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇四

- 1、确定所面向的对象，就是说哪些层次的人是你要卖东西给它的。
- 2、竞争对手的分析，竞争对手的生意状况如何，有何特色，有何不足，定位如何。
- 3、人流的估算，商圈范围的设定。
- 4、入货渠道的寻找，刚开始入货的量不要多，以种类多量少为主，过一定时间后，了解什么类型的好销就多入货。
- 5、入货的款式和价钱。
- 6、多了解和注意最新的潮流。
- 7、良好的售后服务。
- 8、以诚待人，讲信用。

怎么样对抗生意萧条的局面？

一、商品陈列须独特。小店空间狭小，商品陈列有限，因此要想吸引住往来的路人驻足消费，得在商品陈设上多花心思。最好经常更换商品陈设给人耳目一新的感觉，才能提高商品周转率。

二、营造销售气氛。人气旺，自然会吸引顾客上门，在无人光顾的时候，也要不时地整理商品，调整摆设。千万不要坐在门口翘着二郎腿，使有意上门的顾客产生逆反心理或产生此店商品不够档次的感觉。

三、经营推陈出新。要迅速反映流行，“开发”特别商品，让顾客产生“这次不买，下次就买不到”的抢手感觉。

四、以优质服务培养顾客忠诚度。最好能尽量抓住每一位上门顾客。最好能记得老顾客的喜好，并主动介绍他们可能会喜欢的商品。另外，接受顾客的单独订货或调货速度快，也可提高消费者的忠诚度。

五、累积加码折扣。第一次上门的顾客，就发一个会员证，第二次来时，商品可以打九折，第三次来时打八折，第四次打七折，以后的购物均可打七折。如此以来，一次的钱可能会赚得少一些，但是店里人气旺盛，足以对抗经济不景气所带来的风险。

我该怎么样给商品定价呢？

1、低价渗透策略

作为商家，无论采取什么样的定价策略，最终目的都是赚钱，这就要求价格的制订必须以成本为基础，不可能低于成本去销售。所以要保持价格竞争的优势，就要从源头做起，大批量直接采购，减少中间环节，提高经营效率，争取厂家让利等措施，千方百计降低成本，实行薄利多销，以低价取胜。

2、以盈补缺法

以低价吸引顾客大批购买自己的某种产品，同时，以相关系列产品获利。现行许多“洋超市”都把电器商品的价格定得很低，以吸引顾客，而在个种辅助设备上赚取利润。

3、平头低尾法

有一个超市的奶粉500g装，定价元，又推出一种450g装的产品，定价元，一时销路看好，因为消费者有时对重量的敏感

远远低于价格。仔细算一下会发现，二者单位定价相差无几，而且后者还略高一些。

5、季节折扣

根据产品淡旺季和消费者购买得时间、数量，来决定是否给予折扣，折扣多少的定价策略。许多商店推出的“换季大甩卖”就属于这种类型。这种定价运用得当不仅可以吸引消费者，还可以有效调节客流淡季过少等情况，使店面常见顾客盈门。

6、心理定价策略

针对消费者得消费心理，很多“洋超市”在制订价格时喜欢在价格上留下一个小尾巴，在其所销的商品中，尾数为整数得仅占15%左右，85%左右的商品价格尾数为非整数，而在价格尾数中又以奇数为主。一件商品定价99元人们会感觉比100元便宜，定价101元人们则会感觉太贵，较之99元价格仿佛又上了一个台阶。利用心理定价策略会给人商店价格在整体上的都很低的印象，从而达到吸引并留住顾客的目的。

7、其它

商品调价时，用红笔把原来的印刷价涂掉，旁边用黄色手写上新的价格，这种方法看起来简单，其实它也是利用顾客心理定价的一种策略。其中奥妙在于：首先，原标价是印刷的数字，往往给人一种权威定价的感觉。而手写的新价，会使顾客感到便宜。其次，黄色给人一种特别廉价的感觉，用黄笔标上新价钱，让顾客看起来很有诱惑力。

我该怎么进行促销呢？

促销是提升人气最快捷最有效的方法，但前提是一定要懂得促销的方法，否则就有可能适得其反。

1、做好促销前的宣传工作。

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也只能“胎死腹中”。做好促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须“大动干戈”，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策“轻轻地来”，又“轻轻地去”，在人群中“惊不起一丝涟漪”，自然也就达不到提升人气的目的。

2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

(1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少

量免费赠品带来了丰厚的回报。

(2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

(3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

我怎样提升店面人气呢？

一、顾客

要提升店面的人气，首先要清楚商店的目标市场是什么，目标顾客又是谁，都有哪些人来店里购物，这就涉及到商店的定位问题。倘若连哪些人会光顾店面都不清楚，提升人气简直是无稽之谈。

产品有产品的定位，商店应该有商店的定位。例如星级宾馆的定位是政府领导、企事业单位老总、外宾、成功人士等，

而一般的餐馆定位则是大众型，主要面对工薪族、学生族等，双方提升人气的措施自然会有天壤之别。

要提升店面人气首先就要结合商店的实际情况，对所在社区居民的收入状况、消费习惯、购买方式等进行调查，确定商店的定位。如果把商店定位为中低档，则应以经营中低档商品为主，主要面对工薪族、学生族、打工族等，对于高消费的“白领”一族就不必花什么精力，甚至可以舍弃。妇幼保健用品店的主要顾客是已婚的女性，考虑提升人气的办法时，就应着重对这些人展开攻势。

商店只有明确了定位之后，才能更加懂得消费者的需求，更好的满足目标客户，从而赢得他们的青睐。否则，眉毛胡子一把抓，到最后只能是“竹篮打水一场空”。

二、便利

便利原则在营销4c理论中占据一席之地，所谓便利原则通俗地讲就是一切为了方便顾客购物，提升店面人气，这一点就不能不考虑。

1、优化店内环境，方便顾客购物

有关理论研究表明，顾客70%以上的购买行为都是在卖场临时决定的。优化购物环境不仅可以吸引更多的顾客，还可以刺激顾客购买，是提升人气的有效途径。

2、货物摆放要合理

要布置出让人舒适的购物环境，大到整个营业大厅的整体格调和布局，小到每样商品如何摆放，都要切合顾客购物心理。在自选商店里一些人们常用的日常消费品如洗发水、肥皂、饮料等，要放在人们伸手可及的货架中部，而一些小朋友喜欢的饼干、果冻、玩具等则宜放在货架底部，以便于小朋友

选取(2)、商品明标价相信很多人逛商场的时候都会因为商品的标价不明而遇到麻烦的经历，所以商店的每一件商品一定要明码标价，最好是标在商品的左上方，让顾客一目了然，做好“预算”。

3、设立顾客休息处

当年的“亚细亚”，在购物区的一楼开辟专门场地并设专职人员，搞起了“宝宝娱乐圈”和“男士休息厅”。前者免费为购物者照顾儿童，后者则为具有购物癖的女士照顾她们的陪同者。商场的用心可谓良苦，服务的姿态令人心悦诚服。一般的小商店没有实力提供专门的场地，但一张椅子或者一杯开水应是必不可少的。

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇五

我是红酒营销部的xxx是20xx年x月份进入公司的。20xx年的xx月xx号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇六

时间如白驹过隙，我们告别了20xx[]迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自我做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1. 市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!
2. 个人做事风格不够勤奋，不能做到坚持到最终，异常是最近今年四至八月份，拜访量异常不梦想!
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有

条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

一个好的销售人员应当具备:好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养!怎样延续把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车(4万~7万)!必须要买车，自我还要有5万元的资金!

我相信自我能够成功，为自我的目标而奋斗!加油!

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇七

在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租

车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的牌介绍和文化传播，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

灯饰销售工作总结 灯饰销售合同优质篇八

烟花爆竹中，我们欢欢喜喜的送走了20xx年，在已经度过的20xx年中，我们酒店的业绩取得了长远的进步，我们酒店工作也是在酒店领导的领导下，取得了业绩和管理上的巨大进步，这是一直以来我们最重视的事情。回首20xx年，我的

工作做的不可谓不好，所以在新的一年中，我会吸取20xx年的经验和教训，取得更好的成绩！

前两年工作的时候，每到年末的时候总是要写年终总结的。记得那个时候我和同事们总是为写年终总结而头痛，总觉得平时就是那样的周而复始的做同样工作，没什么可写的。可是今年我却想用年终总结的方式来为今年来画下一个句点，来一个总结性的结束。

年初的时候我把工作了一年多的工作辞掉了。记得刚出来工作的一年多，虽然对任何工作都充满了干劲再累的工作也做的很开心，不过呢，因为那个时候年纪还小也很任性的，总是因为这样或那样的原因换了许多工作，这份工作是我我上学前的最后一份工作，也是我至今为止工作时间最长的工作。其实我还是蛮喜欢这份工作的，虽然餐厅服务员是累了一点，但是我是在吧台卖饮料和冰淇淋的，不仅能让客人吃到我做的东西（最重要的是，我能经常吃到很多好吃的，嘿嘿！）而且我也能做我很喜欢的咖啡，我很喜欢咖啡的，一直都有个愿望，就是开一家自己的咖啡店。在餐厅工作的一年多的时间里，只有刚开始的半年多最开心，每天都能和同一个班次的同事忙碌而开心的度过一天，那段时间真的很开心；这样的日子只持续了半年多，后来的日子却变了，同事之间开始勾心斗角，我更是被对班的同事当成了她升值的踏脚石，我第一次明白了什么叫职场。

接着那些要好的同事们陆陆续续的辞职离开了，餐厅的人也越来越少，工作量也大了很多，经常是一个人干三个人的活，还要为考成高去学校补习，一系列的事情弄的我焦头烂额的，常常觉得很疲惫而且还有点失眠。终于去年年底我考进大专，今年开学前把工作辞掉了，辞掉工作后我感觉轻松了许多；虽然是轻松了，不过也因为没了工作给家里增加了不小的负担，父母也上了年纪，身体也不好，而我这么大了却还给他们增加负担，有是真的觉得自己很没用呢。只是，今年呢因为白天晚上都有课，而且也想休息一年所以一直没有找新的

工作，明年我时间比较富裕再找一份兼职吧，给家里减轻一些负担，毕竟自己也这么大了，总是花父母的钱心里总是过意不去。

关于学业呢，就没什么可说的了，学了近一年的日语。日语真的蛮难的，所以我学的也不怎么样，去参加了日语二级的资格考试，结果要明年三、四月份才能出来。不过我已经有了明年重考的准备了，因为这个考试是很难的，考试那天看到好多考了好几次的考生，所以我准备明年在好好的学学重新去考。大专的课程刚开始还是蛮顺利的，可是第二个学期开始因为一些原因呢，总是心不在焉的，上课也不怎么听讲了。快放寒假了，我要趁这段时间收拾好自己的心情，来年来要专心学习。我所在的这个刚开始也很开心，每天过的也很快乐，可是上个学期末发生了一些事情，现在班里已经很冷清。怎么说呢，人总是会变的，不管刚开始是如何的好到最后总是要变的，幸亏去年工作的时候已经经历过了，再见到这样的局面已经是见怪不怪了，这要感谢在那家餐厅工作的经历，在那里我学到不少东西。

今年呢，我得到了两样东西，其一就是朋友。我现在呢有两个很好的朋友，一个呢是我在这个学校第一个朋友，她呢傻傻的，是大大咧咧的粗线条。跟她在一起很开心也很轻松，是个不错的朋友。另一个呢，对我来说就是个知己了。我和她经常在某个方面很象，两个人在一起时话总是很多，经常聊到很晚。我和她都在感情上经历了很多事，那个时候彼此分享着自己的快乐与痛苦，开解着对方。后来她收获了自己的幸福，现在正在甜蜜当中。我很谢谢她，她将总是爱做梦的我拉回现实，如果不是她我会沉溺在自己编制的梦里不可自拔，不是她拉我回现实的话我会越陷越深，到最后我会更痛苦的。所以我很感谢她的，在这里我祝福我的朋友们，希望她们来年继续着她们的幸福。

另一样东西就是一份痛并快乐着的感情。记得爱上他是开学后第二个星期的事情，却也在爱上他的那一颗便知与他是

可能了。因为，真的，我和他完全是两个不同世界的人，就像两条平行的线只是偶然的际遇让我和他交集在一个点上，总会有那么一天我和他都会回到原来的轨道，还原成两条平行线。我想我和他只有一点相同吧，就是我们都觉得恋爱是件很麻烦的事情。爱上他，从一开始就是我自导自演的独角戏而已，无人剧场空旷的舞台，我上演着一个人的独角戏。他给我带来很多快乐，刚开始的时候经常和他吵架抬杠，每天过的无比快乐。为他哭过，流了两个多小时的眼泪；也为他痛过，第一次明白什么叫痛彻心扉；他也让我明白了很多事情，也让我长大成熟了不少。现在这场独角戏已经落幕，整整理一下，他给我留下很多东西，一首我为了纪念这段感情而写的歌，建了一个博客，写满了对他的感情与记忆，一些照片还有很多美好的回忆。我想这些对我来说已经足够了！记得一部电影里所过，爱一个人并不一定在他身边，只要他幸福快乐便好。所以就祝福他享福快乐吧！