

2023年烘焙年度计划 烘焙心得体会(模板8篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇一

不知不觉自己动手做烘焙已经一年多了，从一开始的“狂热”到现在的“懒惰”，变化还真是大呢！

开始的时候，去烘焙店买材料，除了面粉类的东西，还买回了好多到现在还没有用过的模具，当时只看着好看了，没想过自己是不是真能用得上，总觉着先买回家再研究，可是可是到现在它们都还在睡大觉。唉，败家呀！

再就是看方子尝试，好在买东西的时候，店里的小姑娘说上网找找“君之”的博客看一下，于是乎慢慢的开始跟高手做，从失败一再尝试一失败一一再来……直到成功，自己觉得有点眉目的时候，做的最多的就是蛋糕卷，虽然有时候会开裂，但是相比蛋糕来说，时间上还是省多了呀！加上喜欢的各种果酱或者淡奶油，好吃！面包一开始是纯粹手揉面的，后来手腕子发炎，终于败了面包机回家，于是面包也可以经常做了。饼干么，想尝试的都试过了，家里人不是特别喜欢，基本都搁置了。但是去年元旦时候，孩子开班会，我们一起做的饼干还是很受欢迎的！

后来上班的时间改了，地点也远了，早上6点起床开始准备早饭，吃完饭，老公送孩子上学，我抓紧时间打扫卫生收拾收

拾，8点出门，否则就要迟到了；晚上正常情况下7点到家（特殊情况除外），吃完饭差不多7：30，看看孩子的作业、签字，检查学习情况，洗澡、洗衣服……都弄完差不多也10点左右了，实在不愿再动烤箱了。

虽然做了不少，但是从来没有发博发图，为什么？一是不习惯，有时候做完了就吃了，等不到拿出相机摆好景拍好图上博；二是自认为做的没那么好，自己人消化就可以了。再者文笔也不好，自己折腾折腾就很满足了！想学习想上博不是有那么多的前辈高手在吗！俺主要的任务就是学习、学习、再学习！在此一并向各位高手致谢！

不好意思，找了一大堆理由。总之，下一步争取把没用的模具都开开光，不出门的日子再试试高手们的蛋糕、面包之类的好东西，让自己的胃充实起来！

给自己加油！

开学后，我的小烤箱又开始忙碌起来了。做的最多的是饼干，因为做饼干技术含量不高，很容易成功，除了葱油饼干、麻酱饼干，司康饼外，还跟博友学了海苔肉松饼干，咸甜口味的。自以为挺不错，可是朵朵不太买帐，嘴上说好吃，实际上却总是剩，要不就送给同学吃了，她只喜欢吃甜的。呵！

尝到了烘焙的甜头，我决定要将烘焙进行到底了，于是在淘宝网上的“文怡心厨房仓库”买了米老鼠□kitty猫头、小狗骨头、圣诞树、小房子、硅胶小蛋糕等模具，准备让我的烘焙手艺上台阶、上档次了。

第一次试用了一下小老鼠模具，因为我的操作不规范，为了抢时间没有把面团先擀成面片再用模具扣，而是直接把面塞进模具里，影响了成品的成型质量，暂时先放弃使用模具了。再说了，不能天天吃饼干啊，得面包、蛋糕、饼干的换着吃才行啊。

试做了一次豆沙小面包，并学着给小面包做了个新造型，结果非常成功!朵朵带了几个到学校去，老师说象是买的，好吃!本想给爸带几个，可是我自己实在忍不住，全给吃了。

第一次用模具做蛋糕，用的配料是自制枣泥、苹果泥、鸡蛋、花生油，外加牛奶。可能是因为模具里加蛋糕糊有点多，加上俺的小烤箱热量比较集中，而硅胶模具本身导热性不如金属模具，竟然烤了个外焦里生，外面一层熟了，里面的生糊都涌出来了，害我加五分钟又烤了一次才熟透。

俺不爱照着方子做，总喜欢添枝加叶，加入自己的“创意”，找人家方子的毛病也不行啊，幸好咱是比较爱动脑筋的一类人。

我看别的博友做蛋糕也不一定都加泡打粉，也不一定都要打发蛋白，人家做的都成功啊。估计问题可能是出在了牛奶上，我用的牛奶太多了，几乎是一斤，另外面粉也加多了。我决定再试试花生枣泥蛋糕。

我用料理机打好了枣泥、花生粉、糖粉，然后在另一个碗里打了三个鸡蛋，不过是使劲抽了几下而已，要让我把鸡蛋打发了，估计我没那么大的耐心。

在蛋液里注入花生油，再使劲抽几下，然后和枣泥、花生粉混合在一起，搅匀，再加入少量面粉，搅成蛋糕糊。这次差不多把面粉的量减了一半。我看面糊有点干，又加了少量牛奶。面糊做好后，盖上盖子，放到冰箱里保存。

今天早上把面糊倒入蛋糕模具中，打开电源，定好时间是十二分钟。

二十分钟以后，把蛋糕拿出来脱模。尝一口，那个香啊!口感也不垠了。比超市卖的哈雷蛋糕要好吃多了!

哈哈!俺成功了!

俺总结做蛋糕核心技术在于:

一、不能用水，牛奶一类的也要少用;

三、面粉的量要少，否则影响口感;

不管是做蛋糕还是饼干、面包，都不能照搬照抄配方，随心所欲才是烘焙的最高境界。

俺知道，虽然俺取得了一个小小的成功，但离烘焙高手还差得很远。俺要再接再厉，不断努力，向着更新、更难、更高的目标迈进!

1.亲子烘焙活动方案-烘焙活动方案

2.烘焙技术求职简历

3.烘焙活动策划书

4.烘焙店创业计划书

5.烘焙店开业广告语

6.个人烘焙店创业计划书

7.烘焙店创业计划书模板

8.心得体会范文大全

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇二

xx全面推行独创的7s经营模式：体验、卖场、教学□diy□定制、服务、咖啡，形成一个开放闭环的烘焙生态圈。从烘焙电器——烘焙工具、模具——烘焙食材——烘焙教学——烘焙体验□xx致力于打造烘焙全产业链。

xx以满足更多用户的烘焙需求为上，努力实现完美的烘焙体验和健康烘焙文化的传播。

xx烘焙创业优势

一. 品牌的logo简约而极具特色，辨识度很高，再加上产品本身的高品质，让消费者对该品牌拥有深刻的印象。创业商获得了品牌的授权后，即可免费使用该品牌形象和品牌logo□以此来获得消费者的信任和光顾，直接享受品牌带来的无形价值。

二. 产品独特，品种多样，特色突出，创新不断，让您的店面永葆市场竞争力。

三. 总部培训师分别为合作商提供理论培训、技术培训、手把手教技术。

四. 完善的创业体系以及培训系统，将让每一位创业商都能在短时间内成为销售大师。

五. 我们创业店，在公司的统一管理下共同享受品牌优势占领市场，这个强大的规模优势将保证所有的终端店始终站在各自区域的良好位置上。

六. 全国范围免费送货，方便、快捷的物流服务一定能满足我们创业商的需求。

七. 将我们创业店的风险降到底，准确及时的业内信息发布，

根据地区不同，季节不同。

八. 公司在各季推出新产品并在杂志上推出新产品从而牢牢的抓住消费者。

九. 滞销产品免费调换的灵活机制，让您免去后顾之忧。

十. 根据投资商的当地经济发展状况，对投资模式进行投资预算分析，并提供盈亏平衡评估、核算投资回收周期与总体运营的投资回报率，将投资风险降至低。

十一. 我们的服务系统是非常完善的，一站式的流水服务作业能够让消费者享受到个性化的舒适购物体验。

xx烘焙创业流程

- 1、创业申请。创业者在初定店址，经过咨询有意后可向公司申请创业，并详细的填写《创业申请书》。
- 3、创业确定。创业方通过资格审核并交纳创业金后，双方签署《连锁创业项目合同书》，合同书由特许方提供。
- 4、创业实施。由公司负责投资预算，店面装修设计、实施，购买设备，招募人员，人员培训，营业目标设定，开业宣传。
- 5、正式开业。公司推行开业活动支持政策！

xx烘焙创业条件

1. 对项目有足够信心。
2. 具有吃苦耐劳的精神, 具备开拓市场的能力。
3. 具有激烈的创业肉体 and 效劳认识, 拥有良好的服务意识。

4. 具有相应项目的投资才能和风险认识。
5. 具备一定的资金能力, 一定的社会资源。
6. 服从管理, 并积极配合工作总部的各种全国性政策的朋友。

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇三

由于时代变迁, 生产技术进步, 消费观念转变, 对于蛋糕装饰技术的要求也是越来越高, 顺应消费理念, 把握时代脉搏, 迎合潮流节拍, 创造富有艺术生命的蛋糕装饰作品, 一直是裱花师向往和追求的目标, 这就要求裱花师不仅要具有一定的操作技艺, 同时要具备较高的创意思维能力及有效的设计表现手法, 这样才能成为无愧于时代的优质裱花师。

上海欧米奇西点西餐学院的裱花师们以其精湛的技艺, 丰富的想象力和学识, 展示了蛋糕装饰技术所特有的艺术魅力, 牵动着蛋糕消费者的心。

一、表达内容与设计形式表现手法的统一

蛋糕装饰创意内容丰富, 设计形式也因内容决定。中式装饰蛋糕形象生动活泼, 可采用仿真的手法或卡通的表现手法, 内容取材于现实生活中的事或物。西式装饰蛋糕简洁、庄重、典雅、朴素, 可采用抽象装饰手法, 内容取材于生活中的事或物进行总结归纳, 提炼和概括而产生的理念, 赋予更多想象。

二、色彩运用与主题内容协调

主题是装饰创意蛋糕的核心, 色彩的搭配运用要按照设计要求围绕主题思想来表现, 起到烘托, 渲染主题的作用, 色彩的冷暖特性, 对主题的表现影响很大。冷色有着冷静、沉着、神秘的感觉。暖色有着热烈、奔放、成熟的感觉。中性色有

稳重、严肃的感觉。亮丽的色彩给人天真、活泼的感觉。色彩的变化是应主题内容需要而决定的，主题体现色彩的情感。

蛋糕装饰艺术是一种多形式的造型艺术，也必须遵循艺术作品形式美的法则。形式是艺术蛋糕创意内容存在的方式，是内容物质化的体现。因此，形式应从属于内容，准确而鲜明地表达内容这一要求，形式也因为具有相对独立的审美而具有相对的独立性。在多年的艺术蛋糕实践中，探索出以下几点必须把握的法则：多样与统一，对比与和谐，比例与尺度，对称与均衡，节奏与韵律五点法则。

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇四

一、活动主题：我为藏区孩子送温暖

二、活动口号：爱心义卖用行动书写大爱

三、赞助商：弓长岭娃哈哈童装店(地址：安平步行街邮局对面)

四、活动目的：

1. 让孩子初步了解什么是爱心义卖，知道什么是志愿者。
2. 通过了解藏区贫困儿童的生活，使孩子懂得关注弱势群体，能够向他人给予爱，同时达到珍惜眼前幸福生活的目的。
3. 在义卖过程中培养孩子的策划能力、组织能力、语言表达与沟通能力、以及与他人合作的能力，同时也体会劳动的*苦与不易。
4. 培养孩子的责任心和使命感，能够传播积极向上的正能量。

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇五

我们知道，世界上任何一家超市都不可能在每一个区域都做得比竞争对手好。同样□xxx也深知此理，所以在卖场的分割上充分发挥了自己的优势。

曾经在相关的资料上看到;xxx的生鲜日配和日杂是其最具特色的两个区域。此行一看，果真不假，在xxxxx店，生鲜的面积约占了xxx平米，在生鲜区域，装修的风格讲究，经营的品种繁多，敏感性的商品价格低得让人心跳。在此区域购物的人潮涌动，是超市的一大亮点。单就经营品项上简单比较，我们的品种只及其不足一半，而且均集中在相对毛利较高的品项上，如豆制品xxx有近xx个单品。

在非食品的日杂区，陈列货架多达167组。陈列讲究，美观整洁，且品种繁多，琳琅满目，且日杂的新品季节性商品和流行的商品都是陈列在起眼的位置。自有品牌的开发从目前情况看xxx显然加大了力度，定价上比同类商品低20%--25%，加上大面积的突出陈列，购买率和创利能力相当高，这也应该是今后我们的一个学习和发展的方向。

从中可以看出□xxx的酒水的占比份额较大，达到而我们门店最高的酒水占比，这并不意味着我们的酒水占比不合理。其原因是因为地处一级市场的消费习惯有一定的差别，其中如红酒陈列面就明显的比我们的陈列宽，这与市场消费有很大的关系，我们反而要注重的是我们的酒水面积占比与销售占比及不匹配，解决之道应是从两个方向入手：(1)缩小陈列面积(2)适当引进新增动销品项。

销量较大的冲调毛利高的休闲南北货则是从陈列面积陈列位置上大力度倾斜，这与我们“一视同仁”的做法显而更为合理和值得借鉴！

相反，在xxx的服装区□xxx所给的面积相对较小且品种也较少。

在xxx二楼主要是展示一些非食品的商品。从二楼卖场入口进入的最右边主要是家电(如电视机，空调，电扇等)和手机售卖区。在卖场中部主要划分为四部分：音像制品(书籍□vcd等)家居用品(睡衣拖鞋等)日常用品(电池水杯饭盒等)衣物(有品牌和无牌子的成衣内衣)。

在卖场的最靠后的左手位置主要是卫生洗化用品等，如皂类卫生纸牙刷等；中间位置主要是10排左右的落地货架，主要放置化工品(如：洗发水洗面奶等类似品)；最右边(既最里面)主要是雅芳美宝莲等化妆品的销售，有醒目的品牌标志。

一楼食品类布局如下。熟食，生鲜，速冻等最吸引顾客的区域设置在门店的最内部，一方面靠近后场的作业区，另一方面还可以吸引顾客走遍全场。果蔬区一般被认为高利润部门，通常的布局是满足顾客的相关购物需求，安排在肉食品的旁边。由于奶制品和冷冻品具有易融化，易腐蚀的特点，所以一般它被安排在顾客购买流程的最后，临近出口，同时奶制品和冷冻品通常在一起，这样有利于设备的利用。烘焙品的主力商品是面包，销量大，毛利高，大多被安排在第一货架和靠近入口的地方，这样不仅会刺激高价位的面包的出售，而且还会避开顾客遗忘。杂品部分主要在超市卖场的中央，采取落地货架形式，布局为纵向陈列，这样顾客就可以透视纵深。

还有一项商品规划的设置就是一般部门的设置规划本着防盗防损的目的，一些丢失率较高的商品会专门安排在一些特定的角落，例如：口香糖总是在收银台前，化妆品总是在门店内的醒目的地方。

另外，经过对xxx面积的分析，发明食品生鲜收银区和休闲区面积和刚好与非食品的面积大致相等。

这都表明□xxx在抓住价格透明度不高，而毛利点高，且在组合商品时的选择面较广的非食品做文章。卖场布局，分割时优先考虑了非食品的面积。

xxx用什么样的货架陈列什么样的商品，是经过认真分析了。比如说用高的货架陈列塑料制品，用高的货架靠墙作展示等。都是经过认真分析的□xxx巧妙的利用货架的不同高度以及服装/电器等区域，将一个个的区域隔离开来，让顾客既有购物的享受，又不让顾客有走进货架林的感觉。

另外，相关联的商品组合在一起，巧妙的利用关联商品由一个区域向另一个区域过渡也是xxx的一大特色。如：用清洁用具向洗化日化过渡等。

xxxxx店在商品陈列时，对颜色搭配的要求已达到十分讲究的地步。几乎所有的商品，在陈列时针对不同的商品，利用商品自有的颜色进行区分开来，进行有机的组合。特殊是家纺针棉区，如将毛巾等商品利用毛巾自有的颜色进行有机的组合，区别。让顾客选购时一目了然。从而节省了选购时间，提高商品的销售。

xxx对货架的有效利用，是值得我们认真钻研的。在xx店xxx用了很大的面积去陈列凉鞋凉拖鞋凉席空调被等。而反季商品只是作象征性的摆放，如：保健品在整个卖场惟独五组单面货架，且每个单品惟独一个陈列面。

xxx充分利用灯光□pop以及特价商品，堆位等有机的组合，把整个卖场的气氛营造得非常浓郁，让顾客一进xxx便有一种购买的冲动。

xxx卖场的布局，包括卖场出入口主次通路卖场商品布局，以及各收款台的设置等，处处体现了xxx设计的初衷——方便顾客。

出入口设置□xxx卖场入口是直接通向主通道，这样设计可以保证顾客经过每节货架每个商品，以便增加顾客的随机购买机会□xxx的音像图书玩具等用品一般是在入口就近，而出口处则陈列顾客习惯性购买的商品。如家用百货清洁洗化用品等，其原因是家用百货和清洁洗化用品等很简单丢失，尤其是洗化类的化妆品，放在出口的地方，人流特殊多，小偷就很难偷窃了。

主通道设置：顾客经过入口进入卖场内逛完整个卖场，将由通道设置线路来决定。为了让顾客把店内整个商品都扫描一遍□xxx主通道的路线都能够让顾客将店内的每个角落都转遍，并且具有循环性。因为惟独让顾客转遍整个卖场。商品陈列所表现出的吸引力对顾客才具有意义。

仔细观察xxx的陈列。发此刻每一个商品的右下角都会相对应的有一张货牌(标价签)。货牌上面除了标明常规的品名产地价格等。而且还标明了商品陈列排面数通过对商品的细数。发明都与所标明的排面数相吻合，可见□xxx的员工对商品配置表的执行是到了位的。

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇六

首先就必须让市场部从围绕营业部转、担当营业内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、 驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片

面看法。（此工作策略需建立在市场部有较宽松及多余的自由支配工作时间及较合理的人员配备条件下开展实施）

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

组长：市场部经理 副组长：营运部总监 顾问：副总经理

执行队长：营业部经理 组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分（相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中），最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作；协助相关品牌推广活动的执行。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编；宣传方案制定等□□ c设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

d客服专员一名负责公司日常线上现下业务咨询、投诉接待、大宗业务客户资料管理等。目前，市场部前三项工作统一由刚入职不久的市场专员及市场经理负责执行，市场工作仅限于被动应付执行，未能很好的主动出击，完成市场部应该实现的领导部门的职责，且20xx年间市场部间接性人员不足，市场部很多工作在一定程度上受限□20xx年，希望在合理完善的人员配置上，完成市场部应该起到的策略规划作用。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

1、竞争激烈

近年来，公司同仁辛勤而有效的生产营运运作，奠定了扎实而迅速的生产营运管理经验，建立了有一定客户资源的终端连锁门店，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。公司一直以来定位为终端社区档服务，产品销售及门店选址均较公司经营定位相吻合，但由于同行业某些品牌的大举发展及成功的市场营销手段，外加今年来公司经营成本（原料成本、人工成本、铺租水电费用上升等）日益增加，且增加较多，使家家知品牌在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司立足深圳23年，为深圳区域烘焙行业中起步较早的饼家之一，一直以来，家家知以深圳本土传统品牌进行品牌经营，传统品牌优势以成功进驻深圳社区居民消费者心目中。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。市场部作为家家知后期发展部门，

虽然在20xx年中市场部工作成效未见显著，单经过一年的摸爬滚打，市场部工作开始由被动初触主动，对市场变化及市场变化应对较简易，后期活动开展中会相应占据主导地位。

3、市场调研

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇七

工作总结

姓名□xxx

一、工作情况概述

在本学期中，本人担任的是高一（4）班化学教育教学工作。本班有学生56人，其中男生人，女生人。本班学生基本上都是来自农村，都是比较淳朴的农村孩子。作为高一年级的新生，他们对新环境、新学习、新课堂大都有着比较大的热情和好奇心，这份热情和好奇的推动学习的动力，同时也是分散学习上精力的诱因，本人在教育教学工作中注重加以引导，帮助学生们愉快、正确的度过高一过渡期。

二、取得的成绩：

- 1、和学生构建良好的师生关系，取得学生的信任，与他们融洽相处，在学习上、生活上做学生的楷模和朋友。
- 2、较好的完成高一第一学期的教学任务，使学生在一定程度上构建了较为全面的化学知识体系，完成了知识的内化过程。
- 3、有效的复习巩固了九年级的化学基础知识，为那些基础薄弱的学生提供了再次学习的机会，保持他们在学习的道路上不要掉队太远，紧跟大部队的步伐。

三、存在的问题：

1、部分学生学习热情不高，学习动力不足，甚至存在厌学情绪。上课不爱听课，难以集中精力，容易发呆走神，喜欢说话或者打瞌睡。

2、有些学生听课比较认真，回答问题也积极，但是对知识的掌握和运用总是欠缺火候，个人的知识体系存在短板，导致虽然比较刻苦和努力，学习成绩却总是难以有明显的提升。

3、个别学生在平时测验时惯于使用作弊手段，平时成绩相当一般，考试成绩却较为突出，甚至有个别学生还得到表彰，一则造成不良的影响，二则对艰苦付出的学生打击较大。

4、有小部分学生成绩相对较好，思维活跃，作业认真，课堂上表现积极，对化学这一学科表现出较为浓厚的学习兴趣和热情，也切实的将热情表现在实际行动上，但是成绩离“优秀”还有一定的距离，还有比较大的提升空间。

四、出现问题的原因

1、学生的学习目标不明确，学习动力不强，不知道为何而学，学有何用，比较迷茫。

2、部分学生基础太差，就化学这一学科而言，是九年级才开始学习的科目，高一才是学习化学的第二年，但是基础还基本为零，这样学习起来总之掉队，举步维艰。

3、某些学生存在侥幸心理，投机心理，不肯下苦功夫，不肯努力，经不起身边各种娱乐的诱惑，学习全凭兴致，随意而不坚持。

五、改进的措施

1、对于确实不热爱学习、不喜欢化学学科的学生，以及选择文科方向的学生，动之以情晓之以理，教导其能遵守课堂纪律、维护课堂秩序，能听懂并掌握简单的化学基础知识，争取在高二时的学业水平考试中取得过关。

2、对于还有意选择理科的学生，调整教学进度和教学方法，以适应多数学生的学习进度。

3、加强培优补差工作。利用休息时间、课外活动时间、课间操时间对个别学生进行培优补差，使优生的知识结构更为全面，使差生不至于被放弃。

烘焙年度计划 烘焙心得体会篇八

专属你的朋友圈文案来咯

1. 动画片可以重放，但童年不会重来

2. 仪式感能给孩子带来什么？你可能想不到

3. 别把钱攒给孩子，要把钱花给孩子。

4每个人都有一个童话观。

家人是比梦想更重要的事情。

出自《寻梦环游记》。

5. 小小的仪式感，大大的学问

6. 关于陪伴，这个节日理应说很多次。

7. 想像力是你的超能力。一田 cake lab 快来定制你的孩子专属蛋糕。

8. 成长只有一次，给他最好的。
9. “你长大后想当什么？”“小孩。”。
10. 他们也是第一次来到你的世界。
11. 关注孩子，不要关住孩子。
13. 童心未泯，一切皆甜。
14. 孩子成长的每一个儿童节，都是头等大事。
15. 儿童节，不做大人。
16. 孩子眼中的快乐，没有价格。
17. 童年很宝贵，童年的快乐并不贵。
18. 态度改变，孩子的人生也会跟着改变。
19. 手机刷屏关注天下事，不如猜猜宝宝的小心事。