

最新书店开业活动方案(优质9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

书店开业活动方案篇一

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代，**正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载更多艺术创造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果。**在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘...那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

- 1、树立***专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度
 - 2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。
 - 3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。
 - 4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。
- 1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。
 - 2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。
 - 3、年龄在28—45岁的都市女性。
- 1、凡开业期间全场88折。

- 2、开业期间凡进店购物满888元可获赠****尊贵vip卡一张。
- 3、购物满400送100元代金券一张，满800送200元，以次类推。
- 4、凭邀请函顾客可获得****送出的纪念礼品一份。
- 5、开业当天dc精彩时装秀。

1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请****总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现****品牌的魅力和品位。

2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司**总及**经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。

3、品牌文化季刊和形象广告带(vcd碟片)的附带宣传推广：

4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函(500份)并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一份。

dc时装秀

1、主题背景(时光交错的旅程)尺寸待定

2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时间安排等(由模特公司提供)

3、走秀的五个小主题

(1)时光交错的旅程(大主题)

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的

永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

(2)grunge风尚

怀旧的车轮回到90年代，一度以颓废破败...

书店开业活动方案篇二

已经过去，回顾过去的一年，我在公司领导的指导和关心下，在大家的共同努力下，做出了一定的工作，但还有很多的不足之处。今年，我将按xxxx年度行政总部的整体发展规划及企业发展方向，本着多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作的指导思想，发扬以公司管理者的角度看待公司发展和管理的工作作风，本着主人翁精神全面开展xxxx年度的工作。现特对xxxx年2月份到4月份工作制定如下计划：

二月份为调整月，会积极主动的找公司领导和人事部经理进行有效沟通，本月把前厅部员工力争调整到一个较高的状态，保证在月底前通过找部门所有员工进行单独沟通，找出思想不积极、在岗状态不佳人员进行沟通教育，对存在不稳定因素员工及时做出调整，为三月份公司整体培训打好基础。

三月份为培训月，除积极配合公司集体培训外，会提前做好对前厅部门内部专项培训计划，绝对不走形式化。力争在本月通过培训让本部门所有员工对公司基本业务知识达到一个新的认识和理解，对本部门业务知识不但要熟记熟背还要很好的运用到工作中去，对部门进行销售技巧单项培训和现场模拟，争取提高部门营业额，为公司更大化盈利。

四月份为执行月，通过前两个月努力，现阶段部门员工自身已有了一个明显的提高，为了使这种状态长久的持续下去并不断的提高，本月会对本部门加大管理力度，对违反公司相关规定员工进行严抓、重罚。和员工多沟通、勤沟通。争取使本部门工作顺利、有序进行并逐渐提高。

xxxx年2月份到4月份前厅部外售分别为2月份29947元、3月份37213元、4月份34645元、合计101805元。随着本行业市场日益竞争激烈的今天，本着稳定、努力、发展的大方针，特对xxxx年前厅部外售计划做以下保证：

- 1、不定时在岗培训销售技巧及方法，并不定时对在岗员工进行检查、指导。
- 2、对本部门外售情况进行一天一小评、一周一总结，发现问题及时整改。
- 3、想尽一切办法，掌握多种销售技巧，力争超过去年同期营业额。

书店开业活动方案篇三

一、灵活运用组合营销策略，保有传统业务存量，拓宽转型业务增量

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

(一)固话保有工作。

- 1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%-50%的村发展成新农村电话。

2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。

5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

(二) 宽带发展工作

2、加大宽带宣传力度(尤其是城区)，在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。

3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。

4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。

5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。

6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

(三) 转型业务发展工作

1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务；对龙头企业的企业冠名重点关注(如清东陵、美客多集团等)。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作(一年期限陆续到期);二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

4、品牌建站业务：积极向市委、市政府主管部门汇报当前企业、政府建站情况，争取政府部门的支持。以政府部门(局、行)、乡镇政府建站为重点营销目标，争取在年内所有乡镇政府、管理局、行建站。

5、信息魅力业务：梳理各行业的管理、办公现状，分析找出管理中需改进的关键点，以药监局、检察院、矿山公司、港陆等使用信息魅力的案例，有针对性的推介信息魅力业务相关功能。对已使用信息魅力的单位，有针对性主动赠送功能模块，以试用带动使用。积极与政府办联系，以唐海的成功经验，做好行政审批中心各环节使用信息魅力的营销工作，保证上半年签约。

6、神眼业务：一是梳理目标客户，将连锁店、仓储、营业、生产场所、学校、小区门禁、高端家庭为目标客户，搜集这些行业的资料信息做为营销重点。二是以行业应用的典型案例对比营销，如以燃气公司、热力站、爱心幼儿园等，在行业内、行业间延伸使用。将幼儿园卖帐号、卖光盘模式扩展到其他学校、幼儿园。三是制定神眼维护巡检制度，维护人员定期观看神眼监控效果，对效果不好的主动维护、调测，打造神眼的良好品牌，为下步营销打好基矗四是宽带和神眼互补发展，互相带动。

书店开业活动方案篇四

1. 参与选择制服的用料和式样。
2. 了解餐厅的营业项目、餐位数等。
3. 了解餐厅的其它配套设施的配置。
4. 熟悉所有区域的设计蓝图并实地察看。
5. 了解有关的订单与现有财产的清单。
6. 了解所有已经落实的订单，补充尚未落实的订单。
7. 确保所有订购物品都能在开业一个月前到位，并与总经理及相关部门商定开业前主要物品的贮存与控制方法，建立订货的验收、入库与查询的工作程序。
8. 检查是否有必需的设备、服务设施被遗漏，在补全的同时，要确保开支不超出预算。
9. 确定组织结构、人员定编、运作模式。
10. 确定餐厅经营的主菜系。
11. 编印岗位职务说明书、工作流程、工作标准、管理制度、运转表格等。
12. 落实员工招聘事宜。

书店开业活动方案篇五

- 1、成立筹备小组,确定小组成员及分工,酒楼开业工作计划。
- 2、开始着手制定员工手册、规章制度、服务程序、岗位职责

等。

- 3、编排各分部门工作计划(根据实际必要情况下进行修正)。
- 4、确定培训计划、人员、时间、地点。
- 5、对当地地区餐饮进行考察，确定经营方式及菜系。
- 6、对酒店的特殊岗位人才列出需求表，并开始注意招聘专业岗位人才。
- 7、列出采购清单。
- 8、培训经理到位。
- 9、确定餐厅、包间等服务场所名称。(中英文)
- 10、进行市场调查、了解本地酒店员工工资待遇，制定开业前人员福利方案报批。
- 11、拿出各部门具体的培训计划和方案及安排。
- 12、酒店管理层和美术兼策划学习vi设计手册。
- 13、招聘厨师长及炉灶大厨，并陆续开始试菜。
- 14、与员工签定培训合同。
- 15、员工培训。
- 16、确定厨师长及大厨人选，并安排到岗日期。
- 17、确认供应商，进行全面采购，并与供应商签定采购合同。
- 18、确定各餐厅特色菜单、团队餐价格，并制定成完整资料

送销售部。

19、酒店各部门管理人员熟悉掌握程序。

20、完成员工食堂厨房设备及物品采购工作。

21、举办一连串公关活动，以提高酒店对外知名度，工作计划《酒楼开业工作计划》。

22、酒店消防安全，控制体系建立，收集安全通道，疏散路线图。

23、确定家具物品安放位置。

24、编写各种菜式、份量、构成标准制作成本卡，送财务部成本控制组。

25、配合各部门培训进度，安排计划，确定各部门实地操作，培训日期及地点。

26、设计酒店运转所必须的表格，交财务汇总印刷。

27、考察市场酒店情况及周边市场情况，调查了解市场客源，了解主要竞争对手的销售策略，销售策略报批。

28、印刷所有对客表格。

29、验收酒店电梯，进行测试。

30、确认各部各级员工制服款式。

31、制定酒店销售预算，送总经理审批。

32、办理酒店开业所必须的各种营业执照许可证等。

- 33、综合布线情况的跟踪及测试。
- 34、审核申购合同价格，送总经理审批。
- 35、确定酒店各级员工工资明细项目。
- 36、确定菜肴定价、宴会包桌价格及餐饮毛利，送总经理审批。
- 37、与花卉供应商联系，确定酒店所需布置面积，并尽快签定合同。
- 38、将菜肴拍成照片，制作菜谱。
- 39、成立消防委员会。
- 40、配合工程部、验收酒店消防及保安系统，安排供应商对安、消部员工进行培训，并开始接受酒店保卫消防工作。
- 41、后厨其他人员招聘工作陆续展开。
- 42、后厨人员到位，展开后厨培训。
- 43、安排各部门员工接受相关的特别培训。
- 44、制定购买物品接收入库工作计划。
- 45、配合电脑供应商彻底完成电脑系统的安装。
- 46、消防主机、湿式消防系统、烟感消防系统、消防联动柜加压风机及排烟机等的测试。
- 47、考核验收培训。
- 48、确定霓虹灯方案，并着手制作。

- 49、验收广播、闭路、背景音乐等系统进行测试。
- 50、制定订做、发放酒店制服计划，并发放到位。
- 51、安排公安、消防等相关人员向酒店全体员工进行安全知识培训。
- 52、验收酒店监控系统，进行测试。
- 53、卫生大扫除陆续展开。
- 54、验收供电系统，并进行测试。
- 55、验收酒店整套空调系统，进行测试。
- 56、酒水、原材料陆续到位。
- 57、召开全体员工大会。
- 58、着手策划开业庆典方案，确认开业宴请人员。
- 59、各部门各岗位人员全面上岗，酒店进入试营业状态。
- 60、开业大吉。

书店开业活动方案篇六

一、指导思想

二、活动主题

倡导全民阅读、共建学习型社群

三、活动内容

四、活动时间

20xx年1---12月

五、组织机构

西关社群全民阅读活动领导小组，负责全民阅读活动的统筹、组织、协调等工作。

组 长：冯玉霞 社群党委书记、社群主任

副组长：高 亮 社群党委副书记

赵立春 社群司法协理员

成 员：姜丽华 社群老龄协理员

司鑫鑫 社群劳动保障协理员

六、阅读书目

《 *** 报告辅导本》

《浪淘沙》

《 *** 、 *** 、经^v^论科学发展观》

《上下五千年》

有关社群建设的资料、档案

七、主要活动

1、 围绕4月23日“世界读书日”开展读书活动，扩大读书的覆盖面。

2、开展“北门精神大讨论活动。

3、开展一次科普讲座。

3、“七一”前夕，以建党89周年为主题，开展有奖征文活动。

4、“十一”前夕，围绕建国61周年，开展歌颂祖国诗歌、演唱等系列活动。

八、工作要求

2、切实加强活动的组织领导，根据社群实际情况制订出详细活动计划。

书店开业活动方案篇七

转瞬间2021年就要成为历史了，我们中心门市部的工作又将翻开崭新的一页了，在这一年里，经历了许多的磕磕碰碰和风风雨雨，我们都走过来了，在门市部林经理的带领下和全体同事的共同努力下，我们中心门市部提前完成了今年一般书的计划，同时我们的工作也得到上面领导的认可和好评，下面我把一年的工作简单总结。

我来xx书店已有3年多的时间了，算算也是老员工了，前前后后也跟随好几任领导了，今年在林经理的带领下，虽然林经理是个女人，但她对工作那份执著和热爱是男人都不能比的，我从内心佩服她和尊敬她，在这一年里在工作上给予我的信任和耐心的教导，在生活上对我的关怀更是无微不至，同事对我的关心和帮助我更是感激，感激这个大家庭给我带来的幸福，让我从来没有感到孤独和寂寞，由于我家是乳山的不能经常回家，生活上很多不便，冬天同事就把我大衣、床单带回家给我洗，还经常给我带来他们亲自做得早餐，我会把这段美好的回忆永远珍藏在心中。

按照省店的要求，统一连锁，更换系统，上新电脑，对这套系统大家都不了解，电脑经常出现问题，记得有一天早晨上班，门市pos机连不到服务器，不能收款，门市工作不能正常进行，林经理看在眼里急在心中，我以前没有学过维修电脑，也不敢轻易接触，由于领导的信任我开始大胆接触电脑维修，那一次真被我修好了，心中有说不出的自豪感，从那一次我开始研究和学习电脑维护，也谢谢领导的信任，才能成就今天的我。

今年的中心门市部在人力短缺的情况下，在林经理的合理指挥下，每一项工作和任务都能圆满的完成，林经理每天都很早到达门市，每天还需要照顾儿子上学和丈夫上班，可她从来没有耽误工作，我从林经理那学到一种工作精神“舍小家，顾大家”我从心底佩服她的这种工作作风。

每年门市都有两次大型的盘点工作，每次盘点我和邹林杰都能冲在最前边，特别是门市后面的仓库冬冷夏热，炎热的夏天我和邹林杰就光着膀子干，不怕脏不怕累，手磨破了随便包一下接着干，没有丝毫怨言，我们中心门市女同志多，他们也都不甘示弱，跟我们抢着干，跟我们比赛搬书，晚上把自己孩子放在家里，在单位加班加点地工作，盘点完自己门市还要帮下面门市盘点，工作量是及其得大，可每次盘点任务都能提前完成，这与林经理的领导有方和我们团结友爱的集体是密不可分的。

回顾今年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的一年，我会以崭新的面目更加百倍的努力，在今后的工作中严格要求自己，克服自己的缺点，做好自己本职工作提高自己的业务水平，为新华事业的蓬勃发展和美好前程发光发热。贡献自己的一份力量。

书店开业活动方案篇八

以“形成全民学习、终身学习的学习型社会，促进人的全面发展”为根本，以深化课程改革和推进素质教育为目的，本着大力提高读书活动实效性的精神，依照“同学主体、全员参与、主动参与”的工作思路，全面开展学校读书活动，优化学校文化环境，丰富师生精神生活，努力为师生打造一个书香学校，塑造内涵丰富学校文化。

为了营造快乐轻松的学习氛围，激发大家的读书兴趣，促进同学综合能力的提高，使课外阅读真正成为我校师生的良好学习习惯，让浓浓的书香洋溢学校的每个角落，特制定我校的读书活动方案。力求以班级为单位营造书香班级，通过激发阅读兴趣，使同学乐读；指导阅读方法，使他们会读；推荐相关读物，使他们多读。从而培养同学良好的阅读习惯，提高读书能力，从整体上增强同学的语文素养，为他们今后的学习、生活和工作奠定坚实的基础。

让我们拥有一个书香浸润的童年

XXXX年9月到XXXX年1月

（一）优化环境，促动同学内需。

营造一个书香浓浓的读书环境，对激发小朋友的阅读需要是行之有效的。

2、开设班级文化阵地。在教室一侧的墙壁上开辟出一条文化长廊，可以用来张贴新书的海报，书中人物的画片，或者是一张小小的书签也可以，从各个角度来刺激同学的读书需要。

3、设立图书角。每个中队设立一个红领巾图书角（各学科的），通过开展“献一本看多本”的活动，使各中队图书角都有一定数量的书籍，可供同学阅读。给图书角取一个自身

喜欢的名字，例如：“漫步书林”、“书海拾贝”等充溢诗意的名字。再由班级里的图书管理员进行登记后供同学借阅。

4、班级的同学与同学之间，可建立“好书交换站”，班级之间定期举行“好书换着看”的活动。

（二）推荐读物，激发情感体验。

1、教师推荐：

（1）制作好书推荐卡。

教师可以根据同学的心理需求，结合本班同学的读书资源为同学列出一学期要读的书目，制作成书卡，在新学期的开始作为礼物送给同学。推荐的读物既有名著经典，又有流行时尚。

其次，做到教师推荐和同学自主选择相结合。推荐的目的是通过阅读摄取全面的文化养料，这些书籍的内容应涉和人文和自然学科的诸多领域；而允许小朋友选择自身爱读的书籍是为满足他们的自己选择性心理需要，发展他们各自的兴趣爱好和特长。

（2）巧妙设置阅读悬念。

假如小朋友们对教师推荐的书，仅仅是喜欢、想看，那是远远不够的。教师要想方设法，引发小朋友们更加积极的情感体验。教师可以在专门的阅读课上，捧起要推荐的书本有声有色地为小朋友们朗读其中的一段，然后，在精彩之处戛然而止，把同学的那颗心吊得高高的，发生一种不读不快的念头；又或者为新书制作一张海报，贴在教室的“文化长廊”里，让小朋友每天仰着头看，看一次，心里就想一次，以致于越看越喜欢，最后到达非读不可的地步。

（3）结合生活因势利导。

要培养同学阅读的兴趣，老师还得见机行事抓住机会，和时推荐。如学了《司马迁发愤写史记》推荐少年版《史记》一书；中国多人航天事业首飞胜利，向同学推荐《宇宙的奥妙》等有关太空方面的文章和书籍。

（4）精心设计阅读指导。

每周从语文课中挤出一节课作为阅读课。教师要精心设计每一节课外阅读指导课，包括整本书的推荐，也包括一篇美文的阅读。使课上在点子上，能抓住同学的心，使同学对你推荐的读物不看不快，对你推荐的美文心领神会。

（三）加强指导，诱导自主融入。

有了积极的情感体验，有了对读书的浓厚兴趣，教师还要对小朋友加强阅读的指导，以提高其有效性。

1、指导精读。精读，就是精思熟读。读法和要求是：扫清文字障碍弄清句段含义领会全文中心这就是说，精读要从局部到整体，由整体到局部，反复研读，领悟精义。

2、指导速读。速读，就是快速阅读，整体掌握。做法和要求是：筛选重点掌握重点语段总观整篇要旨授予直接阅读法和整体认知法，不时提高速度的能力。精读的目的在于学习基本知识、基础理论，为今后工作和深造奠定基础，速读的目的在于拓展视野，丰富知识。精读和速读各有作用，要灵活运用。

3、指导写读书笔记。写读书笔记是治学科研的基本功，它形式多样，需要根据阅读的目的要求，个人的知识能力和习惯自行选择。我们常用的笔记方式有：批注--对阅读的重点、难点局部划记号，作注释，写批语。摘抄--根据需要将有有关的语句，段落和原文摘抄下来，以备学习研究之需札记--札

记是读过以后，记下来的心得、体会、感想、意见等思想亮点。做卡片——卡片式活页笔记，比本式便于查找，是积累知识的主要手段。

（四）丰富活动，张扬阅读个性。

少年儿童的好胜心、荣誉感极强，他们总希望自身的成果得到同学、老师和家长的认可。针对这一心理特点，开展丰富多彩的读书活动，用各种读书活动的效果评价，促使同学们多读书，读好书，进一步强化阅读兴趣。

1、阅读交流汇报

要强化同学“读”的意识，应关注阅读交流。如：阅读欣赏课，让同学选择自身最喜欢的某一片段自悟、欣赏、与同学交流；阅读扮演课，同学自由组合成一个小队，选择感兴趣的寓言、童话，结合同学的阅读理解，把故事用扮演形式表达出来；阅读活动课，开展专题研究活动，让同学寻找相关资料阅读，而后交流展现。在交流中要根据活动内容和同学的喜好设立各种奖项，让小朋友在掌声与笑声中日渐钟情于书本，与书为友。

2、班级读书活动

书店开业活动方案篇九

营业员作为某某书店的最前沿，代表着某某书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于某某书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我

的服务宗旨。

二、日常工作方面

营业员的工作看似简单，但在日常的工作，我却发现实际上工作是纷繁复杂的。想把工作做好，没有足够的细心是很难做到的。我的日常工作主要包括以下几个方面：(1)上架：将新到货的图书根据图书类别、开本大小、厚薄、复本量、图书的内容特点等安排上架，进行适当的摆放展示，做到三个方便：方便看见、方便选购、方便拿取。(2)整理：在营业过程中随时检查卖场书架上图书摆放展示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。(3)补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售缺的图书品种及时补充上架。发现畅销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。(4)找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。

还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢？我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

三、业务学习方面

真诚的服务，真心的微笑势必会换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。一年365个工作日中，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡的工作。