

预算员工作体会 酒店员工个人工作总结及心得(通用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

预算员工作体会篇一

时光飞逝，我们将迎来20xx年。今年是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，群策群力

酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店总经理带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收

酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为x万元，比去年超额x万元，超幅为%；其中客房收入为x万元，写字间收入为xx万元，餐厅收入x万元，其它收入共x万元。全年客房平均出租率为%，年均房价xx元/间/夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、狠抓管理

挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为x万元，经营利润率为48%，比去年分别增加x万元。

3、强化《员工接待基本行为准则》

关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，提高了员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自多方面的表扬信，信中高度赞扬我们“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动等。

4、酒店全年几乎未发生一件意外安全事故

在酒店全体管理人员的关心指导下，店级领导天天召开部门经理反馈会，对通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店全体管理人员率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，结合酒店经营、治理、服务等实际情况，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的治理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。要害是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对治理与服务真谛的理解及其

运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、治理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门之间相互推诿扯皮现象少了，互通信息、互为补台、互相尊重多了；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，主动关心参加、检查仔细认真多了。在一些大型活动中，在酒店全体领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、创品牌效果，抓好全面工作

酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的治理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了如下工作。

(一)、以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，销售人员上半年就是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，要害是人，是主要治理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员进行调整，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比

例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入明显上升。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还非凡重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的各种接待活动期间，合理的运作，保证客人的满足，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过120%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每班的身份证登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年前台登记、会客登记、上网发送等没有发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到%。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满

足”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部接待并处理宾客投诉，为酒店减少了经济损失，争取了较多的酒店回头客。此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础治理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

(二)、以改部为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在治理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的治理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或治理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。治理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要治理者若素质欠佳或治理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了治理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业

务水平，同时对基本满足的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜百余种，此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级董事会的基本肯定和表扬。

(三)、以客户为重点，抓好物业工作

1、在日常的管理工作中。各部门按要求和规定安排工作；如夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当有关部门接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满足为止。

2、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，管事部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四)、以质量为前提，抓好客服工作

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客服”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、

认真核对，做到无疏漏。全年散客区查出住客不符的房间，不符人员多起。客务部查出安全隐患(客人未关门、关窗;不符合酒店电器使用规定)数起。

(五)、以“防”为内容，抓好安保工作

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保安部、工程部都积极制定安保方案和应急预案、及时签订安全协议书。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。严格检查消防设备设施，提前对烟感系统报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

(六)、以降耗为核心，抓好维保工作

1、酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有治理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

(七)、以精干为原则，抓好人事工作

- 1、合理定编。根据酒店总经理办公会议精神，以精干、高效为用人原则，人事部在年初，在全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。
- 2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全体员工的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

- 1、设施设备不尽完善。
- 2、服务技能有待提升。一表现在服务技能人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“评定模式”；三服务技能随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。
- 3、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年的治理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

预算员工作体会篇二

我于12月1日加入太奇科技公司。作为一名新员工，我想谈一下我的工作感受。

刚来到这里，领导和前辈们都对我特别照看，我有什么疑问，他们会特别热忱地给我解答，生活中他们也到处照看我，让我感受到这个大家庭的暖和。其实我知道，既然来到这里，这里就是我的家了，我们都不应当见外，要用我们的热忱和努力来共同维护这个家。

我现在工作阅历有些欠缺，特别需要前辈们的指导，他们能不厌其烦地给我工作方面的关心，我特别感动。我也会不负所托，尽快熟识工作流程和重点，充分融入本职工作当中，为公司的进展奉献出我自己的微薄之力。

在这里，看到大家都相处得那么好，我感觉这里是可以让让我留下的。工作时，大家都勤勤恳恳，尽职尽责，以较高的工作效率完成自己的本职工作。生活时，大家有说有笑，像家人一样。

我也要像他们一样，从基层做起，尽快把握各方面学问。随着时间和阅历的积累，我信任公司会给我展现自我力量的机会，我也会不断完善自我，做一个合格的武陵城人。

预算员工作体会篇三

自进校以来已有两个多月了。在这两个多月里收获颇多。

首先在生活上我熟悉了一帮年轻、布满活力的伴侣，一波任劳任怨的生活老师还有一群天真烂漫可爱的孩子们。

回顾军训那段时间，可谓是累并欢乐着。在酷热的高温下，我们一起站军姿，操练基本的步伐。在此过程中我们建立了深厚的友情。而现在作为学一、学二班的科任老师，能给孩子们传到授业解惑，和他们每天玩在一起也是一件特殊幸福的事情。

我今后的`方向将会从训练教学方面着手，做到一下这几点：

- 1、仔细钻研教材，深化了教材中重点、难点，深化了解同学原有的学问水平，细心设计好玩的嬉戏，与学问相结合。
- 2、乐观参加听课、评课，虚心向各位老师学习教学方法，提高教学水平。
- 3、多看书，进一步加强与提高自身的修养。

在今后的功能工作中，还盼望大家能多多指教！

预算员工作体会篇四

我来到-公司虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入-公司是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比骄傲，信任这种骄傲感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了肯定的工作阅历有问题准时请教同事，乐观学习工作所需要的各项专业学问，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了许多学问，自己的技术水平也得到了很大提高，过得特别充实和欢乐，再累也是值得的！在这里，我要

特殊感谢在这段时间关心过我的领导和同事，正是由于有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的关心，才使我得于尽早从那种紧急心情中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！由于正如我了解的那样，-公司是关怀自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间呈现自己！

在-公司，我喜爱业务员这个工作岗位，由于这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的学问学以致用，并能很好的发挥我制定方案、处理问题等方面的力量，正由于对工作的喜爱，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有乐观的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正专心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说，-公司是一个区分子以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面呈现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持昂扬的学习激情，不断地补充学问，提高技能，以适应公司进展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我信任只要能端正心态、有十足的信念英勇地走下去，就肯定会取得胜利。社会在进展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的阅历，来提高自身的素养。-公司的进展目标是雄伟而长远的，公司的进展就是我们每个人的进展，我信任我有力量把握机遇，与-公司一起迎接我来到-公司虽然只有一个月的时间，但的在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断的创新，对员工的无微不至——让我感到加入了-公司是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比的骄傲，信任这种骄傲感将使我更有激情的投入到工作中。

预算员工作体会篇五

(一)严于律己是准则，作风建设是重点。

近一年来我对自身严格要求，始终把耐得住平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作质量；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

(二)内务方面事情小，点点滴滴从头做。

对航安部多年来的文件材料进行了整理、分类和归类做到了整齐、有序，能方便、迅速地找到所需的文件资料；对电脑与投影仪的日常维护，做好了会议前所需设备的准备工作。

(三)形象气质要加强，自身素质要提高。

为做好本职工作，我坚持严格要求自己，以诚待人。

一是爱岗敬业讲奉献。

我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益和公司利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。

二是锤炼业务讲提高。

经过半年的学习和锻炼，自己在文字功夫上取得一定的进步，完成部门新闻稿3篇(□sms是提高公司安全管理水平的指导性标准》，《航空安全部顺利完成林芝机场航空保安第三方审计工作》，《关注机场安防工程运筹帷幄合作意向》，及时有效的发布部门最新信息，最新动态，为公司新闻网页添加亮点，起到了宣传的作用。

三是讲团结，讲协作。

参与了对部门制度建设的修订，规范部门工作制度、人员职责和业务管理等工作内容，配合运营部完成公司的制度建设

工作。对《航空安全质量管理手册》进行了修改，协助完成了质量认证工作。在积极完成部门制度建设和协助同事完成《航空安全质量管理手册》iso9000认证的工作中，认识到团队协作能够提高办事效率和工作质量的重要性，汲取了同事的长处，找到了自己的不足，提高了自身素质，发挥了长处。

四是不怕苦，不怕累。

通过参与林芝机场第三阶段的模拟审计工作，加强和巩固了专业知识，增长了见识和积累了工作经验。林芝机场项目是我进公司接受的第一个考验，无论是思想、交际能力还是专业素质上。林芝机场是高原机场，工作环境恶劣，工作强度大，机场基础薄弱等特点是对新人的极大挑战。但在同事的帮助下，从前期的工作计划到后期的实地工作，我克服了种种困难，较好的完成了工作，得到了领导和同事的认可。

在此次工作中，我通过实践学习巩固了理论知识，同时对陌生的机场有了全面的认识，结识了许多战斗在高原艰苦环境中的同志，感受到了高原人民的工作热情、艰苦朴实和可贵敬业精神，这一切都都值得我学习，并时时刻刻提醒我和鼓励我要勇于面对困难和接受挑战，快速成长。

(四)文字功底是硬件，加强学习是关键。

文字工作是我的核心工作，贯穿于各项工作的始终。文字工作要求多读书，多练习，多专心，多积累。由于对新闻稿件的编写不熟悉，导致了工作上的压力。我把这种压力看作是领导对我的信任，工作给予我的历练。空余时间注重加强相关专业知识的学习，虚心向领导、同事请教，认真学习和琢磨文字的运用，反复钻研与修改，直到自己觉得满足为止。

尤其是通过对《新建、改扩建机场航空保安系统的实施建议》前言的编写，经过多次的修改，和同事之间的讨论交流，积累了写作经验，在语言表达方面也有了一定的提高。

预算员工作体会篇六

转眼间，来__公司的一年挥手向我告别了，在这2021年即将来临之际，回顾这2个月来的工作，我在公司领导及同事的支持与帮助下，严格要求自己，努力工作，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过两个月来的学习，工作模式上有了新的突破，创新思维也提升了不少，本人主要负责两个__店铺的装修，海报设计和产品的上下架，还兼职了客服，以下是我这2020年来的工作情况总结：

通过同事的积极配合我顺利的完成了两个店铺的装修，当然对于五钻店铺的装修，我自己也不是很满意，从手机店铺的装修过渡到手表店铺的装修，在创意上面实在欠缺，有很多东西我没有更加细致的去完成，加之时间上很紧迫，整个店铺的所有装修都由我一个来完成，可以说工作量是非常大的，一般的美工都不会负责上架的，而我做到了，因为我要做给所有人看我到底有没有那个能力，所以在装修五钻店铺的时候我从一点资料都没有，到自己去扎资，再整合到编辑设计，没有一个人帮我，我真的好累，我为了尽快的完成工作，在晚上回家后也会找资料，但是最终在时间上来说还是很紧迫，我也只能大体的装修一下，以便进入下一个店铺的装修!就这样我在____的第一个月结束了。

紧接着是__店铺的装修，这次我有了经验，在装修和设计的风格上有了很大的提升，相对于__店来说，我装修的更加大气唯美，关于宝贝页面也得到了很大的优化，这次我更加自信了，我相信自己的能力，所以我更加的卖力的去做设计，我希望大家看到我的作品都说这个设计不错，有这样的意念支撑着我，我的工作热情更加的高涨了，所以__店的装修没有用到一个月就完成了，当然还有细节需要我去完善!

总体来说我自己对这两个月的工作还是肯定的，因为我知道只有经历才能成长。世界上没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁、粗心。我在平时遇到设计上的问题及时与同事沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。在跟客户沟通时积极的听取他们的意见和建议；不断努力学习提高自己；及时了解客户的需求，不断根据客户的要求修改自己的设计作品。经过时间的洗礼，我的专业技能和展会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力提高我的技能。

也许我的个人观念和老板的不同，因为我总是把设计放在第一位，我希望很好的完成我的视觉营销，只有我的作品出色了，我才会备受关注，我才会肯定自己的能力，其实对于一个店铺来说，不是一次装修好，就可以永远不变了，这样的想法是错误的，因为人都会有审美疲劳的时候，所以店铺的装修和风格需要不时地更换，这样才能更好的吸引顾客的眼球，提高购买率。

在接下来的日子里，只要我在公司一天我就会尽心尽力的去完成我的本职工作，服从公司的安排，这是我做人的原则。