

最新ktv工作总结及计划(通用8篇)

工作总结是一个反思过去、总结经验、提高自身能力的过程。下面是一些活动总结的典型范文，希望能够帮助大家更好地写活动总结。

ktv工作总结及计划篇一

要管理一家ktv并不难，要想管理好一家ktv便要其社会高效益和经济效益都达到一定的水平，即管理科学化、制度化，服务规范优质化、经营品牌效益化等，需要做大量的工作，做为管理者就在认识客观实际的前面下，执行决策、组织、指挥、协调等管理职能，使ktv场所形成最大的接待能力，保证场所的双重效益。尽管自己只不过是ktv的服务员，但是在领导培养下学会了很多管理方面的经验，以下是今年的工作终结。

一、组织建设和管理

和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做，有人管；配备的人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超越自己的范围，人员不致于闲置；合理而有效的组合和调配ktv的人力、物力、财力、信息等资源。

ktv的营运不可能一尘不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求做为管理者掌握ktv的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不致于浪费也不会溃乏，总之，组织的意义是确保现场的业务合理、科学、有序的进行。

二、建立完善的规章制度

“无规矩不成方圆”做为一个企业就像一个国家要有规范完善的制度做保证，对场所的组织、服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员培训和素质要求，设备设施，易耗品物质，营业目标等项目应以明文规定的形式进行确认，使人员做事有章可循，有法可依，知道什么该做什么不该做，另一方面着眼于细微处，就是制定具体的制度，以明文形式规定，制度的制定最主要的目的是保证各岗位人员之间工作协调一致，使工作规范而公正的进行。

三、现场营运的监督管理

ktv企业在营运必定涉及到现场事务，而现场事务就需要有人去管理，做为管理者每天必须做而且最重要的事情，就是做好现场营运的监督管理工作。班前准备工作主持召开班前会，对前一天的工作进行总结和分析，对当天的工作进行分配。检查员工仪容仪表和精神状态是否符合上岗标准；班中的巡场工作，对现场进行巡视去了解客人的需求为，以便为促销准备第一手资料，对员工的操作、服务质量进行评估检测，以便进行决策改进随时注意营运中存在的问题，及时进行解决、纠正；班后总结评估工作对当天工作进行科学、系统的评估，总结经验，提出改进方案，总之现场管理工作是重中之重，做为管理者必须从实际出发，发挥自己的管理才能和智慧，对现场进行合理有效的管理。

四、建立市场调查机制

进行市场定位□ktv市场是在不断的变化发展中的，今天你可能门庭若市，明天就面临关闭，因而有必要、有目的、有系统地收票、记录、整理、分析与总结ktv市场的消费需求及促销活动的信息□ktv市场调查主要从市场环境、消费者消费心理、同行业的竞争情况等方面着手调查，然后把结果进行分析总结，做出趋势预测，结合自身的实际情况进行消费群体的这定位。

五、确定目标市场

采取有效的营销策略，不同的场所的情况有不同消费人群，夜总会主要是商务客人，自助ktv大多消费群，就算同为自助ktv也有不同的消费群体，如好乐迪白天以学生客群为主，而夜场更偏向于一定事业有成的成功人士。做为一个场所的要知道自己的客人在那里，消费心理及消费习惯等情况非常重要，这就是目标市场一但目标明确，我们就可以有针对性的采取一些促消策略。

总之，经营管理工作千头万绪，纷繁复杂，做为管理者必须具备良好的管理素质和管理水平，在日常的管理工作中善于发挥自己的才能和智慧!在总结的工作过程当中提升自己!

ktv工作总结及计划篇二

时间匆匆，飞快流逝，我已经在“xx迪”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

1、微笑

在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精

通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备

即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视

就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摩客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”

的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚

热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的竞争优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“快乐迪”感受到不一般的快乐！

ktv工作总结及计划篇三

20xx年在酒店董办，总办的正确领导下，得到酒店各大部门的大力支持、友好帮助及ktv全体员工积极努力下顺利完成本年1175万元营业指标，我们总营收1350.06万，超额完成15%。营销部在部门领导分配任务为420万，营销部在各位同事们的共同努力、艰辛奋发、团结凝聚下完成了464.283万元的营业额，超额完成5%。现对全年工作进行如下总结：

对比同期月营业额，树立保完成，求增长的经营目标。对同期月营业额进行量化，树立日营业数额目标，进而量化到一线销售服务人员，提高包房消费收入，从而达到总体营业额提高要求。发展每一个客户，积累客户资源。部门针对于消费客人由咨客台进行登记客户个人信息：对客人工作单位、工作性质、联系电话、消费习惯等进行温馨问询并登记。要求部门人员熟记登记客户，在实际工作中做到个性化服务。重要节假日中，由部门经理组织一线销售人员对现有客户发送节日祝福信息，让客户在有消费欲望的时候想到我们。加强节日营销工作□ktv本年成功举行了五一节、国庆节等活动。通过活动提升了ktv客户人气及部门工作士气，提高了期间营业额。在下一阶段工作中争取通过营销创新，进一步提高营业业绩。丰富商品种类：基于对同行ktv考察，对其所销售商品进行对比，添加部门特色小食及其它商品。同时针对一线服务员工，定期进行销售、推销技巧培训。结合员工实际操作，针对性进行讲解及点评，从而提高一线员工推销能力。

建立部门管理组织系统，由经理至员工树立逐级管理责任制，协调部门关系使部门员工各尽其职，谁主管谁负责的方针。制定部门人员通讯录，做到工作需要，沟通无障碍。坚持每日例会：由部门经理每日组织部门例会，对部门人员进行点到；检查员工仪容仪表；传达酒店通知；点评上日工作；通知当日注意事项等。

过去一年中部门工作虽有提高，但也存在部分问题与不足，值得反思、总结与改进。基础人员缺乏压力感：通过近期市场考察，地区相继新开ktv店面2家准备过年前的有xxxktv□相对的市场，我们的市场份额在无形的缩小，市场竞争压力大。客户积累及公关工作难度随之在增加。如何在激烈的市场竞争中保持我们的市场占有率并进行提升是我们现阶段需考虑的工作。加强员工忧患意识，达成部门工作共识及目标。接待、公关能力仍需要提高：市场资源是有限，用心的服务是必不可少的。如何吸引更多市场资源，接待、公关能力在这个过程中尤为重要。好的接待人员可以及时从客户那里得到客户的个人信息及消费需求，针对其所提出问题进行考虑并解决，提高客户满意度，树立市场口碑。进而加强学习，积极考察其它相关ktv□吸取其在接待、公关工作方面优点可取之处。管理中各层协调能力仍需要提高：树立各层员工工作效率意识，要求人员在现实工作中加强工作沟通与汇报、对需协调工作进行跟进与解决。严防各层员工出现工作断层及扯皮现象发生。

加强规范管理，提高整体管理水平和服务质量；加强市场营销工作，提高市场占有率。刚刚过去的一年，是我们华海酒店ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，增加多一层楼15间房，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv在开业时制定了三步战略规划：第一步，按四星级酒店ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资；第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服服务创建真正的四星级ktv娱乐场所；第三步，从管理中要效益，立足茂名，向外辐射，推出华海ktv品牌。

营销部在工作中难免存在不足，敬请公司领导指导和指正。

ktv工作总结及计划篇四

1、微笑在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，

都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。千里之行，始于足下，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有所事的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为上帝看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住客人是我们的衣食父母。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造

家的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。

现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

ktv工作总结及计划篇五

首先非常感谢各位领导和同志们对市场管理工作和我个人工作的支持。回首过去的这半年，在新的岗位新的环境中尽快的进入了角色和出色的工作状态。虽然领导安排的各项工作都能够认真及时的完成，但是在具体的工作中还是存在着许多的不足之处。让自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力的做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

在创建全国文明城市活动中，我以个人的工作成绩，得到了级领导的信任和支持，并以最大的热情投入到工作中去。由于北站市场环境复杂，管理繁烦琐，工作有相当的难度，但是在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力和家属的理解体谅下，使工作取得了较好的成绩，没有受到客观因素的影响。今年由于工作需要我由三交易区调到一交易区担任组长职务，具体工作范围是主管西一栋、西厅皮件、南墙展示台。现将我在这半年中的工作情况总结如下：

一、对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1、本职业务，及早思考，早作打算。

2、分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3、计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

二、和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。

具体措施是：

1、规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2、督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3、倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三、认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再厉更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

文档为doc格式

ktv工作总结及计划篇六

伴随着振奋的店歌，我们全体员工满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，迎来了新世纪的又一个新年。我谨代表ktv娱乐场所董事会向全体员工致以新年的问候和祝福！

刚刚过去的一年，是我们-x大ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv娱乐场所开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四星级ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资；第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所；第三步，从管理中要效益，立足，向外辐射，推出-x品牌。

在过去的一年，为了实现我们既定的第二步发展战略目标，我们实施了“奔马—爱拼才能赢”的奔马计划，我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的精神，在竞争激烈的xxktv娱乐场所市场，勇于创新，敢为人先，奏响着动人的奔马交响曲，在同行中独放异彩，与日争辉！在奔马计划年中，我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实，以“平等、竞争、学习、进缺、顽强拼搏、永不言败的精神，勇于创新，积极开拓进取，在计划年的基础，各项工作都再上一个新台阶：

第一、在ktv娱乐场所全体员工的共同努力下，我们ktv娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标，同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高，实现ktv娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中，改善了员工的工作和生活环境，使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第六□ktv娱乐场所刊物《员工之声》被评为-xx年度旅游饭店协会饭店优秀刊物；

第八、经过在奔鼠年的一系列培训□ktv娱乐场所员工得到很好的发展，一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易，是与我们每一位员工勤勤恳恳地工作分不开的，其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。回顾开业的三年，我们走过的路很不平坦，从开业初的“不落的太阳工程”到“计划”和“奔马计划”，从开业时的打基础到第二年的起步走和奔鼠年的大发展，我们一步一个脚印，一年上一个新台阶。虽然是短短的三个春秋，却满载着我们-x人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。今天我们向其中的45名优秀员工。但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的-x人，正因为有了你们，才有今天的好成绩；正因为有了你们□-x这株幼苗才能有今日的茁壮成长！

ktv工作总结及计划篇七

伴随着振奋的店歌，我们全体员工满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，迎来了新世纪的又一个新年。我谨代表ktv娱乐场所董事会向全体员工致以新年的问候和祝福！

刚刚过去的一年，是我们-x大ktv娱乐场所发展极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv娱乐场所在开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四ktv娱乐场所的

标准完善硬软件设备的投资;第二步,进行员工队伍的素质教育和培训,从根本上提高各级员工的素质,以五的管理和服务创建真正的四ktv娱乐场所;第三步,从管理中要效益,立足,向外辐射,推出-x品牌。

在过去的一年,为了实现我们既定的第二步发展战略目标,我们实施了“奔马—爱拼才能赢”的奔马计划,我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的-x精神,在竞争激烈的ktv娱乐场所市场,勇于创新,敢为人先,奏响着动人的奔马交响曲,在同行中独放异彩,与日争辉!在奔马计划年中,我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实,以“平等、竞争、学习、进缺、顽强拼搏、永不言败的-x精神,勇于创新,积极开拓进取,在计划年的基础,各项工作都再上一个新台阶:

第一、在ktv娱乐场所全体员工的共同努力下,我们ktv娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标,同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高,实现ktv娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中,改善了员工的工作和生活环境,使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第八、经过在奔鼠年的一系列培训□ktv娱乐场所员工得到很好的发展,一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易,是与我们每一位员工勤勤恳恳地工作分不开的,其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。回顾开业的三年,我们走过的路很不平坦,从开业初的“不落的太阳工程”到“计划”和“奔马计划”,从开业时的打基础到第二年的起步走和奔鼠年的大发展,我们一步一个脚印,一年上一个新台阶。虽然是短短三个春秋,却满

载着我们-x人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。今天我们向其中的45名优秀员工。但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的-x人，正因为有了你们-x才有今天的好成绩;正因为有了你们-x这株幼苗才能有今日的茁壮成长!

ktv工作总结及计划篇八

时间匆匆，2018时光飞快流逝，我已经在“xxktv”愉快的度过了x月。工作着并快乐着，是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在xxktv也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。作为一名服务人员，

也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“xxktv”感受到不一般的快乐！