

实习生工作总结

实习生工作总结 1

酒店认知实习，是学校给我们酒店管理专业学生的一次认识酒店的机会，通过对酒店的直观认识，更加深入了解我们的专业，确立好接下来的大学学习生活目标，为学习专业课程及基础课程打好基础。

此次参观酒店，最主要参观的酒店部分为酒店的前厅、餐饮和客房部分。这也是我们去酒店之前准备的参观目标。

一、酒店参观

(一)前厅

此次参观酒店，了解到前厅的组成及各个部门的职能(礼宾部、总台、商务中心、大堂副理、快捷服务中心等)，前厅是最先和客人接触的地方，在很大的程度上代表了一个酒店的文化、服务品质，前厅给客人留下的印象，是客人对酒店的第一印象，良好的前厅环境，是保持酒店良好形象的一个重点。所以酒店对于前厅服务员、行李员的个人素质要求比较高。酒店前厅的设计都比较空旷、装饰物品不多，所有的功能布局能够让顾客一进入酒店就看清楚。此次参观的四家酒店中，有三家酒店的大厅中间是悬挂了大的吊灯，只有艾美酒店的大厅顶部是可以打开，白天采取的是自然光，可以节约能源。虽然各个酒店的文化不一样，秉承的理念也不一样，但是酒店前厅的大致功能布局都相差不多，只有在装饰装潢上面有差异。

(二) 餐饮

餐饮现在在酒店的地位越来越重，以前的酒店客房的收入占据了最主要的部分，但是这次参观的金雁大酒店客房和餐饮的营业额大致一样。从其他酒店的参观中也可以看出，现在酒店的功能越来越多元化，酒店内部会建设各种餐厅如西餐厅、中餐厅、风味餐厅等，所以以前酒店收入只有客房占最大比例的现象很可能会发生改变。

(三) 客房

此次参观的四家酒店的客房，每一间客房的基本硬件设施都相差不多，但是每一个酒店都有自己独特的文化特点。在瑞颐酒店，

他们的客房 78%是海景房，另外 22%是标准房，对于这两种房间，虽然相同类型的房间内部硬件设施相同，但海景房的价格都要比标准房的价格更高；金雁大酒店的客房设计主要是以中国的古典风味为主。针对的客源市场会不一样。然而无论怎样，想要吸引客人入住，就需要有自己本身的特色。

(四) 客房输入特点和餐饮收入特点

酒店收入的最主要两个来源就是：客房；餐饮

酒店的客房是一种前期投入很大、后期投入很少的项目，客房的固定成本很大、波动成本很少，当一所酒店建成后，客房创造的利润是酒店其他部门所不能比拟的，根据参观四家酒店所知道的信息，一般酒店的波动成本会在 50 到 150 元之间，而房价远远高于波动成本，一般的客房也能够达到 1000 元的房价以上，假设一家酒店的某间客房房价是 1200 元，波动成本为 120 元，那么这件客房一个晚上的利润就是 1080 元(在不考虑设备的折损费用的情况下)。要知道酒店客房每天的营业额，只要知道酒店客房的入住率就可以。所以酒店客房的收入是有上限的。

餐饮在酒店的地位也是很重要的，在参观酒店的过程中，很多地方都会有餐饮部的身影，在大厅的休息区旁边设立商场，设立大堂吧、q 吧等可以供客人消费的场所，酒店会有各种不同特色的餐厅，像中餐厅、西餐厅、风味餐厅等，喜达屋集团还对客人推出了 spg 计划，拥有酒店白金卡的顾客，或是入住酒店行政套房的顾客，拥有在行政酒廊用餐的资格，spg 计划积累的积分可以用来在酒店消费，包括用餐、将积分换成房间入住，客房升级等。

餐饮相对于客房的特点就是，后期的投入也很大，无论是食材、调料等材料，还是酒水等饮料每天的投入都很大，不过餐饮的营业额也很高，但是利润率没有客房那么高。餐饮的第二个特点是波动性很大，用餐的价格会依据客人的不同、用餐类型的不同，产生很大的差异，不像客房的定价很固定。所以餐饮的收入拥有很大的不确定性。我认为酒店餐饮收入是很难找到上限的。

(五)对酒店的员工认识

我认为，现在对酒店的岗位可以分为两个部分，一个是与客人直接接触的一线岗位；另一个是与客人无直接接触的二线或行政岗位。一线岗位工作的部门是在前厅、餐饮和客房；二线岗位工作部门现在知道的有人力资源部、工程部、安保部、财务部和其它行政部门。

根据这两天的观察，我认为一个酒店要生存，最主要是看两个方面，一个是客源；一个是员工。

客源是酒店的心脏，一个酒店只有有源源不断的客人来酒店消费，酒店才能获得资金，才能生存下去，一个酒店要是没有了客人，就像人的心脏停止了跳动，就无法生存下去，所以酒店要想方法提高顾客对酒店的忠诚度；员工是酒店的.血脉，是为心脏提供服务的，无论员工在酒店干什么，在哪个部门，什么职位，最终的目标都是指向为客人提供舒适的服务，为了客人能够对酒店有高的满意度，而要想员工提供好的服务给客人，酒店就需要提供好的待遇给员工，只有这样员工才能体会到酒店对他的重视，才能更好的为客人服务。

(六) 酒店的营销

酒店的营销方式有电视、纸质平面媒体和网络营销，包括与旅行社合作，旅游网站的合作，微博、微信的宣传。然而酒店最重要的营销方式是通过为来酒店的入住的顾客提供满意的服务，通过顾客向他人的推荐，以口口相传的方式赢得人们的优良口碑。酒店保持客源的方法一般会采取为客人提供一些礼物，在客人生日的时候，致以问候，并赠送蛋糕等物品，给客人一种关爱，让客人感受到不一样的惊喜。定期对客人进行回访，致以问候。

(七)对酒店服务的认识

通过对四家酒店的参观，我认为，在酒店设施设备的质量是酒店赖以生存的基础，但无形的服务产品质量更加的重要。酒店的员工需要树立高度的“顾客”意识。这是酒店服务质量的根本。在客人还没有提出要求之前就已经为客人准备好客人可能所需，让客人真正体会到，酒店是真心实意为客人服务的。

来酒店入住的客人，对服务的质量敏感度很高，酒店服务质量中的无形服务是酒店业区别其他产业的一个重要特征，无形服务能够使客人从心理和情感上得到很大的满足，因此，顾客在酒店十分注重服务质量。

有顾客才有市场，有市场才有利润，酒店能否赢得并且保持客源，关键在于酒店提供的服务能否让顾客满意。顾客对酒店的满意度是酒店服务好坏的最终标准。

顾客是靠感受来评价酒店的服务质量的，因此服务质量的特性就具体表现为“五感”：给顾客以舒适感、方便感、亲切感、安全感、物有所值感。酒店无论从硬件设施，还是从软件服务，以及二者的结合上均应体现这五感，这是衡量酒店服务质量的标准，也是酒店服务质量应达到的目标。

(八) 威斯汀酒店和艾美酒店的对比

威斯汀酒店和艾美酒店都是喜达屋集团旗下的品牌酒店，在参观了两家酒店后可以明显的感

觉到他们之间的差异，威斯汀酒店给我的感觉就是昏暗的灯光，安静的环境，能够让人很快放下心中的浮躁。而艾美酒店采用的是比较欢快的色调，使用的是白、红和宝蓝三种颜色，给人轻快明亮的色彩，一走进酒店的大厅，心中就会有一种空旷的感觉，一种面对大海时的感觉，可以安静、可以欢快，心情明亮。

虽然都是喜达屋旗下的品牌，不过两家酒店之间的客源资料并不会共享，在某种程度上他们之间也存在竞争关系。

国际酒店管理集团旗下一般都会有多个品牌，有不同的风格，针对不同的客源市场，吸引不同的客人来酒店消费。

(九) 金雁酒店的认识(金雁的文化、和国外酒店的差别)

金雁大酒店是隶属于厦门航空公司的一家酒店，酒店采用的是中国古典风格，有很浓重的中国风气息。这样的主题文化，吸引的最主要的中国游客，对外国游客的吸引力不足，很难走出中国市场。

(十) 客房创收

通过此次认知实习，我了解到现在客房的创收项目比较少，迷你吧和小冰箱是最主要的创收方式了，其他物品的售卖比较少，且不够主动，只有当客人主动询问的时候，才会卖给客人。酒店客房的收入中，创收所占的比例还是比较少。

客房的迷你吧、小冰箱里面的物品，酒店的进价会比市场上的进价更高，售价也更高，而且一般是找承销商提供，当物品快要过期的时候，会退还给承销商，酒店不承担产品没有卖出去而过期造成亏损的风险。

酒店客房中的物品也是可以出售的，并且酒店客房里面的物品一般都是酒店自己设计的，带有酒店自身的特点。

通过对四家酒店的参观，四家酒店对于外送服务费的收取标准都是点餐费用的 15%，所以我认为这个送餐服务费收取是有一个统一的行业标准。

(十一)对酒店行业的认识

通过两天对酒店的认知实习，对酒店的认知不会像去之前一样停留在认为酒店只是一座供客人住宿的建筑，此次参观了四家酒店，对酒店有了大致的一点了解，对于“酒店是什么？”这个问题，我现在的回答是：酒店是服务。客人来酒店住宿、吃饭都是花钱买服务，所希望的是酒店提供一种心理舒适的享受。所以酒店业才会是一种劳动密集型的产业，需要大量的人员来为客人提供服务。

(十二)前期准备与后期得到的异同

此次认知实习，我们团队成员前期都积极准备，对各个酒店的资料都有查询、了解，对去酒店的认知实习过程也有很清楚的规划，团队分工明确。在参观酒店的过程中，因为有了前期的准备，很多事情都进行的十分顺利，但是还是有一些地方准备的不够充分，例如在团队分工中我的任务售票和前厅提问，但是前期准备的问题没有准备充分，所以在交流会上提出的问题没有重点和针对性，前期准备中，也没有考虑到有些问题酒店人员不会给我们解答的情况。导致我们小组在咨询会上了解到关于客房的信息比较少。由此知道，前期准备的充分性和全面性对于一件事情的顺利进行的重要性是很大的。

(十三)团队合作

这次的认知实习，是通过团队合作的形式完成的，在去认知实习之前，小组内部就有过多次的交流，使境外生和境内生很好的融合在一起，大家一起讨论，发表自己的看法，明确分工，集思广益，在酒店观察的项目比较多，每个人负责自己的区域，事后大家一起交流，体会到了团队合作的力量。实习生工作总结 2

通过一个周六的电工实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下几点：

第一、掌握了电烙铁的使用方法，以及元器件的焊接方法，例如电阻的两种焊接方法。

第二、学会了导线绝缘层的拔出技巧，以及注意事项和单股铜导线的直接连接方法：小截面单股铜导线连接方法如图所示，先将两导线的芯线线头作_形交叉，再将它们相互缠绕 2~3 圈后扳直两线头，然后将每个线头在另一芯线上紧贴密绕 5~6 圈后剪去多余线头即可。

单股铜导线的分支连接。单股铜导线的 t 字分支连接如图所示，将支路芯线的线头紧密缠绕在干路芯线上 5~8 圈后剪去多余线头即可。对于较小截面的芯线，可先将支路芯线的线头在干路芯线上打一个环绕结，再紧密缠绕 5~8 圈后剪去多余线头即可。

第三、懂得了一些自动控制的原理，比如说半自动控制装置，全自动控制装置。最后我们还自己动手接了一个半自动控制装置。并且在这些授课过程中认识了很多元器件。

第四、我们还在老师得指导下触摸了 220v 市电，和用手摇发电机发出的 500v 电源。

总的来说，这次电工实习给我们的是我们在平时的理论课堂中不可能触及到的知识，这将对我们以后不管是学习，生活有很大的帮助，并对接下来的飞思卡尔以及电子竞赛有很大的帮助。更重要的是在这次电工实习中我学到的是一种认真，科学的态度，这将为我以后本专业的学习打下一个态度。实习生工作总结 3

公司给予了我一个实习的机会，我也是格外的珍惜，认真的去做好我该做的事情，在实习之中也是收获很大，让自己有了进步，对于社会的工作，我也是比以前更加的有细心去做好了，而今我的实习工作也是快要结束了，我也是对于这次的实习工作来总结下。

在学校说到实习的时候，其实蛮忐忑的，虽然我也是做过一些社会实践，但更多的却是一些不怎么需要自己的能力的事情，而实习之中，却是需要去做事，去用到专业的知识，我也是不清楚自己能不能做好，不过真的来到公司，却是发现，实习并没有我想的那么困难，开始也是有同事带着我，手把手的教我如何的去做事情，我也是认真的去学习，去感受这份工作该如何的去做，从生涩到熟悉，我也是挺感谢同事一直教我，帮我纠正一些错误，让我能顺利的在这个实习的岗位上立足，同时也是让我明白这次的工作，要做的事情也是很多，开始我觉得还能做好，但是随着压力的`增大也是让我明白，实习的要求其实还不算高的，和正式员工的要求相比，我们相对也是低了很多，而做好了实习的工作才能去转正，也是让我清楚，和学习相比，工作更加的不容易。

不过虽然如此，我也是努力的去提升，去把自己的水平提高，做好了工作之后我也是会多去请教同事，找到改进的方法，从他人的经验之中汲取有用的知识，来让自己更好的适应，去把岗位工作做好，通过这次实习，我也是对于社会有了更多的了解，我的岗位是比较多的接触他人的，所以也是对于外界有了更多的了解，让我明白社会并不想在学校那么的单纯，很多的方面更多的考究到利益，同时公司对于工作的要求也是更多的去看中结果，所以努力是一方面，同时也是要去把事情做好，做到达成要求才行。这也是需要我付出更多，但是收获也是会更大，更容易让我清楚自己要学哪一些方面，又是有一些的不足，更是需要我去认真的改进，去提高了，工作才能做得更好一些。

通过实习，我也是清楚自己的一些方面提升空间很大，同时也是和之前相比，自己也是对于工作有了更多的体会，能做得更好了，也是要在今后继续的去学，去积累，来把个人的工作做得更好。实习生工作总结 4

机会往往总是在无所准备的时候突然到来，尽管没有任何准备，可是也要抓好机会，用心的迎接它，在我接手第一批新闻稿件时，心里有些忐忑不安，措手不及的感觉。我便暗自对自我说，没什么大不了的，你能够完成。然后我凭着自我学过的知识及经验审稿，修改。在这过程中遇到的问题，我都会虚心的向同事们请教，学习。他们也能够放下手中的工作耐心的为我解答，给我传授很多经验和

知识。经过几次审稿，我发现，新闻工作者除了掌握好专业知识外，还要有很宽的知识面。因为新闻本身就会涉及到生产生活的各个方面。经过接触到实际，才发现自我明白的是多么少，

这时才真正领悟到“学无止境”的含义。认识到自我的不足，每一天实习回家后，顾不上一身的疲惫，我就钻进房间，把自我所有的戏剧影视文学的专业书全都翻出来，重新温习和学习有关新闻修改的知识。

与此同时，我还坚持每一天阅读必须量的新闻及报刊杂志，拓宽自我的知识面。功夫不负有心人，凭着我对这份工作的热情和坚持，我学到了不少知识，同时也帮忙新闻部的记者们修改了很多稿子。当我听到修改部的主任对我的夸赞时，心里美滋滋的，因为我的努力和自信，换来了他们对我辛勤工作的肯定。我看到了自我的价值，使我更加努力地投身于这份工作中。

我遵守组织纪律和单位规章制度，做人处事的基本原则都在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识，这是我一笔宝贵的财富。在工作中和同事坚持良好的关系。同时也明白到做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自我这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的教师，正所谓“三人行，必有我师”，我们能够向他们学习很多知识、道理。

在工作中，我认真负责，努力刻苦，能有效率的完成上级安排的任务，从不迟到早退。踏踏实实的做好本分工作，工作始终以“热心、细心”为准则。

简短而又充实的实习，我觉得对我走向社会起到了一个桥梁的作用，是我的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。总的来说受益匪浅对以后的学习有很大的帮忙，同时经过了这么一段时间的工作也明白了实践的重要性，要更好的在以后的工作中发挥自我的水平，那么仅实习生工作总结 5

“目光向上，头向下。”一位恩师这样忠告我。在即将和万里说再见的时刻，我又想起这句话，感受到很重的分量。回顾这短短两个月，有欢笑也有失落，有成功也有失败。

“台上一分钟，台下十年功。”用这句话概括我对于教学的体会最为恰当。上课实在是一门深奥的艺术：教师不仅要有深厚的知识储备、过硬的课堂掌控能力和教师技能，还必须能够做到随机应变、旁征博引、一语中的感谢这次实习，让我学到了大量可贵的调控课堂的技巧、与学生交流互动的方法，还令我进一步提升了相关的技能和从业的信心。虽然在上课过程中普遍存在时间安排欠妥、气氛调动失败的现象，但是这些挫折对我来说只是小小的绊脚石，只要我一次次尝试，总有一天会反将其作为踏上更高一层楼的垫脚石。

“只要能够帮到学生，不管你是不是很稚嫩，都能获得信任和喜爱。”说这话的女教师是公认的成功教师。又想起初来万里，与将要在之后两个月共进退的同学见面，那种忐忑和不自信感油然而生。“我能教给他们什么？他们能接受我这个年纪轻轻的小老师吗？”带着这些担忧，我兢兢业业地开始了实习生活。出乎意料，学生都很懂事，一直配合我的教学和班主任工作，对我甚至能够做到无话不谈。当然也有不和谐的声音：管理爱吵闹的学生时，我做不到总是很有耐心；对待不负责任的班委，我总是束手无策；对学习退步的问题生，我绞尽了脑汁但我仍旧觉得，在学问方面，“师不必贤于弟子”，只要以真诚对待之、以真心教育之、以美德引导之，老师也能成为学生最信任的人。当我把自己辛苦整理的必修一文言文知识交到学生手里时，听见一声“老师好棒”，比得到多少奖励都感到开心。

“为了育人而教书。”被万里邀请来做《教师职业压力与心理保健》讲座的黄和林博士的这句话成了我的座右铭。与学生交流的过程中，我发现青春期的孩子需要更多的是关怀和如何为人处世的引导，而非一味灌输书本知识。十年树木百年树人，没有好的品行则很难会有大建树；而在实际观察过程中发现，养成了优良习惯和德行的学生，学习成绩也不会令人失望。这个年纪的学生，有的被爱情这新鲜的事物吸引，有的烦恼于如何让父母理解自己，以我目前的经验和学识，要做到助他们做出恰当抉择，为繁忙的学业扫清

情绪上的障碍，实在是强人所难，但是我尽自己所能给予正确的疏导，并取得了比较满意的效果。

有什么比得上让自己的学生快乐成长、安心学习、顺利成材更令一个教师开心的呢？这是我实习的最大体会，我也将会这个理想奋斗终身。感谢万里高一（5）班全体学生的配合，感谢班主任和语文老师给我的指导，是你们让我在教育之路上迈出了一大步。实习生工作总结 6

春暖花开万物复苏，又是一年春归来，回望两个月前我刚刚走出校门的那一刻，带着青涩与懵懂来到了这里，一个我完全不熟悉的地方，一个带着些许严肃与温馨的地方，那一刻，我告诉自己这是我的第一份工作，我踏向社会的第一步就要从这里开始了，我希望自己是一名优秀的员工。

带着这个想法我进入了这家公司，开始的工作是让我做设计助理工作，这样能让我在前辈的工作中慢慢摸索学习这项工作的技巧，让我了解该如何理解客户的想法才能做出更好的设计，在这里我要非常感谢我的师傅他不辞辛苦的教导我，并为我提供各种机会让我历练，一开始我做的设计是生硬自我的，后来通过师傅的指导慢慢的理解了为客户做东西不是自己觉得好就能适合客户，所以在不断的改进中我的设计已经在慢慢被客户所接受；

在这两个月的工作中我还体会到了，工作和学习不同，学习是单一的，而工作需要多方面的协调，它需要自己的努力，大家的帮助，领导的认可，朋友的支持，太多时候作为一个初来乍到的我来说都很难去迎合客户，这为我的工作带来很大困难，当我处于困

境的时候，领导总能为我指引方向，同事总能帮助我渡过难关；所以我想我是幸运的。

在此我深深地感谢公司领导、同事及朋友在你们的帮助下让我距自己的目标更近了，希望在不久的将来我能越战越勇，把工作能做的更好，争取早日做一名优秀员工。实习生工作总结 7

时间过得很快，转眼间三个月试用期的时间就过去了，在三个月的财务工作中，对财务的岗位认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是对我的职业生涯的填充和必不可少的弥补。

回顾三个月来的会计工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。下面，我将财务工作总结如下，敬请大家提出宝贵意见。

一、失误、缺点和经验简谈

会计的业务没具体操作和实践过，总认为是调虫小技，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干会计工作出现不少的失误，第一失误就是开具支票上的错误。制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书法功底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写；终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了 e_cel 系统的交行票据套打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。

由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本；学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

二、取得的成绩

在这期间，在会计和内勤上我作了如下具体工作。

- 1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。
- 2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。
- 3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。
- 4、起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。
- 5、监督人员考勤登记，办公饮用水的安排。
- 6、开具日常收款业务发票，并保管好空白发票和其它支票。
- 7、开发了 e_cel 平台票据套打系统。
- 8、填写地税申报表。
- 9、完成会计经理交待的工作。

会计工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，三个月的岗位实战练兵，使我的会计工作水平又向前推进了一步。知道了要作好财务工作绝不可以用轻松来形容，绝非雕虫小技，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

三、今后的努力方向

作为一个合格的会计，必须具备以下的基本要求：学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能；学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用；要恪守良好的职业道德；要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；很好的沟通能力。特别是和工商、税务、社保等单位的外联沟通能力。

以上是我近三个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好会计工作计划，认真工作，努力实现自己的人生价值。在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！实习生个人工作总结 9

大专的课程已经结束了，我选择继续接本学习。和实习的学生相比我们似乎比较轻松，没有加班、有的是足够的休息时间。但是，我认为自己没有浪费这些时间，接本课程之余我选择看一些计算机，以及金融方面的书，大大丰富了课余生活。另外我也花了一部分时间做毕业设计，对于毕业设计，它就好比一门综合的教程，让我们把所学有所思。

本次设计的课题卫生筷子盒设计。从一开始确定课题我就发现毕业设计不是件简单的事情，不同于往常的课程设计。本次设计的所有数据计算等都要由自己一个人独立完成且量比较大。

我记得在确定课题那会，天天去图书馆找课题，但不管怎么找，就是找不到能做课题的内容，后来，通过浏览网页和社会调查，我发现目前人们对筷子的卫生情况越来越重视，但筷子的消毒的方面不尽人意，所以我就有突发对筷子盒设计的想法，通过进一步的市场调研我发现了很多问题。

目前市场上对卫生筷子盒的需求主要来自学校、军队、企业、机关等的食堂以及餐饮业和家庭用户。无论在食堂还是在餐厅进餐拿筷子时，食客们都有这样的担心：筷子消毒是否充分？许多筷子放在一个快筒里被不同的人碰触，是否存在卫生隐患？由于筷子的卫生情况备受人们的关注，所以我确定了我的毕业设计课题是卫生筷子盒设计。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/717121101066010032>