

最新星巴克清华演讲英文稿 读星巴克体验有感(优质10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看。

星巴克清华演讲英文稿篇一

——读《体验经济》有感

小孩子为什么喜欢吃肯德基？是他们所用原料独特，还是做法让其美味非常？相信都不是。不论是薯条还是炸鸡，肯德基用所用原料不会有什么特别之处，也只用工业化生产的原料，才能满足其庞大的需求量；而味道方面，对于味蕾十分挑剔的中国人来说，单调的汉堡包怎么也算不上美味吧？还有德克士、乡村基等可以说和肯德基产品一样的快餐连锁店也想分一杯羹，价格要比肯德基便宜很多，但却无法撼动肯德基牢固的龙头地位。对于没有什么秘方、并非什么美味的肯德基，为什么能赢得消费者青睐抢占市场制高点呢？在

《体验经济》一书中，我对肯德基的成功有了进一步的认识，也深刻了解了“体验”的重要性。

体验是什么？体验为什么能创造价值？因为体验能让消费者融入场景中，忘记简单产品的表面价格，在享受快乐的过程中，为自己的感受付费。在肯德基，一个汉堡最少10块钱，不过一块肉、一片生菜、两片面包和一点沙拉酱而已。其味道一般没有什么特色，竞争对手也能提供完全一样的产品并且价格更便宜，但肯德基多年来营造的就餐环境、企业文化所带给顾客的独特就餐体验，却是其他企业难以模仿的，而这体验，就是肯德基的价值所在。

记得有一个朋友给孩子过生日，他的孩子就希望能邀请朋友在肯德基过。孩子生日的小要求，当父母的肯定会满足，于是，他妈妈就打电话去肯德基订座。在肯德基，有一块专门为小朋友过生日的专区，不仅有舒适的座位，而且装扮风格也很活跃，很合适生日的气氛。并且，肯德基推出了生日相应的服务，如生日套餐、生日纪念品等，整套产品都为生日定制，最大限度能让孩子感受到生日的愉悦。

特别值得一提的，是肯德基在就餐过程中对氛围的营造。一进门，服务员就会为过生日的小朋友带上纸质的皇冠，凸显其“小寿星”的身份。在就坐后，服务员也没有像平时一样离开，其不仅仅帮助顾客端来食物（平时肯德基快餐都是自助的），而且一直引导孩子们为“小寿星”祝福，让他们一起快乐地吃东西、玩耍，过生日的小朋友能感觉到众星捧月的感觉，其他小朋友也吃得高兴，玩得尽兴。

就是因为小朋友玩得高兴，所以他们喜欢在肯德基过生日，企业的产品也就有了附加价值，父母也会为此买单。还有肯德基的游乐区，也是孩子们的天堂，就是平时，他们也爱在这里玩，玩完了自然要吃东西，这就是“体验”的魅力。

体验经济的魅力就在于能让消费者感受到精神的愉悦，为其留下美好的记忆。肯德基吸引小朋友过生日，就是让他们在小朋友面前有面子，可以留下美好的记忆。而记忆的产生，不论是阅读还是观看抑或是听闻，肯定没有亲自体验留下的印象深刻。

记得小时候学自行车，刚开始很害怕，不敢骑车往前走。但在一次次摔打之后，突然就学会骑车了，并且，即使多年不骑也不会忘记怎样骑。这就是因为反复的体验，让身体永远不会忘记骑车的感觉。如果让消费者反复体验产品，从而形成习惯、依赖后会怎么样呢？那样企业就拥有了高忠诚度的客户。

现在农家乐经济的发展，也验证了体验的重要性。

现在的人们，已不满足于产品的简单功能性需求，农家乐就是因为赋予了“吃饭”更多的体验——自己摘菜、抓鸡、洗果子等体验，在与自然的接触中、在简单而陌生的劳动中，消费者感受到了亲近自然、与朋友共同嬉戏的乐趣，从而愿意为这些简单，可能口味也并不能与城里饭店做出的味道相媲美的饭菜花费更多的价钱。

现在，很多农家乐所提供的体验还比较初级，就是让客户接触原材料在田地里的時候，但对于去过几次的消费者来说，他的吸引力就远没有第一次大了。其实，农业文化有很多体验可以挖掘，比如让消费者酿造酒，这样他第一次来酿，就会有第二次来喝，让他每次来都有不同的体验，就能长久吸引消费者前来。

体验，能为产品附加价值。现在市场上，产品同质化，甚至服务同质化严重的时候，正需要能凸显企业差异化的形式。体验经济的产生，给予消费者舞台，让其感受非同一般的享受，同时，也是企业的舞台，让其展现出不同凡响的核心竞争力。如何让自己的产品为客户增加更多体验，也正是企业需要多思考的问题。

星巴克清华演讲英文稿篇二

市场营销1022

袁晶

一、星巴克的公司简介

味等。顾客体验是星巴克品牌资产核心诉求。

境更加复杂，在向海外寻求高利润的同时，高风险是同时存

在的。

二、星巴克进入中国市场的swot分析

独特的品牌识别。

(2) 劣势：星巴克产品优势过于单一，进入一个新的国家星巴克的改良创新容易受到动摇的可能；扩张速度太快带来的体验空间核心价值的丧失，逐渐沦落为闹市的低档咖啡。

(3) 机会：中国是人口大国，人口稠密度高，高文化的人数也在增加；中国经济持续高速发展，目标受众增加；中国处于经济起飞前期，为了吸引外资所以对外资企业也有相对的扶持；中国政治格局稳定，政治风险低；新产品与服务的推出。

(4) 威胁：进入中国市场的许多竞争对手和复制品牌构成潜在威胁；中国的贫富差距较大，目标受众中等收入者所占比例较少。大多中等收入者的收入水平不高与美国的有一定差距；咖啡和奶制品成本的上升。

三、星巴克进入中国市场的4p分析

(1) 产品：星巴克从整个三十余个品种咖啡豆扩展到环保卡布奇诺咖啡, 咖啡标记和其他星巴克用具。它的产品提供也从甜点和咖啡扩展到燕麦片，冰沙，书刊，无线网络等为了不落后于竞争对手以及满足顾客的需求。

(2) 定价：为了迎合在大众眼中星巴克是为高层次消费者服务的形象，星巴克的产品的定价是属于比较高的。

(3) 渠道：星巴克的选址一般都在商业中心、高级写字楼附近，是第三空间的营造。

(4) 促销：星巴克在它的目标市场采取了一系列的促销活动。如：在转借系统下提供顾客机会主动的去推销公司产品的星巴克卡。提供国际化的茶和咖啡去适应那些喜欢本地茶的顾客，吸引多元化的顾客。在没有咖啡大小的限制下地咖啡外送服务。利用慈善事业，捐款给一些非盈利组织作为一种提高品牌形象及在当地的知名度的方式。

四、星巴克进入中国市场的经济、人口环境分析

(1) 经济发展状况：中国处于经济起飞前期，为了吸引外资所以对外资企业也有相对的扶持，随着中国经济持续高速发展，星巴克的目标受众开始增加。

(2) 收入：中国的贫富差距较大，目标受众中等收入者所占比例较少。大多中等收入者的收入水平不高与美国的有一定差距。

(3) 支出：星巴克的目标受众不是普通的大众，而是一群注重享受、休闲、崇尚知识尊重人本位的富有小资情调的城市白领，她们在高品质的商品上的支出比较大。

(4) 人口环境：中国是人口大国，人口稠密度高，高文化的人数也在增加，所以目标受众也在增长。

五、星巴克进入中国市场的文化环境分析

星巴克并没有强迫中国市场接受与美国相同的产品，如奶油乳脂丰富的冰咖啡饮品，而是适应当地口味，推出绿茶味的咖啡饮料。而且星巴克高价策略非但适应市场需求，还能不时推出高利润的特别商品，如咖啡礼盒。在中国星巴克利用慈善事业作为一种提高品牌形象及在当地的知名度的方式。

美国星巴克分店主打的是外卖，中国分店却顺应当地消费者需求，宣传店内餐饮。星巴克提供舒适的店内环境，个性化

的店内设计、暖色灯光、柔和音乐等。在选择地段上，星巴克一向采用大兵团作战。无论是在北京后海的荷花西街还是上海新天地，星巴克都占据着最显著的位置。在上海淮海中路“东方美莎”到“中环广场”，短短1000米的距离，星巴克就圈了四家店。而在2003年，星巴克更是把店开到了故宫，虽然事件本身曾经掀起了众多争议，但其引起的轰动效果和象征意义显然又为星巴克做了一个大的推广活动。在设计上，星巴克强调每栋建筑物都有自己的风格，而让星巴克融合到原来的建筑物中去，而不去破坏建筑物原来的设计。例如上海星巴克设定以年轻消费者为主，因此在拓展新店时，他们费尽心思去找寻具有特色的店址，并结合当地景观进行设计。例如，位于城隍庙商场的星巴克，外观就像座现代化的庙，而濒临黄埔江的滨江分店，则表现花园玻璃帷幕和宫殿般的华丽，夜晚时分，可以悠闲地坐在江边，边欣赏外滩夜景，边品尝香浓的咖啡。

在1990年代是中国大陆少数有冷气的餐厅，因此成为高阶主管开会和亲朋好友相聚的好地点。就像麦当劳一直倡导售卖欢乐一样，星巴克把美式文化逐步分解成可以体验的东西。星巴克还极力强调美国式的消费文化，顾客可以随意谈笑，甚至挪动桌椅，随意组合。这样的体验也是星巴克营销风格的一部分。星巴克既移植美国经验，也顺应中国市场。

在各种产品与服务风起云涌的时代，星巴克公司却把一种世界上最古老的食品发展成为与众不同、持久的、高附加值的品牌。星巴克并没有使用其他品牌市场战略中的传统手段，如铺天盖地的广告宣传和巨额的促销预算。星巴克不愿花费庞大的资金做广告与促销，但坚持每一位员工都拥有最专业的知识与服务热忱，他们仍然非常善于营销。

六、星巴克进入中国市场的政治法律环境分析

中国政治格局稳定，政治风险低，星巴克进入中国有良好稳定的政治环境。社会主义市场经济体制确立以来，特别

是“入世”前后，中国政府为保证对外开放的市场经济的有效运行，已经建立了相关的法律和法规，并不断加以健全和完善。政府机构改革也在不断进行中，使执法机构越来越健全完善，执法力度也将越来越严格。约束企业营销活动的立法日益增多。综观世界各国，调节企业营销活动的法令、法规均呈现出不断增加的趋势。维护广大消费者的利益，保护消费者免受不正当商业行为的侵害的法规，同时也防止不正当竞争保护企业相互之间的利益，中国的政治环境非常有利于星巴克在中国的发展。

星巴克清华演讲英文稿篇三

你好!我叫丁明芹。性格开朗，爱笑。正直、善良、热情、努力、好学、上进。

第一次知道星巴克是几年前从读者上看到一篇文章《我奋斗了20xx年才能和你一起喝咖啡》。后来从我的表哥那里也听了一些星巴克的点滴。他很喜欢星巴克，喝咖啡的首选场所就是星巴克。从他那儿引起了我对星巴克日渐浓厚的兴趣，充满了向往。但当时的感觉星巴克距我很远，那是小资中产一类人才去的起的地方，心中萌生一个念头，如果我能去那里工作就好了。

大约半月前，一次逛街时看到星巴克位于人民路的店，当时在心中积聚已久的想法促动我走进去，因为太想能够在那里工作了，所以什么都没有准备的情况下，就走了进去。

进去的时候看到店员正在整理咖啡架子上的东西，是一个女孩。我主动地对她打招呼：“你好!”然后她带着很真诚很亲切的笑容回应：“你好!”那个笑容让我永远难以忘记。

接着我到了前台，找到了店长。对他说出了我想来星巴克工作的想法。他很热情地接待了我，还请我喝了星巴克的圣诞咖啡，那是我第一次在星巴克喝咖啡，特别高兴。可能是太

兴奋了，竟然忘了问他的名字，但他的亲切随和给了我特别深刻的印象。从他那里我得知了星巴克在大连的几家店，以及初步对星巴克的了解。这次的星巴克之行让我对星巴克更加充满了向往，于是从网上大量查阅了星巴克的资料。了解星巴克之后，想成为星巴克伙伴的这个想法就更加根植于心中，成了我的梦想。

我很喜欢星巴克的文化。我知道星巴克创建于1987年，董事长是霍华德·舒尔茨。星巴克的经营理念中员工位于首位。提供完善的福利和薪酬制度，并且非常注重员工的栽培和辅导训练，给每个员工成长发展空间和公平的机会。这是我最喜欢星巴克的地方也是我选择星巴克的原因。同样是服务生的工作，在星巴克却是一份事业和荣耀。我认为我的价值我想要的东西能在星巴克里得到。我是一个很好学很上进，愿意付出努力的人，而星巴克这个载体很适合我。

朋友们经常说我是一个像向日葵般的人，脸上总是带着笑容，乐观，说看到我的笑容会使人想起春天。我认为我的资质很好，很适合星巴克，性格开朗热情，为人善良正直。我知道星巴克需要的正是热情正直的伙伴，这是做服务行业的人的必要素质也是基本素质。星巴克是很好的成长空间，我愿在星巴克不断成长不断提升自己。

我知道星巴克是一个很happy的团队，我很想融入这个团队中，我想成分这个happy团队中的一员，我想为这个happy团队增添一个happy的元素。

请一定给我一个成为星巴克伙伴的机会。谢谢！

星巴克清华演讲英文稿篇四

星巴克是美国一家连锁咖啡公司，在全球拥有最大的咖啡连锁店。那么关于其创始人的故事是怎么样的呢？下面是本站小编

给大家整理的星巴克创始人励志故事，供大家参阅！

1961年的那个冬天，对他来说很寒冷，当卡车司机的父亲出了车祸，失去了一条腿，家庭失去了经济来源。每天的餐桌上，都是母亲捡来的菜叶和打折处理的咖啡，餐餐都难以下咽。

失去工作的同时，父亲还失去了生活的信心和勇气，每日借酒消愁，变成了一个酒鬼。只要他稍不听话，父亲便大发雷霆，挨打对他而言就是家常便饭。

12岁那年的圣诞夜，家家灯火璀璨，美食飘香，唯有他的母亲因借不到钱而愁眉不展，父亲大发雷霆，骂他们都是笨蛋。无奈的母亲，只得驱赶他们到街上玩。肚子饿得咕咕叫的3个孩子，发现一家商场门口的促销商品琳琅满目，一个念头瞬间在他心中产生，他让弟弟妹妹先回家，而自己一直注视着那罐包装精美的咖啡，他太想让父亲开心一下了。

瞅准时机，他快速拿起那罐咖啡塞到棉衣里，却不巧被店主看到。店主大声喊着抓小偷，他撒腿就跑，并回家将咖啡送给了父亲。父亲很开心，打开那罐咖啡，香浓的气息飘逸而出。还没来得及品尝，店主就追到了家里，事情败露之后，他遭到一顿毒打。

这个圣诞节对他来说是刻骨铭心的，痛苦的滋味，让他发誓努力奋斗，一定要买得起上好的咖啡。为了减轻母亲的负担，他早上送报纸，放学后去小餐馆打工。只是这微薄的收入还有一部分被父亲偷去买酒，这让他对父亲由惧怕变为厌恶，他们之间很少说话。

此后的日子，他为皮衣生产商拉拽过动物皮，为运动鞋店处理过纱线，打过无数零工，只是和父亲的矛盾却一直未变。磕磕绊绊中，他以优异的成绩考上了大学。

他进入了北密歇根大学，为了节省路费，上学期间他从没回过家，所有的节假日都在打工。他每个月都给母亲写信，却从不问父亲的状况。毕业后，他成了一名出色的销售员，拼搏努力的原因，只是想向父亲证明自己的人生选择没有错。

那一年，他挣到一笔可观的佣金，破天荒地给父亲买了箱上等的巴西黑咖啡豆。他以为父亲会很开心，谁知却遭到父亲的讥讽：“你拼命上学，就是为了能买得起上好的咖啡？”为了不被父亲看扁，他决心做出更大的成就来向父亲证明。

昔日的打骂成了珍贵的记忆，悲伤顿时占据了他整个内心。妻子鼓励他说：“既然父亲的愿望是开间咖啡厅，那么我们就替他完成愿望吧！”凑巧的是，西雅图有个咖啡馆想要转让，他毅然辞去年薪7.5万美元的职位，盘下了那家咖啡馆，并用短短20多年时间从一个小作坊发展成跨国公司。

这就是日后驰名全球的星巴克，而他就是那个用行动买梦想的穷孩子舒尔茨。谁努力，上帝就偏爱谁。只要你肯努力，无论多昂贵的梦想都能买得起。

他的父亲是一名贫穷的油漆工，仅靠微薄的打工收入供他念完高中。这一年，他有幸被美国著名的耶鲁大学录取，但他却因交不起学费，面临辍学的危机。于是，他决定利用假期像父亲一样外出做油漆工，以挣够学费。他到处揽活，终于接到了一栋大房子的油漆任务。尽管主人很挑剔，但给的价钱不低，不但够缴一学期的学费，甚至连生活费也有了。

这天，眼看即将完工，他把拆下来的橱门板最后一遍油漆，一块块橱门板刷好后再支起来晾干。这时，门铃响了，他赶紧去开门，不想却被一把扫帚绊倒，绊倒的扫帚又碰倒了一块橱门板，而橱门板正好倒在昨天刚粉刷好的雪白的墙面上，墙上立即有了一道清晰的漆印。他立即把这条漆印用切刀切掉，又调了些涂料补上。一切干好后，他左看右看，总觉得新补上的涂料色调和原来的墙壁补一样。想到挑剔的主人，

为了那即将得到的酬劳，他觉得应该将这面墙的涂料重新粉刷。

最后，主人很满意，付足了他的酬劳。但对他来说，除去涂料费用，他已所剩无几，根本不够交学费。

主人的女儿不知怎么知道了原委，便将事情告诉了他的父亲。主人知道后很是感动，在女儿的要求下同意赞助他上完大学。大学毕业后年轻人不但娶了主人的女儿为妻，而且走进了主人所在的公司。十多年后，他成了这家公司的董事长。他就是如今拥有时间500多家沃尔玛零售超市的山姆沃尔顿。

瑕疵造就的结果不在瑕疵本身，而恰恰在于我们面对瑕疵的态度。

“不仅要为每一个中国女人做一件旗袍，还要把中国旗袍推向世界，让全世界人了解中国旗袍文化，穿上中国旗袍。”这是励志演说家、“蝶恋服饰”ceo崔万志一直以来的梦想。

崔万志出生在安徽肥东县的一个农民家庭，自幼患有小儿麻痹症和语言障碍。1999年从新疆石河子大学毕业后，求职四处碰壁，这使他萌发了自己创业的想法。

然现实却狠狠地给了他一巴掌。20xx年，崔万志的网店“尔朴树”第一年运营就赔掉了前几年辛苦所赚的20万元(人民币，下同)积蓄。“那一次我没有放弃。所有的困难、艰辛，我说不出，也不想说，因为抱怨没有用，一切靠自己。”崔万志说。

之后，崔万志开始尝试一条前人从未走过的道路：依托网店的知名度，开创自己的品牌女性服装加工厂。20xx年，崔万志的网店开始步入正轨，成为首批进驻淘宝商城的服装品牌。

20xx年，大批的传统企业进入电子商务，淘宝网店从原来的

几十万家发展到上千万家，崔万志遇到创业期间从未遇到的困难。面对空前的行业竞争压力，崔万志决定放弃时装做旗袍。

20xx年，崔万志的旗袍店上线了。他每天晚上工作到凌晨两点，每天都在研究旗袍的文化、工艺、设计等等。就这样，崔万志坚持了整整一年之后，他的网店销售额达到四千万元。

如今，蝶恋品牌旗下拥有近50家实体店，淘宝网上有数百家网商在卖他的产品。蝶恋品牌已是淘宝上颇受欢迎的女装品牌之一，还曾被淘宝网评为“全球十佳网商”。

在谈起最初的梦想时，崔万志显得自信：“我的梦想正一步步实现。现在，美国、澳大利亚等国都有蝶恋品牌的销售代理点。20xx年，我们在国外的销售额近5000万。”崔万志说：“做旗袍不仅是在做服装本身，更是在坚守一种文化。中国旗袍在海外很受欢迎。”下一步，他还会继续开拓欧洲等海外市场，目前正在洽谈当中。

星巴克清华演讲英文稿篇五

苏州大学本科生毕业设计（论文）

星巴克（中国）体验营销策略分析

苏州大学本科生毕业设计（论文）

苏州大学本科生毕业设计（论文）

摘要

苏州大学本科生毕业设计（论文）

abstract

苏州大学本科毕业生设计（论文）

第一章 体验营销的概述

1.1 体验及其相关理念 1.1.1 体验

毫无疑问，一个体验营销案例的成功与否关键在于消费者在整个体验的过程中是否对体验满意以及满意值的大小（满意值用于表示顾客满意的程度，满意值越大说明顾客对体验越满意），那么，我们应该采取什么方式才能科学有效的计算体验营销下的消费者满意值呢？大部分学者给出了这样的答案：消费者体验值和消费者期望值之间存在的差额可以近似认为就是消费者满意值。

苏州大学本科毕业生设计（论文）

设想如下（见下图）：

从上述模型我们可以进行分析可以得出结论：消费者体验满意度与其体验结果和体验期望的差额是直接挂钩的。顾客满意需要顾客的体验结果能够大于或者等于顾客期望，顾客满意是顾客忠诚的前提，当顾客在多次体验中均获得满意，会逐渐由顾客满意成为顾客对企业的高度认可乃至于顾客忠诚；相反，当顾客的体验结果小于顾客对产品和服务的期望时，顾客会出现不满意感，具体表现为提出意见、抱怨甚至终止体验。

1.2 体验营销的特点 1.2.1 顾客主动参与

马斯洛需要层次理论将一个人的需求分成了五个类别，它们分别是生理需要[physiological needs]、安全需要[safety needs]、爱和归属感[love and belonging]、尊重[esteem]和

自我实现〔self-actualization〕五种需要就像阶梯一样从低到高，按层次逐级递升。一般来说，某一层次的需要相对满足了，就会向高一层次发展，追求更高一层次的需要就成为驱使行为的动力。因此，在服务经济充分满足了人类对于社会交往和尊重的需要之后，人类必然会寻求满足更高层次的需求即自我实现，而这也引领了体验经济时代的来临。

每一个体验都需要一个完整具体的主题，缺少了主题的体验会让消费者不知所谓。换言之，体验营销是紧紧围绕着主题出发，从而为消费者提供独具特色的体验。重要的是，体验和主题并不是随意设定的，它们需要企业对消费者进行仔细的调查之后，根据消费者的特点和产品的特色精心设计完成，同时企业对体验的整个过程要有严密的计划、组织和控制。

1.2.5 体验形式多样化

苏州大学本科生毕业设计（论文）

相关体验就是企业在消费者体验的过程中，为消费者提供相关延伸的产品和服务，增强消费者对企业的好感，从而增强消费者对某些品牌的忠诚度。

1.3 体验营销的作用

1.3.1 体验营销有利于提升顾客忠诚

顾客忠诚是顾客在长期消费过程中由于多次的消费满意形成的、对企业和企业品牌充满信任感。高度的顾客忠诚是企业能够保持原有市场份额的重要因素，而顾客忠诚从本质上讲是消费者对品牌的特殊情感，这种情感是日常积累培养起来的，并不是一朝一夕所能完成的。企业在实行体验营销的时候，必须不断的和消费者进行沟通交流，准确把握消费者需求，这样消费者才能真正满意，才能形成顾客多次重复消费

的良好局面。如是多次之后，顾客在需要购买相似产品时就会第一时间想起你的品牌与产品，而不会选择其他企业，这也意味着顾客对你的品牌保持忠诚。

1.3.2 体验营销为企业增加新的利润增长点

苏州大学本科生毕业设计（论文）

难忘的一面，消费者就会为此购买。

第二章 星巴克公司体验式营销策略的实施

感官体验营销策略的关键之处在于创造知觉体验的各种感觉，它是通过与人们各种直接感官相联系的方式，通过独特的感官体验引导消费者，增强消费者的购买动机。

在视觉体验上，星巴克公司往往会在开店之前进行准确的选址定位，同时会要求高级设计团队根据选址周围不同的环境与氛围进行独特的设计，力求将星巴克咖啡店与周围环境最恰当地融合在一起，同时展现每一家星巴克不一样的个性设计。这样做不仅仅凸显了自己独有的咖啡文化，而且和谐包容了周边环境，每一家星巴克的店面都与周边形成一道美丽的风景线，满足顾客见到星巴克的每一眼的视觉享受。

在听觉体验上，利用音乐效果进行现场氛围烘托是每一家服务性企业在店面或现场都常采用的战略手段，但星巴克往往能做到别出心裁。白领阶层是星巴克的主要顾客群体，他们追求潮流和时尚，因此星巴克店内经常播放一些爵士乐、美国乡村音乐以及钢琴独奏等。他们天天面临着强大的生存压力，精神安慰是他们平时休息之时最为需要的，这时刻的音乐正好起到了这种作用，让你在消费这独特的文化中，催醒你内心因为生活重压已然消失的情感，让你从拾怀旧与轻松的感觉。同时，星巴克在选择音乐时常常会考虑地方不同的特色、不同的潮流，以此来迎合不同消费者不同的体验需求。

在触觉体验上，星巴克也为消费者提供了自己独特的见解。例如在桌椅及柜子甚至还包括地板的使用方面，许多咖啡店倾向采用大理石，而星巴克执着于使用木质的材料，这样一方面能够让消费者感受到高雅、稳重及温馨的感觉，另一方面也能够将自己与其他咖啡店区分开来，更容易给消费者营造独特的消费体验。

苏州大学本科毕业设计（论文）

2.2 情景体验

情景体验是指企业在实施体验营销的过程中，设计创造一个与众不同的环境、营造一种令人难忘的氛围来迎合消费者，最终使消费者能够在全新的情景下实现自己的个性化需要。

一个好的氛围会像磁石一般，顾客被时刻吸引着，不知不觉间就会再次消费。一个成功的情景体验重点就在于营造这种令人流连忘返的气氛。星巴克是一种自由开放、美国式的消费文化。在星巴克的店内，顾客可以随意挪动桌椅、自由的选择座位，与同伴自在谈笑，没有古板的教条来进行约束。在星巴克店内，每个星巴克的员工都坚信着卖咖啡是一件重要的事，但比咖啡更重要的是让顾客感受到消费时的氛围。

1) 悠闲。星巴克在设计每家咖啡店的内部时，都尽力营造一种独特优雅的氛围，每一位步入星巴克的消费者，都会沉醉于咖啡店典雅、悠闲的人文环境：木质独特的桌椅，清雅舒心的音乐，考究全面的器具。当你步入星巴克之时，悦耳的音乐悄然回荡，给在城市中饱受生活重压的人们一丝心灵的慰藉。在色调配合方面，星巴克咖啡店也进行了精细挑选，最后选择了整体使用暗红与橘黄色、配以柔和略带暖色的灯光的方案，为整体添加温馨悠闲的气氛。

有一句话深刻形象地展现了星巴克服务的本质，同时也揭示了星巴克成功的秘诀，那就是“认真对待每一位顾客，一次

只烹调顾客那一杯咖啡。”为了保证每一杯星巴克咖啡的绝对纯正，星巴克每年都投入大量的资金和时间对星巴克咖啡店的雇员进行严格而系统的训练，直到他们掌握每一种咖啡的制作与知识为止。因此，在星巴克店内，顾客可以与雇员们交流学习咖啡的知识和制作的技巧，每一位星巴克的员工都会用自己全面详细的知识，为顾客带来更加周到完善的服务体验。

星巴克通过自己的服务，成功的跟随着时代进步的脚步，在消费者需求的中心由产品转向服务、再由服务转向体验的时候，为消费者带来了独特的“星巴克体验”，将自己核心的企业文化与消费者的诉求紧密相连，为星巴克的成功奠定了基础。

苏州大学本科生毕业设计（论文）

2.4 社会体验

为了获得更多的市场份额，星巴克在努力将自身咖啡品牌价值发挥到极致的同时，还致力于从不同的角度来增加自己品牌的附加价值，使自己的咖啡更加与众不同、受消费者的欢迎。星巴克在咖啡延伸体验上的突破，曾为整个咖啡行业带来过许多革命性的变化。例如2004年，星巴克在美国首次为消费者推出了“赏乐咖啡屋”的服务。星巴克为消费者精心准备收藏了百万正版音乐，其中包含经典音乐、流行歌曲甚至钢琴独奏等等，每一位进店的消费者都可以花费九美元选择自己心仪的七首音乐，为自己“diy”与众不同的音乐cd。同时，在面对越来越多的消费者和消费人群，星巴克在销售咖啡之余再次推出了限量版的咖啡杯垫、咖啡杯等咖啡延伸产品，刺激了消费者的消费欲求，不断为其在消费过程中的体验注入全新的内容，有力提升了消费者对星巴克的忠诚度。

第三章 星巴克公司在中国的体验营销实施中存在的不足

3.1在中国受到茶文化的冲击

中国毕竟是一个茶文化起源并盛行的国家，星巴克想要在茶文化的基础上将非本土的咖啡文化融入中国人的日常生活并非是一件简简单单就可以完成的事情。上千年来，中国人一直秉承着喝茶的传统，咖啡无疑是对传统的一次巨大冲击，目前来看，将喝咖啡引领成一种每个人的习惯还需要很长的路需要去奋斗，可以说是任重而道远。

苏州大学本科生毕业设计（论文）

题，更不用说行业壁垒。因此，咖啡行业中的成功是由市场决定的，仅仅简单地满足顾客对一杯咖啡的需要已经不能在众多竞争者中获得顾客的青睐，如何为自己的咖啡附加更多的价值来迎合中国消费者的需要，成为星巴克占据市场的重要课题。

如今星巴克在自己发展上采取了不断地开设新的店铺以及推出新产品的策略，毫无疑问，这样的发展策略确实会给星巴克带来很多销售业绩的增长。但是这样的发展策略也会极大的分散管理人员的精力。同时新产品的不断推出（例如2009年via品牌独立包装的速溶咖啡）更使星巴克在中国原本清晰的定位变得模糊。

2012年，星巴克全球董事长霍华德·舒尔茨公开表示将在全球各地长期店铺的目标数量从30000家提升至40000家，在中国能够至少运营1500家门店。无可否认，企业确实报以了美好的愿景，但是新运营的星巴克门店能否被当地消费者所接受，能否很好地融入当地的文化生活环境，与当地的周边环境相辅相成、事半功倍还是事倍功半，这仍然是一个未知数，需要星巴克自己对新开拓的市场进行更为详细的调查与研究。

苏州大学本科生毕业设计（论文）

有的星巴克独特的咖啡文化等多方面体验,换言之星巴克正在变得“泯然众人”,它正在逐渐失去自身作为“第三生活空间”所独特固有的温馨自由的气氛。顾客在消费过程中感受到星巴克服务质量的下降、体验结果小于期望,会直接导致顾客忠诚度的下降、顾客的不断流失。

第四章 完善星巴克公司体验营销的对策

4.1 加大投入宣传星巴克的咖啡文化

对于每一家咖啡馆而言,整体的口碑是它至关重要的部分。星巴克想要利用好自己口碑的优势,首先要维护好自己服务的口碑。星巴克的服务一直都是它的优势所在,它应该继续扩大自己的优势,将自己的优势发展扩大为同行业内的胜势。星巴克应该投入更多的时间和精力来完善自己的服务,在以消费者为本的道路上更加努力。面对不同的顾客群体,苏州大学本科毕业生毕业设计(论文)

星巴克可以将他们按照年龄、性别、职业等进行更加细致的分类,根据分类对不同类型的顾客服务时,可以将咖啡产品进行精心的组合,给与顾客“专门定制”的感觉,主动满足顾客的个性化需求。在服务过程中,咖啡侍应生需要流露出如朋友般自然的亲切与热情,还要积极主动倾听顾客的意见,谦逊有礼的接受顾客的赞扬或者抱怨,努力拉近与顾客间的距离。每一名星巴克的员工都应当力求将每一处细节做好,让消费者感受到名副其实的“第三生活空间”的无穷魅力。

第五章 星巴克体验营销的启示

世界著名的未来学大师阿尔文托夫勒在其著作《未来的冲击》中将人类社会经济发展的几千年历史进行了系统的概括,他将其分为三个阶段,分别为产品经济时代(包括前产品经济时代和后产品经济时代)、服务经济时代和体验经济时代。星巴克作为体验营销的经典,不仅仅预示着体验经济的到来,

还说明企业在注重商品本身使用价值的基础上，开始更加重视产品延伸出的内涵，也只有如此企业才能更好更有效地为产品附加顾客价值，同时由于网络时代为产品的产出和销售带来了极大的便利，人们对价格已经不再像原先那般敏感了，更多的将目光聚集在产品或服务所能带来的个体心理上的满足，愈来愈注重消费的心理效益。这意味着消费者的精神需求正在渐渐逐步取代和超越人们对产品的物质需求，它正在慢慢对人们的需求产生主导性的作用。相对应的，现行的服务经济也将慢慢地被体验经济所取代。

随着时代的进步，为了迎合经济发展的需要，越来越多的企业与时俱进地在自己营销模式中增添了体验营销策略。企业在使用体验营销策略的时候，一是要充分考虑商品的功能和消费特点，二是要符合顾客的心理需要。在此基础上，独具匠心的设计理念、恰到好处的环境氛围、完善必要的服务内容以及流畅优美的服务流程，让顾客在这一系列美好的现场感受中不经意间的形成自主的消费欲望，并为自己留下了深刻的美好感受。这有助于企业实现顾客的重复消费，并通过顾客之间的相互推介吸引了更多的顾客消费。而企业也在这体验营销中为商品添加了更多的附加值，创造了更高的销量，达到长期利益最大化，保持自身更有利的竞争地位。

苏州大学本科毕业设计（论文）

自己的工作“同样是服务生的工作内容，在星巴克确是一份事业和荣耀”在星巴克，所有的员工都会以“伙伴”相称，用这亲密的称呼来拉近彼此间的距离，促进相互之间的尊重与信任。同时，星巴克通过给予员工有限股权的方式来减少员工的流动率和流动人数。在能够增强员工忠诚度的同时，工作时间久的员工也会记住更多常客的喜好，从而给予顾客更好的消费体验，进一步完善了星巴克的体验营销。

在体验经济到来的时代，体验营销模式和理念不断发展，人们将目光更为关注于精神方面的消费需求，也更加注重个

性化的消费体验，这为我国企业发展提供了一个良好的机遇，只要抓住消费者消费前中后三个阶段的个性需求，设计符合其体验需求的产品和服务，相信得到他们的认可和青睐不为难事。

苏州大学本科生毕业设计（论文）

参考文献

星巴克清华演讲英文稿篇六

尊敬的领导：

您好！

首先，十分真诚地感谢您抽空翻阅我的自荐书。

我叫牛希，现就读于长沙理工大学三年级，主修会计学专业。随着时间的充裕，出于锻炼自我的目标，我希望到贵公司兼职相关职务，扩宽视野的同时，也更加充实自己。

我曾任城南学院证券投资理财研究协会副会长，系团总支学生会副书记，系纪检部部长、副部长，系首届毕业生晚会总负责人，班级团支书等职务，有一定的学生工作经验和组织管理能力。

课余时间，我曾进入学校后勤集团勤工助学基地工作，并荣获“优秀员工”称号。在实践过程中，我学会了思考，学会了做人，学会了团结协作的合作精神，培养了吃苦耐劳、乐于奉献、务实求进的思想。

此外，我也曾兼职校内代理工作，业绩显著，得到了大家的认可。

本着“服务他人、锻炼自我”的理念和原则，我有着较强的责任心，认真负责地对待每一项工作，有着较强的适应能力和自律能力，工作勤勤恳恳，精心组织，注重细节和效率，力求做到尽善尽美。因此，我多次获得“优秀学生干部”、“优秀团员标兵”等校级、院级荣誉称号。这更加激发了我积极进取、不断追求的斗志和信心。

学习上，我努力提高专业知识水平，同时也注重多方面的发展，现已取得英语四级证书，并在学习日语、考取英语六级以及专业从业资格证的道路上不断奋斗着！

我是个性格开朗、真诚坦率的女孩，学习工作之余，我喜欢看书，看电影，打乒乓球，也会和朋友们小聚，休闲娱乐之际，放松身心。读书使人增长知识，丰富内涵，提高文化素养；活泼的运动，也增强了体质，让我精力充沛地面对每一天。

同时，我也通过参加党校的培训和学习，不断提高自己的思想政治觉悟。我于去年光荣地加入了党组织，成为一名中共预备党员，这让我更加坚定了全心全意为人民服务的决心。

我会用自己的真心去完成每份工作，做好每件事情。

再次感谢您在百忙之中给予我关注，祝愿贵公司蒸蒸日上，日益腾飞！

此致

敬礼！

自荐人：牛希

20xx年4月22日

星巴克清华演讲英文稿篇七

大家晚上好!

我演讲的题目是我的大学生活，很高兴今天能给我这样一个机会站在这里，来表达我内心对大学的那份感情，对学生会的那份憧憬。

大学，一个丰富多彩的世界。酸甜苦辣都是大学的经纬点。

有人说大学生活绚丽多彩的，也有人说大学生活是无聊空洞、浪费青春的。也许，后者更多一些。是的，其实，他们说的都是正确的，因为真实经历，他们才会那么说，这两者是不矛盾的。这是因为在大学里，有的人确实过得很充实、很开心，深深留恋这块他们认为是一辈子都无法重复的净土。也有的人，从一踏进校园就很失望，觉得一切都跟自己想像的不一样。从此浑浑噩噩混日子，最终醒悟的时候才猛然发觉，仿佛一夜之间，大学已经过去，随之逝去的还有自己宝贵的青春。记住，只有后悔大学混了几年的人，而不会有后悔上了大学的人。即使是那些在校时贬得他的母校犹如人间地狱的人，多年以后，回忆起大学时光，也往往会感慨万分，甚至泪流满面。不管你未来大学过得如何，至少你要时刻提醒自己：人生只有一个大学阶段。

当我独自一人静静待着的时候，我都会陷入深深的沉思：难道就要这样昏昏噩噩地度过四年的大学时光吗？难道青春就是这样碌碌无为、没有光彩吗？不，不，不是这样的，大学的生活应该不单要学习，还应该有更丰富多彩的内容。于是我重新规划了我的大学生活。具体到了每一天，并且每天都要落实。还积极的参加了一些课外活动。

如今这个学期快接近尾声了，在这几个月里有酸也有甜，也有苦，也有乐。虽然每天有点累，有点忙，但我觉得过的很充实。

我想大学生生活未必是灿烂的，因为我们要经历寻求、寻找，完善的成长；大学生生活未必是富有的，因为我们要走出校园，面对社会，各种压力的挑战；但，大学是美好的，它让我们学会了独立，学会了坚强，完善了自我；大学生生活是精彩的，是富有意义的阶段，是成就梦想、展示自我的平台，是人生一幅美丽的画卷。

我希冀拥有天使的双翼，我渴求归期梦想的芳园，我甘愿尝试披荆斩棘的历程。我的心愿就是让理想漫过青春，让幸福滋养生命。也许，我有机会牵系昨日的往事之手；有能力珍惜今朝的红尘之烟；有理想勾勒未来的幸福之州，那么飞奔的时间老人会在灿烂的日子里赐予成长的诗篇！

美好的年华，没有理由不走下去，没有理由不敢走进未来。最后，希望我的大学，有一个美好的开场，动人的过程，完美的谢幕！

星巴克清华演讲英文稿篇八

1、您是一家咖啡店的店经理，你发现店内同时出现下列状况：

- 1) 许多张桌子桌面上有客人离去后留下的空杯未清理，桌面不干净待整理。
- 2) 有客人正在询问店内卖哪些品种，他不知如何点咖啡菜单。
- 3) 已有客人点完成咖啡，正在收银机旁等待结帐。
- 4) 有厂商正准备要进货，需要店经理签收。

请问，针对上述同时发生的情况，你要如何排定处理之先后顺序，为什么

会是哪几种，各原因如何应对？

星巴克清华演讲英文稿篇九

大学生涯就在这最后的毕业实*结划上圆满的句号，我曾经以为时间是一个不快不慢的东西，但现在我感到时间过的多么的飞快，两年了，感觉就在一眨眼之间结束了我的大学生涯，毕业实习是一个最重要的一个过程，最能把理论知识运用到实践中的过程就属毕业实习了，这也是我们从一个学生走向社会的一个转折，另一个生命历程的开始。

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么也不懂，没有任何社会经验。但是通过这次的毕业实习学到了很多，这对我今后踏入新的岗位是非常有益的。除此之外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段过程，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。这段实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对会计行业有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。在次理论与实践相结合的过程中，在前辈们悉心指导下，我不但对会计行业有了全新的认识，从无数次的失败中吸取了宝贵的经验教训，而且随着时间的推移，自己的意志也得到了磨练，恐惧心理也逐渐的消失了。

1. 办理银行存款转账和现金的保管。
 2. 负责支票、发票、收据的管理。
 3. 登记银行日记账和现金日记账，并及时与银行对账。
1. 现金收付的，要当面点清金额。
 2. 现金多付或少付金额，由负责人负责。

3. 每日做好日常的现金记账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏，下班后现金与等价物交还总经理处。
4. 一般不办理大面额现金的支付业务，支付用转账手续，特殊情况需审批。
5. 员工外出借款无论金额大小，都需总经理签字，批准并用借支单借款，若无批准借款，引起纠纷，由责任人自负。

我觉得能够在这次的. 毕业实习中学到了很多的东西，以往不注意的细节，在这中必须让自己去注意的。也是我在大学所学到知识的一个体现，我深深知道，每的学习实践环节都是那么的来之不易，都是通过领导的深思熟虑后，才给我们定下目标，然后让我们在知识的海洋里翱翔，让我们随着年龄的增长不断的扩充自己的知识领域，也逐渐成熟，逐渐长大，领导同时也教导我们逐渐成为一个能够为身边的人，为家庭，为国家做出点点贡献的人，教导我们学会感恩。所以，我在这次的毕业实习中，认真对待每一个过程，希望自己的认真，自己最后的毕业实习的成果能够回报老师这么多年来教导，这么多年的奉献。

1. 多听，多看，多想，多做，少说

我们到实习单位工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度。态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必要的联系，刚开始去我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎么做，多听别人怎么说，多想自己应该怎么做，然后自己亲自动手去多做，终于住短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

2. 少埋怨

在条件艰苦的地方，也许有的人会觉得这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

3. 与他人和睦相处，加强和同事以及他人之间的沟通

学校里成绩不错的学生变成了未知领域里从头开始的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样改变了角色；老师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不同。在这样的转变中，对于沟通的认知显得明显苍白。于是第觉得自己并没有本以为的那么善于沟通。当然，适应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和实践会让我很快完成这种角色的转变，真正融入到工作单位这个与学校全然不同的社会大环境中。

4. 虚心学习

在这次实习过程中，我们碰到很多问题，有的是我们懂得，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然，要把社会实践当成我们真实的老师。

5. 错不可怕，就怕一错再错

每一个人都有犯错的时候，工作中第做错了不要紧，领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第犯错时的待遇了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业

心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。再就是时常要保持一颗学习，思考的心。作为一个大学生，最重要的就是自己学习和思考的能力。

总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然在步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好了足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会上的竞争是残酷的，但只要努力地付出，我的职业生涯就必定会开出希望的花，结出成功的果——我相信。

“千里之行，始于足下”对我走向社会起到了一个非常重要的作用，对将来走向工作岗位也有着很大帮助。更重要的是向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，它们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识和道理。

我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分，完成毕业实习的任务，而是在开启“生命之旅”大门的过程中迈出了第一步。我一定会好好地珍惜这个机会，并为自己所喜爱的生物科技努力贡献自己的聪明才智。我在实习这段时间里受益匪浅。我在那里不仅学到了很多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在这段时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会，了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处事的方法。十几年的学生生活，

即将画上一个句号。

星巴克清华演讲英文稿篇十

平安，人生最基本的企望，人生最美好的祝福。

然而，在我们的生活中，令人遗憾地还有许多意想不到的事故.....由于我们的年幼，缺乏生活知识，缺乏社会经验，缺乏自我保护能力，各种意外事故就容易发生在我们身上，尽管今天我们还不能对每一个人或每一件事的发展过程中，是否会发生事故或灾祸做出精确预测或推断，但是，只要我们有了一份警觉，懂得一些知识和规律，掌握一些避难和应急的方法，做到“超前防范”和“临危能应”，我们就会把天灾和人.祸可能造成的伤害及损失降低到最小限度，就能在灾祸发生时获得最大的生存机会。

在我国实现经济跨越式发展的今天，我市城市交通也发生了巨大的变化。城乡道路网络进一步完善，逐步形成地面、地下、立交相结合的立体化城市道路交通体系。不仅方便了人们出行，也使我们美丽的家园尽显出现代化大都市的风采。

但与此同时，天津这个千万人口的大城市，机动车拥有量已超过90万辆，自行车超过780万辆，使我市道路交通已处于较为饱和的状态。时有发生的道路交通事故，甚至重大伤亡事故，不断为我们敲响警钟。

大，小女孩总是看见爸爸耐心地在等待着。回家的路上，小女孩总是开开心心地向爸爸诉说学校一天所发生的.一些有趣的事。

小女孩心里很着急。当小女孩得知自己的爸爸已经死去，她似乎傻了，她扑在爸爸的尸体上不断哀求：“爸爸快醒醒！我要爸爸！我要爸爸.....”她多么希望这场交通事故没有发生，多么渴望爸爸能够醒来，象平常一样用自行车载着她上下学

啊！

交通事故是那么可怕，一刹那间，就夺走了人的生命。现在路上的车辆越来越多，马路越来越拥挤，同时交通事故也越来越多，每年，有多少的生命被夺走，有多少个家庭被破坏，有多少人要失去亲人了。如果我们每个人心中都有交通规则，每个人都能自觉遵守交通规则。我相信一定可以避免很多悲惨的交通事故。

随着经济的日益发展，马路上车辆川流不息的景象随处可见。