

# 最新白酒业务员工资提成方案细则 白酒业务员工作总结(大全8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 白酒业务员工资提成方案细则篇一

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2022奥运会带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对

高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

文档为doc格式

## 白酒业务员工资提成方案细则篇二

- 2、不断了解客户服务或产品的`卖点，满足其推广需求；
- 3、负责团购产品市场调研和需求分析；
- 4、可独立制订并实施有效的开拓谈判计划；
- 5、开发新客户、新市场，增加产品销售范围，并维护重要客户关系；
- 6、完成公司要求的业绩指标。

- 1、大专及以上学历，3年以上销售行业从业经验；
- 2、对销售和市场拓展有着浓厚的兴趣，热爱销售工作；
- 3、性格外向，具有较强的沟通表达能力，较强的公关能力、应变能力和商务谈判能力；
- 4、熟悉互联网，良好的计算机应用技能；
- 5、良好的客户服务意识，较强的品牌及营销策划能力；
- 6、有线下商务拓展工作经验者优先。
- 7、有自己的销售渠道。

## 白酒业务员工资提成方案细则篇三

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然20年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但

整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

## (一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在西南，以为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

## (二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：
- 2、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了“天元副食”，已近年底了！
- 3、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；
- 4、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；
- 5、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量

也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

在公司领导和各位同事关心和支持下，20年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

## 1、市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，请保留此标记通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2、市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且

市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、市场的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的年，站在年的. 门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

## 白酒业务员工资提成方案细则篇四

一：实际目的：

寒假对于我们大学生是个难得的假期，因为这段时间我们可

以崛起所好，做很多自己想做但平时又没有时间做的事。所以我参加了社会实践，我的实践单位是：四川五粮液天酿地酒商贸有限公司，该公司成立于xx年4月是五粮液现代人酒的四川运营商。主要销售五粮液现代人酒、五粮液东方龙酒、宁夏枸杞红红酒. 我公司是用一种全新的模式来运营白酒，争取能把现代人酒做成全国的强势白酒品牌。参加该实践，不仅能锻炼我的能力，同时能增长我的见识和我的社会经验，最重要的收获是在这期间自己所经历的对社会的现实以及不易的真实感受，参加该事件，我作为一名见习销售经理，主要任务就是为了对外向市场推销该公司的各类酒。

## 二：实践内容：

在寒假将至的时候，报名参加了校区组织的在五粮液天酿地酒商贸有限公司的社会实践。在期末考试之后，回到潼南。对自己认为需要该公司各类酒的一些酒店或单位等做了一个列表，以为后来去依次推销做下准备。

## 三：实践结果：

当前时代，无论什么行业都是秉承“以人为本”的理念，作为一名参加社会实践的大学生，特别是一名参加与销售有关的社会实践，不仅需要具备良好的销售能力，同时还要身兼很多方面的素质。但这对于一名缺乏社会经验的在校大学生来说，无疑是一件很难的事情。对于销售，我们的目的是为了把商品卖出去以换取利润，顾客就是上帝的良好服务态度是必须的，要想获得跟多的利润就必须提高销售量。这就要求我们必须想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的需求。

在参加社会实践的过程中，通过我自己的亲身体会以及自己的一些了解，觉得在实践过程中还存在很多问题：



4. 对参加社会实践的学生没有进行相应的挑选，导致许多不必要的浪费；

问题解决建议：

3. 在发放广告单及产品样品的时候还应该对此次参加社会实践的同学进行一些技巧类知识的指导，以及此产品在哪些地方更容易推销，让大家能够确定主要的销售目标。

## 白酒业务员工资提成方案细则篇五

酒水销售个人工作总结我是营销部的xxx是20xx年2月份进入公司的。20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等。想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

## 白酒业务员工资提成方案细则篇六

我是20xx年11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况□

xxxx江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习!

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新:

1)、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》。

2)、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑。

3)、酝酿人力资源管理制度。

4)、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1)、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)□7100xxxx免费电话。

2)□xx大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3)、协助xx经理做好办公室方面的工作。

4)、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5)、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

6)、与王经理分工合作，往xxxx□xx地区和xxxx区打招商电话。

1)、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2)、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1)、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研xx六县区酒水市场情况的任务。

2)、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对xxxx区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料□xx29家、xx市26家□xx市35家□xx县41家□xx县30家□xx县37家(对原来的资料进行补充)。

1)、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2)、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3)、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4)、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5)、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6)、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7)、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

## 白酒业务员工资提成方案细则篇七

尊敬的经理：

你好！首先感谢您在百忙之中抽时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入公司以后，由于您对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机会和挑战。经过这段时间在公司的工作，让我学到了勤劳致富，踏踏实实做事情才能成为自己想要成为的人。以及关于红酒销售这方面的知识，做人做事的方法。积累了一定的社会经验和工作经验，对此我深表感激。

在这两个月的工作中，我从富家公子哥式的纨绔子弟蜕变成一个勤劳、踏实的有志青年。即使我的高考以失败告终，却永远不会让我忘记有志者事竟成的道理。从刚进公司什么东西都不会做，到后来可以独自一人行动。这期间不乏您以及各位同事的帮助和支持。同样体现出我具有一定的学习能力和工作能力。为了更好的吧、把优质干红送入客户手中，我常常冒着酷暑工作。在此期间我从未打烂一瓶红酒。在上述事件中，足以特显出我是一个热爱自己工作岗位的员工。

由于我个人问题，以及未来事业规划与公司的发展不符，所以我渐渐失去了刚进公司的那份激情。为此我进行了长时间的思考，觉得公司的发展需要更有用的人才来建设。所以我提出辞职。我知道这个过程让我痛苦，也会给您带来一定程度的不便，对此我深表歉意。

我于20xx年x月xx日离职。为了减少我离职对现在工作的影响。我请求公司保留我的手机和qq在此期间我会完成工作交接。对同事的疑问，做出详细的解答。

对于一名优秀的员工，他热爱自己的工作岗位。我就那名员工。接下来我将面临更艰难的挑战，以及对未来的选择，这需要公司对我的肯定，虽然我马上就要离开。我希望公司给我这名优秀的员工奖励，不只只是精神上的，还有物质上的。这是我离开公司最大的也是最后一个心愿。

非常感谢您在这期间对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言是弥足珍贵的。将来无论什么时候，我都会为曾是公司的一员感到荣幸。我确信在公司这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝公司经理和所有同事身体健康，工作顺路！

再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够体谅我的个人实际。对我的申请予以考虑批准。

此致

敬礼！

申请人□xx

日期□xx年xx月xx日

## 白酒业务员工资提成方案细则篇八

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

1、年度总现金回款1xx万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业

务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

### 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

### 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

### 3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管



理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有xx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行业务；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化；
- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！