# 2024年员工积分激励方案(模板13篇)

作者：心灵宝藏 更新时间：2024-03-27

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。员工积分激励方案篇一1、云广告：又叫精准广告，公司推出*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**员工积分激励方案篇一**

1、云广告：又叫精准广告，公司推出的一款互联网产品，是一个互动、精准、诚信、专业的超大网络广告发布平台，可为客户提供全方位的互联网广告服务。

2、红通币(h币)：公司秒结秒算客户奖金的代用货币，也是公司与客户、客户与客户之间通行的货币。1h币等于1元人民币。

3、平安通道：又叫生命线，客户注册加盟时所在实点位置的那条通道。

4、财富通道：又叫财富线，客户符合公司规定条件时，系统自动分配给客户的那条通道。客户在平安通道直接推广1个云广告位即有资格开通财富通道。

5、全球一条线借力通道：公司将全球所有加盟的客户全部按注册激活时间先后顺序排列在一条线上互相借力发展的那条通道。

6、点位：每个客户注册加盟时都有两个点位：一个在全球一条线借力通道上，叫借力点位;一个在平安通道上，叫实点位。

7、拐：自己的财富通道主线叫1拐，自己财富通道主线上所有客户再开通的财富通道叫2拐，以此类推。

8、注册：初次缴纳2个月云广告租赁费220元，并激活成功。

9、续费：客户第三个月起每月重复缴纳云广告租赁费110元，并缴费成功。

二、客户资格

云广告位租赁费110元/月。初次缴纳2个月(220元)租赁费租用公司1个云广告位，即成为公司客户。第三个月起，每月按时续交租费1次。所有客户免交公司网络使用维护费。所有客户可以使用云广告宣传合法信息，并有资格宣传推广云广告位获取推广奖励。

三、客户待遇

(一)新人注册加盟时各星客户所拿奖金：

1、一星客户：初次缴纳2个月(220元)租赁费租用公司1个云广告位，即成为公司客户。。

一星客户获得全球一条线借力通道本人点位后自动下滑压缩20个点位所开财富通道3拐内无限深度注册点点2h币奖金。

2、二星客户：直接推广1个云广告位同时开通财富通道即成为公司二星客户。

二星客户除获得一星客户奖金外：

(1)再获得全球一条线借力通道直接推广客户点位后下滑压缩10个点位所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点1h币奖金。

(2)再获得自己平安通道直接推广客户所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点15h币奖金。同时再获得这个直接推广客户所开财富通道主线所推荐的所有客户再开通的财富通道主线(1拐)无限深度注册点点15h币奖金。

3、三星客户：开通财富通道并在财富通道直接推广1个以上云广告位即成为公司三星客户。

三星客户除获得一星和二星客户的奖金外：

(1)再获得自己财富通道所有客户在全球一条线借力通道点位后下滑压缩10个广告位所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点1h币奖金。

(2)再获得自己财富通道前5拐无限深度注册点点5h币，后10拐无限深度注册点点2h币奖金，共计15拐奖励。

(二)续费后各星客户除获得第(一)部分奖金外，还可以获得以下奖金：

1、获得平安通道从自己实点位后压缩60层内所有广告位续费点点1h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

2、获得财富通道从自己实点位后压缩60层内所有广告位续费点点1h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

3、获得自己财富通道主线(1拐)上广告位无限深度续费点点15h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

4、获得自己财富通道上所有客户所开财富线5拐内广告位无限深度续费点点5h币奖金。只要续费，每月重复获得一次奖金。

四、重复消费

公司采用消费代替销售的方式，客户每月重复消费110元，每月重复获得奖励。公司因而持续稳定倍增长久发展。

五、秒薪结算

客户奖励全部实行秒结秒算。在初次缴费激活客户的1秒钟内，所有奖励同时以红通币的形式分发到应得奖励的客户后台h币明细账户里。客户可以随时在会员之间互相兑现，也可以随时向公司客服申请提现。

六、客户义务

客户必须每月准时缴纳110元云广告位租用费。当月没有在应交对应日之前上交云广告位租用费的，不领应交对应日之后的云广告位提成返点。系统在其本人补交日前会跳过其本人按以上办法奖励其他人，本人提成返点从补交日开始领取(以后按这个日期计算)。如果客户连续3个月没有缴纳云广告位租用费(不论缺几个月的只需补一个月的云广告位租用费110元)，公司取消其客户资格。

公司不允许客户提前续费，更不接受一次多月提前缴费。客户必须在应缴费当天之前存够续费的110个红通币，系统会自动给你续费。

注意：应缴费对应日是指客户激活当日或补交租用费之日，如果当月没有此日，则按此月最后一日计算。公司系统后台会有提示。

七、云广告位转让

云广告位可以凭密保资料转让。客户最初登记的邮箱(实名认证含身份证和手机号)是识别其身份的重要凭证之一。客户切记密保资料，密保资料泄露等于转让账号。

八、在校学生，军人，不得参与本活动。

九、所有客户必须遵守公司营运守则和所在国法律法规。

十、本奖金制度最终解释权归红通公司。

特别说明：

1、所有新老客户全部按加盟时间先后顺序排在一条线借力发展，享受制度规定利益。

2、本着“扶助弱势群体”的根本宗旨，从本制度发布实施之日起到6个月内，加盟红通并经实名认证第一个广告位且连续续费但没有收回本金(660元)的客户，经本人提出申请，公司在第七个月无条件给予补足本金差额，同时收回点位，确保红通家人不受一分钱损失。

3、本办法实施日期，以网站公布时间为准计算。

红通制度第一项

一星客户获得全球一条线借力通道本人点位后自动下滑压缩20个点位所开财富通道3拐内无限深度注册点点2h币奖金。

答： 20个都开财富线都是10个深 就是200个点位 点点2元 就在一拐上拿400元。

答：应该还是44400元 因为就新增加了22200人

答： 44400人 每人发展一个就是新进44400人 点点2元 就是88800元。

**员工积分激励方案篇二**

根据仁怀市教育和科学技术局对教育教学质量考核指标要求，为了更好地激励全校教职员工围绕教育教学中心开展工作，充分发挥学校激励机制正确的导向作用，以奖励“有效劳动”、重奖“高效劳动”为基本原则，制定本方案：

（一）、统考科目半期、期末考试成绩总提高率排名奖

学科奖：以授课教师所上全部班级为单位，学科平均分提高率（占60﹪）、及格提高率（占20﹪）、优良提高率（占20﹪）三者之和总提高率在学校同级同科排名奖励（毕业班中考成绩当做期末统考)。同级授课教师为二人的，设一等奖一名，奖金120元。同级授课教师为二人以上的，设一等奖一名，奖金120元，二等奖一名，奖金100元。一人上全年级的，如该科总提高率在同年级所有科目中位列一、二名的，获一等奖，奖金120元，位列三、四名的，获二等奖，奖金100元。）。

班级奖：以班级为单位，分年级进行。全科平均分提高率（占60﹪）、及格提高率（占20﹪）、优良提高率（占20﹪）三者之和总提高率在学校同级排名的班主任予以奖励（毕业班中考成绩当做期末统考），每年级设一等奖一名，奖金200元，二等奖一名，奖金150元。

说明：

2、会考作为过关考试，该次考试不设奖；

（二）、音乐、体育、美术教师中考特长生辅导术科成绩上仁怀一中录取线，奖励100元/人，成绩上仁怀酒高、茅台高中、仁怀四中录取线一人，奖励80元/人。

（三）、中考升学奖

学校根据各班实际对九年级升入仁怀一中人数定标，超任务完成正取一人任课教师按周课时比例进行奖励（20元每节，不含早晚自习、周末补课），超任务完成配额生一人任课教师按周课时比例进行奖励（10元每节，不含早晚自习、周末补课）。

**员工积分激励方案篇三**

奖励整个团队新马泰、海南旅游(四选一)，根据完成先后顺序选取，不重复选取(每个景点只能选取一次)。旅游日期能够选取春节或20五一，团队每个成员能够携带一名家属。

三、专家开发奖

略

四、新人奖

略

五、管理奖

略

六、相关支持政策说明

略

战士们，拿出你们的斗志，努力拼搏吧!金子在前面闪光，美景美食在向你招手，它们离你只有一步之遥，冲吧!

市场部

月26日

**员工积分激励方案篇四**

为调动广大员工工作用心性，强化广大员工的团队精神和群众荣誉感，鼓励广大员工按时完成任务，公司特设定产量奖。奖励方案如下：

一、奖励单位及周期：

该项考核为团体考核项目，以车缝流水线为考核单位，不以个人为考核对象，以流水线各周合格产成品为考核统计数据。以每周为考核周期。

二、考核原则：

以生产排期表每一款生产周期为基准，确定每周生产任务，完成给予奖励，不完成没有奖励。

(注：生产排期表以综合效率70%为基准进行编制)

三、考核方法：

1、目标任务确定及要求：

以生产排期表规定各流水线每款生产总天数为总目标，确定从开款之日起至车缝结束之日止，每一天的目标产量，再以周为单位划分成若干个考核周期。每周六根据本周产量实际状况能够对下周生产计划进行调整，但调整之后的计划不得使整款生产时间超出排期表规定的总生产时间，也不得违反正常规律，使得最后一周或几周的生产任务成为不可能实现的目标。

2、奖励范围：

流水线所有人员，含车工、付工、组长、巡检

3、奖励额度：

效率在40%-60%(含):20元/人

效率在60%-65%(含):25元/人

效率在65%-70%(含):30元/人

效率在70%-75%(含):35元/人

效率在75%-80%(含):40元/人

效率在80%以上：50元/人

(注：在计算效率时，每次转款可减全流水线1天出勤时间不计算)4、效率提升：如果相邻两周之间，效率提升到达如下标准在上述奖励标准上给予以下额外奖励：

效率提升10%(含)--20%奖励5元/人

效率提升20%以上(含)--30%奖励10元/人

效率提升30%以上，每达10%，奖励加5元/人

5、超产：如果产量超出已定计划，超产到达如下标准在上述奖励标准上给予以下额外奖励：

超产到达10%(含)--20%奖励5元/人

超产到达20%(含)--30%奖励10元/人

超产到达30%以上，每达10%，奖励加5元/人

6、以上4、5两项额外奖励不得重复享受。

7、为到达鼓励持续进步的改善目的，除转款外，任一周的产量计划不得低于上周产量，如低于上周产量，则不得享受本方案内规定的所有奖项。

四、各管理岗位职责：

生产计划制定人为各流水线组长，生产总监及车缝车间主管为奖励审核及监督职责人，务必审核各流水线生产计划贴合本方案及排期表要求。监督并全力协助各流水线完成既定计划。计算并上报奖励资金。

如发生不贴合本方案的奖励发生，比如整款生产计划不合理，生产前期的若干周生产目标明显偏低，最后一周或几周明显偏高，导致最后不能完成，不能在排期表规定的期限内完成整款生产或整款生产效率低于要求，则已发放的奖金由生产总监、车缝主管及相关流水线组长共同承担。

生产总监、车缝主管每月考核一次，并将结果在每月绩效考核中进行奖惩。以上奖励办法，从2011年5月1日开始试行。

**员工积分激励方案篇五**

xxx各位同仁：

近段时间以来，随着模具厂订单稳步增长，公司的生产人力等状况受到了严峻的挑战。在这种情况下，模具厂全体员工团结协助，精诚合作，各部门积极投入生产，涌现出了一大批敬业爱岗、乐于奉献的人和事，以真空覆膜车间为代表的先进事迹，为公司的发展作出了突出的贡献。今年11月份，真空覆膜车间在订单大幅增加，生产和技术人员相对不足，在项目、品质大力支持帮助下，slfq底壳亮银色新工艺试产一次成功导入量产，由传统工艺良率85%提升至95%。在人力只增加12人的情况下，以短时延时加班、中途吃饭轮流替换生产等方法，挖掘车间生产最大潜力，使产能增加35%。特急件生产状况下，物料员“蹲守”前制程，借料以满足生产计划顺利达成。真空覆膜车间在生产和管理的过程中充分发挥了主观能动性，在困难面前迎难而上，勇于挑战，善于发现，开创性地提出了新思路、新方法使生产计划顺利地进行，为生产任务的完成提供了重要的保障。为表彰真空覆膜车间的先进事迹，经公司领导研究决定给予通报表扬并奖励1000元。真空覆膜车间的先进事迹激励着我们奋勇向前，努力开拓，希望各部门以此为榜样，再接再厉，全体同仁合力共创佳绩、共同打响产能良率提升攻坚战，为公司创造出更多价值。

xxxx（河源）有限公司xx模具厂-人力资源科

十二月五日

**员工积分激励方案篇六**

为提高员工工作进取性，奖励优秀员工，特制定本办法。

部门优秀员工分为部门级、公司级；

（一）月度优秀员工应当同时具备以下条件：

1、入职时间满一个月以上的主管级以下员工；

2、本月圆满完成本岗位的工作，出色的表现成为部门的楷模；

3、对公司经营管理作出重大贡献或受到兄弟部门的肯定；

4、无较大过失；

（一）各部门自行进行评选，候选人名额不限，条件具备者即可参选；

（二）各部门组织对候选人进行评选，选出一名部门级月度优秀员工；

（三）由管理部组织，根据各部门推荐的优秀员工进行公司级优秀员工的评选，选出两名公司级月度优秀员工。

（四）公司级优秀员工分为后勤支持类以及技术支持类，属于后勤支持类的部门：管理部、财务部以及各技术部门项目助理；属于技术支持类的部门：安规一部、安规二部、emc、检查部以及化学分析部的技术岗位人员。

（一）管理部建立员工奖惩记录档案，作为评选月度公司级优秀员工的基础数据之一；

（三）由管理部根据各部门上报部门级月度优秀员工名单以及评语，报总经理办公室审批；

（四）在月度例会上，由与会各部门人员进行投票选定公司级月度优秀员工。

（五）经总经理办公室确定后现场发放奖励、会后张榜公告以及贴合规定的给予奖励旅游。

（一）部门级优秀月度员工

1、获得旁听月度主管级例会的机会；

2、获得优秀员工奖励，并与总经理进行合影；

（二）公司级优秀月度员工

1、获得颁发荣誉证书；

2、获得参与公司优秀员工旅游计划。

公司技术以及行政后勤岗位的员工，经个人申请或被部门管理人员推荐并确定为优秀员工，必须贴合本细则所规定的要求和具备本细则所规定的条件，并在经过评选程序后当选。评判细则分为统一适用的标准和各岗位具体标准，优秀员工应当贴合。各岗位具体标准包括两部分，一部分为公司对该岗位的目标要求，另一部份为具体考核方式。

（一）公司所有员工被评为优秀员工统一适用的标准

1、能够遵守《员工手册》和岗位职能的要求；

2、以规范的工作方法、保质保量地完成工作或根据公司领导要求处理临时任务；

3、职责心强、工作主动、爱岗爱司、品德高尚；

4、工作态度端正，包括考勤无迟到早退、工作纪律未因违纪被罚；

5、经过民主评议，得到绝大部分人的认可。

（二）公司优秀员工各工作岗位的具体标准见相应岗位职责要求。

**员工积分激励方案篇七**

1、全员植入经营意识；

2、提高经营管理意识，以收入为主、利润为辅激励机制；3、事事有考核，人人有ww指标，提高主观能动性，奖勤罚懒。

二、参与范围

绿舟文旅全员覆盖

三、激励方式1、物质类激励方式

1.1薪酬制度改革

1.1.2管理人员享受“绩效浮动工资制”。1.2成本控制管理

现有全面预算机制下，每月考核成本控制能力，成本控制为管理人员的基本义务，作为每月必须完成的责任目标，未完成根据成本类型进行相应罚款，完成不奖励；每月5日，由财务部公布预算执行情况，根据财务数据，分为以下两种情况：

1.3销售完成率管理

1.5收益性活动激励

根据单次活动利润率，单项活动核算员工奖励。具体实施办法根据活动结束结算本次活动利润，根据利润情况制定相应的奖励办法签批至公司董事长方可执行。

2、精神类激励方式

2.1年度优秀评选

根据全面经营情况，评选单项奖励，设置单项奖励。2.1.1团队考核：

组织绩效年度平均成绩第一的部门。

2.1.2个人考核：

2.1.2.1优秀个人

绩效考核年度平均成绩部门内在10%之前，通过高层投票的方式选出

2.1.2.2优秀中层

评奖细则根据年度经营情况单独拟定。2.2培训积分激励

根据培训内容分为三级培训，分别为：

2.4.1公司公共区域上墙(现场、办公区);2.4.2网络上墙(oa、qq群)。2.4“智慧树计划”

建立员工建议通道，对公司经营管理、工作岗位效率提升等方面提出可行性建议，并被公司采纳运用，给予奖励。具体实施办法详见《智慧树计划制度》。

四、建立优职档案

建立优秀职员档案，集团评优参与以档案为依据。档案内容包含个人绩效成绩、单项奖励获取、智慧树成果。

**员工积分激励方案篇八**

生产部李杰自入职以来，勤奋好学、刻苦钻研，想尽一切办法提高自己的工作技能。在工作中积极主动、一丝不苟、任劳任怨；工作岗位上兢兢业业、认真高效，能够积极的完成班组长交给的生产任务。在产品质量上都能达到品质要求，做出了很好的成绩。为公司发展贡献了力量，为公司树立了学习榜样，达到发扬成绩、总结经验、引导全体员工比学赶帮，共同进步的目的，在全公司范围内形成一个爱岗、敬业、学优、争先的工作氛围，经公司领导研究决定：评选李杰为优秀员工。奖励150元。公司号召全体员工以他为榜样，团结协作、努力进取，为公司稳固、健康发展贡献自己的力量。

特此通知

**员工积分激励方案篇九**

留住人才的关键是：不断提高要求，为他们提供新的成功机会。人人都希望获胜，热爱挑战是优秀员工的普遍表现，如果企业能不断提出更高的目标，他们就会留下。作为一个管理者，你要认识到在员工成长时，他们需要更多的运用自己的头脑来帮助企业并被认可的机会。所以你必须创造并设计一些挑战机会以刺激员工去追求更高的业绩。只有当员工感到自己在工作中能够得到不断的支持，能够不断地学到新的东西，他们才会留下来并对企业更加忠诚。

**员工积分激励方案篇十**

公司各部门及全体员工：

在刚刚过去的8月份，公司涌现出了一批敢于拼搏、全力以赴的优秀员工，在公司内部起到了模范带头的积极作用。为树立典型，进一步调动广大员工的积极性，经公司考核，评选以下5名优秀员工，并通报表扬：

中国好酒招商网业务王莉：她是入职不到一年的新员工，出差过程中她积极主动，任劳任怨；工作中她勤奋好学，刻苦钻研，想尽一切办法提高自己的工作技能和每个电话的通话质量；她的敢于拼搏、全力以赴的\'精神，换来了自己的快速成长和超高的业绩，也得到了公司领导和全体员工的一致认可！在8月份的考核中，王莉被评为优秀员工第一名，特提出表扬，并奖励人民币400元！

中国农化招商网网站美工杨柳：她总是积极进取，踏实肯干；她对本职工作兢兢业业，认真负责。她在完全胜任编辑工作的同时，善于利用业余时间自主学习，终于通过自己的努力由编辑转为美工，但无论在哪个岗位上她都能不断努力，不断进步。她的努力得到了公司领导和全体业务部的认可。在8月份的考核中，杨柳被评为优秀员工第二名，特提出表扬，并奖励人民币300元！

火爆食品饮料招商网业务赵会敏：她脚踏实地、竭诚奉献，全力贯彻公司“不断学习，快速提升”的要求，提升自己的业务技能；她始终坚持“客户有效益，我们才能生存”的服务理念，想客户所想，急客户所急，把客户的产品当成自己的产品，使客户的效益最大化。在8月份的考核中，赵会敏被评为优秀员工第二名，特提出表扬，并奖励人民币300元！

办公室王艳丽：在公司日常管理工作中，她总是积极主动，对本职工作兢兢业业，;她踏实认真，总是快速高效的完成领导交办的紧急任务；她交际能力强，成功组织公司的各项活动，为公司内部的团结和稳定作出了突出贡献！她爱岗敬业，锐意进取的精神得到了全体工作人员的肯定！在8月份的考核中，王艳丽被评为优秀员工第三名，特提出表扬，并奖励人民币200元！

网站编辑陶湘杰：他性格活泼开朗，工作积极主动，认真负责；他利用公司提供的学习机会，从一点一滴学起，已经成长为酒网不可缺少的编辑；面对业务部的工作单，他没有一丝抱怨，而是每天加班加点，全力以赴的做好自己的每一份工作，保证了业务部对客户的服务质量。在8月份的考核中，陶湘杰被评为优秀员工第三名，特提出表扬，并奖励人民币200元！

王莉、杨柳、赵会敏、王艳丽、陶湘杰敢于承担、拼搏进取的工作精神，在公司内部发挥着积极的模范带头作用，公司号召全体员工以他们为榜样，团结协作、努力进取，为公司稳固、健康发展贡献自己的力量；同时希望以上获奖人员在今后的工作中更加勤奋、努力，取得更加辉煌的业绩！

特此通知

xxxx有限公司

20xx年9月11日

**员工积分激励方案篇十一**

1、环境永远不会十全十美，消极的人受环境控制，积极的人却控制环境。

2、智者一切求自己，愚者一切求他人。

3、生命对某些人来说是美丽的，这些人的一生都为某个目标而奋斗。

4、一滴蜂蜜比一加仑胆汁能够捕到更多的苍蝇。

5、挫折其实就是迈向成功所应缴的学费。

6、苦想没盼头，苦干有奔头。

7、欲望以提升热忱，毅力以磨平高山。

8、未曾失败的人恐怕也未曾成功过。

9、这个世界并不是掌握在那些嘲笑者的手中，而恰恰掌握在能够经受得住嘲笑与批评仍不断往前走的人手中。

10、昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。

11、靠山山会倒，靠水水会流，靠自己永远不倒。

12、人之所以能，是相信能。

13、贫穷是不需要计划的，致富才需要一个周密的计划——并去实践它。

14、没有一种不通过蔑视、忍受和奋斗就可以征服的命运。

15、如果你希望成功，以恒心为良友，以经验为参谋，以小心为兄弟，以希望为哨兵。

16、无论才能、知识多么卓著，如果缺乏热情，则无异纸上画饼充饥，无补于事。

17、人格的完善是本，财富的确立是末。

18、没有人富有得可以不要别人的帮助，也没有人穷得不能在某方面给他人帮助。

19、做对的事情比把事情做对重要。

20、“人”的结构就是相互支撑，“众”人的事业需要每个人的参与。

21、不要等待机会，而要创造机会。

22、自古成功在尝试。

23、推销产品要针对顾客的心，不要针对顾客的头。

24、竞争颇似打网球，与球艺胜过你的对手比赛，可以提高你的水平。（戏从对手来。）

25、任何的限制，都是从自己的内心开始的。

26、大多数人想要改造这个世界，但却罕有人想改造自己。

27、使用双手的是劳工，使用双手和头脑的舵手，使用双手、头脑与心灵的是艺术家，只有合作双手、头脑、心灵再加上双脚的才是推销员。

28、高峰只对攀登它而不是仰望它的人来说才有真正意义。

29、如同磁铁吸引四周的铁粉，热情也能吸引周围的人，改变周围的情况。

30、只有不断找寻机会的人才会及时把握机会。

31、如果我们做与不做都会有人笑，如果做不好与做得好还会有人笑，那么我们索性就做得更好，来给人笑吧！

32、当一个人先从自己的内心开始奋斗，他就是个有价值的人。

33、如果寒暄只是打个招呼就了事的话，那与猴子的呼叫声有什么不同呢？事实上，正确的寒暄必须在短短一句话中明显地表露出你他的关怀。

34、夫妇一条心，泥土变黄金。

35、每一日你所付出的代价都比前一日高，因为你的生命又消短了一天，所以每一日你都要更积极。今天太宝贵，不应该为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所销蚀，抬起下巴，抓住今天，它不再回来。

36、自己打败自己的远远多于比别人打败的。

37、含泪播种的人一定能含笑收获。

38、一个人最大的破产是绝望，最大的资产是希望。

39、每一发奋努力的背后，必有加倍的赏赐。

40、没有口水与汗水，就没有成功的泪水。

41、当一个小小的心念变成为行为时，便能成了习惯；从而形成性格，而性格就决定你一生的成败。

42、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。

43、凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。

44、只要路是对的，就不怕路远。

45、行动是成功的阶梯，行动越多，登得越高。

46、网络事业创造了富裕，又延续了平等。

47、一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。

48、两粒种子，一片森林。

49、你可以选择这样的“三心二意”：信心、恒心、决心；创意、乐意。

50、真心的对别人产生点兴趣，是推销员最重要的品格。

**员工积分激励方案篇十二**

10月是收获时节，同样，20xx年10月也是碧海蓝天丰收季节，这个月会员卡销售创出佳绩。其中，男宾部员工王扬扬表现突出。他在工作中加班加点、尽职尽责、开动脑筋、吃苦耐劳，这种主人翁精神不仅获得顾客高度满意，也为员工树立了典范。为激励先进、强化服务意识、持续提升业绩，公司决定对王扬扬通报嘉奖、奖金奖励。

奖金如下：

1.10月个人总售卡108000，提成1944元。

2、售卡成绩第一，按公司制度奖励300元。

3、董事长特别额外奖励500元。

希望王扬扬在今后工作中，再接再厉，戒骄戒躁，珍惜成绩和荣誉，把荣誉当做新起点，以更为饱满热情投入到日后工作中。也希望其他同事以他为学习榜样，切切实实地增强服务意识，团结协作，共同努力，再创辉煌！

特此通告！

碧海蓝天餐饮洗浴娱乐有限责任公司

董事长：

**员工积分激励方案篇十三**

1、有价值的定单是企业发展的永恒的主题，企业要发展必须有定单而且是有价值的定单。

2、开发的是市场而不是产品。

3、止谤莫如自修。战胜非议的唯一途径就是战胜自我。

4、市场目标的确定不是以个人能力为限，而是以用户满意度为准。

5、在通往成功的道路上，只有勤奋刻苦，努力拼搏的人才能够弥补自己的不足，超越平庸，取得最后的胜利。

6、人生的狂热是因为梦想的萌芽而日渐蓬勃人生的激情，是因为梦想的延续而茁壮成长。它让我们熔铸着骆驼越漠的坚韧，梦想之灯照亮我们依旧迷茫的方向，没有梦想的人生如同没有星光的夜空让人们不再仰望，没有梦想的人生如同没有曙光的黎明让人们不再追逐。

7、企业一旦站立到创新的浪尖上，维持的办法只有一个，就是要持续创新。

8、带动全球经济增长的火车头减速并不意味着所有的车厢都减速。

9、善于发现，善于思考，处处都有成功力量的源泉。其实成功的本质是蕴藏在人的内心的，总想着成功的人，在什么地方都能受到启迪。

10、客户的要求不等于客户的需求。

11、有了梦想我们不再艰难踌蹰，也不再退缩彷徨，而是沧海扬帆长风破浪去托起一轮不落的太阳。在宁静悠闲的时候，我就去读文字的书；在忧郁沉闷的时候，我就去读大自然的书。当我从文字的书中走出来的时候，我好像成了哲人；当我从大自然的书中走出来的时候，我好像成了孩子。你要活得随意些，你就可能活得平凡些；你要活得辉煌些，你就可能活得痛苦些；你要活得长久些，你就可能活得简单些。

12、时间在轮转，我们虽逆转不了，我们能做的是在有限的生命里，做出有价值的事件来。不要用金钱来衡量自己的成绩，因为某种程度上金钱是不能代表成就的。

13、员工齐心，管理用心，对用户真心。

14、质量无止境，企业无边界，名牌无国界。

15、企业做到极致，满足用户需求，无有他奇，只是本然。

16、经营企业就是要经营人，经营人首先要尊重人。

17、挑战目标首先要挑战自我。

18、有效供给才能创造出市场。

19、对市场目标的确定就是以在市场上有竞争力增值为标准。

20、生命没有草稿，年华不容浪费，朝着一个目标不停的向前，实现自己的人生目标，让梦想照进现实的天堂，才是青涩年华时代里我们最应该做的事情。

21、人生的旋律是在狂风暴雨里拼搏的绚烂，人生的旋律是在惊涛骇浪中奋进的高昂。梦想是种子，我们便可挥舞着犀利的羽翼在人生这片沃土上播种着春天的希望。

22、“一站到位”的服务，“一票到底”的流程。

23、企业发展的空间无限大，企业与用户的距离无限小。

24、没有市场定单的管理者就是不要管理的管理者；没有市场定单的员工就是不干工作的员工，责任不在员工身上，而在于管理者；没有市场定单的工作就是无效工作。

25、造势产品输入的是用户的需求，输出的是用户的满意。

26、要以秒为计算单位。

27、我们所有的质量问题，都是人的问题，设备不好是人不好；零部件不合格是人不合格；我们所有发展不起来的问题都是思路问题，不是缺人是缺思路；不是缺件是缺思路。

28、求人不如求己。

29、世上的苦难总是在一波未平，一波又起之间，也许你还没有来得及打败一个困难，紧接着另一个磨难又再次向你袭来。面对着这无数次的磨难是该无奈妥协还是勇敢挑战，如若永不畏惧，那么那句困难像弹簧，你弱他就强会在瞬间变得强大。

30、企业竞争力的实现取决于创新的细胞——sbu。

31、企业核心竞争力就是获取用户资源的能力。

32、我相信，许多惊喜值得期待值得等待，只要有耐心，只要敢于追求一切都还有重生的机会，这是我一直坚信的信念，因为梦想何时追求都不算晚，因为青春永无止限，让它敢于担当，无懈可击，才能拥有奇迹，它一直都在！

33、把每位员工经营成创新的sbu并不断经营出高素质的人才的决定性因素就是管理者能否经营自我。

34、海尔人只有创业没有守业。

35、不是因为有些事情难以做到，我们才失去了斗志，而是因为我们失去了斗志，那些事情才难以做到。

36、要持续造势，就要把企业做成一条流动的河。源头是创新的sbu，河的终点是用户的满意度，即对企业忠诚的用户。

37、海尔国际化战略能否成功，主要是靠每一个海尔人的国际化，有了每一个人的国际化才能保证海尔集团的国际化。

38、“想干与不想干”是有没有责任感问题，是“德”的问题；“会干与不会干”是“才”的问题，但是不会干是被动的，是按照别人的要求去干；“能干与不能干”是创新的问题，即能不能不断提高自己的目标。

39、工作要简化，不要简单化。

40、成为sbu的四个要素是市场目标市场定单市场效果市场报酬。

41、世上从不缺少机会，只是缺少发现机会的眼睛。把香皂挖空一点是商机，但却需要先将心中的抱怨计较依赖挖空。挖空了惰性才可能给机遇营造出绽放的空间和环境。

42、人生有太多的回忆也有太多的痛苦，如果没有这些酸甜苦辣咸的味道，那些人生还有什么意义啊？如果我们的人生每天都是平平淡淡，那根本不是人生，是没有目标的魔鬼，那样只会丢失生活中那精彩的瞬间，每一段痛苦的经历都会让我坚强，让我成熟，我不应永远为之悲伤，试想，如果没有那些疼痛，怎么让我从年幼的无知走向成熟，我不懂成人世界的规则，我只有一点一滴去学习，去成长，去体会，去成熟。

43、企业内部管理革命是为了创造企业外部的市场。

44、企业生命之树的土壤是用户。

45、sbu具体的体现就是速度和创新。

46、无论做任何工作，都会遇到麻烦，而那些不负责任的人一遇到麻烦就选择逃避。这些人，这个行业了解一点，那个行业了解一点，永远都只是半桶水。而那些负责任的人，努力打拼，不怕流汗的人，都会有相应的发展。

47、人生需要大的格局来突破。何为大的格局，就是指拥有远大的抱负与理想，不拘泥于狭小的空间，以全面的远光看问题，将自己未来的人生高度与规划定格在一个可以实现但却难以实现的标准之上，诸葛亮曾经说过：治世当以大得而不以小惠。因此从某种意义上来说想要实现自己的宏伟蓝图关键还在于大格局的建立。

48、零增长不等于零需求。

49、那种事情要你自己想，站起来，向前走！你不是有很完美的双腿么？那家伙做不成的事，就让我来做！

50、决胜在终端。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com