# 关于书店的作文题目(合集28篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-12-09

*关于书店的作文题目1\*常，我都会去书店看书。妈妈很忙，很少带我去书店。很多时候都是外婆带我去。每次，只要外婆带我去看书，我的一个小表姑也必定跟着一起去。小表姑今年才六岁，上一年级，很聪明也很调皮。我叫她小表姑只是因为她的辈分比我高。星期天，...*

**关于书店的作文题目1**

\*常，我都会去书店看书。

妈妈很忙，很少带我去书店。很多时候都是外婆带我去。每次，只要外婆带我去看书，我的一个小表姑也必定跟着一起去。

小表姑今年才六岁，上一年级，很聪明也很调皮。我叫她小表姑只是因为她的辈分比我高。

星期天，外婆带着我、小表姑去书店看书。到书店后，我找到一本《笑猫日记》，认真阅读起来。

“严翊铭，你看好你的小表姑，我去上个厕所。”外婆对我说。

一会儿，小表姑跑过来，问我：“莲姑姑呢？”

“她上厕所去了。”我不想和小表姑纠缠，继续看书。小表姑只好无趣地走开。

一会儿，小表姑又来了：“哥哥，我看哪一本书？”

哎，没办法，小表姑总喜欢叫我哥哥。

“你看哪一本书为什么要问我？你喜欢哪一本就看哪一本。”

“因为等一下我要让你讲故事给我听。”小表姑回答。

“这里不能说话。”我不知道如何回答，于是提醒小表姑。

“那你还跟我说话。”

“反正，你现在认真读书。”

小表姑自己去找书了。过了一会儿，小表姑又来了。嗯，她肯定又会来\*\*的。果然不出所料，小表姑大声问：“莲姑姑怎么还不来？”

“她马上就过来了。”

真是“说曹操曹操就到”。外婆马上就出现了。小表姑向我竖起大拇指：“哥哥，你真厉害。说莲姑姑，莲姑姑就到了。”

别说，带着这样一个小表姑去书店看书。虽然不清净，可是多了很多趣味。

**关于书店的作文题目2**

夏天的天气总是变幻莫测的，前一秒还是蓝天白云，下一秒却已变为乌云密布了，雨点豆粒般的洒下。

在书店里，徜徉于书架之间，目光跳跃着在一本本书脊上，偶尔停下，抽出一本，随意的翻看，但大多数都是慢慢摩挲着书面，咬着下唇踌躇一会儿，便小心翼翼将书放回。

外面还在下着雨，泛着点湿冷，“滴滴答答”的声音不绝于耳；屋内只有屋顶的巨大吊扇在嗡嗡作响以及读书人不时的翻书声，其他便几乎没了声响。连我也被这静谧的氛围感染，不忍去破坏。

明晃晃的灯光与屋外阴暗的天色形成了鲜明的对比，一个光明，一个黑暗。

我承认，书店是能体现一个城市精神文明的地方，也是最能给人遐想的地方。因为有书，有文字，有善恶，有美丑......我甚至在想是否下一个拐角，就能邂逅一本找了很久的书；或者在某个古老的书橱里，能找到一本改变命运的魔法书；甚至遇见那个你最想遇见的人。

书是最奇妙的，而书店便是集合着这些奇妙的地方，所以，我相信，一切美妙的事都可以在书店里相逢。

愿你也一样，我的朋友........

**关于书店的作文题目3**

作为一名新进员工，我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实习的。这次实习为期一个月，每天实习时间为中午12点到下午5点，上午在图书部作协辅助工作，下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

>一、书店实习内容

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl，gre，ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

>1、图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的（大愚）店员，不算真正的（大愚）店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求>申请>批准>作单>报单>接货>清点>上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货>清点>上架入库”。

首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。

所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

>2、 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声

提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架\*\*。

>3、 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如ｔｏｅｆｌ系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

>4、 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将\*\*大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。

刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关（我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的\'词汇记起，并推荐了2本书：10000 红宝），另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解（我介绍了基础班的“特训”系列及\*\*指南与备考策略），最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在\*\*读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及\*时的生活中完全没有障碍。

另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎 小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

**关于书店的作文题目4**

天气晴好，却太冷，下午决定去逛书店。新华书店里依旧门庭若市，男女老少，围拢在各类书籍前。看到许多年轻的面孔，研读各类图书，让我感觉压力。知识型社会，不充电很快会落伍啊。一个小学生模样的男孩子，手里的两本书让我汗颜，一本巴金传，一本随想录。思维类柜台，有年轻小伙干脆坐在地上看逻辑。转过中国历史类柜台，一个20来岁的女孩子抱着本通史研读，旁边有位长者看着各类杂书，时不时用自己装订的小本子作笔记。

花了近两个钟头在书店里泡，感觉许多书的封面越做越精美，标题也是一个比一个勾人眼球，拿在手里却轻飘飘的没有分量，打开再看不但字体偏大，而且行距较宽，内容更是空洞无味，却动辄要卖许多银两。这种现象最为泛滥的是经管类题材的书籍。楼上楼下转了几圈，最终挑了逻辑、历史、心理三本书，花了80大洋，心有些痛。转念想来只是10美金或8欧元，而且知识无价，心理才得到平衡。

出门来，天色已晚，寒风凛凛，旁边钱柜里歌声依旧。

**关于书店的作文题目5**

>一、书店实习内容

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，TOEFL，GRE，IELTS，GMAT等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1.图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求>申请>批准>作单>报单>接货>清点>上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货>清点>上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架\*\*。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如TOEFL系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的\'安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将\*\*大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000 红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的“特训”系列及\*\*指南与备考策略)，最后我还向其推荐了“GRE红宝”及其辅助的“17天搞定GRE词汇”，因为孩子将来要在\*\*读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及\*时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎 小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的FLASH，感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受折的优惠(\*\*原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。 开具\*\*。因为要改换机打\*\*，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开\*\*后邮寄给顾客。

辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价元笔记本;新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)……

>二、收获与感悟

1. 收获、总结

**关于书店的作文题目6**

>项目简介

音乐休闲书店的环境与一般个体书店有明显的区别，整洁、明亮，具有时尚气息和文化氛围，优雅的购书环境，以及创造符合气氛的室内音乐背景，让顾客的视觉和听觉获得超值享受，并且书店设立了主题书架。主题书架是书店在沿用传统的图书分类的同时，有意识地将与某一主题相关的图书整合到一起的销售方式。可根据不同的节日设立不同的主题。

休闲书吧集图书馆、书店、咖啡馆的优点于一身，可以让人们在喝咖啡聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说，也可以让人们在舒缓的音乐中，缓解工作中的疲劳和学习的压力，放松身心，同时也是个交流聚会的好去处。

>服务简介

休闲书店的核心就是服务，让您看书不是我们的目的，让您的心灵放松才是我们的目的!书店提供的是氛围，是环境。店里提供各式的冷热饮(碳酸类除外)、果盘、甜点，还提供DIY手工设计屋。为来书店休闲的顾客提供免费的宽带服务，为各学习小组或社团提供会议室服务，并且提供期末复习订座服务。

>市场分析

从全国范围内来看，随着社会经济的迅速发展和国民财富的增长，市民消费已从以物质为主的消费框架中跳出，转向了更多的精神文化生活消费。人们开始关注消费产品的品质、知名度、文化含量、个性化等要素。而这些对于竞争日益激烈的企业来讲，就意味着它要提供更多的个性化服务，个性化的产品，并不断地增加产品的“文化(或精神)含量”。

从城市发展角度来看，首先，伴随着经济发展，作为一种新的生活方式和价值观，休闲使都市居民对生活质量问题有了更深的认识。而整个社会群体受教育程度的提高，更使越来越多的人们致力于提高自身生活素质与修养，追求更加丰富、更高层次的艺术审美享受；其次，知识经济时代是个竞争空前激烈的时代，人们往往要通过各种各样的方式进行“自我充电”、“自我教育”，“终身学习”的.概念已如此地深入人心，并日益渗透到每个人的工作、生活之中——即使是休闲，人们也更加重视其“知性”、与精神文化紧密结合的一面，以便及时有效地获取各种知识和信息。

作为蕴藏着丰富文化资源的所在，城市书店正是利用了它得天独厚的优势，在时代和都市的发展转变中扬起“文化休闲”的大旗，开发出具有自身特色的经营服务项目。它们在取得良好经济效益的同时，也实现了社会效益的良性循环。

因此，音乐休闲书店拥有广泛的消费人群和广阔的市场前景，可以满足广大消费者的精神文化需求。

>营销策略

休闲式书吧立足高校，采用借力思想，充分使高校物质资产、人力、信息资源为我所用，精心经营好书吧，保证服务质量，努力做到使我们书吧服务成为集文化交流和丰富信息为一体，集个性化与特色化为一身的高品质服务。让其成为学生之间，师生之间，高校和社会之间的桥梁与纽带。根据\*\*分析，由于校外酒吧，咖啡厅等休闲娱乐场所缺少符合大学生要求的个性化服务，没有和大学生心理相符合的消费环境，正是这两个原因，造成了大学虽有得天独厚的文化资源而没有真正为广大商家带来更多的实惠，文化资源的。运用存在较大的空白。经过\*\*分析，初步分为以下几个服务项目：

1、实行会员\*\*，出售月卡、季卡、年卡保证一部分稳定的客户，会员在书吧看书免费并提供免费饮水(非会员书吧最低消费5元)，所有消费享受8折优惠。

2、会员在会员期内，可以参加我们一系列的交流活动，书吧将定期和不定期的举办一些演讲会，交流会，座谈会，文化沙龙等较有品位，符合大学生的互动交流活动，让我们的会员体会到大学的学术氛围，和浪漫气氛。

3、为大学生社团提供活动基地，增进同学之间的感情，丰富课余生活，提供给所有朋友展现自己才华的舞台。

4、除了提供会员服务和学习交流\*台服务外，我们还有一些饮料，茶点供应。

**关于书店的作文题目7**

在海南金色的沙滩边，有一座不大的木屋，它就是我的“海滩书屋”。

书店门口挂着一排风铃，每当凉爽的海风拂过时，风铃便发出阵阵清脆的声音。走进去，木质地板被拖得反光，书架散发出淡淡的香樟木的味道，两扇红木的百叶窗轻轻地掩着，几个人正在柔柔的灯光下聚精会神地看书……

我的书店被分成了三个部分：

第一部分——散文区。《朱自清散文集》、《林薇因散文》、《丰子恺作品集》……书架上整齐地摆放着一本本书，还垂下了几盆绿萝，让这儿有一种静谧的感觉。书架旁有一扇木门，若你轻轻推开它，就会发现里面居然放着许多名家诗集……

第二部分——科幻区。屋顶上挂着七大行星，樟木书架上还放着各种科幻小说里的飞船模型。

在科幻区的上面有一座小阁楼，那里非常受孩子们的喜欢，它就是——《哈利·波特》专区。也许是我太喜欢《哈利·波特》作品，所以我特意设置了这个专区。这里除了图书，还有投影电影，更有趣的是，墙上还有许多《哈利·波特》中人物的彩铅画像。孩子们非常喜欢在这里游玩，从早到晚都会聚集许多人。

第三部分——品茗区，设在小木屋边的沙滩上。这里面朝大海，高大的棕榈树下摆了几张刷了白漆的小桌。买了图书的读者若是到品茗区阅读，我们会非常乐意地为他奉上一杯上好的普洱茶，让他一遍品茶，一边品书。

这就是我精致的“海滩书店”。您愿意来吗？

**关于书店的作文题目8**

今天天气晴朗，万里无云，风和日丽。我们步行来到新华书店，书店两旁的树像被施了魔法一样树叶变黄了，看起来美丽极了。

书店没开门但外面已经热闹非凡了，小孩们开心而又快乐的玩着游戏，大人们交谈着小孩的学习怎样能进步快，老人则谈论一些有趣的戏曲，书店前排上了一整条长龙，可真是热闹极了。

书店开门了，长龙逐渐消失在我们眼帘，分散到了书店的各个角落，书店里灯光闪耀，为书店的宏伟增添了一抹新的色彩。

到了书店，琳琅满目的书映入眼帘，我们拾级而上，转眼到了三楼，三楼人真不少呀！有大人、小孩，还有图书管理员。

有一个人令我非常注意，只见他俩手背在背后，走过了一排又一排的书，还有见到他想要的书，他眉头紧锁成一个小线团。他看见一本书，拿了起来翻了又翻然后摇摇头把书放了回去，只见他又走到另一个书架上，把手放在一本书上，轻轻一抬又一抽，一下子就把书抽了出来，走到了自己的位置上，双腿一搭坐好了开始看书，他看得津津有味，有时大笑，有时自言自语。

还有一位小姑娘和她的爷爷，爷爷为她去找书，她闲得无聊便把着两旁的书，她一会坐着，一会爬着，一会又躺在地上，爷爷为她找来了书，她却不看，爷爷只好为她削桃子吃。书店管理员们小心翼翼的把大家弄乱的书摆放好，又把一些没有放好的书整理整齐放回到原处。

有一些小孩像兔子一样跑进了书店，还有一些小孩被老人们拉进书店，只听一位爷爷说：“我们一起买一些练习题和口算题回家做做吧！”小孩一听立马松开手说：“我才不买，我也不做。”

我喜欢到新华书店来观察，我更喜欢来新华书店看书，我怀着依依不舍的心情离开书店，但是心里却是甜蜜蜜的。

**关于书店的作文题目9**

如果你问我我的乐园在哪里？那我一定会大声地告诉你：三孝口新华书店！

书店在乐大嘴零食公园的旁边，共有七层。一楼有我喜欢的红跑车面包和满记甜品，每次路过我都会问妈妈：妈妈，我们到满记甜品吃布甸吧！可妈妈基本以发胖为由拒绝，只偶尔带我吃过几次。三楼还有我喜欢的文具区，里面有各种精美的钢笔、书签、笔记本，我每次去了摸摸这看看那，真想都买回家。

书店的六楼是我最喜欢的儿童书籍区，入口处卖一些电话手表、玩具等物品，再往深处走，里面会变的很安静，书架整齐的排列着，前前后后都插满了书，琳琅满目。书架后面全是落地窗，不论大人孩子都坐在围栏边津津有味的看书。

每逢周六周日，我会邀请几个好朋友一起去书店。我们手牵着手，一路叽叽喳喳的奔向书店。我们在一楼买一些面包和果茶，然后挤进电梯，直奔6楼儿童书区，享受美好的读书时光，可舒服了！

我们几个人分头选择自己想看的书，因为看书的人太多，所以我们只能靠着书架坐在地上。捧着自己喜欢的书，偶尔啃几口面包，悠哉极了。每打开一本书我都会闻到一股油墨味，有点像香草冰淇淋，又有点像花草的味道，就像用钥匙打开了另一扇大门。看到高潮片段时，我的心情是激动和好奇的，因为我想知道这件事过后会发生什么？结果是什么？我会在快看完书的时候再翻回去看一遍，细细品味一番。

通过阅读，让我跟随福尔摩斯亲临探案现场，到油麻地小学看到了桑桑、杜小康、陆鹤、纸月看到了心狠手辣的宙斯惩罚普罗米修斯，还让我明白了千里送鹅毛礼轻情意重的道理。

不知不觉，时间过得飞快，新华书店就像我另一个好朋友，伴我成长，给我带来知识和欢乐。

**关于书店的作文题目10**

一进店门，我不由得在心中惊呼一声。这还是那个书店吗？书架上的书已经有些发黄，日光灯忽闪忽闪的，有一丝阴森的感觉。书架的边缘还有一层灰，就像几年没有人来过的储藏室。门边堆着高高的书，走都走不过去，寸步难行啊！再歪过头看看店主，已经不是以前的那个慈祥的老奶奶了，换成了一个“不良青年”，抽着烟，目不转睛地盯着电脑屏幕。

这还是那个书店吗？难道是我走错了吗？在我的记忆中，这里应该是人挤人，非常热闹的呀，而不是这般，不寻常的宁静。

如今大人没空去书店，很正常啊！工作忙呗。可现在，大部分的学生也只看学校里布置要看的书了，\*时不是打电子游戏，就是看电视、看手机，忙得很呢，才没有时间看这些“无聊”的书呢！

我们现在没事的时候也可以去这种老书店里翻翻，即使不买，也可以当做一种试读，随便看看。也许再过几年，书店就会跟许多书摊一样成为历史了。

**关于书店的作文题目11**

今天，爸爸妈妈带我去书店里买书，我买了五本书，而且这五本书我都很喜欢。

我们从北门进去以后，我首先看到了小灵驹书店，我和妈妈发现了《古文观止》这本书，里面写了很多的古文，妈妈说读古文也是很好的，而且里面也有翻译，也可以看得懂，很押韵，妈妈和我就果断的买下来了。过后，妈妈给我拿了一本很厚很厚的红楼梦与三国演义，我一看，这么厚的书，我能读下来吗？但是妈妈读一些名著是很好的，要读就要读原版的，但是我认为有些太厚了，不过下一次我如果来，我就可以买上了，妈妈看我没有喜欢的书以后，就带我到了另一家书店。

在这家书店里，我想起了曹文轩的小说，就让妈妈给我买了三本同一系列的小说，我回到家一定要把它们都读下来，这三本书分别是《马戏团》、《红瓦黑瓦》、《山羊不吃天堂草》，《马戏团》这本书或许是新版，因为别的书的后面没有写这一本书，但是的确有，我看了一下，感觉还是挺好的，就都买了下来。妈妈都带我到里面看了看，里面的书我都感觉很深奥根本看不了，但是妈妈说，《简·爱》这本书很好，我快速的翻了一遍——字这么多，而且内容不是儿童小说，我没有了朗读的信心，妈妈劝我再看一下，而且还说妈妈也看过，非常有意思，很有趣，我就听了妈妈的劝告，就买了下来。买完以后，我看了《简·爱》的第一页，有些不懂，但是妈妈说，不懂可以多看几遍，“读书百遍，其义自见。”。后来在车上，我看着看着就入了迷，心里很高兴：看来妈妈说的真没错！

今天我的收获很多，不单单买上了书，而且对阅读有了信心。

**关于书店的作文题目12**

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实习工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的努力下去，就会有更大的发展。在书店实习的过程中，我遇到过很多的\'困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步！

>一、书店实习内容

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl,gre,ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1.图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求>申请>批准>作单>报单>接货>清点>上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货>清点>上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2.贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架\*\*。

3.图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如ｔｏｅｆｌ系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4.导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将\*\*大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关（我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000红宝），另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解（我介绍了基础班的“特训”系列及\*\*指南与备考策略），最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在\*\*读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及\*时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

5.其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash，感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8．8折的优惠（\*\*原版图书除外），并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具\*\*。因为要改换机打\*\*，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开\*\*后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品（新东方图书满9９元＋１元送原价３．５元笔记本；新东方图书满１９９元＋１元送原价１９元大愚文化衫）……

>二、收获与感悟

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水\*偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常。关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

**关于书店的作文题目13**

自从听妈妈说杭州滨江开了一家“最美书店”——钟书阁，我就特别想去看看，暑假里，我终于来到了心心念念的书店。

一走进钟书阁的大门，我还是深深地被震撼了。我立即被书店纯白色的立体空间所吸引，书架被设计成柱子的样式，有序地散落在大厅之中。进入这个空间，如同步入了一个阅读森林，不同颜色的书籍组成了绚丽的图腾，特别大气。

离开了“阅读森林”，我来到了书店的主体。整个书架都是靠着墙排列，中间留出一块空地，放眼望去，根本望不到头。棕色的书架略微有些倾斜，方便读者拿书，特别人性化。随意找个位子坐下，点杯饮料，在书中畅游，一定是很美好的事。

我最喜欢的就是童书区，进入这块区域，简直进入了童话的世界，夸张的书架，各种充满童趣的道具，游乐场也不过如此吧！旋转木马、过山车、热气球、海盗船，在这里都变成了书架。和妈妈打过招呼后，随意地坐在地上，我迫不及待地看起了《可怕的科学》，立即沉浸在它生动有趣的情节中。

在“最美书店”里，让我更加喜欢阅读。

**关于书店的作文题目14**

“共享时代”，给我们带来了许多的便捷，也拉近了人与人之间的距离。

天气渐渐转凉了，萧瑟的秋风卷起落叶，又灌进行人的衣领里。我紧了紧外套，踏进了一家书店。扑面而来的暖气一下子吹散了我身上的寒意。走上三楼，一排排高大的书架整齐地排列在我面前，又像是要把我吞没。我钻入“书架森林”中，寻找着那本上次没看完的书。在这成千上万的书中寻找某一本书无疑是大海捞针，幸好书架上贴了标签，才让我找到了它。

我踮起脚，小心翼翼地从书架中抽出它。书页已有些泛黄，书本却没有破损，哪怕是一个折角都没有，甚至还显得有点新，想必前几位在这里读过这本书的人，都是爱惜书的、温柔的人。我放下书包，盘腿坐在地上就读了起来。不一会儿，我就沉浸在了书中的世界里，偌大的书店静得好像只能听得到书架中传来的，细微的翻页声。

突然，一张纸条从书页中滑落，略过我的指缝，掉在了地上。我俯下身，捡起那张纸条，上面是几行很清秀，很好看的字：“世界很温柔，你不是那只孤独的小怪兽。”我心中深处的某根弦一下子就被触动了。我愣住了，回过神来却又觉得这句话似曾相识。我的目光回到书上，它在我腿上翻开的那一页的最后一行写着：“我们都是孤独的小怪兽，终有一天会被正义的奥特曼杀死。”我看看手中那张陌生人留下的纸条，再看看那本躺在我腿上的书，心中不知怎的涌出一股暖流。书中人的悲伤和陌生人的温柔，一时间在这个书店中交织，最后给我留下一小片暖意。

我在地上不知坐了多久，站起身时竟踉跄了几步，再把那张纸条重新夹回到书中，轻轻地放在书架中它原来呆的地方。我拿起包，摇摇晃晃地走出书店，秋风再一次吹在身上，我再次拉紧了身上的外套，却又好像，没这么冷了。

**关于书店的作文题目15**

在我住的小区旁边有一间新华书店，书店有很多好看的书，如《神奇宝贝》、《七龙珠》、《失落的世界》等等。

书店里还有些课本和教科书，书店的一角还摆放着琳琅满目的录音带和VCD等音像制品。这个书店真是麻雀虽小，五脏俱全啊！

我从小就喜欢来这看书，三四岁时我看图画书，五六岁时我看故事书，现在的`我看科幻故事书。

这个小小的书店给我带来了无穷的快乐，它像我的老朋友一样，让我学到好多好多的知识，这个“朋友”真好啊！

**关于书店的作文题目16**

今天，我和爸爸妈妈要去奶奶家吃饭。可是我觉得奶奶家太无聊了，所以，一吃完中午饭，我就马上跑到我的朋友张昱欣家去玩了。

到了她们家，我们玩了一会儿后，张昱欣一直嚷嚷着要我陪她一起去书店买书，我想了一会，本来是要拒绝的，因为我妈妈跟我讲今晚还要在奶奶家吃饭，让我五点就回去。可是，张昱欣硬要让我陪她去。我犹豫不决，最后打电话给我妈妈问问她，到底可不可以。令我没有想到的是，妈妈居然答应了，但是她还是像往常一样唠唠叨叨的好几句话，才让我挂掉电话。

一路上，太阳没有比早上还大，但是还是会感觉到一丝丝的热。我们就这样打打闹闹的来到了晨风书店。一推开门，里面的人可多了，大多数都是来买下学期用的书，当然，张昱欣也不例外。还好，一放暑假，我妈妈就去帮我买了。我们也挺倒霉的，在买书的时候，算钱的地方没有人排队，一到我们买完书要去算钱的时候，偏偏排起了长长的队伍，真是气死了。

今天去书店回来后，我们还去吃了一碗冰沙呢。谁叫天气那么的热。

**关于书店的作文题目17**

如果我是书店老板，我会对店员有一条最起码的一个要求：每一个店员必须衣服干净，整齐，每当售书的时候，要面带微笑，和颜悦色的说话。

我要把店员分成五组，一组在店内售书，一组在店门外售书，三组在街头售书。这样的话，我的书店就能扩大销售面。

我一定要制定几条店规：（1）不准开后门；（2）所有的书归类摆放；（3）紧销一切好书一律放在柜台上出售；（4）不吃大锅饭，多劳多得，少劳少得；（5）店员上班必须穿统一工作服；（6）店员不许闲谈说笑。如有违规的人员，扣除当月的资金或停职检查。再扣五个月的资金。一屡教不改的工作人员全开除！

儿童是祖国的花朵，祖国的未来。我会专门为小朋友们定期为一次展销会，我闪店一定要起个好听，别致的名字，我已经想好了，叫“芳草儿童书店”。因为小草不像大树那样枝繁叶茂，也不像鲜花那样五彩缤纷，可是它有十分顽强的生命力。

我准备这样布置店堂：先把门和墙面四周装饰一下，漆成淡绿色贴上一些卡通人物。店堂的四周放柜台售书，店中央放着一只陈列橱里边都放的是少儿读物，可我不写“陈列样品不出售”的字样，我要做到橱窗里有的，柜台里也有，会比橱窗中的好。

我还会让小朋友在本店看书，一分钱也不想要，想看什么书，就可以看什么书，想看多长时间，就可以看多长时间。

我还要给我的书店做广告，找一个信息通讯员，专门深入群众，收集各种书讯。要有个休购员，专门采购同学们最渴望得到的书，我要招聘一位才华出众的美工师，专画各种广告。还要有一个能说会道，善于交际的推销员，专替书店推销各种图书。

这样，我们的书店才能生意兴隆。

**关于书店的作文题目18**

作为一名阅开心国贸店的新进员工，我在导购的位置上进行了将近两个月的暑假实习，每天工作六个小时左右，不是太累，在这里实习很开心，在这里我学到了很多知识和能力。在这一个多月的时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

一、书店实习内容

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月4日上午十点，我开始了在书店的实习。按照越开心的培训模式，先有老员工对我们进行了简单的培训，范老师和郭老师向我们简单介绍了书店的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为国贸360广场新开的一家书店，读者群体还在探索阶段，通过一点时间的运营发现，青春小说和励志类的图书在国贸店销售的比较快一点，所以在以后的工作中，对这类图书进行了深入的了解，并且也对其他类的图书进行了对应的了解， 下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1.图书的接货与入库

接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，然后进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。

2. 贴磁

清点和入库完毕，要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架\*\*。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如ｔｏｅｆｌ系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将\*\*大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。

二、收获与感悟

在将近两个月的实习工作中，我在导购的\'岗位上，与各种各样的老师打交道，让我的与人交往能力和察言观色的能力得到提升，能正确的通过老师的表情判断出老师心里想的什么，这点非常珍贵；特别是在退卡的时候，有时候能一眼就能看出老师想不想办卡，进而给他跟多的介绍，鼓励他去办卡，能享受到乐尚书吧的优质服务。还有在这里，与同事们在一起工作真的很开心，同事们互帮互助，达到共同进步，营造阅开心优质的服务理念。

现在就要离开阅开心啦，真的舍不得有爱心的同事们，舍不得离开阅开心国贸店，但是还是要回去上学，以后没事的时候会回来看望大家的。希望咱们阅开心的生意越来越红火。

**关于书店的作文题目19**

这个世界上有许多好玩的地方，有欢声笑语的欢乐谷，有流连忘返的小树林，但我最爱的还是鸦雀无声的几何书店。

几何书店的位置很好找，它位于南昌市红谷滩绿地缤纷城商场里面。

书店有很多种类的书籍。有文学类、地理类、工具书、科幻小说漫画类等等。

首先一进门你会看到让你眼花缭乱的手伴和学习用品陈列整齐的摆放在橱窗内。那些手伴做工精致到了极点，犹如整齐军队站在那向我们挥手。

随后走进去，你会看到让你兴奋不已的科幻小说，让你像是被一块吸铁石一样吸住沉浸在书海里，不让你离开!

再往里走一点，你会看到良师益友的文学类书籍。什么十宗罪，时间简史，通通都在这里，他们像一位位老师给我们传输文学的历史。

最后，我要重点介绍漫画区，因为它是我的最爱了。各种各样的漫画任你挑选，只要你眼快你就能知道到底有多少漫画。那些静静陈列的漫画，仿佛无数个小孩“陪你玩耍”。

每次放假我都会让妈妈带我来书店，我爱阅读，但我更爱书店。因为这是个好地方。

**关于书店的作文题目20**

我爱看书也爱逛书店，妈妈常常和我说：书是人类进步的阶梯。一天晚上，吃过晚饭我和妈妈来到教育书店，货架上琳琅满目的书让我不知该看那本，我随手拿下一本《伊索寓言》看了起来，书里的故 事深深地吸引住我，我津津有味地读着，每一个故事都告诉我一个做人做事的道理。不知不觉就看了一大半书，妈妈见我认真读书的样子翘起了大拇指，夸我真棒！

逛书店真是一件有意思的事情，我建议大家有空的时候去书店看看，那里有好多的故事等着你。

**关于书店的作文题目21**

有一句话说得好，“腹有诗书气自华，最是书香能致远”。冲着这句话，周末的下午，我和小伙伴们一起走进书店的大门。

远远望去，就看到店门两侧用正楷篆刻的对联：锦绣成文，原非我有；琳琅满架，唯待人求。我不禁猜测起来：这个书店是什么样子的呢？安静的？喧闹的？在书店购书的人会是怎样的状态呢？安静地看书？热烈地讨论？还是在认真地挑选？……想着想着，不知不觉我已经走入书店之中，首先映入眼帘的是一个个白色书架，排列有序地静静立在那儿，上面整齐地放着各种类别的书，有教辅类的、文学类的、科普类的……真是琳琅满目呀！各式各样的书也有各种各样的颜色，猛一看，一栏书仿佛是一条五彩的知识绸缎。

书店里的人也是互不干扰，在各做各的事。看那边的一对母子，孩子手中的书已经撂成一堆了，孩子还在精心地挑选着自己喜爱的书；看那儿，几位中年人也在挑书，看来工作之余也要挤出时间看书呀；身边几位老人也在挑选，可谓是“活到老，学到老”；更多来买书的还是十五六岁的高中生……让我印象深刻的是一位老者对他的孙子语重心长地说：“书，重要的不是你读了多少，而是会用多少。”

我在书架与书架之间狭窄的地板上慢慢地走来走去，轻轻抚摸着每一本书。这些书都在以互不相同的沉默的语言，向我发出低低的絮语和呼唤，渐渐地，我的心情也变得和它们一样：沉静、愉悦、安详。每抽出一本书，我便会细细地品读其中的精华，不知不觉，天色已晚，我不得不作出决定。最后我在两本书之间纠结，抱住这一本，又望着那一本，最后狠下心来，买了《钢铁是怎样炼成的》。

今天逛书店，让我明白了许多，也感悟到了许多，不由自主地细细品味这一“佳肴”——“书，重要的不是你读了多少，而是会用多少”。这句话依然在我脑中回响。

**关于书店的作文题目22**

7月7日下午，爸爸妈妈带我去逛书店，我们来到芜湖小\*\*活动基地之一的光明书店，小\*\*在这里购书都是可以享受折扣的优惠。

走进光明书店，迎面就是青少年读物专柜，那里有好多小朋友都在认真仔细的寻找自己想要的书，还有很多小朋友，捧着带有油墨香味的新书，或坐，或站，或倚，津津有味的读了起来。我很快也加入到他们中间，首先映入我眼帘的就是，芜湖市教育局为我们推荐的“暑期阅读活动”的书，书店的工作人员把这些书集中到一起，设立了一个专柜，方便我们查找。听导购员介绍，我和爸爸妈妈一起查找、翻阅、讨论，最后决定购买《\*骄傲》、《超级活力班123》和《骆驼》。后来爸爸说我期末考试成绩不错，还可以奖励一本书，我又选了一本《查理九世》，因为最近我迷\*\*恐怖小说，而且，我的胆子也越来越大了。

接下来，我们又来到了书店的二楼，想要选几本下学期要用的教辅书籍，这里也有很多家长和学生在选购。二楼的书柜摆放很整齐，分类也很细，小学，初中、高中、大学样样都有，清清朗朗，一目了然，我们很快就找齐了想要的书。突然，我发现这里也有一个推荐专柜，也是教育局推荐的“暑期阅读活动”的书，看来书店的工作人员为了给读者提供方便，是花了不少心思的，真的要好好感谢他们！

在付款的时候，我亮出了小\*\*证，收银员就给我打了折扣，便宜了30多块钱，真划算，我对爸爸说，下次我们还来这里买书！

书店的作文10篇（扩展2）

——书店的作文10篇

**关于书店的作文题目23**

下午没事，妈妈说：“快开学了，我带你到书店看看书吧？”。“好！”我说。到了书店，一楼是卖学习用品的地方，同学们都在买自己需要的文具，是为开学做准备吧。我直奔二楼，二楼是图书阅览区，那里可有我爱看的故事书哦。

哇塞！好多人啊，起先我来过这里感觉还很宽敞呢，今天显得特别拥挤，大部分都是小学生，有爸爸妈妈陪着来的，有和小伙伴一起来的。他们各自挑着自己喜欢的书津津有味地读着。我走到儿童文学书架前，看见旁边站着位六七岁模样的小男孩，双手紧紧握着书的两边，目不转睛地看着手中的漫画书，生怕书会飞走似的；赶紧吧，我也快点找，《笨狼的故事》，嗯，这个有意思，我拿下来翻开书开始看起来，看了一会儿，我抬头歇歇眼，看到另一个书架前站着个大哥哥，左手拿书，右手有规律的一页一页地翻着，时不时地推推架在鼻梁上的眼镜，或许是看书的时间长了，他左右两条腿来回换着支撑身体的重量。忽地，人不见了，原来他索性坐在地上看起书来。我也接着看吧，时间长了脖子也酸了，腿也累了，干脆我也坐下看吧。“小明说地球上没有人和动物，为什么？”我被一个声音打断，原来一个小女孩手中拿着一本《脑筋急转弯》，她让伙伴们猜呢。“小明不是人”其中一个扎小辫的女孩答道。“呵呵”我心里笑道不会吧，那是什么呢？我也思考起来。停了有几秒钟，其他的人都说不知道，让出题的女孩公布答案，原来小明说的地球是商店里卖的地球仪啊。“听好了，下一个，什么球可以饱览一切，提示一下，人身体上的器官”，“眼球”一个穿红袄的小女孩立即答道。“对了，你真棒！”

老师常说：书是知识的海洋，书是人类进步的阶梯。要求我们多读书、读好书。读书可以给脑子增加营养，就像我们吃红烧肉给身体增加营养一样。嘿嘿！我这个比喻恰当吗？以后我们要多吃红烧肉啊，是让脑子吃哦！

**关于书店的作文题目24**

如果把阅读当做一种信仰，书店就是一座座教堂。

从电子商务兴起至今，全国逾半的传统书店已经倒下。是人们不再需要书店？是阅读量的减少、流行的快餐受到追捧，思想的盛宴无人光顾？并非如此。城市的每一个夜晚，有人纸醉金迷，有人抱膝痛哭，有人挑灯夜读。横流的物欲浪潮退去后，精神的礁石依然顽强挺立。

未来的我们不是不需要阅读，而是需要更丰满、更立体的阅读；不是不需要书店，而是需要更美好、更丰富的书店。未来每个城市的规划中，都不能缺少书店的位置。未来的我们，去书店不是为了寻找某一本具体的书，而是寻找相遇，寻找无数可能的生活方式。守望书店，就是守望一种生活，守望一片心灵的净土。

合上书本的那一刻，绝不是一场阅读的终点。阅读的意义是为了走出阅读，去书店的意义也是为了走出书店。请相信，阅读的力量能够改变世界；请相信，文字中流转的思想，是人生能够得到的最珍贵的馈赠，它将塑造我们心灵的底色。把思想的光辉散播到生活中，才是阅读的最终目标。

让通往书店的每一步，都成为走向内心的每一步，这是世界上最艰难也最美好的旅程。

**关于书店的作文题目25**

世界上有许多美丽的东西，有风景优美的名胜、心地善良的人等等，在我心目中最美丽的是一家书店。

一个阳光明媚、空气清鲜的早晨，我正在小区玩耍，突然，一个店铺引起了我的注意，那什么时候开了一家书店?我迷惑不解地站在原地张望着。

我快步走到书店旁，站在门外仔细的打量着，却看不出什么端倪，我有点不甘心。于是，我走进了书店。一打开门印入眼帘的是一排排井然有序的书，书的封面是那么的新颖，还有桌子与窗帘上的图形是那么美丽，阳光投射进来，照到桌上，就好像桌上雕刻着几朵栩栩如生的鲜艳的花朵。书店里还有许多热爱读书的人，他们看书的样子是那么的专心致志，是全身心的投入，无论外面的城市是多么喧闹，他们总是在看着自己手中的书，陶醉在书的天堂。于是，我也找了几本书坐下来看，不知不觉中，时间悄然的流逝，而我却毫不知情，在书的\*\*里接受心灵美好的洗條。就在这时，一位阿姨拿着点心正向每一个客人走去，在每一个客人的桌上放一块小蛋糕，过了一会，阿姨走到我面前也给了我一块小蛋糕，我还没说什么阿姨就比了一个安静的意思，仿佛知道我要说什么，我又继续看书。过了没多久已经入幕时分了，外面下起了倾盆大雨，正当我不知所措的时候，阿姨把她的伞借给我叫我快回家，当时我十分感动，打心底喜欢\*\*这位善良的阿姨。我走着走着眼泪情不自禁的流了下来。那一刻，我知道，最美的书店，我永远忘不了，忘不了书店老板那颗美丽、纯洁的心。

**关于书店的作文题目26**

离我们家不远处有一个书店，书店的名字叫做新华书店，是个看书的好地方。

当你进去后就会发现，除了一个前台其余都是一个个大书架和给人们走的走廊，你可以放心坐下看书，不用担心地面不干净，因为那些在这里工作的叔叔阿姨们会把地面打扫得干干净净。

书店是一个可以供人们借书的地方，你只要办一张借书用的卡，就可以从这里借走自己想要看的书。当然，你还可以直接坐在书店里面看书，这里不但有椅子和桌子，而且里面还有一个个小三角房，你可以“随心所欲”地在书店里面看书。书店里每一个大书架它的里外两面都摆满了书，书架前面还有一个绿色的长椅，长椅下面铺着一条绿色的地毯，坐在上面看书舒服极了。

其中我最喜欢看的书是《大侦探福尔摩斯》。通过《大侦探福尔摩斯》这本书，我学到了各种各样的科学小知识，比如：橘子、柠檬、芒果、橙子可以引爆气球。

新华书店里不仅有书看，还有卖吃的的地方，里面有卖烤香肠的、饮品的、蛋挞的，可以让人们一边享受着美食，一边沉浸在知识的海洋之中。

啊，新华书店可真是个看书的好地方！

**关于书店的作文题目27**

星期天，我早早的就起床了，吃过了早饭，看了会书，把今天要做的作业都提前完成了。因为我们今天要去新华书店，去买我喜欢的书了，我早就等着这一天了。哈哈哈，太高兴。

中午，吃过了午饭，我就迫不及待的催着妈妈出门了。我们打着伞，冒着蒙蒙细雨，向书店走去。一路上我叽叽喳喳的说过不停，像只快乐的小鸟儿。不一会，书店就到了。我三步并作两步向门口飞奔进去。妈妈着急的在后边喊：“慢点儿，慢点儿。”

书店里人多，书更多。就连楼梯边上也摆满了各式各样的书，看得人眼花缭乱。我们来到了三楼的少儿区。大人，小孩有的站着，有的蹲着，有的坐在地上，有的靠在墙上，都在认认真真的看着书。里面的书种类真多啊，有教铺类，文学类，历史类，科普类……我一会看看这本一会看看那本，每一本都让我爱不释手。我捧着书，站着看累了，就蹲在地上着，蹲得脚都麻了又\*\*\*走走。

妈妈让我选几本最喜欢的书买回家慢慢看，可是我每一本都喜欢，怎么办？总不能把书店都搬回家吧。我犹豫了好久，在妈\*\*建议下，选了《云朵上的学校》，《会唱歌的猫》，《白雪公主小剧团》这三本书。选好了喜欢的书，我还不想离开。妈妈说，已经逛了很久了我们该回家了。我才恋恋不舍的离开。

来到收银台付了钱，带着我喜欢的书高高兴兴的回家了。

**关于书店的作文题目28**

今年暑期有幸在艺术书坊实习一个月。这一个月，我对书店工作有了更深的了解，也让我熟悉了图书现场导购的工作。原本以为这是一份很简单的工作，但当我真正接触这一份工作后，我才知道书店现场导购的意义所在。

作为一名书店的现场导购员，基本工作就是整理货品、为读者导购图书、与读者交流、防盗。首先，是整理货品。这是书店导购员最基本的工作内容，整理货品包括把新到的图书分类上架，并且要选择一些畅销书进行摆放展示。还要随时检查书架上图书摆放的情况，要把顾客放乱的图书整理归位。我们还得定期打扫货架，防止图书积灰。有时书店有新书送达时，我们还要清点数目、入库。其次，我们要为读者导购图书，我们要为顾客推荐合适的图书，也要学会为图书寻找合适的顾客。有些读者逛书店是有明确的目标，指定要什么样的书，这些我们只需要把读者指引到正确的货架就可以了。

但是有些读者只是想要某一类的图书，范围很大，这时候我们就可以根据与读者的对话，以及我们\*时的经验，为读者推荐图书了。接着我们也要学会与顾客交流。与顾客交流是一个很重要的步骤，从我们与顾客交流中，我们可以了解顾客的阅读兴趣和购书特点，方便我们向顾客推荐图书。我们也可以从顾客的口中，得到对书店经营有用的信息，也可以听取顾客对书店的建议。最后，要防盗。书店最头痛的事就是图书的丢失。而我所在的艺术书坊，经常会发生丢书的事件。这仅仅靠装摄像头是没办法从根本上解决的。这也要现场导购多费心。在工作期间中我们不能擅自离开自己负责的区域，遇到这些图书架上有缺，要立即了解图书的去向。遇到可疑人员，要提高警惕。

上述都是我们日常要做的事情，但就在这些日常的工作中，我发现现场导购员是书店不可缺少的\'一部分。现场导购有时也会促使读者消费，但这也是需要每一个现场导购员在日常工作中自己慢慢总结。接下来就是我在书店实习一个月总结的规律。

作为一名现场导购员，第一，我们要随时保持微笑。读者自己也希望看到现场导购发自内心地微笑。要做到有问必答，礼貌待人。这样读者的心情很好，也能在读者消费上起到促进作用。

第二，要以同样的态度对待每一个读者。不管这位读者买不买东西，都要热情，都要服务周到。因为没有购书的读者，同样也会是书店潜在的读者。

第三，我们要具备专业知识，能为读者选购提供建议。我所在的书店是艺术书坊，这里的图书专业性很强，很多读者购书都是有明确目标。有的读者可能只是为了买某一位名画家的画册，有的读者可能是想要某一系列的连环画。这就需要导购员要对自己负责区域的每一本书都有一定的了解，在读者需要某本书或是某一类型的书时，我们能快速的帮助读者找到他们需要的书籍。现场导购都要具备这些专业知识，这样在面对读者的疑惑和问题时，我们可以很专业的解答读者的问题，而不是一味的不知道。对顾客的\*\*要对答如流，不要模棱两可，不能让他们对我们没信心，这样读者在购书时就可能会不放心。

所以现场导购需要具备有关图书的专业知识，也要知道书店大致图书的分类，以及这些图书所摆放的书架，这就需要现场导购多花功夫，日积月累。

第四，不需要向读者过度推销。在最开始的培训时，店长就告诉我们不需要向读者过度推销。因为我所在的艺术书坊图书专业性很强，很多前来购书的读者都是有目标的，他们知道自己需要什么样的作品，而且很多读者也希望是在一个安静的环境下购书，如果你一直跟在读者身后打扰他，可能会适得其反。

第五，退货应和购书一样顺畅。我们不能只在读者购书的时候面带微笑，在退货时就苦着脸。即使读者需要退货，我们也要面带微笑，这样会给读者留下很好的印象，或许可以成为一个长期的客户。

第六，现场导购要学会适时的宣传书店的活动，书店偶尔会有打折或是满减的活动。当你发现读者对这些正在促销的图书感兴趣时，我们就需要及时告知读者，或许原本读者并不准备买书，但是在听说有活动之后可能会决定购买。有些图书有破损或是封面有点脏，我们也要及时提醒读者，这类图书可以降价处理。

第七，当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，我们可以主动帮顾客找出需要的图书。在艺术书坊实习时，因为有些图书的丛书有很多，读者在找书的过程很困难，这是我们主动帮助他们找书，可以给读者留下好印象。

第八，我们要要随时保证图书和书架的整洁。图书在书架上摆放，很容易积灰，这就需要我们要定期整洁。如果书店导购员不经常打扫卫生，图书很容易积灰，读者在购书时感觉满手的灰尘，就会影响读者购书的心情。

在艺术书坊实习的这一个月，我意识到书店导购员不是简简单单的卖书，这里面也有很多学问，这需要导购员在不断的实践中慢慢总结。而我也在这一个月的实习中学到更多有关书店工作的经验，学到了一些导购员促销的经验。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找