

奶茶店工作报告总结 奶茶店实习工作总结

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

奶茶店工作报告总结 奶茶店实习工作总结篇一

今年是我进入大学的第一年，这个暑期也是我进入大学后的第一个暑假，为了让这个假期不再空调房里慵懒的度过，我决定进入了一家奶茶店做兼职一茶邦尼。

我是一个性格较为内向的人，主动去和别人打交道的情况，极少，简而言之就是不善言辞，我自知这对我以后是极为不好的，但一直没有什么机会去锻炼，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会，一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，而且总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫，然而慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，你学会了坚持增强了耐力，难道不是吗？我总是这样问自己。

谢谢你，茶邦尼，虽然在深圳这个地方你正像一个新生的婴儿一样在成长，但我相信你的品质和服务，定能在这里蓬勃发展，对这个城市还很陌生的我也如同新生的婴儿一般，我会同你一样坚强的在这里不断成长。

奶茶店工作报告总结 奶茶店实习工作总结篇二

一个现调员，即调配奶茶等饮料口味的专业人员。人流量大，忙的时候店内一般是2个现调人员。奶茶店的薪水算法是按天计，即每个月的底薪按当月的天数来分配成为当月每天的平

均工薪，如果一个月里迟到不超过三次，并且没有请事假和病假的员工还有全勤奖金可以拿，同时按每个月的营业额的一个百分数来分配员工的工薪提成。但至今我还不知道哪个百分数到底是百分之几，不过也无所谓啦。

第一阶段：后勤工作阶段。

这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。由于是出来炸到，所以各项工作还不是很清楚，只能负责一些力所能及简单的事情，比如一大早最早到店里，然后就是打扫店里卫生，主要是地面、门窗以及餐具的卫生，还有洗手间的卫生。奶茶店的地面卫生、餐具和餐桌的卫生至关重要，毕竟我们属于餐饮行业，所以各项工作都离不开店里的整体卫生。而店里的卫生打扫起来需要非常的频繁，因为冬春季节，雨雪天气比较多，所以，地面经常不干净，而且窗户经常被水汽弄得模糊不清，需要经常一遍一遍的擦，因而非常忙和累，在这个冬天我的手被冻破了，后来裂开了。看似打扫卫生技术含量非常不高，但是特别需要耐心和眼里劲儿，如果老板提醒你这个地方可以打扫了，那已经说明你已经很没眼里劲儿了。

我是一名大学生，我认为自己现在如果连打扫卫生的工作都做不好，那么还能做好什么呢，因而我做起事来都非常细心认真、一丝不苟。

第二阶段：奶茶甜品制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。

甜品制作简而言之就是讲原材料按照老板给的配方做成成品

的过程，这个过程需要我非常细心，配方写哪种原材料多少克那就是多少克，不能多加或少加，在电子秤上应该如数添加，不能存在侥幸心理，多加一点果糖成品就会变得甜的很腻，不受大众喜欢。像奶茶、布丁冻、爱玉冻、烧仙草、手工芋圆做起来我都得心应手，那个只要严格按照说明书来一切做的都跟老板的一样，很好吃；做红豆汤符合紫米粥那就更不用说了，把配料严格按照说明书来，然后放进高压锅做就可以了，前提是一定要记住火力大小；但是像煮珍珠和做仙草冻，这个就比较难了。

珍珠做起来容易不熟，仙草冻做起来很容易糊。珍珠本来就很难煮，如果按照那个配方的来的话十次有十次是不熟的，因而需要我把火力开到最大，水添加到最多，然后不停的搅拌，这样才可以防止糊掉。不然珍珠冲凉的时候你会发现锅底都已经很黑了。二是仙草冻，这个是我第一次真正意义上在犯错误。因为自己一边搅拌，胳膊酸了就速度慢了，导致仙草冻糊了。老板跟我说这个一锅值多少钱，老板生气我能看出来，同事就劝老板，老板又让我做了一锅，这次倒完淀粉我就立马喊老板来搅拌，结果老板也搅拌的有点糊了。

但是以后的几次我找到规律了，相信老板能做糊掉我都不会了。这就说明熟能生巧，这个“巧”字就是规律的意思。老板一看我如此娴熟，至此甜品店里的一切配料都交给我做，我通常从上班开始要做到下午一点半才能做完。

第三阶段：推销阶段。

这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。因为负责前台推销和营业结账的那个同事回家了，我就负责起店里的营业工作，这个阶段刚开始很害羞，说话声音很小，发现自己说的人家根本就不买。我想自己是学行政管理，这个都不敢那怎么行，因而我就可以锻炼自己，客人来了我就很热情，嘴巴很甜，态度很好，积极

推荐本店的招牌和特色。

我抓住了顾客的心理，这主要是运用我学的组织行为学的许多知识，我可以凭借自己的自信、伶俐的嘴巴和灵敏的反应对待顾客提出的各种要求，成功推荐本店特色，赢得老板赞赏。让老板更赞赏的是我不近能在忙里偷闲打扫卫生，而且负责奶茶店的各项成品制作，并且对于前台的现金找零、推荐奶茶都可以应对自如，老板都夸我一个顶的上三个服务员。

其实我最害怕的是一个人在前台收钱，还要接单和出货，并满足客人的各种需求，还要最重要的保持头脑清明不收错钱，不发错货。一个人收银的时候，有很多时间段是流很旺盛，那个时候顾客很多，我恨不得自己可以分裂出几个我来，一个接待，一个收银，一个封杯口，一个发货，每当这种时候收银压力挺大，最怕的就是头脑变乱麻。但是，最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由店长或主管指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验锻炼工作能力，迅速成长。

奶茶店工作报告总结 奶茶店实习工作总结篇三

今年是我进入大学的第一年，这个暑期也是我进入大学后的第一个暑假，为了让这个假期不再空调房里慵懒的度过，我决定进入了一家奶茶店做兼职茶邦尼。

这是一家来自台湾的连锁奶茶店，就像他的名字一样，茶邦尼，茶帮您，它在服务上要求甚是严格，而我个人是一个在行为上较为懒散的人，所以一开始我觉得自己是坚持不了多少天的，可是感觉终究是感觉，现实总是不可预料的，也许是在同事行为的影响下，也许是在同事言语的指导下，也许是在领导亲身示范之下，不知不觉中我在改变，这些改变是微妙的，但它对我的影响却是终生的。

我是一个性格较为内向的人，主动去和别人打交道的情况，

极少，简而言之就是不善言辞，我自知这对我以后是极为不好的，但一直没有什么机会去锻炼，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会，一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，而且总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫，然而慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，你学会了坚持增强了耐力，难道不是吗？我总是这样问自己。

观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣，观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留，同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格，当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多。

在茶邦尼工作的时间很短，虽然只有短短的十几天的社会实践但让我受益匪浅，在那里我认识了很多，交到很多朋友，不仅学会了如何做奶茶，更重要的是让我学会了如何才能生存，在这个竞争激烈的社会。

感谢你让我这个寒假没有虚度，感谢你让我学会了很多很多，我会记住在那里的每一寸地方，哪里四处飘散的奶香，还有在那里的人和事。

谢谢你，茶邦尼，虽然在深圳这个地方你正像一个新生的婴儿一样在成长，但我相信你的品质和服务，定能在这里蓬勃发展，对这个城市还很陌生的我也如同新生的婴儿一般，我会同你一样坚强的在这里不断成长。

奶茶店工作报告总结 奶茶店实习工作总结篇四

经常遇到一些想创业的朋友问同一个问题：如何开一家奶茶店？本人经历过多年的奶茶品牌加盟管理工作，现针对这个问题作一个探讨。开一家奶茶店，筹备工作最是重要。

这也是目前想进入这个行业的人们的最大难关。至于开了店以后的经营管理，我认为就两个字：用心。

一个奶茶店的筹备工作主要分以下几个步骤：

一、行业分析。要对这个行业有一定的理解度，不要只看表面现象就想着要做，或是看到朋友或是别人做得好就以为自己也能做到。有些东西是不可复制的（某些店生意很火，它的位置你有吗？有些店的生意很旺，它的管理水平你能做到吗？有些店回头率特高，它的品质你能做到吗？有些店很赚钱，它经历过多少风雨，你清楚吗□□□xxx男人怕入错行，女人怕嫁错郎□xxx就是这个道理。当你分析清楚这个行业的基本走势和行情的时候，再进行下一步的准备。

二、分析自己。俗话说：知己知彼，百战百胜！在这里说开可不是那么简单。

1、首先要分析自己的个人经营管理能力，运筹能力，性格心态，看是否适合当一个店的老板。这很重要！

2、其次评估自己的近环境：一是家人的支持程度；二是经济能力（看能做多少投资，会不会影响其它已有事业或产业，不要做到只剩下奶茶店了才知道奶茶不能当饭吃。）；三是风险抵抗能力。

3、最后是定位事业战略，就是你开了这个店以后怎么发展（在这一点上很多人很盲目，爱做一些不切实际的梦想）。

三、分析你所想开店的地方的行业情况（也就是了解你将来的敌人或是说战略伙伴），这就是知彼。一定要以实际数据来说明情况，这个要花一定的时间、精力和财力，希望想开店的朋友不要省了这一点工作。

四、开店的基本条件准备。

- 1、技术方面有了解吗？
- 2、设备能采购到吗？
- 3、原料能采购到并长期方便供求吗？
- 4、是加盟还是自创牌子？

五、找铺。按自己的投资能力和竞争能力进行找铺，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还有旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者。特别是资金短少投资者，这一点要认准了。在盈亏平衡测算里有条数据是对铺面的：铺租不要超过平均最低营业额的15%。

六、找到铺面后就可以确定产品菜单了。根据店面的消费水平及消费习惯和消费文化进行店面产品菜单的定位。确定好菜单的同时可以进行宣传资料的策划和设计。

七、店面装修。这也是按照你的投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求（我碰到过一个店老板老是说会跳匝，我去了一看，呵□10kw的总设备，电力只供到3kw□不跳才怪）。

八、人才招聘。很多人刚当老板的时候很高兴（哈，终于当上老板了！），清醒点，招人可马虎不得，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨。根据店面的可能工作量进行人员数量定位，尽量少用亲人。这个涉及到人

力资源问题，这里不多详述。

九、生财设备的配备。这也是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的高品质的产品，而且能提高速度和效率。就是我现在店也会因为设备原因无法做出更多更好的好产品。遇到过很多人问开个奶茶店设备要多少钱？我说一万到十万的时候，对方说：你不懂。我只能说我不懂了。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。生财设备的配备应该基本和店面装修同步。

十、当装修进行到七七八八时，就可以进原料了（当时设备应该已经全部到位）。原料全部到位也是装修完毕之时，这时人员招聘也基本到位，即可进行产品调试和操作培训。操作和技术是两回事。一般的操作是傻瓜型的，就是已经成为半成品的产品拼配。而技术则是半成品的前期泡制工作。技术主要由老板或是老板亲信来撑控。如果是加盟的也是这样去实施这一步骤。我记得台湾的某一奶茶品牌进行加盟说明磋商的时候明确指定老板一定要带一亲信或是夫妻俩一起就是这个道理。十一、产品调试完毕即可试业，分内部试业和对外试业。试业可以进行员工的分工并熟练程序，提高速度和效率。同时做好开业的准备。

十二、吉日开张和宣传。（这个很多人都懂，就不多说了。）

下一步就是□xxx用心xxx经营。

再说奶茶技术

在这里，我要说说怎样才是真正的奶茶技术。根据我所了解到的情况，现在的奶茶技术已经开始分成很多流派，繁杂而乱。自从奶茶从台湾传入大陆，已经发展出很多种奶茶的花样做法。现在我所在地广州奶茶的调味技术已经结合调

酒工艺要求来操作，我也很着重于这方面的提升。因为能把调酒工艺应用到饮品（和别是奶茶）里，是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。如果有人跟我说喝街头小摊上一元一杯的奶茶是一种艺术享受，我相信那个小摊老板很快就亏本走人。

学奶茶技术，首要的是要学会品味各式奶茶。

奶茶店工作报告总结 奶茶店实习工作总结篇五

一个现调员，即调配奶茶等饮料口味的专业人员。人流量大，忙的时候店内一般是2个现调人员。奶茶店的薪水算法是按天计，即每个月的底薪按当月的天数来分配成为当月每天的平均工薪，如果一个月里迟到不超过三次，并且没有请事假和病假员工还有全勤奖金可以拿，同时按每个月的营业额的一个百分数来分配员工的工薪提成。但至今我还不知道哪个百分数到底是百分之几，不过也无所谓啦。

第一阶段：后勤工作阶段。

这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。由于是出来炸到，所以各项工作还不是很清楚，只能负责一些力所能及简单的事情，比如一大早最早到店里，然后就是打扫店里卫生，主要是地面、门窗以及餐具的卫生，还有洗手间的卫生。奶茶店的地面卫生、餐具和餐桌的卫生至关重要，毕竟我们属于餐饮行业，所以各项工作都离不开店里的整体卫生。而店里的卫生打扫起来需要非常的频繁，因为冬春季节，雨雪天气比较多，所以，地面经常不干净，而且窗户经常被水汽弄得模糊不清，需要经常一遍一遍的擦，因而非常忙和累，在这个冬天我的手被冻破了，后来裂开了。看似打扫卫生技术含量非常不高，但是特别需要耐心和眼里劲儿，如果老板提醒你这个地方可以打扫了，那已经说明你已经很没眼里劲儿了。

我是一名大学生，我认为自己现在如果连打扫卫生的工作都做不好，那么还能做好什么呢，因而我做起事来都非常细心认真、一丝不苟。

第二阶段：奶茶甜品制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。

甜品制作简而言之就是讲原材料按照老板给的配方做成成品的过程，这个过程需要我非常细心，配方写哪种原材料多少克那就是多少克，不能多加或少加，在电子秤上应该如数添加，不能存在侥幸心理，多加一点果糖成品就会变得甜的很腻，不受大众喜欢。像奶茶、布丁冻、爱玉冻、烧仙草、手工芋圆做起来我都得心应手，那个只要严格按照说明书来一切做的都跟老板的一样，很好吃；做红豆汤符合紫米粥那就更不用说了，把配料严格按照说明书来，然后放进高压锅做就可以了，前提是一定要记住火力大小；但是像煮珍珠和做仙草冻，这个就比较难了。

珍珠做起来容易不熟，仙草冻做起来很容易糊。珍珠本来就很难煮，如果按照那个配方的来的话十次有十次是不熟的，因而需要我把火力开到最大，水添加到最多，然后不停的搅拌，这样才可以防止糊掉。不然珍珠冲凉的时候你会发现锅底都已经很黑了。二是仙草冻，这个是我第一次真正意义上在犯错误。因为自己一边搅拌，胳膊酸了就速度慢了，导致仙草冻糊了。老板跟我说这个一锅值多少钱，老板生气我能看出来，同事就劝老板，老板又让我做了一锅，这次倒完淀粉我就立马喊老板来搅拌，结果老板也搅拌的有点糊了。

但是以后的几次我找到规律了，相信老板能做糊掉我都不会

了。这就说明熟能生巧，这个“巧”字就是规律的意思。老板一看我如此娴熟，至此甜品店里的一切配料都交给我做，我通常从上班开始要做到下午一点半才能做完。

第三阶段：推销阶段。

这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。因为负责前台推销和营业结账的那个同事回家了，我就负责起店里的营业工作，这个阶段刚开始很害羞，说话声音很小，发现自己说的人家根本就不买。我想自己是学行政管理，这个都不敢那怎么行，因而我就可以锻炼自己，客人来了我就很热情，嘴巴很甜，态度很好，积极推荐本店的招牌和特色。

我抓住了顾客的心理，这主要是运用我学的组织行为学的许多知识，我可以凭借自己的自信、伶俐的嘴巴和灵敏的反应对待顾客提出的各种要求，成功推荐本店特色，赢得老板赞赏。让老板更赞赏的是我不近能在忙里偷闲打扫卫生，而且负责奶茶店的各项成品制作，并且对于前台的现金找零、推荐奶茶都可以应对自如，老板都夸我一个顶的上三个服务员。

其实我最害怕的是一个人在前台收钱，还要接单和出货，并满足客人的各种需求，还要最重要的保持头脑清明不收错钱，不发错货。一个人收银的时候，有很多时间段是流很旺盛，那个时候顾客很多，我恨不得自己可以分裂出几个我来，一个接待，一个收银，一个封杯口，一个发货，每当这种时候收银压力挺大，最怕的就是头脑变乱麻。但是，最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由店长或主管指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验锻炼工作能力，迅速成长。