

# 奶茶店工作总结(通用9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 奶茶店工作总结篇一

在奶茶店实习了数周，总结了一些奶茶店选址方法：

对投资者来说，奶茶加盟店的房租不能仅看表面的价格，而应考虑租金的性价比问题。举例来说，对月销售在2万元左右的店，其月租金在20xx元—3000元比较合适，能保证一定的毛利率。

选址要有前瞻性。并不是所有的“黄金市口”都一定赚钱，有时遇到市政规划变动，热闹的地段也有可能变成冷僻之地。

目前，十几平方米的小商铺很抢手，租金因此水涨船高，而一二百平方米的大商铺却因滞租而身价下跌。在这种情况下，建议几个投资者以团体租赁的方式低价“吃”下大商铺，然后再进行分割，细算下来能节省不少费用。在奶茶加盟店选址时，需要注意租金的性价比。不同地理环境、交通条件、建筑物结构的店面，租金会有很大出入，有时甚至相差十几倍。“团租”方式经济实惠。

在开奶茶加盟店之前，想要找到好的店铺位置。那么投资者就应该进行周全的调查市场结构，减小失败的概率。在开奶茶加盟店之前，选址工作一定要做好。以上这些方法就是关于开奶茶加盟店的选址需要注意的问题。选好位置就是成功经营的开始。

## 奶茶店工作总结篇二

出租方：

承租方：

为了维护出租方底店的正常经营，明确双方当事人的合法权益，甲、乙双方经友好协商，特订立本合同。

### 一、租赁场地

1.1所租赁场地位于底店的部分场地；

1.2租赁场地的使用面积为；

1.3租赁场地的装修及设施

1.3.1租赁场地在交付乙方时应当可以正常使用；

1.3.3乙方不得随意改变营业摊位的结构和布局，也不得私自乱接用电设备；

1.3.5租赁期满后如乙方不再续租，乙方在甲方租赁场地上所添附的财产按下列原则进行处理：

属于乙方的动产，由乙方带走；

乙方投资进行的装修，能拆除的，由乙方拆除后带走；

属于乙方的设施和装修，无法移动、拆除，或虽能移动、拆除但会对租赁场地造成损害的，乙方应无偿留归甲方所有。

1.4如甲方进行布局调整时，乙方应服从甲方的统一调整。

### 二、经营范围与经营活动

2.1乙方将所承租的租赁场地用于经营；

2.4乙方有权要求甲方提供一切正常营业活动所必需的条件；

2.5乙方有权拒绝甲方管理人员提出的所有吃、拿、卡、要等一切不合理要求；

2.7乙方应以自己的名义独立经营，承担全部权利义务：

2.7.1乙方不得以甲方名义从事任何经营活动；

2.7.2乙方不得以甲方名义对外进行宣传，招揽客户；

2.7.3如因经营活动与第三人发生纠纷，乙方应以自己的名义承担民事义务。

2.10如乙方在租赁期间从事非法经营受到有关部门处罚，所有责任由乙方自行负责。

### 三、租赁期限

3.1乙方承租租赁场地的租赁期限为：年，即从年月日至年月日；

3.3租赁期限届满，乙方不续租的，应在期限届满之日十日内将租赁场地清理完毕交还甲方。如乙方在上述期限内不能完成清理工作的，可以延期交还，但最长不得超过十五天。乙方每延期一天，须按本协议规定的租金日标准向甲方支付租赁场地占用费。

### 四、租金、费用及押金

4.1乙方向甲方支付的租金标准为每租赁年度元；

4.4甲方每月底向乙方按照实际发生额收取上述费用；

4.5乙方应向甲方交纳元人民币的质押金，作为本租赁合同的担保。合同期满后，如乙方未实施违约行为，质押金全部退还，但不计息。

## 五、租赁场地修缮责任

5.3甲方未按前款规定履行义务的，乙方可自行修缮，修缮费用乙方有权从租金中扣除或要求甲方支付。因甲方不履行该项义务，给乙方造成经济损失的，甲方须按本协议的有关规定承担违约责任。

## 六、转租、转让、调换

乙方未经甲方书面同意，不得将租赁场地转租、转借他人或与他人调换使用。

## 七、合同的变更、解除和终止

7.2乙方有下列行为之一的，甲方有权终止协议，收回租赁场地，给甲方造成损失，由乙方承担赔偿责任：

将租赁场地擅自转租、转借他人或擅自调换使用的；

擅自改变租赁场地的经营范围，从事非法经营的；

违反本协议的规定擅自拆改结构的；

未按本协议的规定交付租金及其他费用，经甲方书面催告后一个月内仍未交付的；

故意破坏租赁场地的；

乙方严重违反店堂纪律和甲方制定的约束所有租赁户及业主的规章制度的。

## 八、违约责任

8.3乙方未按本协议的规定交付租金或其他费用的，甲方除有权解除本协议外，乙方还须向甲方赔偿违约金。每逾期一天，乙方须向甲方支付实际未付金额千分之五的违约金。

8.4乙方在租赁期间要求提前解除租赁协议的，已交付的租金不予退还。

8.5乙方有其他违约行为造成甲方经济损失的，应负赔偿责任。

## 九、财产保险

9.2乙方如拒绝参加保险，甲方对不能归责于甲方过错的损失不承担任何赔偿责任。

## 十、文本及生效

9.1本协议一式四份，双方各执一份，其余由有关部门备案使用；

9.2本协议自甲、乙双方签字且乙方向甲方交付租金、质押金之日起发生法律效力；

9.3甲方所制订的商户手册、规章制度及双方签字认可的交接清单为本合同的附件，与本合同有同样的法律效力。

签署：

甲方：

授权代表人：

乙方：

授权代表人：

## 奶茶店工作总结篇三

承包方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_ 身份证号码( )

经甲乙双方协商一致,双方根据《中华人民共和国合同法》及有关法律法规,经协商一致,签订本合同。

第一条 乙方承包经营\*公司的奶茶店,乙方可以更改甲方的经营范围。

第二条 店面的坐落、面积、装修、设施情况

1. 甲方承包给乙方的店面位于浙江省新昌市\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_号

2. 该店面现有装修及设施、设备情况详见合同附件。该附件作为甲方按照合同约定交付乙方使用和乙方在承包期满交还还给甲方时的验收依据。

3. 本合同签订后\_\_\_\_\_日内,甲乙双方共同对移交给乙方的\_\_\_\_\_奶茶店的财产进行清点、确认。

第三条 承包期限、用途

1. 该店面承包期限共 月。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2. 承包期满,甲方有权收回该店面,乙方应如期交还。

3. 乙方如要求续承包,参照第四条条款。

第四条 承包金用支付方式

1. 该店每月承包金为\_\_\_\_\_元(大写\_\_\_仟\_\_\_佰\_\_\_拾\_\_\_元整)。

2. 承包金支付方式：自本合同生效后当日内一次性付清承包金\_\_\_\_\_元。

## 第五条 承包期间相关费用及税金

1. 甲方应承担的费用：

(1) 在承包期间，房屋租租金由甲方交纳。

2. 乙方交纳以下费用：

(1) 乙方以一定的自有资金作抵押(或担保)，乙方的抵押(担保)额为\_\_\_\_\_元。

(2) 乙方应按时交纳税收及相关的费用，如不按时交纳费用引起的后果则由乙方全部承担责任。

## 第六条 店面房屋修缮与使用

1. 在承包期限内，甲方保证该房屋的使用，其它所属硬件设施的维修责任由乙方自行负责。对乙方的装修装饰部分甲方不负有修缮的义务。

2. 乙方应合理使用其所承包的房屋及其附属硬件设施。如因乙方使用不当造成房屋及设施损坏的，乙方应立即负责修复或者经济赔偿。

3. 乙方如改变房屋的内部结构、装修或设置对房屋结构有影响的设备，设计规模、范围、工艺、用料等方案均须事先征得甲方的书面同意后方可施工。

## 第七条 店面的转让与转租

1. 在承包期间，甲方有权依法定程序出卖乙方所承包的店面。
2. 未经甲方同意，乙方不得向第三人转租及转让、转借店面和设备。
3. 本承包合同结束时，在同等条件下，乙方有优先购买权。

## 第八条 合同的变更、解除与终止本合同

1. 本合同生效后具有法律约束力，甲、乙双方均不得随意变更或者解除本合同，需要变更或解除时，须经双方协商一致达成新的书面协议。
2. 在承包期间，乙方有下列行为之一的，甲方有权解除合同，收回所承包给乙方的店面：
  - (1) 未经甲方书面同意，转租、转让该店面。
  - (2) 未经甲方书面同意，拆迁变动店面结构。
  - (3) 损坏承包的设备设施，甲方提出的合理期限内未修复的。
  - (5) 利用所承包的店面进行非法活动。
  - (6) 逾期未交纳按约定应当由乙方交纳的费用，已经给甲方造成损失的。
3. 承包期满合同自然终止。
4. 因不可抗力因素导致合同无法履行或者无法完全履行时，甲、乙双方协助商一致，可以变更或者解除合同。

## 第九条 店面交付及收回的验收

1. 乙方应保证承包期间门店本身及附属设施、设备处于正常



使用状。

2. 验收时双方共同参与，如对装修、器物等设施有异议应当场提出。
3. 乙方应于承包期满后，将承包店面及附属设备、设施如数完好交还给甲方。
4. 乙方交还甲方的店面及附属设施应保持完好的状态，不得留下物品或者影响店面的正常经营。对未经同意留下的物品，甲方有权处置。

## 第十条 违约责任

1. 在承包期满，乙方应如期交还店面房屋。乙方逾期归还，则每逾期一日应向甲方支付\_\_\_\_\_元的滞纳金。乙方还应承担因逾期归还给甲方造成的损失。
2. 承包结束后，乙方遗失或损毁的设备应照价赔偿。

## 第十一条 免责条款

1. 因不可抗力原因致使本合同不能继续履行或造成的损失，甲、乙双方互不承担责任。
2. 因国家政策需要拆除或改造店面的房屋，使甲、乙双方造成损失的，互不承担责任。
3. 因上述原因而终止合同的，承包金按照实际使用时间计算，不足整月的按天数计算，多退少补。
4. 不可抗力系指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。

## 第十二条 争议解决

本合同发生的争议，由双方当事人协商或申请调解；协商或调解解决不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决(以下两种方式只能选择一种)：

1. 提请\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

2. 依法向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十三条 本合同未尽事宜，经甲、乙双方协商一致，可订立补充条款。补充条款及附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十四条 其他约定事项

第十五条 本合同自双方签(章)后生效。

第十六条 本合同及附件一式\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。具有同等法律效力。

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

## 奶茶店工作总结篇四

我在连兰州市甜芋鲜奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长xxx的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我，给我机会，让我感觉到工作很充实，很快我便对工

作游刃有余了,我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧.只要认真思考,努力实现,都会有很大收获.回想实习生活的点点滴滴,通过在平凡的工作,我学到了以前在学校里不曾学到的东西,接触到了更多的人和事,锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力,更重要的是,我觉得自己变得成熟很多,开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

## 实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习,使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作,增强感性认识,培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识,去独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实际结合起来,提高实践动手能力,为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果,为进一步提高教育教学质量,培养合格人才积累经验,并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来,我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标,全面严格要求自己,不断追求进步,不断完善自己,不断超越自己。在实习期间,深受实习奶茶店老板的照顾和关怀,认真负责,做好各项工作,完成任务要求,做一名合格的雇员。

## 奶茶店工作总结篇五

承包方(以下简称乙方): 身份证号码

经甲乙双方友好协商,就揭阳市榕城区女人街店转让事宜达成协议签订本转让合同。

第一条 乙方转让经营位于\_\_\_\_\_ ,乙方可以更改甲方的经营范围。

## 第二条 店面的坐落、面积、装修、设施情况

2. 该店面现有装修及设施、设备情况作为甲方按照合同约定交付给乙方使用。
3. 本合同签订后当日内，甲乙双方共同对移交给乙方的财产进行清点、确认、交接。
4. 甲方负责教会乙方人员奶茶店所有产品的调配方法，教会为止。
5. 乙方如需更改甲方和奶茶品牌所有人签订的合同上的被特许人名称，甲方愿意协助办理，但是因此产生的所有费用，均由乙方承担。

## 第三条 转让金用支付方式

1. 该店转让金为\_\_\_\_\_元(大写\_\_\_\_\_整)。
2. 转让金支付方式：自本合同生效后当日内一次性付清转让金元。交付甲方。

## 第四条 店面交付的验收

1. 甲方应保证门店本身及附属设施、设备处于正常使用状。
2. 验收时双方共同参与，如对装修、器物等设施有异议应当场提出。并协商解决
3. 甲方交还乙方的店面及附属设施应保持完好的状态，留下的物品甲方有权处理

本合同发生的争议，由双方当事人协商或申请调解；协商或调解解决不成的，依法向有管辖权的人民法院提起诉讼。

本合同生效之后乙方将拥有自主经营权利，甲方将不得与无故干预正常的经营。未尽事宜时，甲、乙双方可协商一致，可订立补充条款。补充条款及附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。本合同自双方签(章)后生效。

## 第七条 其他约定事项补充

本合同及附件一式\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。具有同等法律效力。

## 奶茶店工作总结篇六

xxxx奶茶加盟店总店位于xx市xxx广场b座yyy铺，地处xx路xxx广场b座沿街小食街，面对xxx商城，背靠xxx商业广场□xxxx奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、红茶绿茶、鲜榨果汁、冰沙等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，在xx省内的加盟店有十余家，其调制的饮料口味老少皆宜，同时也赢得了大部分青年男女的喜爱。

在奶茶店内，空闲的时候一般是一个前台收银员，两个至三个现调人员，即调配奶茶等饮料口味的专业人员。人流量大，忙的时候店内一般有两个收银员，三个甚至五个现调人员。但是忙的时候一般都是接近收银人员与现调人员准备要交接班的时候。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。

奶茶店的前台收银，工作分为早班、中班、和晚班三个班，轮换工作，并一周一休，算下来是一个月可以有四天休息。除中班时段是两人外，早班和晚班都各一人担当。当是两个收银员的时候，其中一人为专职收银，另外一人按照实际工

作量情况配合完成其他工作，比如给奶茶果汁封杯口、帮客人插吸管、发货等，这样的安排和配合使工作起来比较宽松，也可以缓解收银员的压力。但是一段时间后，有一位收银辞职后，就只有我和另一位收银员轮换早晚班，一个人在前台不仅要收钱，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。

也许，在外人看来，收银工作很简单，事实上，这工作琐碎繁多，在这说长不长说短不短的五个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当犯错的时候，要想尽一切办法去弥补过失，而不是逃避。要说的是，现在服务行业的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，在店内光顾和消费的顾客越多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免有犯错的时候，好在主管、店长和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，有一位老员工在我手足无措的时候安慰我和开导我，让我不要太紧张，让我放轻松慢慢来。闲下来的时候她和我说，每个人都有第一次，不是谁一开始做一项工作就很熟练的，她一开始也和我一样不知所措的，但还是这样过来了。我听了之后，心定了很多，压力也小了一些。这让我非常感动。其实每天都重复着同样性质的工作都难免会不耐烦和出现错误，这就得看怎么正视工作态度这个问题了，我连续几天工作下来多少是有些不耐烦，工作熟练之后也出过错误，只是还好错误的地方并没多大影响。感谢一位老资历同事告诉我，

不管在何种环境，都要记住三点：

这些我会牢记在心。当时我就认为，这样的工作之后也是的每天做，都是自己分内的事情，不做也得做，如果一直都是这样不耐烦，不及时调整好心态，小错误就会酿成大错误。于是之后每天在重复前一天的工作内容时我都会放松心态，放空思想，才能在工作过程中集中精神，一丝不苟，效率翻倍。这对我以后的工作态度打下了基础。

五个月的实习转眼已结束，这是一段相当难忘的日子，有欣喜有汗水有苦涩有收获，难用一言两语说清。这五个月是短暂的，但过程是漫长的，我将好好地总结和归纳这次实习的收获，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰在课堂上是无法学到的。有人说“干一行爱一行”，也有人说“干一行怨一行”，不管怎么样，不管是干哪行，我都必须认真的对待自己的工作，对工作负起责任来。在奶茶店工作，一个看似简单的工作却让我们学会了很多在学校里面学不到的东西，看到了在学校里面看不到的现象，碰到的一些事情都是自己从小到大没碰到过的，必须是自己根据事情的性质在第一时间做出判断和处理。现在的我，已经慢慢脱离学校步入社会，并与社会接触和融入，已不是只会伸手向父母拿生活费的小孩，很多事情都必须自己亲力亲为亲身体会，吸取经验，吃一蛰长一智。快乐、悲伤、成功、失败、汗水、泪水，点点滴滴都见证着成长，磨练着心智。

——快乐柠檬奶茶店兼职

如果要用几个词概括我们在大学里应该学会做什么，学以致用应该是一个必不可少的词。实践能力对于一个即将进入社会的大学生来说是至关重要的。

寒暑假是我们接触社会的大好时机，这个暑假我在快乐柠檬

奶茶店做了两个月的兼职。虽然说之前我做过很多次兼职，但时间都不长，而且上班比较随意，没有很正式的管理；这次感觉却很不一样，奶茶店管理很规范，而且复杂的人际关系让我感受到一种来自职场的陌生感，突然间觉得自己欠缺好多东西。不过，从事关于奶茶行业的事情，对于大部分女生来说应该是梦寐以求的吧，我也不例外，虽然有很多不愉快的事情发生，但还是所以很乐意去上班，并且欣喜于接受各种挑战。

参加这份工作让我见识了很多陌生的人和事，心中不免有一种小小的成就感。以前，我基本上不喝奶茶，但现在很关心不同地方的奶茶店，了解奶茶这个行业。

奶茶是近几年掀起的的一种休闲食品，最早来源于台湾风味的奶茶，随着经济形势的发展，奶茶的发展也随之迅猛。我们比较熟识的有香飘飘、优乐美、香约、妙恋等，在我国，香港奶茶以“丝袜奶茶”著称，台湾奶茶以“珍珠奶茶”著称；在印度，奶茶就以加入玛萨拉的特殊香料闻名：奶茶带给世界人们温暖、贴心、香醇的感觉。

奶茶是美好的东西，但奶茶店似乎没有那么美好，第一次在奶茶店兼职并不顺利。快乐柠檬奶茶店的工作是有秩序的分工安排，收银、水吧、出品、后备都由不同的人来做。新来的员工要在几天之内学会做这4种工作，而且要提高速度，高效率的配合同事完成工作。我是一个慢性子的人，做事情总是慢吞吞的，刚开始总是做错事情拖累同事。第一天上班因为手滑泼了半瓶水晶椰果，导致所有的同事都得停下手中的工作帮忙清理现场。都说万事开头难，但我的这个“难”却不仅仅是在开头。总是做错事，同事当然会不待见你，接下来的几天，总会感觉自己被“嫌弃”，每天下班都是一副苦瓜脸。为了改变这种现状，我每天回家不得不好好反思，想想事情怎么做才不会错，十几页的配方也背得熟透。功夫不负有心人，我的错误也越犯越少，事情也越做越顺利。



店里有几个同事比我小，但他们的社会阅历要比我丰富的多。虽然我书读的多，但工作能力远差于他们。有时我会觉得他们思想特别狭隘，喜欢算计新来的员工，我不喜欢和他们聊天，而且聊不来，在他们面前，我觉得自己很有大学生的优越感，但后来发现这样的想法只会让我和同事越来越疏远，也会影响上班情绪。因此，我还是勉强自己和他们找话题，去了解他们的价值观，虽然有时候会聊不下去，但至少是一种交流，表现出你的诚意与友好。渐渐的，我发现其实他们也很有想法，也有很多优点，只是知识面不广而已。

暑假兼职让我改变很多，就像别人说的变得世故了吧。比如说为了不惹店长生气，我会说些阿谀奉承的话，当我说那些话的时候我会觉得自己很虚伪。在学生时代，我们认为我们应该有骨气，但校园以外的环境并不单纯，很多我们一直在坚持的价值观在面对残酷的现实时而变得不堪一击，为什么我们一直认为是对的东西却遭到自己的怀疑？也许社会的生存法则就是这样，但我认为坚持我们应该坚持的，我们不能改变世界，但可以改变自己。

2013年7月1号至2013年9月1号 实习单位

泉州市乐口福奶茶店 实习岗位 服务员 实习目的

这个阶段主要是清理店内清洁以及制作的干净，包括餐桌的清扫、餐具洗涮，看似比较辛苦其实也是磨砺心性。大学生刚刚出来，心性漂浮不定，好高骛远的大有人在，处理卫生同样能感同身受地体会到这份艰辛。

实习阶段很快就过去了，深刻体会到当你喜欢一份工作的时候，就算辛苦点也会很开心，很感谢徐哥以及大家的照顾，为我提供了这份工作，在这里让我完全体会到了与学校上课完全不同的学习方式和社会体验，同时也让我的很多观点也发生改变，比如：像收银这类看似简单实际却很繁琐的工作，需要很细心的对待，否则很容易出错。总的来说这次实习让

我很是受益，也让我明白了作为创业者需要注意的方面，总结如下几个方面：

虽然我在乐口福奶茶店只是做一名普通服务员，但这完全不影响我的热情，我感觉自己特像一个刚出生的孩子，忘情、忘我地汲取着每一个方面的知识。从处理店内卫生、收银、奶茶制作、运营管理、每天的盈亏平衡点以及店面的装修等都精心地去记录和分析，作为大学生我们比别人少了很多的实地经验，所以我们只能靠极度的学习热情来弥补我们的不足。在企业抑或在个体经营户工作都是离不开学习的，社会变化很快，我们也要跟上潮流，才不至于被社会淘汰。创业开店同样也是如此，必须让自己时刻都在充电才能保证持久下去。

（1）理解经营与管理。经营与管理在我们的店子运营中很关键，我们创业者一旦确定了创业目标，就要组织实施，为了在激烈的市场竞争中取得优势，必须学会经营。奶茶店需要严控质量安全关，要始终坚持质量第一的原则。质量不仅是生产物质产品的生命，也是从事服务业和其他工作的生命，创业者必须严格树立牢固的质量观。要学会效益管理，要始终坚持效益最佳原则，效益最佳是创业的终极目标。可以说，无效益的管理是失败的管理，无效益的创业是失败的创业。做到效益最佳要求在创业活动中人、物、资金、场地、时间的使用，都要选择最佳方案运作。做到不闲人员和资金、不空设备和场地、不浪费原料和材料，做到人尽其才，物尽其用。在运营前完全有必要进行各方面的准备及资金预算，毕竟资金绝对是有限制的。学会管理还要敢于负责，创业者要对本企业、员工、消费者、顾客以及对整个社会都抱有高度的责任感。只有勇于、敢于承担社会责任，直面困难才能迎难而上，解决问题。

（2）善于用人。二十世纪的竞争实际上就是人才的竞争，一个学校没有品学兼优的教师，这个学校必然办不好一个企业没有优秀的管理人才、技术人才，这个企业就不会有好的经济效益和社会效益，一个创业者在人力资源管理上不找到好的方式是很难留住优秀人才的，从人员的招

聘、培训、薪酬、管理制度都需要进行严格的把关以及招聘的成本预算都贯穿运营的始终。由此可见人才在经营中的重要程度是可见一斑，人才才是企业的灵魂，他是制度的执行者也是制度的遵守者，将合适的人运用到合适的岗位上往往会带来事半功倍的成绩。

(3)理财。学会理财首先要学会开源节流。开源就是培植财源，在创业过程中除了抓好主要项目创收外，还要注意广辟资金来源。节流就是节省不必要的开支、树立节约每一滴水、每一度电的思想。大凡百万富翁、亿万富翁都是从几百元、几千元起家的，都经历了聚少成多、勤俭节约的历程。其次，要学会管理资金。一是要把握好资金的预算，做到心中有数；二是要把握好资金的进出和周转，每笔资金的来源和支出都要记账，做到有帐可查；三是把握好资金投入的分析，每投入一笔资金都要进行可行性分析，有利可图才投入，大利大投入、小利小投入，保证使用好每一笔资金。总之，创业者心中时刻装有一把算盘，每做一件事、每用一笔钱，都要掂量一下是否有利于事业的发展，有没有效益，会不会使资金增值，这样，才能叫理好财。对于我们刚刚出来创业的大学生而言，资金绝对是至关重要的问题，每分钱都用到实处，那无疑就是赚钱。

## 奶茶店工作总结篇七

为加强管理，明确责任，实现餐饮工作的规范化和制度化，提高餐饮工作的管理水平和服务水平，特制定本奶茶店规章制度。

一，奶茶店规章制度要求树立全心全意为教职员工服务思想，不断提高管理水平和业务技能，积极完成本职工作。

二，奶茶店规章制度要求着装上岗，挂牌服务，要讲究仪表仪容，讲究个人卫生。

三，奶茶店规章制度要求对教职员工和客人就餐，要主动热情，文明用语，不得说粗话和脏话；奶茶店规章制度要求服务员在岗时，不准在餐厅落座和陪客人喝酒。

四，奶茶店规章制度要求不准在灶间和工作间随意抓吃食品；不准随意领人到餐厅吃喝闲扯；工作时间不准喝酒，看电视，打扑克，下棋，打麻将，打乒乓球和台球等。

五，奶茶店规章制度要求非餐饮人员不准进入库房和后橱；不准领小孩到岗；不准将餐厅的物品随意借用和送人。

六，奶茶店规章制度要求严格食品检验，不准将过期，过时和霉烂变质的食品，调料，饮料等进入餐厅和使用。做好餐具消毒和餐饮卫生工作。

七，奶茶店规章制度要求函授学员就餐和向教职工出售的食品，一律凭票，不准收取现金，收回的饭票按规定销毁，不得重复使用。

八，奶茶店规章制度要求要爱护炊事设备，要按操作规程操作，不得违章操作，保证安全使用；作好防火防盗工作。

九，奶茶店规章制度要求自觉遵守劳动纪律，不迟到，不早退，工作时间不准离岗，串岗，不准聚堆聊天和说笑打闹。

## 奶茶店工作总结篇八

在奶茶店实习，锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力，如下为具体的奶茶店实习工作总结，欢迎阅读！

### 奶茶店实习工作总结【1】

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后唯一的选择，当奶茶不再只是

作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街xxx奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是xxx奶茶店的有关情况简介：

xxx奶茶店隶属于xxx奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，致力于打造全新的饮品形态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行实习分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

(组长)：策划活动进程及活动任务分工，定期召集成员讨论研究，并将各成员的获得的数据资料汇总分析，制作成型实习报告。

(组员)：搜集实习问卷和实习报告的格式及内容方面的有关资料，并结合实际情况引入格式。

其他组员：主要负责宣传方面的内容，如门面、宣传方式等方面的实习。并实习各项物品的市场价格，统计分析销售收入问题。

其他组员：负责实习问卷填报和统计的实施及对店主进行访谈，并对奶茶店的相关情况进行实习。

其他组员：对奶茶店物品准备及投资情况做了相关统计，通过观察法对其销售现状实习。

优点：保证产品质量，博得顾客好感与放心，减少浪费。

缺点：效率低。

优点：

(1) 该奶茶店是xxx连锁机构，属知名品牌，具有较强的品牌效应。

(2) 该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够10杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

(3) 店老板雇佣在校学生做钟点工，为学生提供实践机会，提高学生的实践能力，间接拉动产品销售。

不足：

(1) 产品虽是名牌，但是，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者，胜过其他店铺。

(2) 价格方面：与其他奶茶店的价格相同，顾客没有理由必须选择此家奶茶店。(小杯2元，大杯3元)

(3) 宣传方面：本店虽然推出特色的莲子粥，但是鲜有人买，而且很多消费者因盛放莲子粥的怪异容器而退避三舍，更不用说走近消费。另外，本店的门面太小、不够鲜亮，不能吸引消费人群，甚至很多人都不知道有此家店铺。除积分卡外无其他优惠方式。

(4) 奶茶喝到最后，剩下的沉降的部分(如珍珠、椰果等)不能饮用干净，造成了不必要的浪费，一份的量微不足道，但是

大量的浪费，着实会造成资金的流失。

但是在供电供水方面还算没有困难。

经营店铺较小导致顾客不能坐下歇息，无法坐下品尝产品，最终不能很好的品尝该产品，只是匆匆喝掉作罢，为自己以后的销售堵上了后路。

在我国传统节日或西方节日时没有做出相关的宣传(如:在情人节来到时，悬挂类似“将你的他/她一起捧在手心吧!”的牌示)来增加自己的销量。装修不够精美，让人没有想回头的感觉。

制作奶茶时，工作人员一般是背对消费者在后面制作，制作过程不公开，并且自己店面在此时也很容易被盗;店内的莲子粥容器太大，为本来就不大的店面又增加了些许压力;店员着装不统一，不能体现品牌特色。

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度，实习显示，无论个人生活费的高低，总体有的人能够接受每份2-3元的价位，这也是现在山科周围奶茶店饮品的普遍价格，而在3-5元这一相对较高的价位区间，女生的接受比例为21%高于男生的，可见在对于较高价位饮品的支付意向上面女生会比男生积极，而在对于5元以上价位的饮品则都只有不到1成的人愿意购买，由此可见，在奶茶店饮品营销宣传方面价格战绝不是商家的首选，消费者对于价格并不敏感，只是维持在一般水平。

在消费者最在意奶茶店那一要素方面，实习显示饮品口味好品种多得到了的支持率，其次是位置较近则有的支持率，接着是服务周到、店铺环境好以及价格便宜，通过数据我们不难发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味及种类，同时地理位置也是影响消费者进行购买的因素，这也体现出一个成功的奶茶店既要有优越的地理位置保障客流量，也要有良好的商品品质从而吸引顾客，使其下次再来购买，形成

稳定的客户基础。另一方面，良好的服务以及店铺环境是消费者产生持续消费并形成品牌忠诚的有利条件。同时，我们也发现，价格始终不会是一个饮品消费者首先要考虑的因素，也不是决定性因素。

## 奶茶店实习工作总结【2】

### 实习前言

我在连xxx奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长xxx的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我，给我机会，让我感觉到工作很充实，很快我便对工作游刃有余了，我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧。只要认真思考，努力实现，都会有很大收获。回想实习生活的点点滴滴，通过在平凡的工作，我学到了以前在学校里不曾学到的东西，接触到了更多的人和事，锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力，更重要的是，我觉得自己变得成熟很多，开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

### 实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把



理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来，我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。在实习期间，深受实习奶茶店老板的照顾和关怀，认真负责，做好各项工作，完成任务要求，做一名合格的雇员。

## 实习时间

20xx年x月x至20xx年x月x日

## 实习地点

兰州市万达广场甜芋鲜奶茶店

## 实习内容

甜芋鲜奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、鲜榨果汁、台湾芋圆、烧仙草、

刨冰、绵绵冰、紫米粥等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，其调制的饮料口味老少皆宜，同时也赢得了大部分青年男女的喜爱。我的实习工作内容是关于奶茶的全部内容，包括制作奶茶，各种甜品、冰粥系列。实习的内容分为二个阶段：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。第二阶段：奶茶制作阶段。

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。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。

## 实习过程

我们的奶茶店是在新开业的，在奶茶店内，空闲的时候一般是一个前台收银员，

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。

## 奶茶店工作总结篇九

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，这时人才招聘也基本到位，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。）

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。