# 奶茶店年终总结范文(优选14篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-12

*奶茶店年终总结范文1一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像x店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，xx店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完...*

**奶茶店年终总结范文1**

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像x店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，xx店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成xx%，销售单价虽然比去年是上升了xx%，但整体条数只上升了xx%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在热门x，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。xx店从x月x日开业——x月份女裤一直占比都比较高xx%男裤只占xx%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在xx年做出更好的工作成绩。

**奶茶店年终总结范文2**

  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，当我在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。

**奶茶店年终总结范文3**

开奶茶店的计划书：奶茶店的开店流程

很多的创业者看到了气温的逐渐升高而促使饮品行业的发展商机。因此，创业者都纷纷的对于这个项目产生了浓厚的兴趣。但是，对于很多没有创业经验的新手来说，对于饮品行业的正确开店流程是怎样的却并不是很清楚。接下来，就针对于饮品行业的开店流程做出而来以下内容的详细介绍。

(1)到工商行政管理部门申请办理营业执照。(2)到银行开户，是经营者将自有资金存进自己选定的银行并丌没银行账户的过程：(3)办理《组织机构代码征》，经营者还需到当地技术嘛督部门或有关部门办理《组织机构代码证》。申领组织机构代码证书时，饮品店须提交由工商部门颁发的营业执照，单位公章、法人代表(负责人)和经办人的身份证、上一级主管部门的代码证或复印件也需携带。(4)到税务局办理税务登记。(5)到卫生防疫站办理卫生许可证。(6)到物价部门办理收费许可证。(7)申请开业登记。在申请开办获得批准后，即可申请开业登记，应在主管部门、审批机关的企业根据有关规定申请开业登记，登记主管机关进行审查后，登记主管机关(指国家和地方各级工商行政管理局)应当在受理申请后30日内，作出批准核查登记的决定。(8)营业执照的领取。营业执照是审批程序的最后一个环节，工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》或《营业执照》，经主管领导签署意见和记录在案，同时出具企业核准登记通知书，通知被核准的饮品店。饮品店接到通知后，法定代表人到登记主管机关领取执照，并行使签字备案手续。

本文主要是针对于创业新手在选择了饮品行业创业以后要掌握这个行业的开店流程的内容分析，相信大家在通过以上几个方面的详细阅读以后，对于这个方面的问题有了更详细的了解吧!此外，对于饮品行业的创业者而言，在经营这个项目之前，创业者选择一个合适的经营地址也是很关键的哟!

开奶茶店的计划书：奶茶店的选址技巧

在特许连锁加盟行业中，餐饮行业一直是热门，但许多创业者在开奶茶饮品店时，经常会遇到各种问题。最先面临的问题就是选址了。通常奶茶饮品店址选择是生意好坏的决定因素。所以，开奶茶饮品店首先要考虑就是要选好地理位置，再根据具体的位置去确定经营的方针。对于选址这方面的问题，投资新手往往会感到困难，就来给新手们讲解讲解。

开一家奶茶饮品店，在计算一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高，则选址奶茶饮品店的规模可相应扩大。家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、家庭成员年龄、收人状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收人的分配，会明显地影响未来奶茶饮品店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高，则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。

开一家奶茶饮品店，对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。家庭的大小也会对未来的奶茶饮品店销售产生较大影响。比如一个两口之家的年青人组成的家庭，购物追求时尚化、个性化、少量化。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多为办公区、学校文化区等地。

想要给你的奶茶饮品店选个好的店址，除了要留意上述的方法以外，还要结合实际市场环境进行考察。对于床上用品连锁店的创业者而言，在经营的时候，只要是选对了店址，那么在经营奶茶饮品店的时候，就不愁人流量了。任何的经营秘诀只是参考，最重要的还是要多加考虑，把消费者的需求作为重点。这样开奶茶饮品店成功就离你不远了。

开奶茶店的计划书：奶茶店的经营策略

21世纪的今天，创业是大多数人最终选择的，他们不甘于只为别人打工，那么，开奶茶店都需要注意哪些呢，现在就为大家介绍介绍。

一、店址选择

商业运作过程中，第一关键要素就是店址选择问题。对此，沃尔玛、肯德鸡等享誉全球的连锁巨头们用其多年的发展经验无数次地证明它的正确性。商业是聚集人气、交流信息、达成交易的活动总称，而这样一切活动的背后都是需要“人”作为推动者和执行者，如何选择能够聚集最佳人气的店址就是商业活动成功的前提条件。因此，对于“商业化”运作经验缺乏的制造企业来说，店址的选址就更加的重要了。

二、商品管理

商品管理是店面运营的一项非常重要的工作，其目的在于保证商品在店面的每一个环节都做到科学性和完整性，以实现销量最大化。

三、价格管理

制造企业在商业化过程中形成的专卖价格体系和原有经销价格体系的协调管理将会是制造企业店面运营面临的挑战之一。二者之间既面临重合性，又需要具有特殊性以突出专卖网络的价值。

四、物流配送

高效、科学的物流配送体系是连锁商业成功的基本保障，世界第一的商业帝国沃尔玛连续多年来雄踞世界500强企业之首而不倒，其中的一个关键就在于其建立了一套先进的、强大的物流配送体系。对于初涉商业领域的制造企业来说，其物流配送体系并不要求具有如此强大的功能，但必须满足两个基本的目的：其一、专卖商业网络的正常供给;其二、与原有配送体系的协调。

五、导购管理

导购是企业和顾客之间的纽带，是制造企业直接面对顾客的形象代表，他们通过诠释顾客利益，解决顾客疑虑，成功引导销售实现。一批高素质的导购员是店面运营实现持续盈利的关键，但导购学本身是一门很深奥的学问，一批高素质的导购员更是难求。为此，店面运营导购管理的关键在于两个方面：一是做好导购人员的选拔、培养和科学使用;二是做到导购技巧的不断更新和完善。

六、促销管理

促销是指制造企业通过利用媒体广告、人员推销、公共关系等方式而进行的阶段性造势，并刺激销量、塑造品牌的活动方式。而对这些活动方式的管理就称为促销管理。其主要包括企业层面和店面层面的促销管理，本文在此主要是针对制造企业店面运营的促销管理而言，它对单个店面运营有着聚集人气、吸引人流、增加销量、对抗竞争对手、提高市场占有率的价值。

七、店面管理

店面管理涉及店面运营的所有工作，包括门店商品管理、价格管理、导购管理等环节，其重要性自是不言而喻。而笔者再次提及却并非为了强调上文几个店面管理内容，除此之外，店面管理还涉及太多细致而微不足道的工作和程序，包括店面安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等，实际店面运作中我们容易将这些环节遗漏或者应付过关。

开饮品店，要真正从思想认识到这些情况，正是这些细微工作和程序的长期坚持和积累才能铸就制造企业专卖网络强大的市场竞争力，才有可能形成与现代终端大卖场抗衡的新型渠道。

从严治吏，严肃党规党纪是关键。失之于宽、失之于软、失之于松，是干部管理工作中长期存在的软肋。要把“严”字贯穿干部工作全过程，从严选拔任用、从严教育培训、从严管理监督、从严追究责任，把“严”字铭刻在每一个干部心头。问责，显然也是遏制选人用人不正之风的一剂良药。要严格落实和完善干部选任责任制度，积极探索“谁提名、谁负责”“谁考察、谁负责”“谁监督、谁负责”等措施;对那些违规用人、用人失察、用人不当行为，有举必查、有查必果、有错必纠;对查实有问题的严肃处理、严厉警示、严格问责，真正使铁规发力、禁令生威。

从严治吏，整治“为官不为”是重点。面对反腐败的高压态势，一些党员干部不履职、不担责、不作为，不求有功、但求无过，甚至发出“干事就可能有事，不干事反而没事”的怪论。现在，我们规范干部行为，匡正不正之风，一些人肯定感到不自在。实际上这些措施只是回归对党员干部的底线要求，是返璞归真、回到本来。所谓“为官不易”，只是贪官不好当了、庸官不好混了!整治“为官不为”需要双管齐下，一方面要督促强化敢于担当的用人导向，另一方面对不主动履职担责的干部要坚决调整。

非常之时，需有非常之为;非常之事，当尽非常之责。当前，省委明确要求打好“三个一批”组合拳，即：甄别一批不廉洁乱作为的干部、退出一批不作为不胜任的干部、掌握一批敢担当善作为的好干部。全省各级党委和组织部门要在 “三个一批”中落实好中央和省委的新要求，扎实做好“带病提拔”干部倒查，整治违反干部任用标准、程序问题，整治跑官要官、说情打招呼问题，整治“三超两乱”问题，整治违规兼职问题，整治“裸官”问题等 “一倒查六整治”工作，加大对违规违纪用人问题的查处力度，坚决遏制干部“带病提拔”、坚决调整干部“带病在岗”、坚决预防干部“提拔后生病”。

选人用人不正之风危害极大，由此导致政息人亡的历史教训不是没有。面对严重的吏治腐败问题，各级党委和组织部门都要拿出刮骨疗毒、壮士断腕的勇气，把存在的问题理出来，把深层的原因挖出来，把机制程序完善好，把整治措施落实好，坚决打赢这场整治选人用人不正之风攻坚战。

目标明确，事半功倍;任务不明，事倍功半。目标任务，是思想的指向、行动的指南。

为解决山西当前面临的一系列突出矛盾和深层问题，省委部署在全省各级党组织和广大党员干部中深入开展学习讨论落实活动。那么，此次活动的目标任务是什么呢?

“深入学习贯彻\_\_\_\_\_系列重要讲话精神，净化政治生态、实现弊革风清，重塑山西形象、促进富民强省”，省委书记王儒林在动员大会上给出了明确答案。

这5句话，既是活动主题，也是目标任务，需要各级党组织、广大党员干部入脑入心牢牢记住，还需要把握五个方面的内在逻辑关系，进而在活动中找准着力点以求实效。

这5句话，高度概括、言简意赅，不仅相对独立、指向明确，而且紧密联系、不可分割。而以此确立的目标任务，既立足于解决好现实突出问题，又着眼于促进未来事业发展;既回应了群众的关切和期盼，也指明了活动的方向和路径。

学习是打开思想之门的钥匙。只有认真学习、深刻领会\_\_\_\_\_系列重要讲话精神，切实贯彻落实中央对山西工作的重要指示要求，才能解决好山西问题，办好山西事情，补足我们的精神之钙，筑牢我们的信念根基。

前进道路上的障碍需要一个一个排除。以今日山西问题之多、积弊之重，不净化政治生态、不实现弊革风清，将一切无从谈起。净化政治生态，既是落实\_对山西工作的重要指示，也是山西改革发展稳定的根本保障;实现弊革风清，既是净化政治生态的直接目标，也是一项长期而艰巨的任务;重塑山西形象，既关系到党和政府的公信力，也决定着各项事业的兴与衰;而促进富民强省，更须以净化政治生态为基础，以实现弊革风清为途径，以重塑山西形象为支撑。

拔烂树、治病树、植新树。只有建设廉洁政治，才能实现干部清正、政府清廉、政治清明。所以，把净化政治生态摆在重要位臵，就是要全方位、多视角对政治生态问题进行深入反思剖析，从严落实“两个责任”，严明政治纪律，以零容忍态度惩治腐败。只有力争在净化政治生态上见到实效，才能保障和促进各项工作顺利开展。

“善除害者察其本，善理疾者绝其源。”只有扎紧制度的“笼子”，才能使权力不能腐。因此，以实现弊革风清为重要目标，就是要牢固树立“六权治本”理念，依法确定权力、科学配臵权力、制度约束权力、阳光行使权力、合力监督权力、严惩滥用权力，认真查找制度、执行、监督等方面存在的漏洞，建立完善有效管用的制度体系。

外在形象只有通过内在变化才起作用。发生严重腐败问题，使山西形象受损，给干部群众抹黑，也损害了投资兴业环境。因此，重塑新形象，既是目标任务之一，也是重大历史责任。塑形象，必须从现在做起，从具体事情做起，从本人本单位本部门本地区做起，重塑各级领导班子特别是省委常委班子的新形象。

让群众过上好日子，是\_人执政的根本目的，而这次活动的目标也是以此为根本宗旨。所以，促进富民强省不仅是活动的出发点，也是落脚点。活动中，各级党组织和领导干部，必须两手抓两不误两促进，在风清气正的环境里，以经济建设为中心不动摇，积极适应经济发展新常态，全力推动 “六大发展”，实现人民富裕、山西强大。

喊破嗓子，不如甩开膀子。全省学习讨论落实活动已经启动，目标任务十分明确，各级党组织和广大党员领导干部要紧急行动起来，按照省委部署，扎扎实实完成学习、讨论、落实各项任务，努力开创弊革风清、富民强省新局面。

**奶茶店年终总结范文4**

在这忙碌的20xx年中xx顺利的完成了年度的营业额，作为店长我非常激动，这也是对我们工作一种肯定，收获就是在不断的努力工作中达到的一种效果，在工作当中必须要清楚的知道这一点，一年的工作到头，回想起来还是非常紧张的，在工作上面一定要做好这些，实现自己的一个价值是非常不容易的，工作是工作不能跟个人的一些不好的习惯混为一谈，想一想年初的时候从亏本的状态，到后面扭亏为盈，这是所有xx员工的共同的努力，作为店长我也背负着很大的责任。

>一、管理方面

实现餐厅所有员工团结一致，我们xx餐厅是一个服务至上的餐厅，所以一直在培养所有员工的一个高标准的服务状态，上到店长，下到普通员工，这是非常有必要做好的，为了实现这这些在这一年的工作当中大家都做好了相关的准备工作，主要也就是在工作这一块这些都是一个非常关键的东西，培养每一个员工的工作积极性，团结一致，在工作当中有一定的默契度，这当然是最好的，我相信这些都是应该去完善好了，无论是什么事情都要有一颗好的责任心，回想过去这一年我餐厅在管理制度方面都是做好的，各员工积极的落实好每一项制度，踏实的做好自己。

>二、工作方面

面对这忙碌的一年，我作为一名店长总是在比较关心每天的营业额，年初对于餐厅来讲是一个非常大的坎，因为行情不是很好，过去的\'这一年第一季度我们全体员工处在一个低迷工作状态下，也是因为生意不是很好，在第一季度进行了裁员，我知道这是非常不好的，工作上面我想大家都应该是团结一致。无论是什么事情都在养成一个好的习惯，过去这一年当中因为第一季度的亏损，也是让我压力非常的大，结合了很多经验，对于内部进行了一系列的整顿，在下半年的营业当中，不断的学习，还有做出了一定的推广，情况才回转了过来，想一想也是非常的难了，总是还是度过了一段非常不容易的时期。

>三、工作计划

对于20xx年我们餐厅也是做出了一系列的规划，不管是在卫生上面，还是在服务上面都是非常关键的，餐厅需要做出一些调整，继续保持一个好的装填去盈利，但是服务至上这一点一直不变，来年的工作一定会更加的充实，xx餐厅上下一心，非常坚定地做好工作，更好的去xx服务，为顾客服务。

**奶茶店年终总结范文5**

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一个词。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，然而在这个寒假，我在我姨妈开的奶茶店打了一下工。她的奶茶店刚开业没多久，而且她的奶茶全是从台湾进过来的，和其它奶茶店的口味完全不一样，正好我放假了可以去体验一回，可以积累一些社会工作经验，在这里打工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。

奶茶最早来自于台湾风味的奶茶，随着经济形势的发展，奶茶的发展也随之迅猛。我们比较熟知的有香飘飘、优乐美、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,奶茶会带给世界人们温暖、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，新来的员工要在几天之内学会做这些工作，而且要提高速度，高效率的配合其他人完成工作，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他人，第一天就因为手滑泼了半瓶椰果，导致他们都得停下手中的工作帮忙清理现场，弄得我不好意思，回家路上，一直在想今天的事，想想事情怎么做才不会错。

我是店里年纪最小的，社会经验自然比不上他们，能力也好不到哪去，可能是由于年龄的差距吧，彼此不怎么聊得来，我想这样会越来越疏远，因此，我还是尽力的和他们找话题，虽然有时会聊不下去，但至少是一种交流。我来到这里，他们不能因为老板是我的姨妈，就对我多多照顾，在这里，我是他们的同事，没有我的姨妈，她只是我的老板罢了，我是这么想的。

转眼间这个假期就过去了，但过的很有意义，而且现在还学会了泡一些简单的奶茶，也得到了历练，作为我踏入社会之前的第一次实践，这次的实践给予了我很多，今后，我将继续进一步完善和充实自己，争取在以后的实践中更好的运用所学的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**奶茶店年终总结范文6**

奶茶店广告语

奶茶店广告语

我们的爱，\*\*见证。

我的天使唯一，我的\*\*奶茶。

温暖再收，甜蜜心头。

为生活添元素，\*\*茶饮给你自然的享受

听风的声音，品茶的回甘。

台湾山水茶品，大陆连锁\*\*。

随风飘的茶香，家的甜味就是这熟悉的感觉。

舌尖想要跳舞吗？

清新、养生、自然、健康，给你最自然的体验。

倾听风中茶语，感受自然清香。

品质茶饮，雷厉\*\*。

品得到的温暖，看得见的清新。

飘香奶茶，随风而行，\*\*茶饮。

浓郁深情，唯爱\*\*。

浓香，蜜意，雅怡浓香。

浓情\*\*，你我的茶物语。

浓浓奶香，丝丝情意；\*\*茶饮，悠悠人生。

浓浓奶茶香——我要的初恋般的感觉！

你像风一样自由，我却只有一捧杯奶茶在原地等候。

你是我捧在手心的温暖——\*\*奶茶。

做风一样的人，行茶一样的.人生。

只想给你我最真的味道——\*\*茶饮。

只融在口，不容在手。

远处高山流水，近处\*\*茶饮，生活平平淡淡才是真。

源自台湾，\*\*全球。

源自宝岛，鲜美奶茶。

源于经典，\*\*茶饮。

饮茶到\*\*，大家齐同行。\*\*在身边，好饮忘不了。

一口接一口的诱惑——\*\*茶饮。

一杯好奶茶，地道台湾味。

一杯茶饮，一口浓香，一种文化——致远\*\*。

一杯茶，连接你我；一杯茶，放松心情。

选择\*\*，滋味永恒，爱的茶饮，心的驿站。

行到水深处坐看云起时，\*\*茶饮，如影随行。

邂逅一杯奶茶，遇得到的温暖。

携风而来，飞过海峡的奶香，\*\*茶饮。

享受爱的滋味——\*\*奶茶。

香随\*\*，茶饮情浓。

香随风飘，行动起来。

香飘两岸，浓郁沁馥，历久传信誉，享受我的奶茶生活。

**奶茶店年终总结范文7**

  一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的.反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

  实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

**奶茶店年终总结范文8**

奶茶店投资计划书

一、项目介绍

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外， 奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，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。还要考虑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等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

五、装修与设备购买

装修是按照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。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。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。

设备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上品质的产品，而且能提高速度和效率。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。 奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住;再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

[奶茶店投资计划书]

**奶茶店年终总结范文9**

奶茶店广告语

1、哇噢！就是这个味道！

2、XX奶茶，温暖我心！

3、体验不一样的优爽感觉――xx奶茶

4、xx，甜甜在心间。

5、xx，用心给您好的。

6、奶茶香不怕巷子深，

7、xx奶茶店意天天健康。

8、喝奶茶，就来xx奶茶铺！

9、香浓一口，真情一片

10、xx奶茶，就是不一样！

11、xx奶茶……你值得拥有！

12、冰爽感觉，快乐味道，xx奶茶！

13、xx奶茶，恋上奶茶和你。

14、天堂鸟，任我行。

15、时备奶茶，日日健康。

16、喝了xx奶茶，母亲再也不用担心我的学习！

17、驻足驿站，放飞情绪。

18、浓浓的奶，纯纯的情，欢迎您的光临！

19、XXXX，温馨的\'相聚。

20、来一杯奶茶，恋上那个他（她）。

21、无限香浓，一见钟情。

22、每一分钟都是星期天。

23、xx奶茶，哦也！

24、xx奶茶，喝茶好去处；品质・味道・两大优点让你喝到独一无二的奶茶。

25、每一天都有好情绪！

26、浓情e栈，幸福港湾……

27、满满一杯细细品味

28、喝奶茶，就喝xx奶茶吧！

29、走进青春节拍，为好味道喝采！

30、冰凉的世界冰凉的奶茶带给你冰凉的享受！

**奶茶店年终总结范文10**

尊敬的店长：

您好！

我是我们店的一名员工xx，因为种种原因，我决定辞去在我们xx奶茶店的工作，现在正式向您递交这份辞职信。

我在我们店已经工作了x个月了，这段时间里我上班从不迟到旷工，甚至还会加班加点，我对待工作认真热情，面对顾客的问题从来都是耐心解答。因为大学刚毕业，我也没想好自己究竟会从事什么职业，所以就来我们奶茶店工作了，这一做就是x个月。来到这里我成长了许多，每天和不同的客户打交道，在我工作的这段时间里，也遇到过不少性格急躁的客户，很多时候因为订单实在是太火爆了，所以难免会让顾客等上很长一段时间，几乎每一天都会有客户不满，但是我也没有办法，因为出杯的时间确实需要挺久的，但是我作为一名店员，需要为品牌的利益着想，即便内心在委屈也要憋着，因为自己和客户生气，那是极其不正确的行为，而且换位思考一下，假如我是客户的话，我也会生气，每个人都有脾气，等上这么长一段时间，有点情绪是可以理解的，在最开始工作的时候，我还有些不适应，因为那个时候还没有被人这番训斥过，所以觉得很委屈，有的时候晚上还会偷偷哭泣，但是时间一长，遇到这样的客户次数多了，我也就习惯了，不得不说奶茶店真的很锻炼人的忍耐力和承受能力。

我本想着能够继续留在我们奶茶店工作，但是xx一位客人与我发生争执，连着一个上午那个客人都在骂我。我本想着忍一忍就过去了，谁想得到这位客人一直就没有停歇过，期间路人又上来劝阻的，她就骂的越来越难听，我自始至终都没有回怼她一句话。作为一名店员，我已经忍耐到了极限，但是作为一个人，我觉得自己获得非常心酸，好几次我都想上前和她对峙，但是我想了想我觉得既然我在我们店这么久都没有对客人发过脾气，那么今天也不要破例好了。这一天过去之后，我回到家想起这件事情越来越觉得难过，我开始质疑自己，真的太委屈了，自己对上了这样的事情都失去了维护自己权利和面子的勇气，那么我接下来又如何在我们奶茶店待下去呢？

我想了一晚上，最终还是决定辞去这份工作，也感谢店长一直以来对我的照顾和关心，祝愿我们店发展越来越好，生意兴隆。

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**奶茶店年终总结范文11**

  “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人早已淡出了人们的视线，大学生绝大多数都只知道事物的理论知识，而很少将其运用到实际。所以需要社会实践去锻炼自我。然而最让企业家头疼的也是大学生暑期工。就我而言，在水当当奶茶店工作的前期，一直有一种惜才的感觉，认为这些脏活累活不应该让一个大学生去做。但是我又不得不承认名典其他员工做的我确实做不出来，我一度苦恼，最终释然。

  社会需要的是有实干精神的人，而不是只会夸夸其谈的大学生。而作为暑期工，最重要的是去体会，去感悟。体会父母的不易，感悟社会的竞争。只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确去衡量自己，充分运用自己所学会的知识，以便更好地适应社会这个庞大的体系。

**奶茶店年终总结范文12**

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

>一、主要工作情况

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了普丽缇莎广西梧州美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢?成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

>二、今后努力方向

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

美容院店长年度总结注意事项

1、条理清晰。

美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

2、忌讳浮夸，用数据说话。

美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，年度工作总结的数据来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

3、发现问题，提出建设性意见。

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

4、做好明年的工作计划。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

**奶茶店年终总结范文13**

奶茶店活动广告词精选

1) 七夕情人节 相约新世纪

2) 情浓一生，真心表爱意

3) 心相系 爱相随

4) 爱的银河系，爱在七夕

5) 七夕情人节，爱情总动员

6) 驯养爱情 浪漫七夕

7) 七夕情人，真爱无限

8) 让七夕在生活的每一天

9) 如果你是单身，何不来派里一试姻缘?

10) 如果你是“双身”，欢迎带你的朋友一起来，两个人一同感受糖果水晶派对温馨的体验。

11) 如果你是已婚，快来给我们这里众多的男孩女孩，讲讲你正在享受的\'甜蜜... 遇上你是我的缘--献给七夕情人节

12) 这个XXXX，要有点不一样!

13) 不一样(特别)的礼物，送给不一样(特别)的你!

14) 相约XXXXX，幸福 、定格在瞬间

15) 我们为您准备浪漫，您准备好了吗?

16) “长久”酒店一直为您守候

17) “情”寻色香味

18) 激情绽放 时代有爱

19) 我们为您准备浪漫，您准备好了吗?

20) “长久”酒店一直为您守候

21) “情”寻色香味

22) 激情绽放 时代有爱

23) 情人节别饶了那小子

24) 岁月无声、真爱永恒

25) 酒店七夕促销广告语

26) 浪漫七夕，相会XXX

27) 遥远的传说由XX为您实现

28) 缘定XXX，七夕话浪漫

29) 为你的真心架一座鹊桥

30) 七夕情人节浪漫情人夜

**奶茶店年终总结范文14**

一、实习背景

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。

众所周知，奶茶成本低廉，但是喜欢奶茶的大学生却还那么多，那么到底奶茶店以何种元素能最大化的吸引学生眼球?日趋红海的奶茶市场又是否能迎来新的一片蓝海?新的奶茶市场龙头企业又会花落谁家?

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，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，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。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，至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。

二、实习人员：

三、实习对象：

四、实习时间：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

五、实习目的：

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。

六、实习方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

七、实习内容：

1、奶茶店销售现状实习

2、奶茶店销售环境实习

3、消费者对奶茶或奶茶店的相关看法实习

4、奶茶店投资分析实习

八、实施过程及各成员分工

(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。

九、实习结果与分析

(一)销售现状

1、经营模式：即产即销型。

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。

2、销售方面的分析：

优点：

(1)该奶茶店是避风塘连锁机构，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。

(二)销售环境

1、店址分析：地理位置不佳，位于美食街的西侧角落，有很多的人不会注意到该处店铺，为自己的经营销售带来不便。但是在供电供水方面还算没有困难。

2、店面实用面积:大约4平方米，与其他一些店铺相比展露出明显的不足。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。

3、竞争者分析：在美食街和学校周围有很多类似奶茶店，与其他店铺相比，该店没有特别突出的地方，而且门面面积和销售品种单一，导致更没有太大的竞争力，因此，如我们所见，该店销售状况明显不如别家。

4、宣传方面：该店铺门面较小，宣传牌示也是很小，不能引起消费者的注意，着实是一个缺点。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。

5、店内情况分析：店内卫生状况一般，很多原料摆放杂乱;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。

(三)实习问卷(见附件)结果及分析

1、对于饮品价格的接受程度

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%较高于男生的，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。

2、消费者最在意奶茶店各要素分析

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。

作为一名未来要迈入社会的学生，深入社会、实践锻炼是一门必经的功课。只有了解社会，你才能真正做到融入社会。社会实践是每一位大学生必须经历的一个过程，是一次很好的得到自身历练的机会。通过实践，我们可以学到许多平常在课堂中学不到的许多东西，例如人际交往、克服困难的能力，这些都有利于我们自身的发展与提高。因此，今年假期，我也利用这宝贵的时间去进行社会实践，想通过实践去进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，最重要的是，要找出自己的不足与差距所在。

一．实践单位的概况

这次社会实践的地点主要是在离家不远的一家奶茶店，之所以选择在这里进行实践是因为此家奶茶店是东北三省里面积最大的一家，而且环境优雅，随处可见的水晶吊灯也极尽奢华，整个店的面积在1200平米左右，店内工作人员总计100余人。

二．社会实践的情况

怀揣着期待的心情我开始了历时1个月的实践工作。工作的时间是采用分班制，早晚班轮换，早班9:30——17:30，而晚班是17:30——第二天凌晨1:00，都各是8小时。我在这做的基本就是为客人端茶水、奶茶、菜和点心，在客人就餐的时候帮他们撤掉用过的空碟子以留取总够的空间给他们继续谈天娱乐的空间，并不时帮他们续杯，尽量满足客人的要求，收拾桌子，摆位，清理垃圾，摆放奶茶店内各种陈设物件等等。工作简单而又繁琐，每天都在重复相同的内容。

然而，这看似简单的工作中，也包含了许多的挑战。首先最先要克服的就是这8小时的工作时间制度。平常在校园里习惯了自由的作息时间，不受约束，时间空余，可是在奶茶店里，我必须照常上下班，即使没有客人来时也不能脱离自己的岗位，有时候上晚班的时候还要很晚回家，不管在奶茶店里忙得有多晚，都不能露出困倦的表情，要时刻都精力充沛。刚开始的时候真的很难坚持，甚至有了退却的欲望，可是经过开始一两天生物钟的调整，开始慢慢适应了。另外，我最需要克服的还有就是自身的耐性和对人的态度，学会与人相处沟通。每天来到奶茶店的都是各种形形色色的人，他们有的要求会较为的苛刻，很难应对，或许有时在点单时，有些人往往会犹豫不决。作为服务员的我，不能挑剔客人们的行为习惯，只能尽可能的去配合，耐心的给予帮助。刚开始，初来乍到，什么都不懂，感觉做什么都很不上手，所以我感到很不适应，但后面有了领班的鼓励，我又增大了信心，慢慢的变得胆大了些，与人交流也不会那么生涩了，学会与人交流要懂技巧，礼貌待人，能忍则忍，这是我最大的进步，我感到很欣慰。

同时，在这段工作时间里，我也深深的意识到，奶茶店作为社会中的一项服务产业，对于服务员的要求也是不能降低的。领班经常告诫我们要多站在客人的角度，为客人的利益着想，这是最基本的要求。一位合格的服务员必须做到用心服务，细心观察客人的举动，耐心倾听客人的要求，真心提供真诚的服务，注意服务过程中交流的措词，营造出轻松愉悦的气氛，使客人感觉到自己受到重视，获得了很好的服务。从另一面来说，为了迎合客人的各种要求，我也要克服自身思维和行为情绪化的特点，在服务过程中不能按照自己的意志办事，克服自我主义，从客人角度出发。这在很大程度上锻炼了我为人处事方面的方式，学会多替他人着想，多站在他人的角度去考虑问题，改掉自己的小任性和固执。同样的，在以后参加到社会工作中去，我们要面对处理更多的社会关系，上下级之间的关系、同事之间的关系、朋友之间的关系等等，很多不像在学校那样来的简单直接。所以，从现在开始，我就要多从实践中学到一些。

三．社会实践的收货体会

在奶茶店工作的这一个月，自己变得更成熟了，变得坚强，每次遇到困难，想的是自己如何去解决，而不是父母亲的帮助或是老师和同学的指点，所有的一切都依靠自己的智慧与技巧，亲力亲为。我懂得了凡事只要自己肯下功夫，勤勤恳恳的去做，踏踏实实，就会收到意想不到的结果。

通过这次社会实践活动，一方面，我对服务行业的专业知识有了很大的提高，尤其是服务意识，语言交流和表达能力、处理宾客关系能力等方面有了明显的提高，特别是自己的口语交际水平有了一个很大的提高，为自己以后走上社会做了个很好的开端。另一方面，我也发现了自己的不足之处，譬如经验不足、处理问题不够成熟等问题。在学校的学习过程中，为我们的专业知识打下了坚实的基础，可是在社会这大课堂中还有许许多多新的要求，因此我们要对自己充满信心，通过自身的不断努力，拿出百折不挠的意志毅力，不断提高自身的综合素质，增加与社会接触的机会，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，只有这样，才能朝着自己的理想不断向前迈进。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！