

奶茶店工作总结 奶茶店内容工作总结通用

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

奶茶店工作总结 奶茶店内容工作总结篇一

我在连xx市xx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^v^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xx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

xx市万达广场xx奶茶店

实习内容

xx奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、鲜榨果汁、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，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。

实习总结

实习已经结束，但回首往日，历历在目。

虽然实习只有短短的三个月，却留下了让我终生难忘的印象，并且我学到了许多在学校中不可能学到的知识。我顺利的完成了毕业不可或缺的环节和任务，锻炼了自身的实际操作能力，达到了本次实习的目的。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。

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：一、勤快，二、忍，三、不耻下问。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，效率增倍。这对我以后的工作态度打下了基础。三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，吃一堑长一智。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。

奶茶店工作总结 奶茶店内容工作总结篇二

开奶茶店策划书(精选多篇)

开奶茶店要如何选址

政府和企事业单位周边等

? b型：消费能力强、消费动机一般，机会型客户群体

高档社区、高端商务区等

? c型：消费能力强、消费动机强，核心客户群体

人流较大的电影院、购物广场□cbd商业区等

? d型：消费能力一般、消费动机弱，非客户群体

老年社区、工厂等

? e型：消费能力一般、消费动机一般，普通机会型客户群体

普通社区、家属院周边、公交站牌附近等

? f型：消费能力一般、消费动机强，重点客户群体

高校区、小吃街、城市步行街等

? g型：消费能力弱、消费动机弱，非客户群体

社会底层聚居地

? h型：消费能力弱、消费动机一般，低价位机会型客户群体

城中村、外来务工聚居地等

? i型：消费能力弱、消费动机强，低价位重点客户群体

中小学附近等

总体来说，针对中高端特色饮品店，首选c型区域、次选f型区域、再次b型区域；针对大众饮品店，首选f型区域、次选c型区域、再次i型区域。

开奶茶店流程

首先你得有做奶茶的技术。如果没有技术，那么你得去学一下技术，是去专门的机构培训还是去自己奶茶店做一段时间，这由你自己选择，不过我觉得去奶茶店去做几个月或者大半年比较有效，因为除了技术，你还可以学到店子经营的经验，一举两得，只是多花点时间而已。然后你得自己找好购买原料的渠道。这要去奶茶批发市场，一般都会集中批发，你要的东西那个市场都有，但是你得要考虑价格和质量，这得花点心思，有经验的话，可能会快一点，如果不大懂行，那么你得多花精力了，可能先还得吃点亏，做生意嘛，没有人带，刚开始难免都会吃亏。

第三是找店铺。找到一家店铺不

难，但是要找到一家合适的店铺就不是一件容易的事，也许你得找上一两个月甚至更久，我一个朋友开店子就是这样，他找一个店铺花了快半年的时间，最后还花了十万的转让费。怎样是比较合适的呢，店铺的面积和位置，面积的话一般二三十平方米就够了，太大了不好，位置的话比较关键，人流量越大当然越好，但是你得考虑你对租金的承受能力，如果一个黄金地段的租金压力超出了你的承受范围的话，最好就慎重一点，要思考清楚，我对刚开店的朋友的建议是租金最好不要超过五千，你想想，每个月出了租金，还有几千元的人员工资和水电费，这样你一个月的支出就一万多了，那么你一个月最起码得盈利三万才划算。

一个好的购买消费环境。在装修的同时你要开始招人了，能招到有奶茶店工作经验的人最好，没有经验的话你就得要在开业前进行基本的培训。

第五步就是进货和购买设备了。在装修搞完之前你最好就得将设备购买回来，这样可以让你装修人员顺便给你把设备摆设和安装好。

第六步就是准备开业的活动了。这个就看你自己怎么搞了，

搞个开业活动进行一些促销和宣传，肯定是有好处的。最后就是经营管理了，店子开业了，你就得去持续经营了，后续进货、账目管理、店员培训等等。

上面六点是您需要慎重考虑的问题和步骤，总结一下开奶茶店的流程：

资金筹备——技术学习——寻找店铺——寻找和确定进货渠道——店铺装修——办理营业执照和税务登记证——招聘员工——购买设备和进货——营业。基本的程序大概就是这样的，具体怎么操作的话要看你个人。

经营的好的话，几个月可以回本了。

开奶茶店

羊肉：精选羔羊肉

牛肉：红酒+洋葱末+料油+盐开奶茶店

鸡翅：红酒+蜂蜜+世一堂干肠料

鱼片：葱+蒜+盐

开奶茶店鸡肉：酱油+胡椒粉+盐

以上均煨二个小时左右即可

虾：烤熟后洒少许盐或辣酱就可以

棒味美食现供应正宗jy粉，想开奶

茶店开手抓饼店的朋友欢迎垂询，批零兼售，量大从优！函授客户可随技术资料购1~2包jy粉，以配合练习。

另提供jy粉。

1、问：1包jy粉，能够做多少个开奶茶店饼呀？

答：每包jy粉可以制作75~86个饼，具体数量视饼的大小决定。

2、问：有没有更小份装的jy粉，我只要试一次就开奶茶店可以了。

答：我们曾经推出过100克包装的，但客户往往不够用。原因是客户往往需要练习个3~5次，才能正确掌握制饼、煎饼的方法。如果是没有什么面点基础的人，往往需要练习个10次、8次的才能够熟练掌握，做出色香味俱佳的手抓饼。

举个例子：就比如煎鸡蛋，这个够简单了吧，很多人还煎不好呢。任何东

西都是需要练习的。2斤装的酱料，基本够大家练习的。以避免出现“火候什么的不对，你还以为手抓饼不好看、不好吃呢”这样的情况。

如何开奶茶店

很多人在打工几年之后会觉得打工这不是长久之计，所以就自己想开个小店，比如想开个奶茶店，但之前没有任何经验，不知道该做些什么，如何做，希望我这篇文章可以给在创业的迷茫期的人能有点帮助。

一、创新经营理念，做市场领军人物

终。而注重创新的餐饮店才会有前途，以创新意识形成自己的独特风味，来吸引更多的顾客。现在时尚、绿色、健康的饮品是越来越受消费者的青睐，而奶熊成为首家提出并实现“零奶精、零果粉”健康生活理念的品牌，原料上全部换

成了不含任何果粉、奶精的材料。如，新鲜水果、水果果酱、鲜牛奶等。每一个与奶熊奶茶结缘的投资人和消费者，都能在奶熊每一杯产品每一个细节中，时刻感受到这种健康理念、质量保证、创新理念、社会责任带来的全新氛围。

二、品种多样化，善于抓住顾客的需求

卖便当”一推出就受加盟商热捧的关键。另外每个季度推出的新品也为我们的加盟商赢得了更多商机，成为经营额持续增长强有力的后盾。例如kfc、必胜客等餐饮机构，他们都无一例外有着丰富的产品搭配，并根据不同时节推出新品。

三、完善的管理制度

管理是整个奶茶店经营的后盾保障；拥有完善的管理才能有效地支配整个经营体系的运作。即便奶茶的口感再好、但如果不善于管理，比如店面不整洁，服务态度差等等，就会严重地影响到奶茶店的生意，导致店面无法经营下去。所以经营者要具备相关的专业知识，学习和了解一些先进的经营管理知识，制定完善的管理制度，科学的管理好店面。

四、品质、营销双管齐下

个系统性的工作，缺少哪一个环节都会前功尽弃。经营者可以多了解一些关于营销方面的案例和多读一些营销方面的书籍。

开奶茶店必须解决的问题

区在150块左右。

2、不会和房东谈判——压低转让费、辨别真假房东、签订合同
注意事项

你先去打听下，看房东心里想要多少转让费，然后出一个你认为合理的价钱，接着让你朋友接二连三去和房东谈，每次都比你出的低，这样房东心理预期会降低，虽然不保证你一定能以心理价拿到，但是绝对可以比房东开始出的价格低很多。辨别真假房东，首先可以在网络上查询身份证真假，输入对方身份证号码就可以看到他身份证上的照片在确定是这个人之后，可以到当地房管局告诉工作人员店面地址，可以查到这个地址房产证上的产权人是谁。签订合同注意事项：签约时间越长越好，付款周期越短越好，一般建议签订合同在3年以上，最好不要一年一签，这样要是生意好，房东会涨价。合同如果签几年，要约定每年的租金涨幅。合同里要注明在合同期内租客是否有权转让，如果要交租房税是房东交还是租客交。

3、不会装修—想怎么装就怎么装，没有整体规划，钱花了效果没出来

奶茶店工作总结 奶茶店内容工作总结篇三

一、合伙方：

合伙方（甲）：_____，身份证号码为：

合伙方（乙）：_____，身份证号码为：

合伙方（丙）：_____，身份证号码为：

二、合作店的名称和经营场所：

1、合作名称：

2、合作地区：

三、工商、税务等部门注册登记：

介于工商、税务等机关的注册规定只能由一人担任法人代表，经双方协商决定由_____担任注册法人代表，但实际上_____奶茶店所有资产和经营权由合伙人三方共同所有。

四、出资方式 and 缴付比例：

1、合伙三方均以现金出资入伙，共_____元（大写_____）。

合伙方（乙）出资：_____元（大写_____）；

合伙方（丙）出资：_____元（大写_____）。

五、利润分配和亏损处置：

合伙三方盈利、亏损共同承担责任，各占三分之一。

六、合伙期限：

合伙期限___年（_____年__月__日—___年__月__日），到期如双方自愿可续约。

七、入伙和退伙：

1、不允许第四者入伙。

2、三方如有一方退伙，需提前三个月通知另两方，并说明退伙理由；有关事项共同协商达成一致，如有异议向有关部门申请仲裁。

八、解散与清算：

1、如遇下列情况之一，可解散：

（1）三方协议解散：

- (2) 合同到期。
- (3) 亏损到无法正常经营。
- (4) 国家政策性解散或不可抗力的因素；

2、如解散，合伙三方按1:1:1的比例分配资产、利润和承担债权、债务。

九、违约责任：

如有一方（或两方）违反以上任何一条约定，违约方需赔偿给另两方（或一方）因违约带来的一切经济损失。

十、本合同未尽事宜三方协商解决，协商不下的申请本地法院受理解决；本合同壹式叁份，甲、乙、丙三方各执一份，三方签字（或盖手印）生效；本合同一经签订，即具有法律效应。

合伙方（一）： 合伙方（二）： 合伙方（二）：

（签字或盖章） （签字或盖章） （签字或盖章）

附身份证复印件

签约日： 年 月 日

奶茶店工作总结 奶茶店内容工作总结篇四

顶让方(乙方)： 身份证号码：

甲、乙、双方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、甲方同意将自己位于街(路)号的店铺转让给乙方使用，建筑面积为平方米；并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁

合同中所享有的权利与义务。

二、店铺转让给乙方后，乙方同意代替甲方履行原有店铺租赁合同中所规定的条款，并且定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费及其他各项费用。

三、转让后店铺现有的装修、装饰及其他所有设备和房屋装修等；营业设备等全部归乙方。

四、乙方在年月日前分两次向甲方支付转让费共计人民币元，(大写：)，第一年付款_____%，第二年付清余下_____%费用。

五、甲方应该协助乙方办理该店铺的工商营业执照、卫生许可证等相关证件的过户手续，但相关费用由乙方负责；乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责；接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

六、如乙方逾期交付转让金，乙方应每日向甲方支付转让费的千分之一作为违约金，逾期30日的，甲方有权解除合同，并且乙方必须按照转让费的10%向甲方支付违约金。如果由于甲方原因导致转让中止，甲方同样承担违约责任，并向乙方支付转让费的10%作为违约金。

七、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但遇政府规划，国家征用拆迁店铺，其有关补偿归乙方。

八、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方签字：

日期：

乙方签字：

奶茶店工作总结 奶茶店内容工作总结篇五

承包方(乙方)： 公民身份号码：

上列双方根据我国民法通则、合同法之规定，自愿就奶茶店承包经营事宜订立本合同，以资信守。

第一条【承包经营标的】甲方同意发包、乙方同意承包经营的惠州市惠城区博海奶茶店(下称奶茶店)位于惠州市江北24号小区万科金域华庭4-103商铺。

该商铺由甲方出资装修、开办，现有设施、设备和物件详见附件：《博海奶茶店现有设施、设备和物件清单》。该清单由双方在签订本合同前共同清点、制作并签名确认。

第二条【承包期限】承包期限为壹年，自20xx年10月1日起至21020xx年9月30日止。

期限届满，乙方应当如期将奶茶店及原有设施、设备和物件交还给甲方。交还的店面和设施、设备和物件应当符合正常经营使用后的状态，否则，乙方应予据实赔偿。

期限届满，甲方仍需将该店面发包经营或转让的，乙方在同等条件下有优先承包或受让的权利。但乙方在承包经营期间有违约或违法行为的，自动丧失前述优先承包或受让的权利。

期限届满，双方均同意继续由乙方承包经营奶茶店的，应另行签订合同；未另行签订合同，乙方继续承包经营奶茶店，甲方没有提出异议的，本合同继续有效，但承包期限为不定期，任何一方均可随时解除本合同。

第四条【承包金】奶茶店承包金每月_____元，按月支付，

由乙方在当月内支付当月的承包金给甲方。承包金为固定金额，在合同期限内不因经营状况等任何原因而有变动。

乙方拖欠承包金的，应按日万分之五向甲方支付逾期违约金；拖欠超过30日的，甲方还有权解除本合同。

第五条【经营范围】承包经营期间，奶茶店的经营范围按照奶茶店营业执照载明的并经行政机关核准的项目为准。乙方增加或变更经营范围的，必须经过甲方书面同意并取得有关单位的批准。

第六条【税费和成本】承包经营期间，奶茶店的租金、水电费、税费、物业管理费、工人工资以及承包经营所产生的其他一切成本、费用均由乙方单独承担。

乙方因拖欠前款费用导致有关人士、单位向甲方追索费用、追究责任的，甲方除可向乙方追偿外，还有权选择解除本合同。

第七条【损失和责任】乙方独立经营，自负盈亏，自行承担经营、用工、纳税缴费等一切责任。

乙方承包经营行为造成他人或自身财产、人身损害的，由乙方自行承担责任，甲方因此承担了责任的，可以全额向乙方追偿。

乙方与其雇员之间的权利与义务关系，由乙方自理，与甲方无关。乙方的承包经营行为造成甲方损失的，乙方应予全额赔偿。

第八条【店面修缮与使用】承包经营期间，奶茶店内店面、设施、设备和物件均由乙方负责维护、修缮。

乙方需对奶茶店进行重新或进一步装修的，必须经过甲方的

书面同意。

乙方在承包经营期间新添置的物件属乙方所有。

第九条【转包和转让】未经甲方书面同意，乙方不得转包。在承包期间内，未经乙方同意，甲方不得转让。

第十条【其他】本合同经双方签字后生效。

本合同一式贰份，双方各执壹份，同具法律效力。