

# 2023年小饭桌工作总结和计划(模板7篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 小饭桌工作总结和计划篇一

本学期里，我们将真对班上幼儿的实际情况，在幼儿安静睡眠、进餐、活动等常规练习中加大教育的力度，认真组织幼儿的每一项活动，争取每一位幼儿在最后一个学期里都能有很大的进步。

为幼儿创设一个绝对安全的环境，经常的进行自查工作，及时的对幼儿进行安全教育，作好安全笔记，增强幼儿自我保护的意识。如有事故及时向园内领导报告，与家长正确沟通，保护好每一位幼儿的人身安全。

作为幼儿园教师单单有满腔的热情，良好的职业道德是远远不够的，自己还要多学几门技能，利用空闲时间多听听其他老师的讲课，多看光盘，在家多查有关教学的资料，人活到老学到老，这样是绝对有百益而无一害的。

在本学期里，将在园领导的正确指导，作好园内教师的教研活动组织工作。不断地用各方面的知识充实自己。

## 个人工作计划篇三

这学期我还是继续担任0艺术设计装潢班的班主任，通过之前两年的适应和磨合，可以说我作为教师和同学们完全的熟悉了，再也没有之前的陌生感了。所以在同学们进入大学第三个年头的时候，我的工作变的轻松了很多，不过我不会放松对他们的教育的。

## 一、积极开展文体活动

鼓励学生积极参加文体活动，增强学生的体质，丰富学生的精神生活，培养学生团队意识。通过学生的参与，培养学生的集体主义观念和荣誉感，使学生树立不畏艰难，奋勇拼搏的精神。

## 二、加强对学生的思想政治工作

大学生思想相对中学生成熟、独立，所以单纯的思想理论教育，往往不能收到很好的效果，反而有说教的嫌疑，但是思想政治教育是一项任何时候都不能放松的工作。我计划对学生的思想政治工作是从小方面来开展，一是利用班会，从小小的事情，身边的事情，学生感兴趣的事情引导学生，树立正确的人生观和价值观，树立爱国主义情怀；另一方面，我要充分利用课余时间和有关学生促膝谈心，及时对学生进行针对性的教育。尤其是对思想、情绪不稳定，有激进倾向的学生，要多次进行谈心。一些积极上进的学生，则鼓励他们严格要求自己，积极向党组织靠拢；再一方面是利用周报表和月报表，认真做好学生的操行评分，以此来约束和考核学生。

## 三、加强班级日常管理

在班级的日常管理中，配合学院、系上，认真完成学院和系上布置的各项工作。在工作中，充分发挥班干部的作用，让学生自主管理班级。做好班委和团支部的分工工作，并注意培养和考核班颁布。同时，作好突发事件的预防工作，未雨绸缪，防患于未然。特别加强对学生的考勤、晚上外出的管理，一经发现违纪，严肃处理。对典型的违规事例，触犯原则的行为要加大力度处理。

## 四、拓展学生知识结构，提高学生的社会适应能力

充分利用学院、分院、各部门、老师和社会的各种资源，让

学生多参加相关活动，在培训中学到知识，在实际操作中得到体验，在精彩的演讲中受到启发。

## 五、狠抓班级学风

学生进入第二学期，人头熟了，地头熟了，刚进校的凌云壮志已经被磨平了，这学期是学生在学业上的一个转折期，转变得好的能适应大学的学习方式，学有所获，转变得不好的，可能就会出现这样那样的问题。所以，我在班周会上要次次强调，对学有余力的同学要引导其获取更广泛和更深入的知识，对一般学生要注意鼓励和督促，对成绩差的学生要找原因，尽最大限度让其心思放在学习上。继续以寝室为学习单位，同学中互帮互助，在班级中形成良好的学习氛围。在晚自习中开展主题活动，让知识在沟通和交流中被接受和熟悉，乃至升华为一种意识和行为。

## 六、注重学生心理素质教育

心理素质教育在大学生中越来越重要，由于生理、心理因素方面的影响，由于日趋激烈的社会竞争和沉重的学业负担等社会因素的影响，有可能不少学生会产生焦虑、冷漠、恐惧、猜疑、抑郁、自卑、嫉妒等心理障碍。这就对班主任工作提出更高的要求，要求在心理素质教育中能即时了解学生的心理状态，抓住时机，有针对性地为同学排忧解难。同时注意加强心理委员的教育和辅导，让心理委员切实开展好工作，我要和心理委员常常联系，通过他来了解班上。

## 七、注重学生寝室文化建设

学生寝室是学生大学生活的缩影，让他们把寝室当成第二个家，逐步养成良好的卫生习惯和形成积极向上的寝室文化。特别是把上学期做得好的几个寝室要继续保持，争取在这学期能更上层楼。积极响应分院号召，把寝室卫生天天9分作为一种达标标准。

在这一学期里，我计划通过以上几方面的努力，把班级做好，让学生的整体素质不断的提高。大学时期他们就剩下一年多的时间了，可以说他们的大学时光可以用倒计时来数了，所以我会让同学们更加珍惜为数不多的大学时光了，让他们在为数不多的时间里努力学习，积极进步。

大学时光是一生中最美好的时间，无忧无虑，不用担心外面时事的变化，也不用担心自己的未来前途，所以每一名大学生都是快乐的，在快乐中学习，直到毕业的那天，走上社会，为祖国做出自己应有的贡献！

## 小饭桌工作总结和计划篇二

x年已经开始了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我制定了本年度的工作计划，希望自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。

公司在不断，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，

稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。

我会认真听取他人忠恳意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

以上是我针对x年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[x年取得更好的成绩，全面提高自己。

## 小饭桌工作总结和计划篇三

(一)落实安全责任，认真履职到位。

认真梳理修订安全工作制度流程，按照“业务工作谁主管、安全工作谁负责”的原则，进一步明确各级各类人员的安全责任、管理标准与管理措施;分解细化安全管理目标，逐级签订《安全生产责任书》，健全和完善公司、单位、工段(班组)、员工四级责任体系，实现安全管理的全覆盖;实行安全管理绩效定期评价、考核，纵向到底、横向到边;坚持一票否决制。

单位20\_\_年安全工作计划，请于1月31日前报生产安全技术安室李波处。各单位领导(特别是行政主要领导)要高度重视并切实履行安全工作计划、安排、督促、检查、考核、奖惩的管理职责;如发生事故后，必须在第一时间组织应急处置

和上报安全管理部门及公司领导，对谎报、瞒报事故的单位和个人，公司将加大问责和处罚力度。

## (二)加强教育培训，提高安全素养。

以上领导干部从业资格、安全责任意识培训；二是加强安全管理人员、班组长、特种作业人员的培训；三是加强特种作业岗位持证人员的岗位培训；四是加强对相关方人员危险源辨识、安全常识以及安全技术交底的培训；五是高度关注并加大劳务派遣人员、临时用工人员安全培训的力度，加大安全教育培训内容、学时、对象等的针对性和档案建设。

公司每季度随机抽取管理人员进行履职闭卷考试，抽取作业人员进行现场危险源辨识考察，考试不合格人员进行再学习、再考试考察。对长期习惯性违章人员实施待岗学习，经考试合格后方能重新上岗。

## (三)强化安全监管，治理违章行为。

现场安全监管是安全管理的关键、重要环节，安全管理部门要抓好综合管理，安委会各专责组抓好业务条块的监管，单位抓好日常具体的落实，管理部门、专责组和单位应加大工作力度，各司其职、密切配合，形成齐抓共管合力。同时要坚持安全工作效能监察制度，促进各级管理人员安全工作落地，安全管理绩效得到正确评估，形成步调一致、上下联动的长效机制。

安全管理部门要定期获取、识别法律法规，深入生产现场和重点危险部位，检查、指导制度(安全操作规程)的建立完善，形成管理闭环。

设备设施(电气)、阻燃防爆(交通)、工艺技术安全、工程建设等专责组要坚持开展有主题的专项检查活动，动态实施安全隐患的排查和指导督促隐患的治理。

各单位领导每月必须带队检查一次本单位的安全工作，对检查中发现的安全隐患及时进行整改，对违章行为及时进行教育处罚，并保持检查记录。

以上工作将纳入月度安全风险抵押金和安全绩效考核。

#### (四) 完善试验监管，消除事故风险。

科研生产试验具有很大的风险性，试制试验单位要不折不扣地执行上级及公司安全评审制度及试验安全管理制度，坚持试验前培训、检查，试验中监管，试验后清理、总结，风险程度较高的试验项目必须由单位领导带队实施；重点做好试制、试验前的危险源辨识、分析和防范措施制订、必要的排障演练及应急处置演练，督促科研试验安全管理制度的有效执行，促进科研试验安全管理形成标准化、规范化、表单化，将科研试验的安全风险降到最低。

定型产品要定期做好安全评审工作，坚持危险源辨识，落实管理措施，加强安全教育培训和现场监管及劳动防护用品的使用管理，组织必要的应急处置演练。

#### (五) 健全体系程序，规范相关方管理。

相关方安全管理是难度很大的环节，也是死亡事故高发的重要领域，必须进一步健全和完善相关方管理体系，切实加强风险监管，有效预防事故的发生。一是全面梳理相关方单位，严格审核相关方的资质，建立相关目录档案；二是认真签订相关方安全协议，明确责任义务。长期固定的合作单位可一年一签，临时合作项目必须随商务合同同时签订，未签订安全管理协议不能签订商务合同；三是双方扎实做好人员教育培训、安全技术交底(或安全告知)等前期工作；四是双方共同开展危险源辨识(或安全评审)，制订有针对性的管理措施；五是督促相关方认真履行安全管理的主体责任，业务单位认真履行现场监管责任，安全管理部门认真履行监督责任；六是

建立相关方安全管理的动态评估机制及协调、沟通机制，促进存在的安全隐患和问题得到整改落实。

## 小饭桌工作总结和计划篇四

业务每日工作计划表

日期： 区域： 业务员： 计划路线 重点工作安排

员工日工作计划表

日期：

业务员每日工作计划

### 一、工作内容及流程

1、准备工作□ a□路线安排b□需要拜访和联系的客户的详细资料c□销售工具：答应客户应办而未办事项 2、早9：30点之前出发。

(1)销售员汇总个人一周业绩以及总结。（拜访客户的情况；收获和市场的难题）

(2)新客户加入档案做好记录以便下次拜访(3)信息整理反馈

### 二、工作要求

销售人员在当日内必须对收集有效的客户资料进行分析，并将分析结果以电子版形式在当日22点前上传到公司指定邮箱。预约拜访每天不得低于每日定制的任务违者进行惩罚（特殊情况需说明）。1、每天按照工作计划和详细的方案拜访。2、每天早会需汇报业务员的前日工作总结。



4、电话二十四小时开机，如果没能接听公司电话，在看到未接电话后，必须回复。

5、业务人员在工作时间内不得随意做与业务无关的事，发现一次罚款20元，发现3次，立即开除。

6、每周一所有业务人员必须将个人一周工作的指标、目标认真详细填写，早会上交负责人。

7、每周的工作总结及案例分析，周五下午所有业务员需用书面形式进行呈现。 8、每天登门拜访不得低于10个意向客户；每周至少签单有效客户不少于3个(a□必须拿到订餐卡不少于10张□b□见到客户经理不少于5人□c□见到负责人不少于2人)。

9、每日拜访记录要和当日所拿到的订餐卡相对应，记录内容要求字体工整，内容完整、真实有效，弄虚作假一旦发现，第一次提出警告，第二次扣款50元，严重将予以辞退。

10、电话预约，前一个工作日晚上应提前做好20个有效的资料，作为第二天电销的资料。

三、有特殊情况时，应该及时与领导沟通，得到答复后，按照领导指示进行办理。有特殊工作时，必须服从领导安排，按时完成交待工作。

销售顾问每日工作计划报表

销售顾问：日期： 年 月 日

销售团队的日常工作和工作安排

方法：

1、明确团队整体的任务。 2、确定主要目标。

3、保证队员都有明确的、感兴趣的、感兴趣的任务。 4、保证队员的绩效能够被评估。

5、保证团队绩效可以监控，队员可以得到有关个人和团队的绩效反馈。

6、建立常规的团队沟通方式。 7、制定多种方案，以备不测。

原则：

1、高工作质量和效率：

团队成员之间有效沟通，分享经验。

主动寻找问题，并能有效解决问题。

成员之间相互补充，优势互补 2、高的满意度：

团队目标及成员的角色，职责明确，相互间诚恳交流信息。 3、上下、左右建立伙伴关系，相互信任、支持。 4、赏罚分明，容忍出错，越困难，越相互鼓励。 程序：

明确人数、素质、能力要求，把好招聘关，科学测评应聘者，挑选德才兼备者。

2、销售人员培训、上岗

产品知识培训，销售技巧培训，考核上岗。

公司制度学习，一来就要知规矩。 3、人员安排

明确任务，用人所长，合理配备销售人员。 4、严明纪律

防止不良风气蔓延，腐蚀整个队伍

销售队伍的建设是销售经理们唯一最重要的责任。无论你的管理职责是什么，你的业绩都将在很大程度上由你的下属实现其目标的有效性来判断。

考核：

- 1、销售目标达成率；
- 2、毛利目标达成率；
- 3、应收账款回收率；
- 4、每天平均访问户数；
- 5、客户数量；
- 6、产品比例等；

销售部工作流程安排 8:00 公司报到

其中，如有约访第二天上午拜访客户的，需要在前一天填写外出拜访单，销售人员出去拜访客户时需要填写客户登记表，第二天到公司上交部门经理，如实填写客户的拜访情况，以便部门经理做相应的客户支持。

我一天的工作安排

清晨六问

- 1、我今天的目标是什么？
- 5、今天我准备在哪方面进步一点点？
- 6、今天我如何使自己活得更健康，更开心？

感悟：没有计划的一天是盲目的，制定今天的计划，同时列出最重要的三件事，平衡工作与生活，积极的心态开始新的一天。

静夜六思

- 4、我今天哪方面做得不够好？
- 5、我如何做得更好？

## 6、我明天的目标是什么？

### 每日工作计划表

制表人：刘佳佳 制表日期：2013年8月6日

填表说明：

1、必须认真正确填写每一栏目，并详细填写“工作检讨与心得”，违者扣绩效考核2分/次。

4、缓急程度以“1、2、3、4”表示，1：紧急重要；2：紧急不重要；3、重要不紧急；4不重要不紧急。

5、每日下班前半小时交到综管办处（透过邮箱），统一提交至总经办处审批，迟交扣绩效考核2分/次；未提交扣绩效考核5分/次。6、当日任务记录栏填写当天接受到的任务记录，需要清楚记录交办人任务交办的要求以及完成时间等。篇3：每日工作计划表(员工版)

高效捷径——每一分钟都做最有生产力的事

## 小饭桌工作总结和计划篇五

去年夏天，18岁的雷筱璐以文科604分的成绩，从华师一附中考入了风光旖旎的武汉大学，成为法学院法学专业的学生。

紧张情绪滞后，快乐冲刺高考

一笑眼睛就会弯成月牙的雷筱璐说她属于“紧张滞后型”的学生，“考试前，我不

会去想这次要考多少分、多少名。考试中，我只想尽全力拿到该得的分，相信会出好成绩。但考完后，等待会让我格外

紧张。”

正因为紧张情绪的滞后，筱璐说她在高考前的最后时段里仍很快乐，听听音乐、看看美文、读读报纸，再不就鼓励自己“就那么几天了，苦就苦点，考完了就好了，大学生活是多么美好呀”。

很满意父母和老师的平和表现

“其实，在整个冲刺过程中，父母和老师对我的帮助挺关键的。”筱璐回忆道，那段日子，老师展露出他们前所未有的温柔与幽默，班主任老师竟然冲到学生堆里玩跳绳，她每天边复习边偷着乐。

而父母的表现也让筱璐颇觉对胃口。“临考前我没住校了，在学校附近租了间房子，妈妈天天晚上来陪我，让我觉得很安定。母女间的对话充满趣味，妈妈爱问我在学校有没有碰到有意思的事，我觉得放松的同时也备受感动，无形中信心大增。”

高考前每一天都制定学习计划

考前模拟应考生活

筱璐说，为迎接高考，她特设了一张作息时间表，依高考的先后次序模拟应考生活，让自己提前适应，“习惯了，也就不觉得紧张了”。

如果觉得考前每天制定学习计划不错，记得收藏下来或者推荐给好友看看哦。

## 小饭桌工作总结和计划篇六

2月4日一则武汉“火神山”医院的无人超市突然登上微博热

搜，为降低新型冠状病毒的传播风险，这个超市没有配备收银员，顾客挑选完物品，只需要用手机自助扫码结账就能完成购买。且无人超市24小营业，仅开业第一天就接待了200多人。

该超市是由中百仓储和阿里巴巴旗下淘鲜达共同建设，中百仓储负责供应货物，而淘鲜达提供无人收银系统。

由于新冠病毒存在较强的人际传播特性，为了防控疫情，无接触配送成为了当前的刚性需求。

近期包括国家邮政局、山东省市场监督管理局、合肥经开区市场监督管理局等政府部门先后发布通知，鼓励全面推行“无接触配送”服务。

1月26日，美团外卖紧急推出“无接触配送”，优先在武汉试点，并陆续覆盖全国。美团外卖发布的公告显示，用户在下单时，可通过“订单备注”、电话或app内消息系统等方式，与骑手协商一个商品放置的指定位置，如公司前台、家门口等，送达后骑手将通过电话和app等渠道通知用户自行取餐。

1月30日，美团宣布“无接触配送”近期将进一步升级，率先在武汉、北京两地试点运营“美团智能取餐柜”，为小区、医院用户提供便利服务。

天猫超市、盒马、饿了么、肯德基、必胜客也纷纷推出了“无接触配送”服务或“无接触点取餐”服务。消费者可以在订单备注栏选择“无接触式配送”，以要求把货品放在如门口、前台等指定位置，待骑手放置妥当后，再前去取货，不用直接接触。

餐饮行业是这次疫情的重灾区，比如新茶饮企业喜茶关闭了在湖北的8家门店，相关负责人透露，在其他地区也按照政府要求关闭了一半以上的门店，“关门期间，所有员工工资照

发。”瑞幸咖啡也表示，公司在1月21日第一时间启动了针对疫情的防控预案，除部分地区正常营业外，1月23日起，武汉地区瑞幸咖啡门店已全部关闭，春节期间不营业。

为了自救维持营业，喜茶、瑞幸咖啡开始在无人零售上发力。喜茶目前已在深圳、重庆、北京、南京等全国多个城市的150家门店推出取茶柜，用户线上下单后，待茶饮制作完毕，店员会将茶饮放进柜子里，再通知取茶，从下单到取货完全不需要和店员有任何接触。

而瑞幸咖啡此前为了减少渠道成本而发布的智能无人零售战略也正好派上了用场。1月初，瑞幸咖啡宣布推出无人咖啡机“瑞即购”和无人售卖机“瑞划算”，按照瑞幸方面的说法，这两个新的业态的初衷是为了省去高昂的人员和装修费用，并大幅减少租金，加快扩大客户规模，提高客户消费频次。

但在疫情之下，无人零售迎来了新的机会。“就瑞幸而言，门店零售看到受到了影响，但无人零售咖啡是时候发力了。”近期，瑞幸咖啡cmo杨飞在朋友圈表示，肺炎疫情危中有机，企业既需要控制现金流，也同时要琢磨疫情当下和以后的新需求，“的非典，刘强东关闭线下转到线上，成了后来的京东商城。”

### 突如其来的机会

自2月3日春节复工后，周康的电话几乎被打爆了，在回应全天候科技的期间，他十分钟之内就同时用微信和电话处理了三个客户的咨询。

但在他看来，在之前，这个行业始终不温不火。

早在，周康所在的公司就进入了智能取餐柜行业，并在第二年研发出了第一台智能取餐柜。随后成立中央厨房，建立配

送团队进行试点，希望借此打入餐饮业。但运营情况不如预期。

前后，无人零售概念崛起，智能取餐柜迎来了第一波的浪潮。周康透露，他们当时和阿里巴巴、口碑、饿了么、美团等签署合作协议，向对方提供设备。在美团的北京总部大楼、饿了么上海的总部大楼都进行了试点，“使用效果以及使用率都不错，美团总部投放的智能外卖取餐柜，平均单格单日的使用次数高达8-10次。”

然而此后，无论是美团还是饿了么，都没有对取餐柜进行大力的推广。

实际上，取餐柜的优势明显。它不仅可以解决写字楼、高校存在的外卖乱放现象，规划安全有秩序的外卖环境，还可以避免可能存在的风险。周康提到，“高校、写字楼都会有普遍的外卖丢失现象，其实并不是有很多人恶意偷取外卖，而是当人拿错外卖的时候，就会产生恶性循环现象，最终导致总会有一个人丢失外卖。”

而取餐柜也受到了外卖小哥和餐饮企业的欢迎。对外卖小哥来说，智能取餐柜由于可以统一存放，不用一对一配送到人，因此可以节约送餐时间，减轻配送压力，增加配送效率。对于餐饮企业来说，也可以提升翻台率，降低成本、提高收入。

即便如此，在过去的数年中，智能取餐柜业务也并没有获得爆发。

“外卖是懒人经济发展的产物，大多数消费者点外卖是为了方便，而如果用户需要下楼到取餐柜取餐，特别是如果有多个取餐柜需要去找，那么体验就会较差。”一位消费者认为。

而站在周康角度来看，他认为取餐柜过去不普及更大的原因在于“算不过来账”。



他解释称，目前取餐柜的盈利模式有几种，比如由外卖平台出资投放，合作商家想使用外卖柜那就上交佣金给外卖平台。外卖平台还可以通过柜体广告、显示屏广告进行盈利，“毕竟目前外卖柜的使用频次是要比快递柜还要高。”

再一种盈利方式就是对外卖小哥进行收费，“外卖小哥一般比较乐意使用取餐柜的，可以节省很大一部分时间，高峰期能多接几单进行配送，也缓解了配送压力。”

但总体来看，单纯运营取餐柜所获得的盈利非常微薄，市面上很少有单独依靠运营取餐柜的企业，而取餐柜的制造企业更多以制造、销售为主要利润来源。更多时候，取餐柜运营者为团餐企业，他们会深入产业上游，以设备销售、食材销售、团餐服务□saas服务等综合能力盈利。

据国家^v^数据显示，中国餐饮收入33769亿元，其中团餐收入最高，达到1亿元，占比约。

“团餐企业的智能取餐柜使用量是最大的，外卖柜的重复使用率是最高的。”另一位来自智能取餐柜行业的人士表示，团餐企业目前分为两种经营模式，一是进驻甲方，即团餐企业以承包食堂的形式服务于机关企事业单位、学校、军队、工厂等；二是中央厨房的形式，完成餐品加工生产，再定时定配送。这两种模式，取餐柜都能起到减少排队，降低人力成本的价值。

除了运营利润低，对于运营智能取餐柜的企业来说，智能取餐柜成本高昂，因此落地也存在问题。

以市面上常见的取餐柜为例，目前价格在几千到几万之间。周康称，他们公司所生产的取餐柜协议价在6000元到10000元，其中标价一万元的机器有32个格子，搭载寸液晶触摸显示屏，支持触屏操作，采用二维码取餐。

和快递柜不同，由于外卖的消费频率更加频繁，“一个22格的取餐柜，日均开启数量达到100多次。”周康透露。也因为需求过大，如果在一个小区或者写字楼部署取餐柜，其数量要远超过快递柜数量，这是一笔高昂的成本。

另外取餐柜想落地小区或者写字楼还要经历物业这一道关卡，放不放、怎么放、放哪里、放几个，都需要和物业公司共同商讨。有些物业担心外卖智能取餐柜像共享单车品牌一样泛滥成灾，然后草草收场，多数保持较为谨慎的态度。

为此，有些物业开出了不菲的进场费，以智能快递柜为例，此前有媒体报道，快递柜进小区需要缴纳一笔进场费，至少6000元，最高能达到1万元以上。

不过在疫情下，取餐柜面临的这一问题，得到了极大的改善，一位取餐柜运营人士表示，近期“很多小区都主动联系我们，让我们免费进场部署取餐柜。”

而在周康看来，这次疫情对于智能取餐柜来说，将是一个重大的机遇，“过去美团们只是试点，现在已经把智能取餐柜当成了一个非常重要的战略方向。

无人零售又迎来春天了吗？

在2017月初的阿里造物节上，阿里巴巴推出无人店“淘咖啡”体验，一时间，无人零售概念成为资本追逐的焦点，包括京东、苏宁等电商巨头，缤果盒子、未来店、小麦铺、猩便利等创业企业纷纷杀入无人超市领域。

据不完全统计，仅2017年，全国无人零售货架就累计落地万个，无人超市累计落地200家，无人零售市场累计融资超40亿人民币。

当时，无人零售主要有三种形态：自动售卖机、无人便利店、

办公室无人值守货架。今天走红的“无接触”概念，在这几种形式之外，又多了智能取餐柜这样的细分形态。

然而好景不长。2017年7月，上海首家无人便利店“缤果盒子”开店仅仅一个月就宣布关门；2018年底，业内先后传出猩便利裁员和资金链断裂的消息。截至年底，此前涌现出的数十家无人货架公司，也基本倒闭或转型。

那么，这次借着疫情而兴起的无人零售是再一次昙花一现，还是迎来了新的发展机遇？其问题核心可能指向用户体验和企业成本的问题上。

按照一些业内人士的说法，此前的无人超市压缩了人力的收银成本，但收银员成本反而是零售业成本中最低的，为了替代收银员增加的其他技术成本反而更高，比如摄像头、GPU、重力感应设备投入等。

而在用户体验上，以智能快递柜为例，快递员不通知就将包裹放入快递柜的情况受到了很多用户的投诉。2018年8月，国家邮政局近日公布的《智能快件箱寄递服务管理办法》要求，智能快件箱使用企业使用智能快件箱投递快件，应当征得收件人同意。

而在疫情之下，无人零售由于避免了人员接触，反而受到了用户的欢迎和自上而下的推广。国家邮政局1月23日发出紧急通知，要求对于寄往武汉的邮件快件，投递人员将与收件人电话联系预约投递，首选投递到智能快件箱，以减少人员间接触。各外送服务企业也推出了无接触服务。

而在削减成本方面，瑞幸咖啡推出的无人零售战略直接指出，公司推出的无人零售瑞即购售卖的咖啡和门店的咖啡产品在品质、价格、优惠、分量方面都是完全相同的。“相较于门店而言，无人零售的模式更轻，不需要过重的门店装饰；机器也较为灵活，可随时进厂、随时调整，不受场地限制。”瑞

幸咖啡ceo钱治亚表示，瑞即购和瑞划算的机器可以摆放在大堂、办公室以及任何能够接近消费者的场所，一定程度扩大了瑞幸的服务场景。

## 瑞幸推出的无人咖啡机

另外，无人零售对于瑞幸咖啡而言可以极大减少高昂的人员和装修费用，并大幅减少了场地租金。按照瑞幸年q3季度的财报，店铺租金和其他营业成本占产品收入的比例为32%。相对于这些成本来说，无人咖啡机的价格并不昂贵，从阿里巴巴旗下的1688来看，无人自助咖啡机的价格从5千多元到6万元不等，其中2、3万元较为普遍。

而现在国内的大部分咖啡馆支出占比较大的是租金、人力和物料。据估算，每个运营人员可同时维护10台无人咖啡机，即使是按同等的物料来制作，一杯咖啡的售价可以压缩到50%以上，且出品速度快、售价低且味道不输一些普通的咖啡馆。

瑞幸方面也表示，“瑞划算”的最大特点是大大减少渠道成本，用户可以在线下买到电商价。

其实，早在2017年，无人咖啡机就有过一波跑马圈地。但不少玩家们只顾忙着占领市场，却忽略了点位的精细化、规范化运营，逐渐被淘汰了。

疫情带来了新一波智能取餐柜、无人咖啡机等无人概念的走红，但要实现长久发展，归根结底仍然要回到精细化运营上。

## 小饭桌工作总结和计划篇七

如果你作为一个管理者，从来没有和自己的员工谈一次心，那你一定是一个失败的管理者，也留不住你的员工们。

一个优秀的管理者，是在和下属们的一次次谈心中，帮助他

们扫除阴霾，以更加饱满的精神态度投入工作。

在和员工们谈心的过程中，管理者一定要耐心倾听，少讲多听，表示出有聆听的兴趣，站在员工的立场上考虑问题，巧妙的利用时机提出问题，以示你在充分倾听并对其表示安慰，不要去计较员工口气的轻重和所述观点是否合理，这样的沟通可以拉近与员工之间的距离，更好地进行管理。

如果能做到以上所述，那你毋庸置疑，是一个优秀的管理者。

如果我写过的一篇文章，讲过的每一话，做过的一个举动，

曾在你的心里荡起涟漪，那至少说明在逝去的岁月里，

我们在某一刻，共同经历着一样的情愫。

有时候，虽然素未谋面。

却已相识很久，很微妙也很知足。