

最新奶茶总结报告 奶茶店内容工作总结(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

奶茶总结报告篇一

今年以来，我的工作在校长的正确领导下取得了一定的成绩，在销售业绩稳步提升，全年实现销售额17万元。

在校长的正确领导下，销售和店长的努力工作下取得圆满成功。

在这xx年里我们全店员工，团结一致，共克难关，全力以赴，取得了一些成绩。

我店的销售和店长工作总结如下：

一、经济指标完成情况

1、销售指标超额完成全年任务

2、货款回笼率100，超额完成店长所下达的全年任务。其中货架上架商品合计1475件，占到总销售的。毛利达270万元以上。店内库存商品合计4600件，占到总销售的。

3、经济指标实现全年任务的90%以上

4、店内货架完成全年任务的85%

我店的库存商品，销售额达2680万元，占到总销售的

二、工作重点：

5、全体员工全力以赴、齐心协力完成年初制定的各项计划。

6、重新梳理完善了以店长为首的营销管理制度，对店员的工作职责和 workflow 进行了全面梳理，并制定了详细的工作方案，并进行了认真的执行。

7、进一步规范了店员的工作行为，明确了岗位责任，并在店内开展了各种形式的活动，提高了员工的工作积极性。

8、加强了员工的业务培训，全年店内营业人员的业务能力和服务意识有了很大的提高，店内的工作人员素质和业务水平都得到了很大的提高，店内的各项工作都有了明显的进步。

9、加大了对货品质量的监督和管理，在日常的工作中我店员工能够认真执行各项货品质量管理规定，做好各项货品的日常质量检验，并做好货品的出库、退货、销退工作。

三、xx年工作计划：

10、完善店内货架的布置、完善各项工作。

11、加强营运管理和商品的整顿工作。

12、对店堂的卫生、陈列、陈列、库房的保洁等做到一周一大检查，使店堂焕然一新。

13、做好货品的进货、退货、销退工作，货品的退货、销退工作。

四、xx年工作重点：

14、店面的管理：严格执行各项制度。

15、店面的工作重点：加强对货品的管控和日常的维护。

16、做好货品的出库、退货、销退工作，货品的退货、销退工作。

17、严格按照店长的要求进行工作。

以上就是我xx年的工作总结，不到之处敬请各位领导提出宝贵意见。

奶茶总结报告篇二

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20__年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

奶茶总结报告篇三

时间飞快，不知不觉我在学生会已经呆了一年。在学生会的这个舞台，我得到了锻炼。在这一年我收获很多。我从进来学生会之初的幼稚到现在的相对成熟，以其为人处世，待人接物等，我有了很大进步。

在学生会的一年我也有很多感触：

学生会是一个大家庭，我们在一起开心的一起工作，一起学习，在工作学习中我们结识很多志同道合的朋友，在工作学

习中我们得到锻炼，无论从个人的毅力，个人的能力多有大的提高。在学生会我们付出了自己的努力，我们不一定努力就有回报，但是努力就一定有收获。

在学生会相处一年，学生会就是相亲相爱的一家人，我们真的做到有困难我们大家一起解决，大家一起团结一心共度难关，正因为我们经管学院学生会的团结，我们是相亲相爱的一家人，在我们经管学院学生会的所有干部一起努力下，我们在经管学院有了一个又一个的奇迹2016年学习部学年工作总结2016年学习部学年工作总结。从“红歌会”到“第六届百科知识大赛”到“首届heolle歌手大赛”奇迹还在延续，每次的活动圆满成功无一不是我们干部的辛勤努力。也是我们能力的体现。

下面我就说说“第六届百科知识大赛”的一些情况：

“第六届百科知识大赛”是由经管学院学生会学习部组织策划的一次全经管学院的关于学习的大型娱乐性的活动。学生会各部门大力协助我学习部。这次活动经管学院所有的班级多参加的一次学习型的竞赛。

我们举办这次活动的目的是：调动大家学习的积极性、进取心，知识的比拼，知识的竞赛，遨游知识的海洋！

这次百科知识竞赛，我学习部做了充分的准备。我们的策划书前后改了三次，各项事项我们学习部开部门会议，讨论出最优解决方案，我们学习部把各项准备工作，做好以后在我们部长李瑶到书记那里得到批准后，我们整个学生会干部都积极工作起来，宣传部和学习部到各班进行宣传。

第六届百科知识竞赛，分为初赛，复赛，决赛。

初赛4月15好，二十三个班参加，分为三个场地进行比赛，剩下十五个班级。

复赛4月22号，十五个班级参加，分为三个场地进行比赛，剩下六个班级。

决赛5月6号，六个班级在食堂三楼进行知识的比拼。

初赛，复赛出现的问题，以及解决方案

出现的问题：

a□选题不合理(题量不合理，题目有些过长)

b□选手答题时间没有严格的规定，造成比赛现场的一些混乱(时间过长)

c□手机抢答存在作弊现象(一个选手用了几个手机抢答)

d□班级拉拉队成员帮助选手答题

解决方案：

a□严格选题，每组题的题量都差不多。

b□规定念题之后，5秒钟必须答题，否则算本题自动放弃。

c□每组的选手必须只能用一个手机抢答(我们把号码都存在手机里面)

d□拉拉队与选手隔开。

e□为公平起见我们每组都要选手自己去抽签答题。

第六届百科知识竞赛题型：(抽签答题)

第一轮 必答题 每组选手都必答，答对加十分，答错不扣分。

第二轮 是非题 限时一分钟答题，判断是非，答对加十分，答错不扣分。

第三轮 抢答题 抢答之后5秒必答题，答对加二十分，答错扣十分。

第四轮 风险题 抢答之后5秒必答题，答对加三十分，答错扣二十分。

奶茶总结报告篇四

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。

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。

厝内小眷村奶茶品牌是一家来自台湾的连锁奶茶店，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。

可是感觉终归是感觉，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。

我总是这样问自己。无论是发传单还是做试饮，如果别人想要他就会去拿，如果不想要就不拿，而我只需要就那样站这就好。

一开始我总是这样简单的认为，后来我才知道这些事看起来简单，其实也是有学问在里面的，如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边

观察。

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。

奶茶总结报告篇五

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，__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__%，销售单价虽然比去年是上升了__%，但整体条数只上升了__%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，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，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现

将全年来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__个，其中有__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__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。__店从x月x日开业——x月份女裤一直占比都比较高__%男裤只占__%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。

20__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__年做出更好的工作成绩。