

奶茶店行业分析报告 奶茶店店员辞职报告 (实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

奶茶店行业分析报告篇一

尊敬的领导：

您好！

这是我的辞职报告。在店里的这段时间，由于您的指导与信任，使我获得了很多机遇与挑战。在工作上克服一个又一个的困境，取得一个又一个的成功。在餐饮工作领域积累了丰富的实战经验。

店里的生意稳步上升，同事之间，合作默契。作为管理人员，回顾一路走来过的工作历程。我很高兴能够和这样一群热情饱满的同事共事，很感谢公司提供的展示自我能力的平台。但是，经过我的再三斟酌，我发现，店里的未来发展趋势已经基本定型。

俗话说，不想当将军的士兵不是好士兵，人往高处走，水往低处流。或许，换一个工作环境，接触更多的人与事，对我的职业生涯有所帮助和提升。我会在一个月内做好所有的交接工作，不让店里因为我的辞职而造成不便，使整体运营受阻。

我会记得曾经在这里的发生的一切，我所遇到的人与事，我相信，在这里发生的一切会成为我职业生涯的重要部分，再

次衷心感谢各位领导的提拔与信任。

此致

敬礼！

申请人：

申请日期：

奶茶店行业分析报告篇二

尊敬的领导：

您好！

首先，非常感谢您这一年来对我的信任和关照。这段时间，我认真回顾了来站快一年来的工作情况，觉得来xxx工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，这一年多来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。

在公司工作的一年多时间中，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的提高，感谢公司领导对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激公司给予了我这样的工作和锻炼机会。此时我选择离开，并不是一时间的心血来潮。而是我经过长时间的考虑之后才做的决定辞职。

最后，我真心的希望蛋糕店能步步为赢，蒸蒸日上！

此致

敬礼！

辞职申请人：

奶茶店行业分析报告篇三

我在我们奶茶店的主要任务从一开始的卫生处理到后来关于奶茶店工作的全过程我都有参与和帮忙，我的工作分为以下几点：

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。

毕竟是新手，肯定在很多方面都很生疏甚至完全都是陌生的，所以我只能做些力所能及的事情，每天早上八点准时开门营业，将奶茶店里的吧台上擦洗干净，还有地面、门窗以及所有的餐具，都必须保证认真擦洗一遍。地面、门窗、餐具以及餐桌卫生至关重要，因为我们属于餐饮行业，所以每项工作都必须保证卫生安全。其实打扫卫生是很复杂的事情，因为当雨水较多的季节，地面经常不干净，而且玻璃很模糊，所以需要经常一遍一遍地擦，确实忙也累，但是我们做事应该自觉，不能让老板叫你：这个该擦了！那就太不尽职了，所以我做的很认真。

工作了大概有半个月的时候，对自己的工作和奶茶店的工作也相对有了了解，所以可以接触奶茶的制作过程了，比如：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，当然了，这些制作过程都有制作手册，我也是按着制作手册来做的，刚开始做的不是很顺利，也给徐哥带来了不小的损失，因为就算拿着制作手册照着做也会有做不出来的现象，其实也看了他们老师傅做有时候也不一定每次成功，多少都会有损失，在这个阶段，我也是花了大力气来研究的，想让成本降到最低。制作手册有时的纰漏我会经过反复试验来找到那个点，就好比珍珠奶茶

中的珍珠本来就很难煮，火候不到，搅拌也很掌握的，就算时间再久也无济于事，后来我终于摸索出来了，火一定要大，而且水要多，能够让它可以毫无顾忌的“冲凉”。像手工类的制作过程必定是熟能生巧。

现如今做什么生意恐怕都离不开产品促销吧！促销时代都已经到来，因为现在的市场竞争很激烈，如果不利用促销来吸引顾客稳定客源，也是很危险的情况。所以我们这个奶茶店也会在节假日或特殊节日推出倾情优惠活动，比如：情人节的时候，我们在店子附近人流量大的地方分发宣传单，在店门口精心制作浪漫的挂饰，大幅海报书写优惠信息，吸引顾客光临。刚开始感觉自己还有些放不开，躲躲闪闪的，尤其到了发传单给别人，别人不接时那种尴尬确实很是面红耳赤，不过到后来在团队的带领下也就没怎么放在心上了。当看到人们源源不断的流进奶茶店、大家都忙不过来的时候才发现原来这么四个服务员根本就忙不过来，就连两个奶茶师傅也忙得晕头转向，每到这个时候我就会自己去制作来节约时间，这就叫幸福的忙碌吧！

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：

1、正确的学习观

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。

2、创新意识

创新是企业兴盛的源泉，同样也是生存的根本，奶茶店当然更不例外，创新能力是一种综合能力，与人们的知识、技能、经验、心态等紧密相关。拥有广泛的知识、过硬的基础知识、熟练的专业技能、丰富的实践经验、良好的心态的人容易形成创新能力，它取决于创新意识、智力、创造性思维和创造性想象等。我所实习的奶茶店创新意识很强，能利用社会上现有的新科技和设备来网络顾客，追上消费者的潮流，必要的时候还可以引流潮流。那我们年轻大学生在经验方面确实有所欠缺，因此作为一个刚刚出来创业的大学生而言，不仅要注意在环境和教育的双重影响下培养自己的创业素质，而且要重视其整体结构的优化，在创业实践中不断提高自我的创业素质良好的人际关系是关键。

3、经营与管理

(1)理解经营与管理。经营与管理在我们的店子运营中很是关键，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。

奶茶店行业分析报告篇四

我在连xxxx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，我在店长杨帆的帮助下，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。

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。

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。

奶茶店行业分析报告篇五

尊敬的店长：

您好！

很抱歉我在这个时候才跟您说我要辞职的事情，我确实是有
一些自己的原因导致我没有办法继续的在这里上班的，我知

道我的离开确实会给您带来一些麻烦的。我知道没有提前告诉您我要辞职的事情并且我没有留时间给您找新的员工确实是我做的不够好，我本来因为自己是还可以再工作一段时间的，但是一些事情是我不能预料的到的。

我在这里工作也已经有一段时间了，我想您也应该知道我是不会在这里一直这样做下去的，我也是知道自己总有一天会辞职的，但我自己也认为我要辞职的时候是会提前跟您说让您能够有时间去找新的员工的，但是这一次确实是有一点突然了，我自己也是没有想到的。有很多的事情都是不能够去预料到的，我知道我这样的行为是非常的不好的，会给您增加很多的麻烦，但是我也是没有其他的办法了，只能这样做了。我对此是感到非常的抱歉的，希望您能够谅解。

我在这里工作的这些日子一直都是很认真负责的，至少我是能够把自己的工作做得很好的，也从来都没有出现过什么错误。只要是我上班的时候我都是非常认真的在工作的，虽然我的工作不需要我花很多的时间去提高自己的工作能力，但要想做好也是需要花费一番力气的。在没有客人的时候我也不会让自己闲下来的，我会去整理货架或者是摆放货品，货架满满当当的不仅看起来非常的美观，也是能够带给顾客一个好的印象的。在这里的日子我是觉得自己过得非常的充实的，虽然有的时候也会有一些消极的想法，但总体上来说我的工作态度还是比较的积极的。

我虽然在这里学到的只是一些比较基础的东西，但对我以后的工作还是会有很大的帮助的。在这里工作让我自己对待工作变得更加的严谨，也更加的细心了，我相信这样的工作态度是能够让我在以后的日子里把工作做得很好的。我也学到了很多跟顾客打交道的方法，这样若是我以后的工作需要对接客户对我是有很大的帮助的。我是很感谢在我工作的这段时间您对我的帮助的，虽然我知道我会给您带来很多的麻烦，但我也只能对您说一声抱歉了。我也会把我周的班做完之后再辞职的，您也可以在这个时候抓紧时间招聘到接替我的人。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日