

# 奶茶店复工第一天工作总结 奶茶店实习 店员工作总结通用

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 奶茶店复工第一天工作总结 奶茶店实习店员工作总结通用篇一

我在连奶茶店进行了为期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。

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月至20xx年x月

实习地点

实习内容

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。

## 奶茶店复工第一天工作总结 奶茶店实习店员工作总结通用篇二

我在连兰州市甜芋鲜奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长xxx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。

### 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。

## **奶茶店复工第一天工作总结 奶茶店实习店员工作总结通用篇三**

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。

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。

以下是奶茶店的有关情况简介:

奶茶店隶属于奶茶有限公司,是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构,致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。

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。

- 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

(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。

## (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，宣传牌示也是很小的，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61.5%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%高于男生的19.1%，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35.2%的支持率，其次是位置较近则有24.1%的支持率，接着是服务周到16.5%、店铺环境好16.2%以及价格便宜12.1%，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。

## 奶茶店复工第一天工作总结 奶茶店实习店员工作总结通用篇四

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，不管在哪种环境，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。

不久，我会正式走上社会，脱离学校的保护伞，成为一个真正的为自己的生活 and 目标打拼的工作者。之后，我将会继续不断地学习，加强语言沟通能力，渗透为人处世之道更深层的含义。希望自己以后工作能步步为赢。我会十分珍惜这次实习经历，并将其作为我人生新起点的宝贵财富。在此，我由衷的感谢兰州万达广场甜芋鲜奶茶店给我这次实习机会。

## 奶茶店复工第一天工作总结 奶茶店实习店员工作总结通用篇五

机缘巧合之下，我抱着希冀的心态来到了水当当奶茶店，但是这里残酷的现实环境一再打击着入世太浅的我。在奶茶店实习的这一个月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。

没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！我想我付出了我应该付出的，同时也收获了我应该收获的东西。

在工作的第一天，店长教会我怎么煮茶，怎么点单和一些基本功，还把店里的基本陈设和我讲了一遍，让我用纸笔记下了所有奶茶的配方，然而第一天的工作对我来说是轻松地。第二天就没有那么幸运了，我开始学做奶茶了原来一直觉得这是个很简单的工作，没想到自己动手的时候，那些机器一点也不听话。

到五点半的时候，高中放学了，店里忙的一塌糊涂，店长让我点单，我还以为这个是最轻松的活，谁知道要点单的人那么多我对电脑上的东西又不熟悉，让我很是费劲，还好我都

以淡定的心摆平了。虽然每天很累，但是我也在一天一天的坚持着，没有了那些抱怨，我渐渐的喜欢上了这个工作，而且奶茶也基本会做了。

在此我有很多感受：

## 一、我知道了社会需要的是有实干的人，而不是高傲的人

“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。

## 二、我学会了如何与不同人物交流

无论是在家里，还是在学校，都有人包容着你，迁就着你。但是走出社会，没有了这些包容与迁就，我们就要学会如何去包容和迁就别人。而懂得如何与别人交流就显得尤为重要了，不管你信不信，反正我是信了。在名典的这些日子里，我发现这里的人千奇百怪□xxx□不胜枚举。

但是如何把握好与别人的关系，如何让别人去尊敬你，如何使自己融入进去而不被同化。其实答案很简单——尊重！尊重他人说的话，理解别人偏激的行为，能让你脱颖而出。而在这次的主动交流当中，虽然碰壁无数，但我同时也收获了很

多难得的友谊，有得有失，人生一大乐事。

### 三、认识来源于实践

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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

### 四、自强自立

俗话说□xxx在家千日好，出门半xxx招xxx难！xxx意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这一个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

### 五、管理的重要性

一个好的管理者能使自己的企业在强手如林的商场竞争中立于不败之地。这就是名典之所以以不如别人的硬件设施但却有很强的竞争力之所在。而这些管理者就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部. 要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理. 那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

## 六、看破!放下!

在一次与经理谈话的过程中，不小心谈论到了人生这个空洞的话题。他信佛教，所以说话总离不开佛经。他说人生就要看破然后放下，看破人生的贪嗔痴然后放下。我当时只当他在跟我讲佛法而已，并没在意。

可是，事后一想，确实，我们在现实是的需求和要求太过于苛刻，对喜好的`偏执，对讨厌的偏执，亦或是盲目地贪或嗔。如果能够看破这一切，到真是需要一定的境界啊!

总之，通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力。