# 最新奶茶店实训心得(三篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-16

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。奶茶店实训心得篇一院 系： 经济与管理学院专 业：...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**奶茶店实训心得篇一**

院 系： 经济与管理学院

专 业： 财务管理

学 号： 200515084

姓 名： 薛婷婷

指导教师：

提交日期： 20\_\_ 年 9 月 24 日

实习公司/机构编码：\_\_ \_1001\_\_\_\_\_\_\_目 录

一、所属组织基本情况

(一)岗位相关业务介绍 (二)个人工作情况总结 (三)个人能力认识及职业规划

二、个人的收获及建议

学校于20\_\_年9月份，为我们开展了跨专业综合实训。我们满怀好奇以及求知的心情，奔向实训。重庆师范大学跨专业综合实训平台，由银行、经销公司、物流公司、供应公司、制造公司以及管委会，其中管委会包含工商局、税务局、央行、人才中心、认证中心、原材料中心、租赁公司。实训是将学生的主修专业与相关专业之间关系进行综合性方法、技能的训练，学生主体作用与教师主导作用相结合使学生获得一个有机整合的、彼此关联的科学知识体系或综合的方法、技能体系。 在跨专业综合实训的的第一天，我荣幸的被分到管委会，作为一名租赁公司管理人员，租赁公司是企业仿真综合实习环境中唯一以出租业务为主业的经营单位，我们的宗旨是为仿真市场所有公司提供租赁服务。本公司目前只提供经营性租赁服务，暂不办理融资租赁业务。本公司对外出租的资产，仅限于固定资产，不出租流动资产;且本公司出租的固定资产的能力是有限的，能够提供租赁的固定资产数量受本地区宏观经济发展的影响和固定资产投资规模的影响。本公司的租赁价格既受本地区经济发展水平的影响，又受固定资产供求关系的影响。 本公司只出租厂房、仓库和各种生产设备及运输车辆，生产设备包括生产线和装配线。本公司的租赁业务一律以书面租赁合同为准，不执行其他形式的合同。

第一天实训中，我主要是对各个公司购买的展场、生产线、仓库及停车场等资产进行登记，这过程中与各公司签订租赁或购买合同，收取支票及进账单作为收款凭证，同时写下收据给客户方作为。 由于租赁公司属于销售方，我们租赁公司还承担着为客户方开具增值税发票的责任。

这些环节都是学生参与的，办理相关事项需要到相关的部门办理，总得来说挺真实的，就是中间的环节很多，很繁琐. 虽然是一只小麻雀，但却切实体会到了企业运营的基本规律和根本问题，看到了以往没有过的视角。

除了这些，我还发现一个部门的效益不是靠个人英雄主义就能达到的，团结是一切的重中之重，只有各小组成员都积极参与，各部门相互商量切磋，才能使企业运行计划完善，减少漏洞，避免不不要的损失。这件事让我知道一个团队就是一个集体，我们要互相帮助才会出色地完成任务。我们还要团结切不可因一己之念而发生导致全局瘫痪的情况。在整个过程中我们也发生过争执，因为一些原因出现一些意见分歧。但是最后我们都妥善解决以优异的成绩完成了这次小组任务!取得的成绩离不开这个小分队中的每一个成员，在活动中也深深的加深了我们的友谊!也正是团队精神让我们学会了包容、谅解，学会了团结、学会了忍让。

实习报告要求与排版字号：

1.实习报告字数要求不少于1000字，不多于5000字。实习报告内容参考提纲(用一级标题列示)，一是对所在实习单位基本情况与所从事岗位的职责进行简单描述，字数控制在300字内;二是个人工作情况情况总结，字数必须在500字以上;三是岗位胜任素质自评，根据模版填写;四是个人能力认识及职业规划，无具体字数要求;五是个人收获及建议，无具体字数要求。

2.实习报告排版打印统一用a4(21 29.7cm)格式。

3.标题用小二号黑体加粗，正文中的一级标题用四号宋体，正文用小四号宋体。行距为固定值20磅。

4.页面上边距2.54cm，下边距2.54 cm，左边距3cm，右边距2.2mm;

5.实习报告页码从正文页面起计算。

**奶茶店实训心得篇二**

一)

团队名称：

团队成员：

关于我校奶茶市场问卷实习统计的小组报告

一、实习背景

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。

众所周知，奶茶成本低廉，但是喜欢奶茶的大学生却还那么多，那么到底奶茶店以何种元素能最大化的吸引学生眼球?日趋红海的奶茶市场又是否能迎来新的一片蓝海?新的奶茶市场龙头企业又会花落谁家?

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，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，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。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，至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。

二、实习人员：

三、实习对象：

四、实习时间：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

五、实习目的：

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。

六、实习方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

七、实习内容：

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

八、实施过程及各成员分工

(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。

九、实习结果与分析

(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)该奶茶店是避风塘连锁机构，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，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%较高于男生的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。

**奶茶店实训心得篇三**

实习前言

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处理问题的能力，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

兰州市万达广场甜芋鲜奶茶店

实习内容

甜芋鲜奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、鲜榨果汁、中国台湾芋圆、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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找