# 奶茶店外卖工作总结(热门12篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-10-17

*奶茶店外卖工作总结1(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...*

**奶茶店外卖工作总结1**

(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。

**奶茶店外卖工作总结2**

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xxx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xxx奶茶店的有关情况简介：

xxx奶茶店隶属于xxx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。

**奶茶店外卖工作总结3**

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的支持率，其次是位置较近则有的支持率，接着是服务周到、店铺环境好以及价格便宜，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。

奶茶店实习工作总结【2】

实习前言

我在连xxx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、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。

**奶茶店外卖工作总结4**

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\_\_\_x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\_\_\_x奶茶店的有关情况简介：

\_\_\_x奶茶店隶属于\_\_\_x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：20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日——20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_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\_\_\_x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

**奶茶店外卖工作总结5**

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。要说的是，现在服务行业的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，在店内光顾和消费的顾客越多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免有犯错的时候，好在主管、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：

**奶茶店外卖工作总结6**

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。

**奶茶店外卖工作总结7**

xxxx奶茶加盟店总店位于xx市xxx广场b座yyy铺，地处xx路xxx广场b座沿街小食街，面对xxx商城，背靠xxx商业广场。xxxx奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、红茶绿茶、鲜榨果汁、冰沙等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，在xx省内的加盟店有十余家，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。

在奶茶店内，空闲的时候一般是一个前台收银员，两个至三个现调人员，即调配奶茶等饮料口味的专业人员。人流量大，忙的时候店内一般有两个收银员，三个甚至五个现调人员。但是忙的时候一般都是接近收银人员与现调人员准备要交接班的时候。 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。

**奶茶店外卖工作总结8**

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，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。

**奶茶店外卖工作总结9**

五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，吃一蛰长一智。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。

——快乐柠檬奶茶店兼职

如果要用几个词概括我们在大学里应该学会做什么，学以致用应该是一个必不可少的词。实践能力对于一个即将进入社会的大学生来说是至关重要的。

寒暑假是我们接触社会的大好时机，这个暑假我在快乐柠檬奶茶店做了两个月的兼职。虽然说之前我做过很多次兼职，但时间都不长，而且上班比较随意，没有很正式的管理；这次感觉却很不一样，奶茶店管理很规范，而且复杂的人际关系让我感受到一种来自职场的陌生感，突然间觉得自己欠缺好多东西。不过，从事关于奶茶行业的事情，对于大部分女生来说应该是梦寐以求的吧，我也不例外，虽然有很多不愉快的事情发生，但还是所以很乐意去上班，并且欣喜于接受各种挑战。

参加这份工作让我见识了很多陌生的人和事，心中不免有一种小小的成就感。以前，我基本上不喝奶茶，但现在很关心不同地方的奶茶店，了解奶茶这个行业。

奶茶是近几年掀起的的一种休闲食品，最早来源于台湾风味的奶茶，随着经济形势的发展，奶茶的发展也随之迅猛。我们比较熟识的有香飘飘、优乐美、香约、妙恋等，在我国，香港奶茶以“丝袜奶茶”著称，台湾奶茶以“珍珠奶茶”著称；在印度，奶茶就以加入玛萨拉的特殊香料闻名：奶茶带给世界人们温暖、贴心、香醇的感觉。

快乐柠檬是上海快乐柠檬餐饮管理有限公司成立的咖啡茶艺品牌，总部设立在上海。快乐柠檬在20\_年01月采用特许经营模式进行运作。 happy lemon 快乐柠檬公司是一家发展迅速，形象鲜明的饮品零售品牌，短短的五个月内已在北京、上海、香港等地开设了接近二十家分店。 快乐柠檬happylemon主打卖茶。顾名思义，以柠檬作为主要卖点，主打柠檬类和茶类产品，兼营咖啡、可可、冰沙。产品口味多样化，其特点可以概括为清新、平淡、健康。适中的价格利于发展壮大日常消费群体

奶茶是美好的东西，但奶茶店似乎没有那么美好，第一次在奶茶店兼职并不顺利。快乐柠檬奶茶店的工作是有秩序的分工安排，收银、水吧、出品、后备都由不同的人来做。新来的员工要在几天之内学会做这4种工作，而且要提高速度，高效率的配合同事完成工作。我是一个慢性子的人，做事情总是慢吞吞的，刚开始总是做错事情拖累同事。第一天上班因为手滑泼了半瓶水晶椰果，导致所有的同事都得停下手中的工作帮忙清理现场。都说万事开头难，但我的这个“难”却不仅仅是在开头。总是做错事，同事当然会不待见你，接下来的几天，总会感觉自己被“嫌弃”，每天下班都是一副苦瓜脸。为了改变这种现状，我每天回家不得不好好反思，想想事情怎么做才不会错，十几页的配方也背得熟透。功夫不负有心人，我的错误也越犯越少，事情也越做越顺利。

店里有几个同事比我小，但他们的社会阅历要比我丰富的多。虽然我书读的多，但工作能力远差于他们。有时我会觉得他们思想特别狭隘，喜欢算计新来的员工，我不喜欢和他们聊天，而且聊不来，在他们面前，我觉得自己很有大学生的优越感，但后来发现这样的想法只会让我和同事越来越疏远，也会影响上班情绪。因此，我还是勉强自己和他们找话题，去了解他们的价值观，虽然有时候会聊不下去，但至少是一种交流，表现出你的诚意与友好。渐渐的，我发现其实他们也很有想法，也有很多优点，只是知识面不广而已。

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，当我在说那些话的时候我会觉得自己很虚伪。在学生时代，我们认为我们应该有骨气，但校园以外的环境并不单纯，很多我们一直在坚持的价值观在面对残酷的现实时而变得不堪一击，为什么我们一直认为是对的东西却遭到自己的怀疑？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。

这个暑假过的很有意义，而且现在还学会了泡一些简单的奶茶，也得到了历练，作为我踏入社会之前的实践，这次的实践给予了我很多，今后，我将继续进一步完善和充实自己，争取在以后的实践中更好的运用所学的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。篇三：乐口福奶茶店实习报告 乐口福奶茶店实习报告

转眼大三的学习已经接近尾声，同学们都迫不及待去找适合自己的实习单位，一个很巧合的机会我来到了泉州市乐口福奶茶店作了一名服务人员，主要是处理卫生和促销奶茶的一些环节和任务，因为刚一过去对一切都不怎么熟悉，到后来我慢慢地开始学习奶茶的制作以及一系列的流程。 实习时间

20\_年7月1号至20\_年9月1号 实习单位

泉州市乐口福奶茶店 实习岗位 服务员 实习目的

有头脑、有理想、有行动！这就是我的追求。我一直希望自己能做好，同时也需要用激情来点亮人生，不甘于现状，同时我的事业追求是有自己的店铺，通过大学里所学的知识结合自身的爱好为自己的事业铺平道路。但毕竟刚出社会无论是经验还是人脉都太过缺乏，所以我决定毕业后就在大学附近开一家奶茶店，然后趁着大三暑假实习的机会为自己的创业梦想注入更多的能量，了解更多这方面的知识。 实习内容及过程

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： 1.店内卫生处理

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。 2.奶茶制作

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解了，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，刚一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。 3.促销宣传

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。刚一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！ 4.送货上门 实习心得

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：

**奶茶店外卖工作总结10**

奶茶店的前台收银，工作分为早班、中班、和晚班三个班，轮换工作，并一周一休，算下来是一个月可以有四天休息。除中班时段是两人外，早班和晚班都各一人担当。当是两个收银员的时候，其中一人为专职收银，另外一人按照实际工作量情况配合完成其他工作，比如给奶茶果汁封杯口、帮客人插吸管、发货等，这样的安排和配合使工作起来比较宽松，也可以缓解收银员的压力。但是一段时间后，有一位收银辞职后，就只有我和另一位收银员轮换早晚班，一个人在前台不仅要收钱，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。

**奶茶店外卖工作总结11**

实习第一周，是什么都不会的时候，前两天熟悉了一下环境，然后小老板交代我主要负责店内卫生。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。虽然在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。

**奶茶店外卖工作总结12**

（1）接受店长和助理指派的工作，全权负责本区域的服务工作。 （2）礼貌地问候顾客，接受顾客订单、结账。

（3）负责工作台，并在销售过程中随时保持其整洁。 （4）熟悉本奶茶店供应的产品类别，做好推销工作。 （5）按本奶茶店的标准为顾客提供尽善尽美的服务。

（6）经常检查奶茶店设施是否完好，及时向有店长汇报营业设备的损坏情况。

（7）营业结束时，协助团队搞好奶茶店卫生，关好电灯、电力设备开关，锁好门窗、货柜。

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