

编制施工进度计划应考虑的因素 施工进度计划(通用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

奶茶店工作总结篇一

承包方(乙方)： 公民身份号码：

上列双方根据我国民法通则、合同法之规定，自愿就奶茶店承包经营事宜订立本合同，以资信守。

第一条【承包经营标的】甲方同意发包、乙方同意承包经营的惠州市惠城区博海奶茶店(下称奶茶店)位于惠州市江北24号小区万科金域华庭4-103商铺。

该商铺由甲方出资装修、开办，现有设施、设备和物件详见附件：《博海奶茶店现有设施、设备和物件清单》。该清单由双方在签订本合同前共同清点、制作并签名确认。

第二条【承包期限】承包期限为壹年，自20xx年10月1日起至21020xx年9月30日止。

期限届满，乙方应当如期将奶茶店及原有设施、设备和物件交还给甲方。交还的店面和设施、设备和物件应当符合正常经营使用后的状态，否则，乙方应予据实赔偿。

期限届满，甲方仍需将该店面发包经营或转让的，乙方在同等条件下有优先承包或受让的权利。但乙方在承包经营期间有违约或违法行为的，自动丧失前述优先承包或受让的权利。

期限届满，双方均同意继续由乙方承包经营奶茶店的，应另行签订合同；未另行签订合同，乙方继续承包经营奶茶店，甲方没有提出异议的，本合同继续有效，但承包期限为不定期，任何一方均可随时解除本合同。

第四条【承包金】奶茶店承包金每月_____元，按月支付，由乙方在当月内支付当月的承包金给甲方。承包金为固定金额，在合同期限内不因经营状况等任何原因而有变动。

乙方拖欠承包金的，应按日万分之五向甲方支付逾期违约金；拖欠超过30日的，甲方还有权解除本合同。

第五条【经营范围】承包经营期间，奶茶店的经营范围按照奶茶店营业执照载明的并经行政机关核准的项目为准。乙方增加或变更经营范围的，必须经过甲方书面同意并取得有关单位的批准。

第六条【税费和成本】承包经营期间，奶茶店的租金、水电费、税费、物业管理费、工人工资以及承包经营所产生的其他一切成本、费用均由乙方单独承担。

乙方因拖欠前款费用导致有关人士、单位向甲方追索费用、追究责任的，甲方除可向乙方追偿外，还有权选择解除本合同。

第七条【损失和责任】乙方独立经营，自负盈亏，自行承担经营、用工、纳税缴费等一切责任。

乙方承包经营行为造成他人或自身财产、人身损害的，由乙方自行承担责任，甲方因此承担了责任的，可以全额向乙方追偿。

乙方与其雇员之间的权利与义务关系，由乙方自理，与甲方无关。乙方的承包经营行为造成甲方损失的，乙方应予全额

赔偿。

第八条【店面修缮与使用】 承包经营期间，奶茶店内店面、设施、设备和物件均由乙方负责维护、修缮。

乙方需对奶茶店进行重新或进一步装修的，必须经过甲方的书面同意。

乙方在承包经营期间新添置的物件属乙方所有。

第九条【转包和转让】 未经甲方书面同意，乙方不得转包。在承包期间内，未经乙方同意，甲方不得转让。

第十条【其他】 本合同经双方签字后生效。

本合同一式贰份，双方各执壹份，同具法律效力。

奶茶店工作总结篇二

很多人在打工几年之后会觉得打工这不是长久之计，所以就想自己开个小店，比如想开个奶茶店，但之前没有任何经验，不知道该做些什么，如何做，希望我这篇文章可以给在创业的迷茫期的人能有点帮助。

一、创新经营理念，做市场领军人物

很多投资或创业者缺乏创新意识，只是墨守成规或一味模仿他人，如06年风靡一时的号称中国式比萨的土家族烧饼就吸引了很多投资者，但他们只是盲目的跟从，每个品牌都在推土家烧饼，除了品牌名称不同，几乎找不出他们的不同之处。就这样，风风火火的土家族烧饼在短短的几个月就迅速的退出了市场，显然那些投资者最终只能以失败告终。而注重创新的餐饮店才会有前途，以创新意识形成自己的独特风味，来吸引更多的顾客。现在时尚、绿色、健康的饮品是越来越

受消费者的青睐，而奶熊成为首家提出并实现“零奶精、零果粉”健康生活理念的品牌，原料上全部换成了不含任何果粉、奶精的材料。如，新鲜水果、水果果酱、鲜牛奶等。每一个与奶熊奶茶结缘的投资人和消费者，都能在奶熊每一杯产品每一个细节中，时刻感受到这种健康理念、质量保证、创新理念、社会责任带来的全新氛围。

二、品种多样化，善于抓住顾客的需求

随着生活水平不断提高、消费观念日益提升，消费者的需求也越来越多层次化，单一的奶茶显然是满足不了消费者的需求，经营者就要善于抓住这一消费特征，研发出更多的新品，丰富产品线，使顾客有更多的选择，从而涵盖更多消费群体，获得更大的营业利润。这也是奶熊奶茶“奶茶+美味小吃+台湾热卖便当”一推出就受加盟商热捧的关键。另外每个季度推出的新品也为我们的加盟商赢得了更多商机，成为经营额持续增长强有力的后盾。例如kfc、必胜客等餐饮机构，他们都无一例外有着丰富的产品搭配，并根据不同时节推出新品。

三、完善的管理制度

管理是整个奶茶店经营的后盾保障；拥有完善的管理才能有效地支配整个经营体系的运作。即便奶茶的口感再好、但如果不善于管理，比如店面不整洁，服务态度差等等，就会严重地影响到奶茶店的生意，导致店面无法经营下去。所以经营者要具备相关的专业知识，学习和了解一些先进的经营管理知识，制定完善的管理制度，科学的管理好店面。

四、品质、营销双管齐下

品质是一个产品的核心，好的产品会给经营者带来丰富的无形价值。而有利的营销策略不仅能升华产品的价值，还能给企业带来更多的利润。营销是一个系统性的工作，缺少哪一个环节都会前功尽弃。经营者可以多了解一些关于营销方面

的案例和多读一些营销方面的书籍。

奶茶店工作总结篇三

身份证号码：

住址：

受让方(乙方)：

身份证号码：

住址：

出租方(丙方)：

身份证号码：

住址：

一、转让门面

转让门面位于_____，建筑面积_____平方米；丙方为上述转让门面的所有权人和出租方。现对甲、乙双方根据本合同约定转让上述门面承租权的行为，丙方表现同意。

原甲、丙双方所签门面租赁合同的权利与义务转由乙方享有和履行，乙方与丙方不再另行签订租赁合同。本合同生效和门面交接完毕后，甲、丙双方之间原门面租赁合同终止履行，权利义务自行解除。

二、租金的结算与支付

丙方与甲方原租赁合同，约定的租赁期间为一年，即自20____

年__月__日起20__年__月__日止，月租金为_____元人民币，现甲方剩余租期为_____月，门面转让前尚欠租金、水电费、物业管理费等共计人民币 元，上述欠交款项由乙方在本合同生效后三日内支付给甲方。

门面转让乙方后，甲、丙双方原门面租赁合同中所约定的租金转由乙方根据该合同约定(指有关金额、时间、付款方式和违约责任等条款)向丙方支付，甲方不再负有支付义务。

三、门面设施、设备的归属

转让门面现有装修设施在转让后归乙方所有。

转让门面租赁期(含门面租赁合同续签期限)届满后，该门面装修设施的不动产归丙方所有，营业设备等动产归乙方(动产与不动产的划分按原有租赁合同执行)所有。

乙方在接收该门面后，有权根据经营需要，在保证房屋安全使用的情况下进行再次装修。

四、门面转让费的支付

乙方于本合同签订之日向甲方支付定金_____元。甲方在合同签订次日向乙方腾让门面并交付钥匙，同时乙方向甲方支付转让费共计人民币_____元，(大写：_____)，上述费用已包括第三条所述的装修、装饰、设备(详见《转让财物交接清单》)及其他相关费用，此外甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

五、债权债务的处理

乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责;接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

六、交接条件、时间及方式

转让门面定于20___年__月__日正式交接。

门面交接时，甲方应腾空非《转让财物交接清单》范围内的一切设施、物品和货物，保持门面已有装修、装饰、设施、设备、门窗、墙面、地面和天花板面的完好和完整，以便于使用。

办理门面交接手续时，由甲、乙、丙三方共同进行现场验收，按照《转让财物交接清单》点验、接收有关财物，交接完毕后，甲、乙、丙三方应共同签署《转让财物交接清单》，在丙方的现场监督下，甲方向乙方交付门面钥匙。门面钥匙一经交付，转让门面即告验收、交付完毕。

转让门面不符合约定的交接条件时，乙方有权拒绝交接，甲方应及时整改、修复，直至符合交接条件为止。并将视为甲方逾期交付门面，由甲方承担逾期交付的违约责任。

七、违约责任：

甲方保证该门面有合法承租权并有权依法转让，应该按时交付门面，甲方逾期交付门面时，按下列方式计算违约金：逾期交付天数×_____元/天；超过30天甲方仍不能交付转让门面时，乙方有权通知甲方解除合同，返还已支付的门面转让费，和按上述约定追偿违约金。

乙方应按时接收门面和支付门面转让费。乙方逾期接收门面超过7天时，甲方有权通知乙方解除合同，不予返还已支付的门面转让费。乙方逾期支付门面转让费时，按下列方式计算违约金：逾期付款天数×_____元/天。

丙方保证该转让门面为其合法所有，享有门面的出租权，并不得“一房多租”。如因丙方原因造成门面所有权、租赁权

纠纷，应由丙方承担违约责任，赔偿乙、丙双方违约金。该违约金按下述方式计算：甲方获得的违约赔偿=本合同约定转让费×1；乙方获得的违约赔偿=本合同约定转让费×2。

甲方：_____

乙方：_____

20__年__月__日

奶茶店工作总结篇四

1、高尚的职业道德

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感。严格遵守超市经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

2、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守承诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响，从而赢得店员的信任和好评。

3、积极的实干精神

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当超市遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使超市尽快走出困境。

4、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。超市店长必须努力学习、提

高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，反而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

5、时刻有危机意识

即时时刻刻有坐在火山口上的感觉。超市行业竞争的空前激烈，企业发展的好坏，都直接影响到个人的生存与发展。如何利用有限的资源去寻求超市的生存和发展空间，成为店长苦苦思索的难题，因而在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。

6、要有经营者意识

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

7、要有教练意识

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

8、要有超前意识

对商品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

9、要有成功意识

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬

的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的超市店长，必须经过长期的专业训练，要精通商品、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、大脑、心灵的是艺术家；只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的超市店长。

奶茶店工作总结篇五

甲、乙、丙三方经友好协商，就店面转让事宜达成以下协议：

并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的'权利与义务。

二、丙方与甲方已签订了租赁合同，租期到_____年____月____日止，年租金为_____元人民币(大写：_____)，租金为_____年交付_____次，并于约定日期提前_____月交至丙方。

店面转让给乙方后，乙方批准代替甲方向丙方履行原有店面租赁合同中所规定的条款，并且每年定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费及其他各项费用。

三、转让后店面现有的装修、装饰及其他所有设备全部归乙方所有，租赁期满后房屋装修等不动产归丙方所有，营业设备等动产归乙方(动产与不动产的划分按原有租赁合同履行)。

四、乙方在_____年____月____日前一次性向甲方支付转让费共计人民币_____元，(大写：_____)，上述费用已包含第三条所述

的装修、装饰、设备及其他相干费用，此外甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

乙方接手前该店面所有的一切债权债务均由甲方负责；接手后的一切经营行动及产生的债权、债务由乙方负责。

六、如乙方逾期交付转让金，除甲方交铺日期相应顺延外，乙方应每日向甲方支付转让费的_____ %作为违约金，逾期_____日的，甲方有权解除合同，并且乙方必须按照转让费的_____ %向甲方支付违约金。

如果由于甲方原因导致转让中断，甲方同样承担违约责任，并向乙方支付转让费的_____ %作为违约金。

七、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但遇政府计划，国家征用拆迁店面，其有关补偿归乙方。

八、本合同_____式_____份，_____方各执_____份，自三方签字之日起生效。

另注：如前承租人即甲方转让店面时有隐情，（比如事先知道此处所要拆迁或是有其它会给甲方经营造成影响的问题，但在转让时未能如实告诉乙方），乙方有权解除合同并请求甲方退还转让费。

甲方签字： _____

乙方签字： _____

电话： _____

电话： _____

_____年_____月_____日

丙方签字：_____

电话：_____

_____年_____月_____日

奶茶店工作总结篇六

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在

开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水？这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶；2、原料成份配方；3、调味份量与时间；4、设备的'应用与调味火候；5、调味手法；6、奶茶的保存；7、奶茶的包装要求；8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地

方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是xx个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a□办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b□使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c□采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e□在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t—shirt□不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间（上

午10:00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

奶茶店工作总结篇七

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：

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

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，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%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。

奶茶店工作总结篇八

甲方：（以下简称甲方）

乙方：_____男（女）

- 1、甲乙双方在中华人民共和国法律、法规以及建筑行业各种章程，规范的基础上，根据工程的特殊性，及相关实情，确立双方安全用工合同。
- 2、乙方入场时，经业主监理、施工方安全员三方安全教育培训，并考核合格注册登记后方能入场施工作业。
- 3、坚决服从甲方管理，接受所有安检部门的安全教育，安全监督，确保职工的生命安全，创建和谐社会。
- 4、按建筑行业管理章程所有职工进出施工现场必须依法登记，自觉佩戴工作牌接受门岗的检查，不属于职工的私有物品，绝不允许带出门岗亭，如果是集体或他人的物品必须带出门岗亭时，要有甲方或相关单位的书面出入证明或放行许可证并登记。
- 5、施工作业区内坚决将建筑三宝落实在任意分部分项工作中，保证四口五邻边的有效安全防护，在工地生产区不准、赤脚、裸体、穿拖鞋、高跟鞋和裙子在施工区作业，不准说脏话、坏话和不利于团结的话，不准擅自拿集体（他人）的财物用具。不准在施工作业区开玩笑，恶意伤人。确保工程作业人员的`绝对安全。不准饮酒上班，不准在工地随地大小便，不准擅自用高功耗器电。
- 6、凡不按公司及现场安全相关规定执行而勿视有关安全制度的职工，第一次教育、第二次口头警告、第三次处以50100元的罚款，第四次以上根据情况50元200元的罚款教育，直至清理出工地。

7、在工地工作人员，有义务参加抢险，救灾等工作。

8、经教育不改，目无组织纪律、心无安全意识、为所欲为者、坚决依法开除。

9、经教育不听安排指挥，我行我素者造成的一切不安全后果，由违章者自行全权负责与另一方无关。造成严重后果者，应负相应法律责任。

10、以上安全合同条款，望双方共同遵守，经签字后具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

____年__月__日