

2023年烘焙工作一年总结(汇总7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

烘焙工作一年总结篇一

在“六一国际儿童节”即将来临之际，为增进客户与孩子之间的沟通，增进客户与子女的情感，在六一给孩子留下一个美好的记忆，邵阳市中国光大银行于5月31日上午（星期六）举行客户携子女“六一”亲子diy烘培活动。

5月31日上午

烘焙手工坊（卓嵩一城14楼）。因人员较多，场地条件有限，分为两批进行。

第一批：共27人。时间安排：8：30——10：00

第二批：共27人。时间安排：10：00——11：30

活动人群为我行长期优质客户白名单前50名。

由于场地限制，每批次在听取老师讲解饼干烘焙方法、操作过程及饼干绘图注意事项后分成两组进行活动。第一组：家长和孩子进行diy饼干制作并烘焙。（以儿童动手为主，家长为辅）；第二组：家长和孩子合作，发挥想象，在已烤制的饼干上绘图，创造属于自己的饼干。结束后两组互相交换场地进行操作。

课时费：500元。

西点培训费：50元/项目/人。（以实际人数核算）

场地费：500元。（其他费用以实际支出为主）

- 1、请提前十分钟到场，注意交通安全。
- 2、请家长请照看好自己的孩子，切勿随意跑动、大声喧哗。
- 3、制作烘焙时，按照老师要求，注意操作安全。

烘焙工作一年总结篇二

- 一、真正的爱，让大家都快乐爱的味道，快乐之道。
- 二、久经考验的美味爱，让你唇唇欲动品爱达乐，食不罢休。
- 三、爱达乐，爱的快乐。
- 四、爱于此，乐于此好糕点，爱乐达。
- 五、多爱一点点舌头欣赏，爱的艺术。
- 六、爱也于此，乐也于此。
- 七、爱的滋味，乐享美味。
- 八、爱，最美的味道让爱加满快乐爱的选择爱达众心，乐享人生。
- 九、爱情和面包是现在最流行的话题爱达乐，美味生活到达了。
- 十、爱乐达，给你有爱又美味的世界。

十一、不一般的“我”，不一般的快乐人间美味爱达乐：爱在身边，达乐相伴。

十二、之所有高贵，是因为爱达乐。

十三、爱达乐，我们爱的表达。

十四、为爱腾一点空间心随我愿，快乐无限。

十五、快乐爱，快乐生活爱传递快乐爱达乐食品，生活有爱有精彩。

十六、因爱而乐满足最挑剔的你爱传万家，达济天下。

十七、爱糕点，爱快乐爱的滋味，快乐无限。

十八、大爱无疆，达乐无限。

十九、把爱融进心里爱达乐，与快乐相爱。

二十、快乐源于爱爱达乐，用爱传达快乐。

二十一、爱滋味，乐生活爱上的不只是味道爱的味道，快乐的味道。

二十二、爱达乐糕点，点缀爱的生活。

二十三、分享感受，加倍享受。

二十四、爱生活，爱健康爱的表达，乐于胸襟。

二十五、爱，从“吃”开始上爱达乐有口福，有福有爱快乐常在。

二十六、爱的滋味，令人回味。

二十七、爱得多多，快乐无限。

二十八、爱是快乐的爱达乐，爱上你的快乐。

二十九、爱生活，爱健康，爱达乐。

三十、用心烘焙幸福让爱延续未来爱她，让她永远快乐。

三十一、传递真爱，分享快乐。

三十二、爱达乐，爱的味道。

三十三、爱达乐，乐聚爱。

烘焙工作一年总结篇三

二、活动时间：20__年9月29日星期六上午9：30

三、活动地点：__区__x大街与东天光路交汇处，__烘焙工坊

四、活动准备：麦啡——活动场地、指导操作人员□diy月饼原材料，小礼品，包装盒，当日购买月饼或店内其它食品是否享受优惠。

礼都——活动签到本、笔、气球、呼啦圈10个、红丝带一根、圣诞树2棵、纸质月亮若干、线绳若干、筐2个、音响设备。

五、活动费用：月饼原料费用外无其他收费，月饼每块8元

六、报名方式：网上报名/电话报名/直接到幼儿园或店内报名均可

要求：

1、留下宝宝基本资料（宝宝姓名、出生日期、联系方式、到场人数）

2、所要制作月饼数量/单位：块

3、报名后直接支付活动原料费，凡报名未支付原料费者报名无效

电话：_____

八、活动流程：

1、介绍中秋节、月饼的由来

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。

中秋节起源的另一个说法是：

农历八月十五这一天恰好是稻子成熟的时刻，各家都拜土地神。中秋可能就是秋报的遗俗。

中秋节的传说是非常丰富的，嫦娥奔月，吴刚伐桂，玉兔捣药之类的神话故事流传甚广。

中秋节时，云稀雾少，月光皎洁明亮，民间除了要举行赏月、祭月、吃月饼祝福团圆等一系列活动，有些地方还有舞草龙，砌宝塔等活动。除月饼外，各种时令鲜果干果也是中秋夜的美食。

在很久很久很久很久以前，月饼就在我国出现了。而“月饼”这个名字的由来，据说，是在某年中秋，唐玄宗和杨贵妃赏月吃胡饼（胡饼，月饼的“曾用名”）时，玄宗嫌“胡饼”不好听，而玉貌绛唇的杨贵妃仰望明月，思绪涌动，随

口而出“月饼”二字。此后，“月饼”便代替“胡饼”在民间流传开来。

月饼的另一种说法是：

中秋佳节即将来临，今天就让我们的家长带宝宝体验一次特殊的月饼diy之旅吧！

2、请工作人员引导宝宝家长参观做月饼的前期准备程序

3、做月饼开始

(1)、在工作人员的引导下开始按照自己所报的月饼数量来做月饼（人员要求，每组家庭一名宝宝，一位家长陪同，其余同行家长在旁观看）

(2)、做好后统一进烤箱进行烘焙

(3)、等待月饼出炉

4、亲子游戏

(1)、毛毛虫

准备：小呼拉圈10个，共5组，每组3人，呼啦圈2个

规则：每个家庭派出一个小孩和两个大人，三人排成一列纵队，第一个圈套在前面两人身上，第二个圈套在后两人身上，比比哪组跑完规定路线，为了增加难度，可在路线上设置独木桥、山洞等障碍物。

(2)、摘月亮

准备：纸质月亮若干，线绳若干、圣诞树2棵，呼啦圈10个

规则：分两组，每组5名家庭，以接力的形式穿越障碍，家长抱起宝宝摘下挂在树上的月亮返回起点放在本组的筐里面，看最后哪组摘得的月亮最多为获胜。

（3）、月亮月亮哪里跑

准备：红丝带一条，黄色气球一个，

规则：把所有的家庭分成两组，抱起宝宝分别站在丝带的两侧，老师向天空抛起黄色的气球，家长用宝宝身体的任意部位去碰触气球，如果气球在哪一侧掉在了地上，哪组就输了。

5、月饼取出进行包装

礼盒装（包装另算）

九、活动结束

烘焙工作一年总结篇四

中国饮食文化历史源远流长，其中面点点心品种繁多。在经过数千年面点师们的创新发展，它们的基本形态也丰富多彩，造型逼真，食用方便，营养丰富。

重庆学面点，上重庆面点学校就去重庆欧艺教育。重庆欧艺教育是国家人力资源和社会保障局批准设立的国家职业技能培训及技能等级鉴定机构。重庆欧艺学校旨在创立综合化教育平台，秉持“专注、创新”的办学理念，革新中国西式餐饮培训、就业、创业教学模式，为国家、为企业培养复合型的优秀技术人才。

重庆学面点，去重庆面点学校——重庆欧艺教育。欧艺教育学校教学环境优雅，新设备，开设面点培训班，豪华装修，宽敞明亮的教室，操作设备齐全。聘请行业资深教师授课，拥

有的多年丰富的教学经验，全心全意指导学员。课堂中采用9010模式，10%的理论+90%的实操，全真实材料让学员练习，突出实操教学在技能培训的重要性。教学内容新颖，紧跟社会前沿，带领新产品潮流。

重庆学面点，就到重庆欧艺面点学校。面点培训班超低学费，国家部门定价，拒绝乱收费。签订协议，毕业考取国家职业资格证书及欧艺毕业证书，考不过免费重学。重庆欧艺教育在西南地区率先实现了校企合作，具备签约入学、毕业即就业的保障和优势。

重庆学面点，上优秀的重庆面点学校就到重庆欧艺教育学校。选择欧艺教育，给自己一次改变前途的选择。

烘焙工作一年总结篇五

1)既然我们选择了做技术，就要想尽各种办法把自己的技术提高，有了过硬的技术，才是我们立足的根本，否则就没有底气，专业技能不过关，别人就不会看重你!干一行，爱一行，只要自己喜欢，就要把他做到极致，全心全意地为之而奋斗，形成自己的王牌。

2)方法很重要。我们明确了方向，就是要注意学习的方法。首先按照师傅的要求做，不懂得地方就要刨根问底，不耻下问，然后自己要实际操作，多思考为什么，勤于记笔记，善于总结。形成学习---实践---再学习---再实践的套路。养成勤劳的习惯，用心去做，勤动脑筋，善于运用统筹方法。正确每做一次都比上一次有进步，多动手，多去做，不怕苦不怕累，与困难作斗争。做的次数多了，质量就会提升，这就是量变到质变的转化。

3)团结的重要性。我们在国庆长假就可以体会到，如果不是大家的通力合作，相互帮助，那样大的工作量真的很难个体单独完成，个人的成长离不开集体的力量，没有优秀的团队，

就不会有先进的个人!虽然很忙很累,但是我们大家很开心,时间也过得特别快,感觉更加充实。

4)要有超强的自信心。在工作中没有必要灰心丧气,我们可以取长补短,每个人都有自己的特长,没有必要那么不自信,更要有勇气,敢于挑战,要热忱,青春就是有活力,敢想敢干,树立起目标,一周一周的去实现他,及时发现自己的不足,及时地去追踪,每天进步一点,日积月累,就是大的进步,坚持,就是要坚持,坚持的力量是十分强大的。

5)加强外语的能力,在忙碌之余的闲暇时间,看看英语,记忆一些词汇,背诵些经典段落,这样还可以提高沟通的能力。真的,一个人的会说话能力也是职场很重要的能力之一。记得一个清华大学的员工厨师,自己学习外语还考了托福,真不能不说后天的努力也可以改变自己的命运吧,他就是英语神厨——张立勇先生的感人事迹。

6)除了在酒店工作以外,多看看其他地方的出品,多想想为什么,想在烘焙比较发达的地方,中国台湾,日本,法国的烘焙资讯很丰富,我们可以看看充实一下知识的结构,还有些大师在这里有他们的直营店,个性而又递到的出品更是我们学习的绝佳之地。

20xx年就要来临了,总结上年的不足,使为了更好的提升自己,让我们为充满希望和活力20xx年而奋斗把!

烘焙工作一年总结篇六

随着社会经济的迅猛发展,人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高,但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快,加之多元化文化的迅速渗透,迫使许多传统行业面临传承求新的阶段,也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。然而分析当今社会,人们追求的主题不外乎绿色、健康、时尚,纵观当今社会,人们对吃越来越讲究,

一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领与学生身上尤为体现。藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利，公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

1、我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客，微笑带以尊重。

2、公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

3、一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务，各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品。

我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

1、各类新鲜现榨的健康果蔬饮品

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

2、套餐类

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

3、优雅舒适的店内环境

传统蛋糕店，吸引顾客的是本店的产品，以及其本身的品牌价值。然而，我们吸引顾客再次光临的除了自己的特色产品外，还有优雅的店内环境。顾客光临本公司门店，是为了享受休闲时光，追求一种轻松写意的温馨感。所以店内的装潢要主打亲近自然的明亮色调，给人一种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

4、轻松亲切的店员服务

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

经营原则：

- 1、诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。另外必须做到商品质量过关。
- 2、微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。
- 3、双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活

中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地十数年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。

综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

目标市场

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。

1. 启动资产：大约需9.5万元设备投资：
2. 房租5000元2. 门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)
3. 货架和卖台投入约1500元
4. 员工(2名)统一服装需500元

经济效益估算：

月销售额(平均)：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元，每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元人工工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

如果你的蛋糕店不是所在街道或者小区第一家店的话，就要花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客，因为顾客很难改变一贯的口味，风险控制，在社会上流传着这样一种说法：理想的生活就是住在英国的乡村，用着德国的电器，有个日本的太太，法国的情人，外加一个中国的厨子。单不论这是不是所有人的理想的生活标准，字里行间却透着这样一个信息：食在中国。这话不假，中国是非常讲究吃的国家，也是世界上餐饮业最发达的国家。中国的饮食文化源远流长，餐饮业是中国历史最悠久的行业之一。餐饮业是指通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动等手段，向消费者提供食品(包括饮料)、消费场所和设施的食品生产经营行业。随着餐饮业的不断发展，人们在外就餐频率变得更高，随之而来

的各种责任事故也层出不穷，食客与餐厅之间民事责任赔偿纠纷数量越来越多。从保险角度来讲，餐馆行业所特有的这些民事责任风险，是可以向保险公司进行转移的，最适合的责任险保险产品是“餐饮经营者责任保险”。

烘焙工作一年总结篇七

创业广场二楼餐厅

12月16日周五下午15:30——17:30活动目的：

1、工作人员和义助家长到二楼，准备设备和食材；帮忙做好准备工作；

4、全班合影留念；

5、整理餐厅，家长接孩子回家。附：制作步骤：

第一步：

第二步：

第三步：

第四步：

第五步：

费用：本次活动每名参加学生交纳材料费50元（所有材料由专业烘焙人员准备），场地租赁费10元，合计60元整。