

# 踏青活动教案反思(大全7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 茶楼工作总结篇一

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，依依惜别了2013年，现就一年来工作作以下汇报：

### 一、营业分析：

从2013年1月1日至2013年12月31日，茶楼总体营业情况如下：

#### 1、营业收入：

全年总数为×××元，其中厨房×××元，吧台×××元，收银台×××元，折扣×××元，免单×××元，包厢（房费）×××元。

#### 2、营业成本：

全年总数为×××元，其中厨房×××元，吧台×××元，收银台×××元。从以上数据可得出：

平均每月营业收入为×××元，修路（9月5日至12月24日）四个月期间总营业收入为×××元，四个月平均营业收入×××元，除此之外，其它八个月平均营业收入为×××元。

另外：

1、交易约6600笔，由此得出平均一桌消费为430元左右，消费偏中居上；

2、厨房收入比重×××%，厨房利润率×××%；吧台收入比重×××%，吧台利润率×××%，收银台收入比重×××%，收银台利率×××%；茶楼总利润率×××%。

4、吧台点单总数量：六大茶系养生茶，其中38元/杯的清明茶居首；

5、收银台点单总数量（除纸巾外）：烟酒饮料，其中黄王烟居首；

7、消费时间：周末工作日，工作日当中：晚上白天。

## 二、各项费用开支分析：

2、管理费用：全年累计×××元，其中管理员工工资累计×××元；

3、财务费用：全年累计×××元，其中×××元为贷款本息（×××元/月）；

4、待遇费用（包括工资、福利、补贴等）：

## 三、管理总结：

1、健全管理机构，完善培训机制：

保证每个职位级别都至少有两个以上的上级监管，明确各职位职责、职能和职权。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确培训的xxx目的性xxx□xxx实用性xxx□xxx时间性xxx□其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员；再三，制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依

次进行培训。

对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式；把培训融入平时的工作当中，层层复制，隔层抽查。定时学习，定时培训，不定时考核。让员工常做常新，不断学习，不断成长，不断进步，让员工达到“在成长中工作”。

2、完善的会议制度，提高员工技能和素质，形成自动自发体系：

会议包括季度总结会、每月经营分析会、两周例会、班前班后会等等，提高会议效率，集中解决问题。定死会议时间，让大家形成习惯，让管理层和员工都自动自发把各自工作做好。

3、加强协调部门关系：

茶楼分部门，部门之间既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每次例会上反复强调出现的问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调；管理者的职责就是解决问题解决麻烦，而不是传承问题传承麻烦，更不能扩大问题扩xxx烦。

4、重视食品卫生，抓好安全防火：

重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，定期消毒，制定了日检查、周评比、月总结的制度；抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

四、影响营业收入因素：

- 1、社会大风气影响不可忽视。相对而言，促使大部分消费者只选择周末消费。
- 2、9月至12月近四个月的修路封闭影响严重。交通麻烦导致消费者想来也难。
- 3、同行竞争激烈。近几个月就新开茶楼多达四家：华祥名苑，鸿泰麻雀，澧源，格林等等，以前的消费者也当起了茶楼的老板。
- 4、9字号卡座创造收入少，空间利用性受损。
- 5、管理高层人员流动性大，受其影响，流失部分客户。

#### 五、存在问题及可改善部分：

- 1、支持管理层多参加学习和培训：没有让管理层人员培训学习，希望管理者进步和优秀是不大可能的，企业要积极选派优秀有潜力的员工进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，也提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。
- 2、重视管理层稳定性，形成企业核心竞争力：只要管理者招待好了，员工招待好了，客人也就招待好了，生意也好了，茶楼自然而然赚钱就多了。用人是门艺术。对管理层负责，留住了核心管理人才，就把握了企业的核心竞争力，这其实也是对茶楼长期发展考虑和负责。
- 3、调查市场，加强促销意识：促销，舍小礼得大利，关键是让花出去的钱赚回更多的收入和利润。发动员工思考建议，鼓励员工积极参与决策。

## 茶楼工作总结篇二

### 茶乡致富带头人——同志先进事迹材料

，男，汉族，1966年生，现任全军乡茶场场长、金寨县金龙玉珠茶叶有限公司董事长。在开展深入学习实践科学发展观活动中，同志积极参与，坚持先学一步，多学一点，深学一点，当好表率，既抓好自身的学习实践，用科学发展观武装头脑，又紧密结合公司工作实际，用科学发展观指导实践推动工作，以实际行动展示了一名优秀\_人的风采。

### 闯市场走创业之路

1999年，开始承包全军乡茶场，凭他对茶叶的执着和善经营、会管理、肯吃

苦的本领，他创制的金寨剑毫获得了杭州国际茶博会“国际名茶”金奖，并注册了“金龙玉珠”商标，推广实施了茶叶标准化采摘，工厂化加工。，他投资100多万元建标准化厂房，投资50多万元引进全省首条名优茶清洁化加工流水线，针对国际市场有机茶畅销的形势，加强了茶场的茶园建设和管理，使近500亩茶园通过了中国农业科学院茶叶研究所有机茶认证，开发有机茶，销往德国等欧盟市场，出口量达到100多吨，出口额30多万美元。，在全军乡党委、政府的关怀下成立了金龙玉珠有限公司。在闯市场的同时，敏锐地意识到茶叶要振兴，光在加工和包装上下功夫是不够的，要使茶业进一步发展，就必须苦练内功，办基地、创名牌、走科技兴茶之路。

### 建基地走品牌之路

户每年茶叶收入达到8000多元。投资400多万元扩建了茶厂，以60万价格收购了全军茶精制厂，承包了金寨县茶树良种场，新办了新河苗圃园、正在筹办茶籽油厂。公司已成为全县茶叶行业唯一一家500规模企业。二是走出去，找市场。公司在

发展壮大的同时，坚持走外向发展之路，公司实行连锁经营，在北京、上海、合肥、天津等地兴办了20个茶叶经营连锁店，把金寨茶叶推向全国。三是可持续，求发展。为了可持续发展，公司对所属范围的茶农进行帮扶，今年与县农委合作办新型茶农培训班6期，培训茶农达1000人；另外，为了发展茶产业，公司无偿向贫困茶农发放茶苗20万株，为茶叶专业村修筑道路5公里；还在青山镇茅坪村、全军乡全军村分别发展无性系茶苗100亩；在全军沙河店建一座茶籽油加工厂；在茶厂上一条全自动茶叶清洁化加工生产线；还计划在前龙村开发油茶基地亩。

### 办协会走小康之路

浙江外出考察学习2次，为协会会员企业还开展了有机茶、无公害茶叶认证，办理了茶叶卫生许可证、生产许可证6个。

几年来，同志对茶业的执著追求，执著钻研，不但自己得到了社会的认可，公司获得了良好收益，同时也推动了全县茶叶的发展。，他个人被评为安徽省农村致富带头人，“金龙玉珠”牌茶叶被评为首届六安市名牌农产品。，茶场被评为六安市农业产业化龙头企业，“金龙玉珠”商标被评为安徽省著名商标。6月，“金龙玉珠”牌茶叶荣获中国优质产品称号。公司产品今年全部通过有机产品认证，在上海茶叶博览会茶叶质量评比中，金龙玉珠茶叶又荣获金奖，茶树良种繁育基地项目获得省农委全面验收，同时公司又被评为六安市农业产业化龙头企业，安徽省省级扶贫龙头企业。“金龙玉珠”牌茶叶成为省、市政府机关定点采购茶叶，也一直被指定为\_办公用茶。

### 茶楼工作总结篇三

出租方（以下简称甲方）：

承租方（以下简称乙方）：

根据《中华人民共和国合同法》相关规定，经双方友好协商，就甲方将其拥有的门面出租给乙方一事，达成如下协议：

一、甲方将其拥有的座落于岳阳县长湖乡长湖村107国道旁的门面房出租给乙方用于经营，该门面分两层，建筑面积共\_\_平方米。

二、甲方为乙方提供水、电，所用费用由乙方自负。

三、该店铺现有装修、装饰工具、设备等全部归乙方所有，本合同期满后，不动产归甲方，动产归乙方。

四、合同期满后，如乙方还想签订合同，乙方享有优先续租权，甲方不得私自租给别人。

五、门面房屋租金为每年22000元，一次性交清。如果市场门面价格有浮动，甲方必须提前一个月通知乙方。

六、乙方拥有门面屋前屋后地坪的使用权。

七、本合同签订有效期为三年，如有违约，由违约方承担一切损失。

八、本合同租金有效期为20\_\_年11月30日，门面房屋租金在每年的11月30日之前一次性交清。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 茶楼工作总结篇四

1. 员工的积极性不高，服务的理念不明确。
2. 专业知识的不成熟。
3. 管理效果不明显。

20xx年为让茶楼创造更好的`业绩，在此将做出以下工作计划：

1. 提高专业技能技巧的培训。
2. 抓好员工的精神面貌管理。
3. 加强规范管理,提高茶室的卫生监督管理水平和服务质量。
4. 多开展员工技能考核活动，增加员工积极性。

关于老峨山的文化书籍，如何泡茶，茶的功效等等，还有一些其他的书，杂志，让来这里喝茶的人不仅喝茶，还可以休闲娱乐，放松心情。

一、提升个人素质。我将吸取遗憾的教训、收获的经验，脚踏实地，不断学习。在思想上，始终如一的热爱本职工作，关心公司的前途，以公司的利益放在首位。在与同事的相处中，注意加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，组成一个团结协作的大家庭。在实际行动中，培养主动意识。勇于承担责任，主动为自己设定工作目标，并不断改进方式和方法。势必在20xx年让茶楼的生意有个新的突破！

二、 加强管理。

- 1) 监督员工的服务标准、个人的仪容仪表、茶楼的清洁卫生、工作中的纪律。



2) 熟悉每位服务员，掌握它们的性格特征，关心员工生活。工作上加强管理，培养出精明能干、落落大方的服务员。

3) 加强对茶楼服务用品，消耗用品及固定资产进行控制和管理

4) 观察员工的工作能力，进行绩效考评并给予奖惩，鼓励员工为公司创收。

6) 积极与客人沟通，征求客人反馈意见及建议，保持良好的客户关系

三、规范茶楼服务操作流程。使每个茶楼员工熟练掌握服务技能，以便于为游客提供标准化的优质服务。

感谢公司领导的重视和栽培，在以后的工作中我会加倍努力，不断学习，不负众望，用心把茶楼经营的更好。

望领导给出宝贵意见为谢！

## 茶楼工作总结篇五

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，现就一年来工作作以下汇报：

### 一、营业分析

茶楼总体营业情况如下

#### 1、营业收入

全年总数为x元，其中厨房x元，吧台x元，收银台x元，折扣x元，免单x元，包厢(房费)x元。

## 2、营业成本

全年总数为x元，其中厨房x元，吧台x元，收银台x元。

从以上数据可得出：

平均每月营业收入为x元，修路(9月5日至12月24日)四个月期间总营业收入为x元，四个月平均营业收入x元，除此之外，其它八个月平均营业收入为x元。

## 二、各项费用开支分析

2、管理费用：全年累计x元，其中管理员工资累计x元；

3、财务费用：全年累计x元，其中x元为贷款本息(x元/月)；

4、待遇费用(包括工资、福利、补贴等)：

收银台全年累计待遇费用为x元，占总收入比率x%；

吧台全年累计待遇费用为x元，占总收入比率x%；

厨房全年累计待遇费用为x元，占总收入比率x%；

以上三项费用占总收入比率x%

## 三、总结

### 1、健全管理机构，完善培训机制

保证每个职位级别都至少有两个以上的上级监管，明确各职位职责、职能和职权。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确培训的“目的性”、“实用性”、“时间性”；其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员；再三，制定了培

训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依次进行培训。对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式；把培训融入平时的工作当中，层层复制，隔层抽查。定时学习，定时培训，不定时考核。让员工常做常新，不断学习，不断成长，不断进步，让员工达到“在成长中工作”。

## 2、完善的会议制度，提高员工技能和素质，形成自动自发体系

会议包括季度总结会、每月经营分析会、两周例会、班前班后会等等，提高会议效率，集中解决问题。定死会议时间，让大家形成习惯，让管理层和员工都自动自发把各自工作做好。

## 3、加强协调部门关系

茶楼分部门，部门之间既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每次例会上反复强调出现的问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调；管理者的职责就是解决问题解决麻烦，而不是传承问题传承麻烦，更不能扩大问题扩大-麻烦。

## 4、重视食品卫生，抓好安全防火

重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，定期消毒，制定了日检查、周评比、月总结的制度；抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

## 四、影响营业收入因素

- 1、社会大风气影响不可忽视。相对而言，促使大部分消费者只选择周末消费；
- 2、9月至12月近四个月的修路封闭影响严重。交通麻烦导致消费者想来也难；
- 4、9字号卡座创造收入少，空间利用性受损；
- 5、管理高层人员流动性大，受其影响，流失部分客户。

## 五、存在问题及可改善部分

- 5、员工餐拟定标准，如两素一荤一汤；
- 7、加强成本控制，保证厨房利润、吧台利润及收银台利润。减少不必要开支，利润是茶楼生存的根本。成本控制无非是从开源和节流两方面下功夫。

## 六、前景

茶楼经营是以餐带饮，以餐饮口味带动茶饮消费；但营业收入中是茶饮带动餐饮，茶饮利润大，餐饮利润有限，收银台利润小。故厨房餐饮口味是经营关键，吧台茶饮是利润关键。

x茶楼餐饮独特、消费居中、装饰典雅、环境清新、设备新颖；只要我们以“多一分服务”、“感动服务”为宗旨，以好的服务在消费人群中口碑相传，以点带点，以点带面地宣传，只要我们在同行中除了优美的环境，良好的设备外，以“尚好”的服务脱颖而出，加上优异的管理者，打造具有偷不走、挖不跑、不易仿效的核心竞争力人才和团队，以团队带动企业，一直引领企业前进，在团队的“主根”上开枝生叶，遍地播种开花，相信一定会创造茶楼行业的奇迹。

## 茶楼工作总结篇六

茶坊20xx年11月3日收回酒店，于20xx年4月1日起正式纳入酒店序列，由酒店统一管理。在过去的一年里，我们围绕酒店工作思路和目标，狠抓经营管理，以提升服务质量为重点，在酒店领导的亲切关怀和大力支持下，在各部门的大力配合和全体员工的努力下，创造了良好的经济效益，完成了酒店下达的经济指标及各项考核目标任务。

### 一、主要经济指标完成情况

酒店20xx年4月1日至2xx09年12月31日，对茶坊下达了经济指标和各项考核目标任务。从20xx年4月1日截止20xx年11月30日共计完成营业收入万元，与下达的目标任务117万元相比，完成目标任务的 103 %；营业成本万元，与下达指标万元相比，降低了%。

### 二、主要工作

#### 1、制订各项规章制度，逐步健全内部管理

规章制度是加强酒店管理的重要保证，为此，我们及时制定了（钥匙管理办法、遗留物管理程序、服务程式、酒水管理办法、库房管理办法、考核制度等）各项规章制度。根据我们茶楼特殊性结合酒店管理制度，制定茶楼工作手册，使员工按照标准化、规范化、程序化来操作，提升了员工整体素质。为了准确了解顾客在消费过程中的各种需求，建立了客史档案，制定了婚宴、会议预定登记表，制作了茶楼贵宾卡。与桑拿中心重新签订《关于开展浴脚、桑拿按摩》的合同。做好了固定资产的管理，加强员工爱护酒店设施设备的意识，每半年我们进行一次自查，对遗失或未办理手续的资产及时采取相应的措施，在年底的财产清查中保证了财产的安全。我们还对二级库房加强了管理，每月对易耗品、清洁用品盘点，对申购物品严格按照酒店申购程序办理。吧台酒水

做到每日盘点、帐实相符，不得有误。为了使茶坊财务核算更加规范，建立了一套完整的适合本茶坊财务核算和管理需要的电算化记帐系统。

## 2、进一步完善硬件设施，创造良好饮茶氛围

不断提高服务质量，为顾客营造了一个非常好的饮茶氛围，大大的增加了茶坊的营业收入，留住了许多老客户，带来了许多新客户，稳定了茶坊的收入。

## 3、加强员工素质培训，努力提高服务质量

培训是提高员工素质的有效手段，是提高服务质量的基础性

工作。加强员工的培训是提高服务质量的关键，也是促进酒店生存发展的根本。为此，我们今年的重点工作加强员工培训，每月开展二次二级培训，主要对员工进行（仪容仪表、行为规范、职业道德、服务意识、员工心态训练、服务礼仪、服务程序）等方面的培训，通过培训员工在卫生质量、服务质量、服务意识等方面都有明显的改善，提高了员工职业道德的修养。我们对新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新员工快速熟练掌握工作业务起到了很好的作用。为了更好地让员工掌握茶艺知识，我们特请专业茶艺师给员工培训茶叶知识和冲泡方法，提高员工服务技能。我们积极参加酒店组织7月1日,历时一个月的“微笑大使”、“微笑明星”和3月31日至4月2日开展的“服务大比拼”活动。通过这次活动，提高了员工微笑意识和服务水平。

## 4、强化安全责任 落实安全措施

一年来，我们认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，坚持“谁生管、谁负责”的原则，突出重点，强化管理，狠抓落实，确保茶坊客人、员工的人身、财产安全，实现了全年

无安全事故，无重大治安案件和刑事案件，保证了茶坊经营活动的顺利进行。在安全问题上，我们制定了茶楼消防安全疏散应急预案，建立了茶楼消防安全制度，加强了员工的消防安全培训和消防器材操作方法，强化了员工安全意识。为了财产和人身的安全，茶坊安装了报警系统。我们为了把安全落到实处，每日安排专人进行消防安全检查，并作详细的记录，每月一次的消防培训，半年一次考核。让每一位员工了解消防安全重要性。我们积极参加酒店组织的“安全生产月”防火演练活动，进一步增强了员工的消防安全意识。

山水大茶楼

2009年12月9日

## 茶楼工作总结篇七

尊敬的主管、经理：

你好！在茶楼工作的这段时间，我学到了很多知识，茶楼的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激茶楼给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。

虽然在茶楼里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习，因此提出辞职我想了很久。茶楼的环境对于服务员很照顾很保护（至少对于我们的个人利益来说）。鉴于我的个性要在茶楼自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。

我自己也意识到了自己个性趋于内向，其实，这不管是对于茶楼培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境

来磨砺。

茶楼近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在7/15左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一段时间。但是我还是希望经理理解。我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。

另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望茶楼的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日