

最新青廉校园建设心得体会(通用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

厨房工作月总结篇一

当前，大学生就业压力大，竞争激烈，如何使大学生更好的就业成为社会持续关注的问题。经过多年的实践探索，并借鉴国外的成功经验，各方逐渐形成“以创业带动就业”的教育思想和就业观念，与此同时，各高校也纷纷推进创业教育的开展实施。这样一方面可以增强大学生实际操作能力、组织协调能力、心理承受能力、团队合作精神和适应能力，另一方面也是解决大学生就业问题的现实选择，最终从某种意义上说，创业会成为我国经济发展的直接驱动力之一。

创业设计大赛是大学生践行创业理念的实践活动之一，自1998年清华大学举办的首届创业计划竞赛以及后来举行的“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛，全国高校掀起了创新、创业的热潮，创业设计大赛也已引起全国大学生、新闻媒介、企业界、风险资本的密切关注，并产生积极而深远的社会影响。

创业设计大赛不是单纯的、个人的，集中在某个专业的学生竞赛，而是以实际技术为背景，跨学科的优势互补的团队之间的较量。同时，比赛的意义也不仅限于校园，某种程度上，它是高校与现实社会和大学生与企业之间的互动与沟通。创业设计大赛对于引导大学生了解创业知识、培养创业意识、树立创业精神、提高创业能力、积极参与创业实践，具有重要意义。

第一届安徽大学青春创业设计大赛是共青团安徽大学委员会举办的第七届学术科技节项目之一，由管理学院承办，得到了中国移动合肥分公司的赞助和支持。大赛推动了我校大学生创新创业活动，营造了校园创新创业文化氛围，并很好的锻炼了学生创业团队。

第二届安徽校园青春创业设计大赛是在第一届圆满成功的基础上举行的，我们这次大赛的目标是争取100支项目团队参加比赛，同时，鼓励理工类学生积极参与这次大赛，从而培养大学生的创业意识和创业素养，锻炼其创业能力，并从中选拔出优秀项目与企业接洽，争取将成果孵化。

二、大赛目的

为了让更多的同学了解创业、参与创业、实现创业，我们本着培养创新意识、增强创业能力、提升我校学生的创业竞争力，准备举办第二届安徽大学校园青春创业设计大赛。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的创业知识和技能，提高创业技能，激发创业热情，同时，丰富我校校园文化，展现我校和谐校园、魅力校园。另外，安徽大学特训营将对参加比赛的优秀项目加以扶持和孵化，创造良好创业条件，让更多的同学实现梦想。

三、活动宗旨

旨在培养大学生创业意识、提高创业技能、激发创业热情、弘扬创业精神；启发大学生从传统的就业观念相创业观转变，走创业与成才相结合的成长之路。

四、活动主题

梦想点燃激情，创业拓展未来

五、大赛组织

主办单位：共青团安徽大学委员会

承办方：管理学院创业特训营

赞助单位：安徽状元郎科技有限公司

六、参赛对象

安徽大学全体学生

七、活动时间

年3月20日——年6月20日

八、参赛项目

具有较强实践性的创业创意、产品开发、服务开发、生产经营计划等（包括工业、商业、加工业、服务业、农业、手工业等领域）。

九、竞赛方式

厨房工作月总结篇二

10月12日，大学生杂志社发布了《20xx年度大学生生活费使用情况调查报告》，本次调查从20xx年4月2日至6月30日，历时三个月，统计问卷1700余份。《20xx年度大学生生活费使用情况调查报告》围绕大学生生活费增加幅度、使用情况、消费趋向等方面进行了调查。调查结果显示：

一、生活费每月平均增加124元

经数据统计，大学生生活费较之一年前平均每月增加124元，以目前大学生平均每月生活费为650~800元计算，增幅为。目

前大学生每月的生活费较之一年前普遍增长，其中增长50元以内的占到了23%，增长50-100元的占27%，增长100~200元的最多占到了31%，增长200-300元的占9%，增长300元以上的占8%。

一方面是因为食品涨价，“温饱消费”支出增加，二是大学生消费理念发生改变，社交消费、高科技产品消费、时尚消费增多，两方面原因导致大学生生活费迅速增长。

二、男生生活费较高食品涨价影响大

男生生活费在500~800的占，800~1200的占据，生活费主要集中在500~800元的占，800~1200元的占。男生的生活费用开销多于。

男生生活费高的主要原因是，“温饱”消费远远高于，伙食费是每月最主要的支出，基本占生活费的70%，“温饱”消费500~800元占到了51%、800以上的占到了23%。物价上涨导致伙食费上升，成为了目前大学男生生活费增加的主要原因。

除此之外，男生在社交、恋爱方面的消费也远远高于。有36%的男生认为除“温饱”消费外，每月的消费项目是恋爱消费。恋爱消费，一直是大学生消费的“主战场”，尤其是男生，有时候为了谈恋爱，不得不饿肚子。另有28%的男生认为社交活动是他们的消费项目。

三、服装、化妆品推高消费水平

生活费主要集中在500~800元的占，800~1000元的占。而每月平均“温饱”消费为400元，除“温饱”消费外，每月的消费项目依次为：服饰、化妆品消费51%，社交聚会消费26%，书籍消费15%，恋爱消费8%。

受文化层次和年龄结构原因，女大学生主体热情奔放、思想

活跃，这些特点反映在消费心理上，就是追求时尚和新颖，喜欢购买一些新的产品，尝试新的生活。尤其高校女学生对于时尚服装和化妆品的追求较为突出。每学期的服装支出在消费中占有一定的比例。相比较而言，服装类支出高于男生。

四、大学生纯用于学习支出偏低

大学生用于学习方面的支出偏低，有62%的大学生表示，每月学习方面的日常支出在50元以内。在学习方面支出在250元以上的仅有3%。

和之前分析的恋爱消费、社交消费、服装化妆品消费相比，经数据估算，大学生用于学习方面的支出仅仅占到每月生活费的5%左右。

学习是大学生的主业，而学习支出仅生活费的5%，这绝对不是一个正常的数值。由此可见，培养大学生良好的消费习惯是学生个体及学校必须予以重视的问题。大学生应该养成一个健康、合理的消费观念。学校要加强关于合理消费的宣传与引导。引导大学生科学消费、合理消费、文明消费。

五、仅4%的大学生的主要生活费不是由家长提供

多数大学生自己没有收入，96%的大学生生活费用来源于父母的供给，29%的大学生来源于奖学金、助学金，另外，有21%的大学生生活费用来源于勤工俭学。据调查显示53%的大学生在在校期间做过兼职。总之，如果在学校学习之余，条件允许的话，大学生可以适当提前地适应社会，对于获得一定的社会经验以及增加消费来源都是有好处的。

六、两成大学生透支生活费透支与节余的对抗赛

在调查中，半数大学生每月消费没有余额，同时，33%的大学生略有余额，只有15%的同学出现了透支生活费的现象。这说

明大学生在面对cpi增长的状况下，可以很好的控制生活费支出，做到了收支平衡。对于15%透支生活费的同学生，一方面要管理好自己的消费节奏，同时也要认真分析随着cpi的增长，另一方面可以进行勤工俭学，尽快实现生活费收支平衡。

七、大学四年消费呈波浪状新生毕业生更需消费引导

在整理此次调查数据的过程中，发现大学生消费心理和消费行为受到外界环境和内在心理的共同作用，不同年级的大学生内外因素均有所不同，从而表现出不同的消费特点。经分析，大一、大四学生消费更加不稳定，因此更需要良好的消费引导和理财教育。

大一学生刚刚脱离中学生活，步入大学校门。虽然外部环境发生了翻天覆地的变化，但他们的内心仍然没有脱离中学的思想意识形态，家庭情况较好的学生每月消费处于中高端水平，而家庭经济情况一般的学生，初次掌握财权，消费就会持有明显的谨慎态度，加之对消费环境的陌生，导致盲目消费较多。

大二、大三学生的消费进入了成熟阶段，在各消费项目的消费区间上都更趋均水平。值得注意的是，大三学生生活费相对较低，与大三学生大多勤工俭学，资金来源拓宽有关，另一方面，大三学生对校园生活环境已经相当了解，并且受到三年良好的高校思想教育熏陶，而又开始进入走向社会的初期，使大三学生的消费结构比较合理。

而大四学生面临求职就业或深造学习的选择，思想意识形态再次发生变化，与外界环境的接触增加，消费呈现明显的社会化，具体表现为交通消费、通讯消费、餐饮消费等生活消费普遍增高。这说明大四学生的消费思想急需引导，容易出现理财意识的偏差。

厨房工作月总结篇三

一、调查目的：

我们在学校生活已快有两年时间，学校周边的餐饮行业与我们的生活息息相关。我们从贴近身边的餐饮行业开始调查，通过在海洋大学小吃街的走访中，使我们对身边的餐饮行业有了更深入的了解，也知道了周边餐饮行业所存在的问题。

二、调查方法：

1、问卷调查

2、实地走访、面谈

3、蹲点观察

三、调查对象

小吃街各种小吃。

四、调查方法和具体步骤

(1)对学校周边的餐饮店、小吃店和流动摊位进行摸底调查。主要调查一下几个方面：

1、经营的主要特色

2、小吃价格如何

3、是否具有经营餐饮的相关资质

4、经营者的利润与成本

5、对收入情况是否满意

6、对学生在这方面的消费进行调查

(2)对上述三个地方的调查对象进行问卷调查，共发放问卷30份。

(3)调查结果整理分析

1、对相关资料进行客观分析

2、对问卷调查进行分析

3、写研究报告、调查方案等

五、调查分析

(一)按学校周边小吃的特点，将小吃分为以下几类：

1.本土小吃：在调查中我发现，在众多的小吃中，本地的小吃很受学生群体的欢迎。列如：炒饭、麻辣烫等。

2.外来小吃：我们看到更多的是众多的外来小吃，如大盘鸡、米粉。这类小吃更能吸引的是外来的学生，应为这类小吃更符合消费学生的口味。小吃经营者也深知这个因素。这类小吃老顾客占相当一部分。

(二)学校周边小吃的分布特点及经营形式 通过实地观察，我们发现学校周边小吃的分布特点有以下规律：

(1)经营地点集中：小吃主要分布小吃街，且小摊点居多。

(2)高档小吃较少，一般比较大众化。

通过调查，我总结出了学校周边小吃的经营形式：

(1)小摊点式

(2) 小吃车式：如桂花糕等。

(3) 流动式

(4) 条件好一点的有小餐馆式、店铺式。

(5) 加盟连锁式

(三)、消费者(学生)的消费情况及态度

在调查中我们发现，在学生的生活方式方面，大家的偏好较为均衡，选择酸甜苦辣的口味都有，而在制作工艺方面，选择蒸、煮、烤的人数较多。从消费水平来说，大家认为小吃的价格在2—5元较为合理，所占百分比为，认为6—10元可以接受的为38、46%，10元以上的为，2元以下的为。从健康角度讲，大家还是很关注自己的健康状况，认为健康的饮食习惯对自己的身体非常重要，认为比较重要，认为不重要，则表示没了解过。尽管对于健康的关注度很高，但是谈到对于自己不良习惯的改正问题，的人认为可能会去改正，只有表示一定会去改正，表示不想理会，表示不会。

(四)、现状分析 根据调研的结果，总结出学校周边小吃存在以下几个缺点：

学校周边小吃是我们生活中不可缺少的一部分，但是通过调查发现，大部分学生对学校周边小吃的卫生情况都有意见，主要表现在以下几个方面：

——小吃周边环境差。

除造成大量污染之外，占道经营、阻碍交通、破坏学校绿地，城市卫生脏、乱、差随之带来管理秩序混乱，影响大家学习生活，经营者逃避管理，极易造成混乱，难以整治，不利于城市建设和管理。

——缺乏一个标准化的机制。

小吃虽有其独特的风味，但是缺乏一个集中的销售点，小吃摊点大多零零散散，分散在各个摊位，而且，经营者也没有规定统一的服装，显得杂乱无章。

——卫生条件不符，基础设施不够健全。

这也是学校周边小吃中出现的最多问题。据我观察，有以下卫生问题需要解决：

(1) 个人卫生情况：很大一部分学校周边餐饮摊经营者不按要求着装，个人卫生不令人满意。

(2) 经营操作过程中的卫生情况：很多老板用一个案板、一把刀生熟混切，很不卫生。还有的一些油炸小吃，油反复使用，影响身体健康！

(3) 小吃食材的卫生情况：各类小吃、麻辣烫、鱼肉类烧烤制品，其来源、盛装的器具、加工的过程中的卫生情况，也不如人意。

(4) 学校周边小吃的就餐条件不卫生，如小吃摊桌椅的卫生，盘碗的洗涤及消毒条件，都没有保障。

(5) 环境问题：学校周边小吃带来的环境问题，也是影响最大最严重的问题。——缺乏创新，花样不多，形式单一。想到学校周边小吃，人们的第一印象就是琳琅满目，花样繁多，但是一个小吃摊点往往只经营1到2种小吃，这样就使得学校周边小吃的市场竞争力不足，很难在当今多元化的市场中生存下去。

——缺乏一种情调及氛围。

很多时候，小吃是作为一种零食来增进和联络感情，所以小吃除了色香味，还讲究一种氛围和情调。

六、建议及对策

针对学校周边小吃存在的缺点，我提出了以下几点建议与对策：

1. 相关部门应该加大力度对各种小吃的卫生状况进行检查。让师生吃得放心、安心。
2. 随着大家生活水平的不断提高，人们对于饮食的要求也越来越高，特别是在对质量、特色、营养、品牌以及绿色食品的追求，更将呈上升趋势，这为饮食文化的发展提供了更广阔的发展空间。但是学校周边小吃虽然多样，但制作形式较为单一，所以建议经营者要加强对当地小吃口味的研制，在维持原汁原味的同时提供多样化的选择。
3. 学校周边小吃应建设具有一定规模的小吃一条街，这样能让大家能有一个遍当地特色小吃的地方，而不是到处寻找不一定吃得遍。

厨房工作月总结篇四

回首过去的一年，感慨万千。去年在酒店领导管理、培训和同事的支持下，我被调到xx协助厨师长负责炉台的日常工作。

1□20xx人员的调整□xx店作为xx的第x家分店于x月x日正式开业，之前xx店的部分人员也被调到xx店构成了新的管理框架。

2、厨房依然按照总公司部署的管理运营模式，各班组、部门之间的交接需要签字，严格按照流程执行。

4、厨房实施的是定位管理法，对厨房所有货物定位处理，效

果不错。

5、综合管理大培训，厨房积极参与学习并贯彻落实，把理论与实际相结合。

1、维护和管理上耗费较多，表明我们厨房还需要提高节约意识。

2、对怎样做员工的思想工作还需要总结和学习。

3、在强化厨房学习氛围上还做的不够。

1、对厨房进行有效监控与指导，提高执行力。

2、通过专业培训和学习，储备厨师的力量。

3、对厨房卫生、环境、设备进行安全维护，同时控制成本。

4、在原料的验收和使用方面，做到严把原料质量关，提高半成品的利用率。

以上就是我的总结。

厨房工作月总结篇五

伴随着公司周岁生日之际，20××年也即将过去。这一年对我们红宝来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

××年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初

步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

在××年前个月中店厨房营业额达元，同比10年增加元，增幅%。在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：

坚持公司理念，做宁夏特色风味厨房。依然重视选用宁夏风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们特色菜品如特色手抓、中宁清炖土鸡、沙湖鱼头、等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙红宝全家福的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇旱水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的前提下经过考察对部分产品进行调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年××月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去，协调各分部门做好出品供应工作，要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种及需要急推的产品设专簿记录，交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。

在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。

这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具架和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。