

2023年餐饮创业访谈报告总结(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

餐饮创业访谈报告总结篇一

一 访谈目的

通过这次访谈来了解一些成功人士的奋斗历程，从中能够得到一些经验，使得我们对生活有一个正确的生活态度和价值观，对未来的就业有一个正确的认识！

二 访谈提纲

访谈对象 张晓女士

访谈人 张小宏

研究现象 研究张晓女士（化名）创业路程上应对挫折和困难的心态。 研究目的 主要研究张晓女士创业路程和主要经历，在现实社会中是否能够经受各种磨练，能否保持正确的生活观，正确的对待生活和未来。

研究对象 张晓女士

三 访谈进程

以下是进行访谈的问题：

问：您为何选择进入展风这个女鞋品牌？

答：是因为我们根据市场，发现义乌小商品城学生是主要消费群体，她们选择质量、个性的鞋子，而展风以其优质的质量及学生对其的亲赖是我选择了展风这个品牌。

问：您同时还在经营胜球这个品牌它和展风之间有冲突吗？

答：随着消费者的消费水平的逐步提高，她们对产品的要求也越来越高，对细节的要求也在逐步提高。

答：资金方面的压力肯定是有的，我们要把一件事情做好肯定要想尽一切办法，把这件事情做的更完美。

问：是什么样的原因使您有信心把它做好呢？

答：我认为做人做事首先是要有信心，有自信才能够把事情做好，也就是说，你一定要有信心。对自己有信心，对这个市场有信心，对这个牌子有信心，对这个团队有信心，这样子才会把事情做好。

问：您是如何想出来做事的，您这个年龄正是相夫教子的年龄？ 答：我不管是男是女，我觉得应该活出自己的价值。所以，我出来做一些事业，但并没有说真正的事业做得很大，我们也只不过是一个区域代理而已。

问：一方面家人给了你很大的支持，另一方面团队给了你什么样的支持呢？

答：团队是一个企业的核心，他们能够团结，他们能够尽心尽力是一个企业的关键。

问：您何时进入时尚女鞋这个行业的呢？

答：我08年进入的。

问：那在创业初期有没有让你印象较为深刻的事情呢？

答：刚刚开始做，压力肯定非常的大啊。在初期肯定会碰到一些，但这些都是行业里都是非常正常的一些事情。只要我们把心态放平衡一点相信能够做好就没有问题。

问：那您第一桶金是做时尚女鞋赚来的吗？

答：我就是一直从事时尚女鞋到现在。

问：创业需要哪些条件呢？

答：人脉其实就是从陌生到朋友的过程，凡事都一样。

问：您是如何看待成功的？

答：成功的定义是很广的，你要看是哪个方面的，对我来讲，一个人的人品好那就是成功的最首要条件，至于成功，每个人有不同的标准。

问：作为一个成功的创业者，您有什么经验要与我们分享呢？

答：任何一个行业，在做任何事情时，都会遇到很多挫折，我们要做好心理准备，主要是以什么样的心态去面对它。

问：您认为创业什么是最重要的？

答：我认为最重要的不是钱，而是看人，有的人很有钱却不一定能做好，主要是天时地利人和，这样才能做好。

今天的访问差不多了，非常感谢您能接受我的采访，祝您的事业更上一层楼！谢谢！

四 访谈总结

生活就好像是一面镜子，你对他怎么样，他就对你怎么样！与其愁容满面的去生活就不如给自己一个微笑，快乐的去生活，一个好的心情会让你在困境面前更加有拼搏的斗志，看见希望，绝处也可以逢生的。

一 访谈目的

通过这次访谈来了解一些创业者的奋斗历程，从中学习到一些正确应对困难的态度，学习到不怕吃苦的精神，希望使得我对生活有一个正确的生活态度和价值观，对未来的就业或创业有一个正确的认识！

二 访谈提纲

访谈对象 张晓丹（化名）

访谈人 侯夏媛

研究现象 研究张晓丹（化名）创业的道路中的看法以及想法

研究目的 了解张晓丹（化名）创业这在创业路上的想法

三 访谈进程

以下是进行访谈的问题：

问：您为何选择进入咖啡这个行业？

答：就是喜欢咖啡这种行业

问：咖啡目前的市场状况是怎样的？

答：不是很稳定，周末顾客很多，但是到上班时就不一定了

答：和朋友合资，毕竟一个人能力有限

问：是什么样的原因使您有信心把它做好呢？

答：没什么，只是想努力做好一份工作

问：一方面朋友给了您很大的支持，另一方面团队给了您什么样的支持呢？

答：无限的支持

问：你您何时进入咖啡这个行业的呢？

答：去年年底

问：那在创业初期有没有让您映象较为深刻的事情呢？ 答：没有，就是累，苦，想要放弃

问：那您第一桶金是做咖啡赚来的吗？

答：不是，是在我爸那里挣到的

问：创业需要哪些条件呢？

答：资金，精力，人力，能吃苦

问：那您是如何积累人脉呢？

答：请客吃饭

问：您是如何看待成功的？

答：风雨后的彩虹

问：您认为创业什么是最重要的？

答：能够吃苦

问：那您对未来的道路有什么看法？

答：未来我想扩大自己的店，但是手头资金有限，在现有基础上打算慢慢来

今天的访问差不多了，非常感谢您能接受我的采访，祝您的事业更上一层楼！谢谢！

四 访谈总结

通过对创业者的访问，我认识到创业不是想象中的那么简单，要不怕吃苦，还要耐劳，这些还不够，还要资金，还有生意不是一直都很好的，要耐得住寂寞，自己要学会排忧，还要永不言败。所以我还需努力啊！

1. 公司概况 公司名称： 所在地：

厂房面积：

经营模式：

2. 创业者简介

黄生，38岁，因高考落榜后，便离开家乡四处打工挣钱。最后在青岛海尔模具厂学习一系列的生产技术，积累了一定的工作经验和人际关系后，决定自主创业。他于2015年6月6日与曾经工作上的伙伴一起，在惠州成立了自己的公司。他为人正直、幽默、乐观，公司的规模不大，所以他与职工们打得火热，职工眼里的老板一方面很具有亲和力，常和他们一起吃饭聊天；另一方面，又是一个工作狂，对工作很痴狂，每天要工作的凌晨两三点，而白天还要神采奕奕的继续来上班。对此，他笑着说，公司白天的事杂，到了晚上才有属于他自己的独立时间，让他冷静地去处理一些事情。

创业人物访谈报告

一、访谈目的

通过这次访谈来了解创业者的奋斗历程，从中能够得到一些经验和创业知识，使得我们更好的了解创业管理这门学科学到课本外的知识，并对未来的就业有一个正确的认识。

二、访谈提纲

访谈对象 黄生

访谈人 王

研究内容 研究在创业过程中创业者如何应对挫折和困难的心态

三、访谈进程

问：能了解一下您的个人基本情况吗？

答：大家好，我叫黄生，今年38岁。2000年—2015年，一直在青岛海尔模具有限公司工作，现在有了自己的公司。对于现在的生活还是比较满意的，我也有很多玩的来的朋友，这其中也有我公司的职工。

我自认为不是一个比较严肃的老板，平时我喜欢和员工们开玩笑，我希望在自己的公司里能营造一种轻松的氛围。所以我经常和员工们一起吃饭，聊天，没事还帮他们买买菜，我觉得这样挺好的。该工作的时候工作，该放松的时候不必太严谨，大家舒服就好。

问：能简单的说一下您创业前的人生经历吗？

答：高考落榜后，前几年，我基本处于无所事事的阶段，不

知道自己该干什么，书是没法读了。那几年，跑了好多个城市，没学历没技术只能干体力活，工作累所以总干不长久。后来成家了，在老婆娘家人的介绍下去了青岛海尔模具有限公司，它隶属海尔集团，属中外合资企业，是中国最优秀的专业模具供应商之一，专业于汽车类、家用电器、电子类，精密类产品模具。在那几年间，我通过认真学习由开始的学徒升为了技工师傅，这为我现在的公司提供了很多的帮助。

问：是什么促使您有了创业的动机和行为？

答：就像我刚才说的，因为在青岛模具公司的工作，我学到了很多关于模具生产制造方面的技能。我当起了教模具加工的师傅，还跟老板一起跑业务，洽谈生意，收发货物，什么都干过。后来，因为家庭的原因，我不得不辞职回了老家。没了工作，就想到了自己创业。我的一些同乡的老同事也鼓励我，我们便一起成立了这家公司。

问：公司开办初期那你肯定遇到了不少困难，你是怎么解决的呢？

答：在上路之前一切都只是理想，上路之后面对的才是真正的挑战。一个刚刚成立的小厂，没有资金，没有订单，没有规章制度，一切的空白都需要自己努力填补。

原先，在企业的发展方向上，我们只决定做粗加工工作，但我们大家在一起讨论过后觉得，既然注册成立公司，就要有发展目标，最后一致决定模具加工和修模都做。幸运的是，正巧当时有个企业大型的模具修补机，模具加工车、镗（铣）、热处理、磨、电脑镗[cnc][电火花[edm][线切割[wedm][坐标磨[jig gringing]等工具要低价处理，我们就趁此机会购置了办厂所需的设备。器械的问题就解决了。

在订单方面，这就要归功于我以前的人际关系，在以前的企业里，我和不少公司的负责人有过联系，他们对我都比较信

任。我自己创办公司后，就找一些原企业已丢失的客源，他们对我比较了解，也愿意相信我，这对于企业初期的发展是大有帮助的，再加上后期我们自己的探索，慢慢的，我们就有了自己稳定的客源。

除此之外，当然还有很多问题。比如说，职工问题，职工多的时候订单少，订单多的时候职工少，刚招进来的员工什么都不会，他们做一天，我们跟后修两天，但又不能不让他们尝试着去做还有类似的制度问题，待遇问题，诚信问题这些都靠着我们自己后期慢慢的摸索，不断改进才逐渐建立起来的。真要说起来，创业说起来很容易，实际上，它需要我们付出很大的努力，要有恒心与毅力。

问：对于公司的选址，您当初是怎样决定在惠州建立的？

答：最初是因为熟人介绍，可以在惠州获得比较优惠的厂房租赁价格，然后当地的企业要处理模具加工方面的设备而且价格合理，前面我也说到了。当时创业初期资金比较匮乏，各方面能省就省。惠州又处于沿海地带，对以后公司发展也有帮助。此外，我是一个家庭观念特别强的人，当初离开青岛海尔模具公司，也是因为离家太远，工作又太忙，基本上顾不上家里，选在惠州开厂的话，离家近了，而且刚开始和我一起创业的人都是老乡，这样他们也方便顾家。

问：从技术创业到管理公司，您觉得最具有挑战的是什么？您的个人思想是怎么转变的？

因为我个人做过技术和产品，也懂性能优化，同时我们团队也在技术方面有一定的积累，所以我们的最大优势在于懂用户，并且用心做产品。我觉得这是创业最重要的前提。懂产品归根结底是要懂用户，因为产品只是一种工具，服务才是目的，服务的目的还是要给用户带来真正的价值，如果不懂用户，一切都毫无意义。此外，产品的质量也得保证。因此我自己在相当长时间内都充当技术工人的角色，首先要做出

自己能够满意的产品。

技术和管理都不是创业者最头疼的，归根结底，我们最头疼还是经营问题。这种转变需要一个过程，也是个人商业感觉的不断提升，公司的成长便是最好的驱动力，所需要弥补的知识也是不容忽视的。创业者的学习能力必须非常强，借助互联网你可以让自己不断成长，同时也要会借助团队和各种资源的力量，这些都是转型过程中必不可少的。

问：自创业以来，您有什么感触特别深的事件吗？

们还是要花很多的心力。这其中给我印象深刻的是企业的诚信问题和产品质量问题，当然，产品质量问题也是诚信问题的一种。

在我们接订单，有时多，有时少，不固定。有时订单多，还要在规定期限完成，我们就会把一些暂时完成不了的订单交给同行去做，毕竟同行之间不仅仅只有竞争，也会有合作。但令我们头疼的是，很多时候，从同行手中拿过来的成品存在着很大的问题，模具尺寸错误，零件松动，少元件等等层出不穷，往往我们要跟在后面修补好久。做模具的都知道，做模一般加工的容易，修的难。最后，我们宁可自己连夜加班，也不敢再让他们帮忙做了。我觉得产品的质量关乎企业的信誉与形象，低质量的产品，不仅让消费者深受其害，也会削弱企业的竞争力，从而严重影响企业的形象。

另一个就是更令人头疼的赖债，躲债以及恶性逃避债务的现象。有的顾客信誉就非常好，不拖不欠，在企业出现困难的时候，不能正常支付，他们亲自前来阐明情况，并表示歉意，这些都是可以理解的，毕竟大家都是你帮我，我帮你，相互扶持，彼此理解的。但有些顾客，长期拖欠我们资金，在未支付之前所欠资金的情况下，以高利润来让我们帮他们从事模具加工，最后，由于我们对他们不再信任，也不敢信任，就拒绝了他们的订单。

所以，我认为，做生意，要讲信誉；先做人，再做生意。只有讲究信誉，诚实经营，对用户和顾客负责，才能走的更远！

问：您认为公司的发展需要政府和社会做些什么？

答：像我们这种小型的私人加工厂，想要进一步的发展，我希望政府能在政策上给予我们一定的支持，向资金、税务、技术等方面的支持。至于社会，引进更多的人才一直是我想要的，但是大部分优秀的人才基本上都只想在大型的国企，事业单位工作。在这我想说其实加入我们的话，一起拼搏，将可以取得更多的无论是精神还是物质上的满足。

问：您认为创业过程中最重要的是什么？

答：我认为最重要的不是钱，而是看人，有的人很有钱却不一定能做好，主要是天时地利人和，这样才能做好，这过程中积累人脉十分重要，人脉其实就是从陌生到朋友的过程，建立好的人脉关系网，在创业过程中能给你很大的帮助。

问：能结合您自己的经验，给现在的青年创业提供几点建议吗？

答：要是说建议，那就太多了，但结合我自己的亲身经历来讲，我觉得，现在的青年创业，最重要一点就是不能眼高手低，一定要踏踏实实地做，认认真真地做，勤勤恳恳地做，不要轻言放弃。做每一件事都不容易，都要我们付出艰辛的努力，很多事情不是轻易能成功的。

现在很多青年从学校毕业后，满心的抱负，远大的理想，急急忙忙就开始了自己的创业之路，这些都是不大理性的。理论与实践是有差别的，刚踏上社会的你们，缺乏必要的工作经验和人际关系，这些都是需要慢慢积累的。

和我之前所提到的一样，青年在创业的同时，要注意树立自

己企业的信誉和形象。对于一个刚成立的公司而言，要想维持自己企业的发展，生产高质量的产品，讲信誉，这是不容易的，但我们不能就此退缩，社会就是这样，坚持下去才是胜利。切记不能急功近利、目光短浅。

另外就是要从自己的兴趣做起，有了兴趣才会有激情，才会有动力，同时创业他并不是一件简单的事，它需要我们长久的持之以恒的坚持和努力。这其中的辛酸苦辣只有自己才能体会。同时，在选择创业方向上，要选择与自己所学专业相关的方面，学以致用，有自己的知识做支撑，你才能走得更远！

今天的访问差不多了，非常感谢您能接受我的采访，祝您的事业更上一层楼！谢谢！

四、访谈总结

生活就好像是一面镜子，你对他怎么样，他就对你怎么样！与其愁容满面的去生活就不如给自己一个微笑，快乐的去生活，一个好的心情会让你在困境面前更加有拼搏的斗志，看见希望，绝处也可以逢生的。所以，我们要把握机会，认真努力，为以后自己的发展铺路！

通过这次访谈，我对创业管理有了更加全面的认识。创业过程就是创业者抓住创业机会进行资源运用或整合，组建创业团队，设计商业模式确定创业计划并进行创业融资，最后生成新企业，并生存下来对其进行成长管理的过程。在中国大部分创业行为都出于别无选择，即不得不参加创业来解决眼前的危机，黄生创建的公司就是这样一个情况。随着社会的不断发展，人们实现机会型创业的可能性也越来越多。希望更多的大学生能抓住现有的机会，实现自身的价值---我想这就是开设这门课程的原因吧！

餐饮创业访谈报告总结篇二

人生每一天都是现场直播，而没有彩排，更不可能从头再来。细数漫漫人生，突然发现努力的光阴是那么的短暂，而肩头的职责和使命却不容我们思考，停留。所以，我们不得不开始规划自我的人生，规划自我的职业生涯。所谓知己知彼，百战不殆。在规划自我职业的初始，要了解未来所想进入职业的信息。为此，本小组经过qq咨询，采访了三位不一样的证券投资届人士，就职业工作资料，要求本事，发展前景，及前辈忠告等方面进行了访谈。注：因涉及职业机密与个人财务保密，问题资料有局部调整，还请谅解。

1、访谈对象：苏亚萍

访谈时间：10月23日15：30—16：30

访谈方式□qq访谈

访谈主要资料：

问题1：您是怎样找到这份工作的？

答：大学期间，学习的是证券投资，毕业回到贵阳后，便进入广发证券工作，此刻成为广发证券贵阳营业部负责人。

问题2：目前，行业内从事这份工作的人应当具有什么样的教育和培训背景？

答：大学本科学历，如果要进入总公司，需要从985或重点大学毕业的。

问题3：你的职位是什么？你的主要职责是什么？

答：贵阳营业部负责人；履行公司赋予我管理营业部的职责，

确保这个营业部合规高效的运营，二是根据公司下达的经营指标拓展各项业务；三是搞好团队建设，提高经营效率；四是为员工创造好的工作环境，提高大家的收入。对内搞好管理，对外搞好业务协调好关系。

问题4：贵公司在贵州经历了怎样的发展历程？

答：08年进入贵阳，主要是散户实现盈利。2012年以前，和银行机构的合作还限于渠道合作，也就是由营业部派营销人员到银行网点蹲点营销；此刻和银行能够有直接的业务合作，并且合作空间也在不断变大。

问题5：您工作地点一般在哪里？

答：主要还是在贵阳。

问题6：在工作方面，您每一天都做些什么？

答：准时上班，召开晨会，布置一天的工作；而后在oa上阅览公司的相关通知或业务简报，查看营业部的各项业务情景；浏览各类新闻异常是财经新闻；关注市场走势；拜访客户或是和客户电话沟通；有时也会在学习系统上学习相关事务。不定期组织员工进行新业务学习，经常会到客户那里进行业务交流和业务推广。主要的工作还是和客户打交道。

问题7：您目前的薪资状况如何

答：年薪30万以上，基本养老保险金、失业保险金、医疗保险金、住房公积金。此外，生育保险金和工伤保险金。

问题8：对目前满足与不满之处？

答：满足谈不上，也没什么不满。生活安逸就行。

问题9：您认为这个行业的发展前景怎样样？

答：前景当然很好了。随着国家确定进行多层次的资本市场建设及各项创新举措的推出，券商的功能、才能充分得到发挥，对于经济发展的贡献也在增强。

问题10：贵公司的未来发展方向是怎样的？

答：整合市场资源，合理配置市场要素，提高市场效率；能为消费者供给更多更丰富的投资渠道和产品。真正发挥资本中介的功能，为实体经济服务，为投资者服务。加强机构间的合作，实现更大资本的盈利。

问题11：请问您当前职位的下一步路径是

答：往分公司或总公司发展。

问题12：请问做到下一步需要的知识或本事都有哪些？

答：学历，金融实践理论，人脉资源。

问题13：您有什么人生忠告给我吗？

答：忠告谈不上，人应当懂得珍惜机会，珍惜身边的人，懂得感恩，吃的亏。

顶岗实习中期总结报告模板

大学年度总结报告模板

教师学期个人工作总结报告模板

会务总结报告

年会总结报告

支教总结报告

秋游总结报告

餐饮创业访谈报告总结篇三

许女士

销售员

1、问：您好！请问您此刻是做什么工作的

答：我是做销售的，也就是销售人员，主要负责产品的对外销售。

2、问：那您此刻的工作环境如何工作地点在哪里

答：工作环境还不错，地点就在大连火车站某某商场。

3、问：那您此刻这份工作有学位要求吗

答：学历要求是根据他的招聘启事上头的，此刻的话，必须是大专以上，并具备两年以上销售经验的。

4、问：您认为做好这项工作需要什么样的知识和技能

答：除了从中学到大学学到的知识之外，还需要动手本事，与人的交流表达本事，变通与灵活性，了解最新的市场动向，还有个人的创新本事。

5、问：这个行业目前的薪资是多少呢有什么福利待遇

答：平均来说3000左右，还有个人提成，看情景。

6、问：你的工作时间是怎样安排的

答：对于销售这个行程，班次就是一个两班，一周有一天休息。

7、问：您认为此刻这项工作就业机会如何

答：我觉得主要看个人兴趣以及本事。

8、问：对销售人员来说在公司是否能得到培训机会

答：公司对每一位销售人员都有一个定期的培训，不必须是针对某个产品的知识，还有公司的企业文化，一些销售方面的技巧。

9、问：您如何看待该单位的组织文化和该领域的工作方式在将来的变化趋势答：公司开始重视营销策划，所以专门成立了一个脱离业务部的市场部，我就在市场部工作。看出来，公司具有很强的品牌意识，有很强的前瞻性。

10、问：据您所知，从事这种工作的人在单位或者行业内发展的前景怎样答：从营销人员到经理到总监。

11、问：您的个人教育或训练背景是怎样的

答：学校毕业后，经过公司一段时间的专业培训，主要是老员工带领。

12、问：您当初为什么选择的'这家公司

答：亲戚推荐的。

13、问：您的职业生涯经历了几个阶段到达此刻职位的

答：从最开始进来做销售人员，之后升为小组长。

14、问：在您的销售生涯中，遇到的最大乐趣或者困难是什

么

答：当第一笔订单到手时最开心的，那时刚刚进入这个行业，那笔订单既是顾客对我的肯定，更是对今后自我工作很大的鼓励。

15、问：您对此刻这份工作满意吗，有什么看法

答：做这份工作，有时还需要给顾客上门服务，所以失去了许多私人时间，耗费很多精力。很少陪家人，很多时候周末也要加班。可是在这个岗位上呆了几年，自我锻炼出不少的沟通技巧，掌握了一些人脉，将一些顾客发展成自我私下的朋友总体来说，得大于失。

16、问：您认为成功的条件是什么

答：首先是做人，要是个高尚的人，高尚，乐于助人（不必与你的销售有关的帮忙）的人销售才会容易成功。其次，为顾客研究，就像为自我研究事情一样。第三，要努力学习销售和产品的专业知识，真正为顾客研究和周到的服务，如果没有专业知识，也是没有用的。第四，坚持，坚持能产生奇迹。

17、问：您对自己未来有什么规划

答：在这个行业做了几年，我已经升为小组的组长，我期望在我的努力下，在不久的将来能够升到销售经理的位子，当然更长远的目标是销售总监。据我所知，有许多企业高层都来自销售人员，期望我的目标不会太远。

18、问：您想对我们在校大学生想说一点什么

好好学习英语，英语真的挺有用的。多掌握一些计算机的应用，在将来你们工作中计算机很重要。

（一）要有毅力和恒心，要不断的去学习

想要成为一名在业内比较出色的销售人员，并不是很容易的事，要对自我有信心，要养成好的习惯，要坚持有毅力，要注意仪表，要真诚，等等很多很多，但我发现了他们都或多或少地提到了学习，他们认为，善于学习是一项很重要的技能。所以，即使以后不从事销售这一行业，我都要不停地学习。

（二）用心的扩大自我的人际关系网络。

想要当一名出色的销售人员，出色的业绩是必须的，空有理论知识却没有业绩，那都是纸上谈兵。销售就需要有对象，如果拥有强大的人际关系网络，那么销售对象不就有了，销售业绩自然就不会差。一个成功的销售人员的背后必然会有一个强大的人际关系网络。人际关系网络是需要平时一点一滴积累的。

（三）要有正确的心态，对待自我的工作认真、努力，对自我的工作抱有乐观的态度。

心态决定成败，我们去应聘工作岗位，是想施展自我的实力，更是想为所在公司创造利润和价值，而不是成为公司的负担。在人才市场竞争如此激烈的当今社会，任何一个公司都不会理解一个心高气傲、做事磨蹭、对工作不认真负责的员工。异常是销售，前期是比较考验人的，因为对于一个刚出道的新手来讲，他的人际关系网络并不强势，销售经验并不丰富，专业技巧并不纯熟，碰钉子、业绩差是必然要经历的过程，所以一个好的心态是必不可少的。

经过此次访谈我更加明确了自我的目标，并且明白了自我在销售这一方面需要改善的地方，也为我接下来的大学生活明确了方向，有了前进的动力，我会好好努力的。

餐饮创业访谈报告总结篇四

辛汁味餐厅

当面访谈

韦莎莎

出生在广西河池市罗城县乡的一个小村庄里，家庭情景并不是很好，一向很努力学习，在罗城县罗城高级中学上高中，之后考取了南京东南大学，因为家里很困难，他父亲在他读大学期间，到南京辛苦的打工挣钱，为了供他和妹妹上大学。之后他还在南京大学修学了第二学历，他在实习期间曾做过记者，之后进入华润苏果公司，进过几年的努力，成为华润苏果公司的市场研究科科长。

我：首先我想问一下请问您是如何找到这份工作的

覃：投简历，和普通的大学生一样到处投简历，然后经过面试等环节进入公司。

我：那么你此刻的职位是什么你的主要职责是什么

覃：华润苏果公司的市场研究科科长，主要职责就是市场研究了。有选址研究，就是开超市适合的地点这些，还有研究例如在每个地方人们比较喜欢消费的东西。

我：在工作方面，您每一天都做些什么

覃：我此刻的工作主要分三大块，第一，市场研究，主要是调查一个地方是否适合开我们的超市、适合开多大的超市，我也会经常聘请一些在校的大学生给我调查，进行“街访”，也就是到街头去以问卷的形式进行一些调查，收集数据，分析数据，然后我们利用这些数据作为参考做出决策。就在

个月前我就在徐州招了一批大学生给我做了一项分析，在你们师大还招了不少人。可惜你没早些找到我，这样我还能够给你一个机会尝试一下。

我：啊，是吗可惜了，我没看到你们在招人。

覃：我们在学校里有贴启示，可能你没有注意到，我们这个调查只是阶段性的，做过一次，可能在短期的一两年内都不在做了。继续刚才我说的，第二呢，我也正在做一些关于消费者消费观念的分析，深入到消费者的平常生活，去了解他们的消费习惯，还有消费的观念。第三个，我此刻开始在关注房地产，要往这方面发展一些。

我：你工作地点一般在哪里

覃：我是经常出差的，一般会到江西，江苏，安徽的各个城市、县城去，基本上这地区的大小城市我都跑遍了。

我：您认为做好这份工作应当具备哪些知识、技能和经验

覃：我这个工作需要的是一个系统性的思维、观念还有懂得分析，根据你的这个问题我想我能够从四个方面来回答，第一，一个系统性的思维，我们需要从宏观去分析和确定这个行业未来的发展趋势，市场的走向，去了解消费者的各个方面，要有一个对事情的全面认识，在这之外，还要跳出这个思维，出外部去分析认识，就是要全方位的认知。第二，要会借助一些工具和掌握一些技巧，我经常会用到例如sap和spss等这些数据分析的软件，对采集来的数据进行分析。第三，要会去总结，我会在结束一个阶段的工作后去总结，反思。经过总结获得经验，反思不足，然后提升，就在总结、反思、提升不断循环得到更多的经验。最终，第四点，在这些基础上我就会去注意与人沟通的技巧还有礼仪，学会在跟对方谈话中扑捉到一些信息，进而掌握于对方沟通的技巧，到达一个与人很好的交流的目的。只要做到这四点，大

体上就能够做我这个而工作了。我想，我所说的这四个方面的本事，并不只是在这一个行业里，在各个行业都需要。每个行业都有不一样，可是也会有交叉的地方。

覃：培训是必须要的，我们招进来员工，就如同一张白纸，我们要做的就是在这张纸上写东西，首先需要进行企业文化的培训，让员工了解我们的企业，并且融入企业。还有就是专业技能的培训，企业有不一样的部门，每个部门的工作不一样，仅有进行专业技能的培训才能适应得了这份工作，我还会对员工进行阶段性的培训，提升员工在各方面的思维。

我：那么，男女工作者在这份工作上机会均等吗

覃：是有必须得差距，我们的工作能够分为两个方面，调查和分析，调查需要经常出差，到各个地方去采集数据，这方面一般会较多的研究男性，而在分析方面男女是均等的，甚至女性更适合，因为女性对数据的敏感度会比较强，并且女性具有心思细腻这方面的特质更适合做数据分析的工作。

我：目前，这个行业内要求从事这份工作的人应当具备什么样的教育和培训背景

覃：我想明白你所的是在大学所需要学什么样的专业吗

我：嗯，对，能够这么说。

覃：在学校是没有对口专业的，也就是说目前在高校是没有我们这种针对市场研究开设有专业，如果非要说所具有的专业知识的话，像营销学，企业管理，统计学这些专业都是有点关系的。

我：这个行业是否有季节性或地理位置的限制

覃：这个行业季节性的限制是比较明显的，作为服务行业，

人家闲下来的时候往往是我们最忙的时候，明显的是节假日期间，大家出门购物的多了，我们的工作也会很忙，地理限制倒不是很明显。

我：经过这些问题，我想我的访谈任务也能够完成了，其实这些问题不是关键，我这个访谈的根本目的就是有一个锻炼的机会，来了解你的职业，从这些认识中去领悟我在大学需要怎样去学习。

覃：说到这点呢，我想跟你说说我这些年来接触很多大学生的体会，我也经常会去面试大学生还有许多研究生、博士。在面试中，我不会问他们在大学那些学生会、社团里做过什么，如果他们说自己当过学生会的主席、部长，为学生会、社团做过什么事的话，我基本上不再研究他们了。在我们国家目前的教育中，学校里存在有很重的官本主义和形式主义，受体制的影响。我说的这些你应当懂得，不好听点说，很多学生在学校当了一个小官，就染上了官本的气息，总以一种当官的姿态去办事，喜欢按着体制做事，很喜欢拍马屁，喜欢吹嘘，没有真才实料，这是我们最不想看到的。所以在面试中，我会问他们在过去的一段时间内做过什么，如果他们说自己参加过什么公益性的活动，或是曾在某个企业，哪怕是小小的公司里做个什么也些简单的工作，也会首先得到我们的肯定。有一个名人说过一句话“大家都在戏水，当潮水退去，我们才明白谁没有穿裤子”，此刻你们都在大学里，大家都一样，而当你们都走出来，脱去大学这个外壳，赤裸裸的站在社会上时，我们就能清楚的看出谁是在吹嘘，谁才是具有真正的才能。

我：嗯，你说的这些我很有感触，原本在上大学之前，很多学长啊、前辈啊，都告诉我们，大学里应当多参加学生会、社团去锻炼自我。我也一向以为自我该这样做，可是进入大学开始了真正的大学生活以后，我发现这并没有自我想像的那么好，能得到的那些锻炼，说实在的，真不算什么，甚至，现实中存在很多形式的东西，是我最不喜欢的。我觉得有时

候做的一些事情真的是在浪费时间，与其做这些没有任何意义反而很形式的东西，到不如我放松的去学学舞蹈，看看书，去提升自身的气质。在此刻大家都在热衷于学生会、社团工作，忙着申请入党的时候，我并没有表现出热情，很多人还有觉得奇怪，感觉的不进取了。其实呢，我此刻就是想以这样一个心态去度过我的大学，我要好好利用这四年有限的大学时光，不再花很多时间去做那些很虚的事，好好学知识才是最重要的，尽量多学些东西，把专业学得很扎实，同时还要扩展，学习其他学科的东西，我还有在学习舞蹈呢，提升气质也是很有必要的哦。这个访谈，我还会再做，多去了解各个行业各个领域，去接触更多有的人，给自我积累经验，算是与社会接轨吧！覃：嗯，你这样的想法是好的，可是随着时间变化，你的一些小方面的想法和决定也会改变，你此刻这样想，或许到明年你就不这么想了，可是，只要你的初衷不变，原则不变，一向朝着这条路走，事情还是会再自我的想象之中，就会有自我新的体会了。

我：好的，多谢你今日给我做了这个访谈，我感觉收获很大。

覃：不客气。

餐饮创业访谈报告总结篇五

计算机科学与技术（网络信息工程）专业

余某某在经过一年的补习之后，以优异的成绩被武汉科技大学录取，专业方向为计算机科学与技术。在校期间学习刻苦，用了两年时间不断的拆分计算机来研究计算机的构造，在家期间不断的进行编程实践，最终成为一个对计算机硬件和软件都有深入了解的it人才。余某某来到他自我一向向往的武汉中原电子信息公司进行实习，实习期间深得公司一上层人士的赏识，毕业后，进入该公司应聘，被该公司录用。

电子邮件访谈

1、你此刻在你的岗位上每一天主要做些什么？

答：我是我公司的软件工程师，只要做的工作有：

负责并完成相关设计文档、测试报告等技术文件的编制与归档和更新；负责电池管理系统嵌入式软件部分的设计、开发、调试工作；负责软件部分的测试、逻辑故障的排除及软件系统稳定性、可靠性的评估；对产品在生产、量产、用户反馈中发现的设计和算法问题进行有系统的工程科学分析，提出改善提议并监督付诸实。

2、对于你这个岗位最看重职员的哪些方面的素质，需要什么样的特殊技能

答：需要基础扎实、知识面宽、具有创新精神、能适应二十一世纪计算机网络技术发展需要的、对计算机网络的前沿有较深的了解、熟悉较新的网络设备和网络软件开发工具的、毕业后能从事网络集成、维护及软件设计的高级计算机科学技术人才。

3、你在大学里面主要学些什么？

答：程序设计基础、离散数学、计算机网络、数据通信原理、网络编程与协议分析、路由与交换技术、微机原理与接口技术、计算机组成原理、数据结构、数据库系统原理、网络工程等。可是这些还不能满足社会的要求，很多东西都需要自我去摸索和学习！

4、你刚进公司干的是什麼工作？

答：刚进公司，我主要是负责完成设计文档和各种技术文件的编制和归档。少数时候，我能够和软甲工程师一齐进行各种软件的测试，也有时候，我能和软件工程师一样，能够去用自我的只是编写一些软件的程序。

5、当你参加工作之后着重培养过你自我的某些特殊技能吗

答：除了平时喜欢以自我的方法编写一些小软件之外，其实也没刻意去做过什么来培养自我的本事，只是在工作中，实践中循序渐进，逐渐增长吧。在几年的工作中逐渐培养出了自我的一些领导才能、演讲本事和交流本事。

6、你认为学校学的东西有什么价值吗？

在大学里教给你的除了知识还有为人处事的基础方法。我们在学校读书的同学不能只在乎大学生活的结果，而应当多注意他的过程，因为当我们日后应对现实的难题时通常会按照大学学的那些方法去处理。

答：因为我在校期间一向在不断的学习，我也成为了学校里面比较优秀的同学，当时在实习的时候，我觉得我的知识已经够了，可是在真正到这个岗位工作的时候，我觉得我的知识欠缺还很严重，至少，很多东西我还没有学到。

8、如果此刻给你一次重新选择的机会，你会怎样选择呢

答：如果再给我一次选择的机会我会选择考研。因为当我进入社会之后才发现自我学的东西还是太少，学校学的很多东西其实是挺有用的，我还想再进修一下，多丰富自我的知识。

答：在软件工程师这个工作岗位上，工资已经够高了，我此刻不加上奖金的话，月薪在4000左右。其实你此刻还不应当研究这个问题，我刚进入这个公司的时候，我的月薪不是很高，一切都是从最底层做起，没有谁能够在刚进入公司的时候就有很让人满意的工资。对于工作对身体健康的影响，提议你在学习生活中养成良好的习惯，工作中除了计算机对人体的辐射，就没有太多能够担心的。

10、对刚刚走进工作岗位的学生，你愿意给他们提一些提议

吗

答：我的提议就是大家必须要立足于一个长远的计划，不要只看见眼前的利益，眼光要放长远。