

# 最新奶茶店兼职社会实践报告(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 奶茶店兼职社会实践报告篇一

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜。”短暂又难忘的实践旅程就像白驹过隙般，转眼即逝。回首这般酸甜苦辣的日子，内心充满着激动，同时也有着无限的感慨。

机缘巧合之下，我抱着希冀的心态来到了xx奶茶店，但是这里残酷的现实环境一再打击着入世太浅的我。在奶茶店实习的这一个月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！我想我付出了我应该付出的，同时也收获了我应该收获的东西。

在工作的第一天，店长教会我怎么煮茶，还把店里的基本陈设和我讲了一遍，让我用纸笔记下了所有奶茶的配方，然而第一天的工作对我来说是轻松地。第二天就没有那么幸运了，我开始学做奶茶了原来一直觉得这是个很简单的工作，没想到自己动手的时候，那些机器一点也不听话。到五点半的时候，高中放学了，店里忙的一塌糊涂，店长让我点单，我还以为这个是最轻松的活，谁知道要点单的人那么多我对电脑上的东西又不熟悉，让我很是费劲，还好我都以淡定的心摆

平了。虽然每天很累，但是我也在一天一天的坚持着，没有了那些抱怨，我渐渐的喜欢上了这个工作，而且奶茶也基本会做了。在此我有很多感受：

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人早已淡出了人们的视线，大学生绝大多数都只知道事物的理论知识，而很少将其运用到实际。所以需要社会实践去锻炼自我。然而最让企业家头疼的也是大学生暑期工。就我而言，在xx奶茶店工作的前期，一直有一种惜才的感觉，认为这些脏活累活不应该让一个大学生去做。但是我又不得不承认名典其他员工做的’我确实做不出来，我一度苦恼，最终释然。社会需要的是有实干精神的人，而不是只会夸夸其谈的大学生。而作为暑期工，最重要的是去体会，去感悟。体会父母的不易，感悟社会的竞争。只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确去衡量自己，充分运用自己所学会的知识，以便更好地适应社会这个庞大的体系。

无论是在家里，还是在学校，都有人包容着你，迁就着你。但是走出社会，没有了这些包容与迁就，我们就要学会如何去包容和迁就别人。而懂得如何与别人交流就显得尤为重要了，不管你信不信，反正我是信了。在名典的这些日子里，我发现这里的人千奇百怪，牛鬼蛇神，不胜枚举。但是如何把握好与别人的关系，如何让别人去尊敬你，如何使自己融入进去而不被同化。其实答案很简单——尊重！尊重他人说的话，理解别人偏激的行为，能让你脱颖而出。而在这次的主动交流当中，虽然碰壁无数，但我同时也收获了很多难得的友谊，有得有失，人生一大乐事。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识

对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。心得体会认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

俗话说："在家千日好，出门半"招"难！"意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这一个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

一个好的管理者能使自己的企业在强手如林的商场竞争中立于不败之地。这就是名典之所以以不如别人的硬件设施但却有很强的竞争力之所在。而这些管理者就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

在一次与经理谈话的过程中，不小心谈论到了人生这个空洞的话题。他信佛教，所以说话总离不开佛经。他说人生就要看破然后放下，看破人生的贪嗔痴然后放下。我当时只当他在跟我讲佛法而已，并没在意。可是，事后一想，确实，我们在现实是的需求和要求太过于苛刻，对喜好的偏执，对讨

厌的偏执，亦或是盲目地贪或嗔。如果能够看破这一切，到真是需要一定的境界啊！

总之，通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力。

文档为doc格式

## 奶茶店兼职社会实践报告篇二

我在连xxxx奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长杨帆的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我，给我机会，让我感觉到工作很充实，很快我便对工作游刃有余了，我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧。只要认真思考，努力实现，都会有很大收获。回想实习生活的点点滴滴，通过在平凡的工作，我学到了以前在学校里不曾学到的东西，接触到了更多的人和事，锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力，更重要的是，我觉得自己变得成熟很多，开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基

本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来，我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。在实习期间，深受实习奶茶店老板的照顾和关怀，认真负责，做好各项工作，完成任务要求，做一名合格的雇员。

我们的奶茶店是在新开业的，在奶茶店内，空闲的时候一般是一个前台收银员，

一个现调员，即调配奶茶等饮料口味的专业人员。人流量大，忙的时候店内一般是2个现调人员。奶茶店的薪水算法是按天计，即每个月的底薪按当月的天数来分配成为当月每天的平均工薪，如果一个月里迟到不超过三次，并且没有请事假和病假的员工还有全勤奖金可以拿，同时按每个月的营业额的一个百分数来分配员工的工薪提成。但至今我还不知道哪个百分数到底是百分之几，不过也无所谓啦。

第一阶段：后勤工作阶段。

这个阶段我负责店里的全局卫生，餐桌收拾以及餐具洗涮，看似辛苦其实是在磨练自己的耐心。由于是出来炸到，所以各项工作还不是很清楚，只能负责一些力所能及简单的事情，比如一大早最早到店里，然后就是打扫店里卫生，主要是地面、门窗以及餐具的卫生，还有洗手间的卫生。奶茶店的地面卫生、餐具和餐桌的卫生至关重要，毕竟我们属于餐饮行业，所以各项工作都离不开店里的整体卫生。而店里的卫生打扫起来需要非常的频繁，因为冬春季节，雨雪天气比较多，所以，地面经常不干净，而且窗户经常被水汽弄得模糊不清，

需要经常一遍一遍的擦，因而非常忙和累，在这个冬天我的手被冻破了，后来裂开了。看似打扫卫生技术含量非常不高，但是特别需要耐心和眼里劲儿，如果老板提醒你这个地方可以打扫了，那已经说明你已经很没眼里劲儿了。

我是一名大学生，我认为自己现在如果连打扫卫生的工作都做不好，那么还能做好什么呢，因而我做起事来都非常细心认真、一丝不苟。

第二阶段：奶茶甜品制作阶段。

这个阶段我主要负责制作手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，这些都有专门的制作手册，看似一个步骤一个步骤来，其实做起来费心耗力，有成品做失败的风险，但是很具有挑战力，我很喜欢。

甜品制作简而言之就是讲原材料按照老板给的配方做成成品的过程，这个过程需要我非常细心，配方写哪种原材料多少克那就是多少克，不能多加或少加，在电子秤上应该如数添加，不能存在侥幸心理，多加一点果糖成品就会变得甜的很腻，不受大众喜欢。像奶茶、布丁冻、爱玉冻、烧仙草、手工芋圆做起来我都得心应手，那个只要严格按照说明书来一切做的都跟老板的一样，很好吃；做红豆汤符合紫米粥那就更不用说了，把配料严格按照说明书来，然后放进高压锅做就可以了，前提是一定要记住火力大小；但是像煮珍珠和做仙草冻，这个就比较难了。

珍珠做起来容易不熟，仙草冻做起来很容易糊。珍珠本来就很难煮，如果按照那个配方的来的话十次有十次是不熟的，因而需要我把火力开到最大，水添加到最多，然后不停的搅拌，这样才可以防止糊掉。不然珍珠冲凉的时候你会发现锅底都已经很黑了。二是仙草冻，这个是我第一次真正意义上在犯错误。因为自己一边搅拌，胳膊酸了就速度慢了，导致

仙草冻糊了。老板跟我说这个一锅值多少钱，老板生气我能看出来，同事就劝老板，老板又让我做了一锅，这次倒完淀粉我就立马喊老板来搅拌，结果老板也搅拌的有点糊了。

但是以后的几次我找到规律了，相信老板能做糊掉我都不会了。这就说明熟能生巧，这个“巧”字就是规律的意思。老板一看我如此娴熟，至此甜品店里的一切配料都交给我做，我通常从上班开始要做到下午一点半才能做完。

第三阶段：推销阶段。

这个阶段我主要负责奶茶的推销，也就是把我做成的成品努力对外推销，这个环节其实也很耗力，容易把嗓子扯哑，还要懂得推销的技巧。因为负责前台推销和营业结账的那个同事回家了，我就负责起店里的营业工作，这个阶段刚开始很害羞，说话声音很小，发现自己说的人家根本就不买。我想自己是学行政管理，这个都不敢那怎么行，因而我就可以锻炼自己，客人来了我就很热情，嘴巴很甜，态度很好，积极推荐本店的招牌和特色。

我抓住了顾客的心理，这主要是运用我学的组织行为学的许多知识，我可以凭借自己的自信、伶俐的嘴巴和灵敏的反应对待顾客提出的各种要求，成功推荐本店特色，赢得老板赞赏。让老板更赞赏的是我不近能在忙里偷闲打扫卫生，而且负责奶茶店的各项成品制作，并且对于前台的现金找零、推荐奶茶都可以应对自如，老板都夸我一个顶的上三个服务员。

其实我最害怕的是一个人在前台收钱，还要接单和出货，并满足客人的各种需求，还要最重要的保持头脑清明不收错钱，不发错货。一个人收银的时候，有很多时间段是流很旺盛，那个时候顾客很多，我恨不得自己可以分裂出几个我来，一个接待，一个收银，一个封杯口，一个发货，每当这种时候收银压力挺大，最怕的就是头脑变乱麻。但是，最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的

时候由店长或主管指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验锻炼工作能力，迅速成长。

## 奶茶店兼职社会实践报告篇三

实习已经结束，但回首往日，历历在目。

虽然实习只有短短的三个月，却留下了让我终生难忘的印象，并且我学到了许多在学校中不可能学到的知识。我顺利的完成了毕业不可或缺的环节和任务，锻炼了自身的实际操作能力，达到了本次实习的目的。也许，在外人看来，收银工作很简单，事实上，这工作琐碎繁多，在这说长不长说短不短的五个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当犯错的时候，要想尽一切办法去弥补过失，而不是逃避。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免有犯错的时候，好在店长和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励。有一位老员工在我手足无措的时候安慰我和开导我，让我不要太紧张，让我放轻松慢慢来。闲下来的时候她和我说，每个人都有第一次，不是谁一开始做一项工作就很熟练的，她一开始也和我一样不知所措的，但还是这样过来了。我听了之后，心定了很多，压力也小了一些。这让我非常感动。其实每天都重复着同样性质的工作都难免会不耐烦和出现错误，这就得看怎么正视工作态度这个问题了，我连续几天工作下来多少是有些不耐烦，工作熟练之后也出过错误，只是还好错误的地方并没多大影响。

感谢一位老资历同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、勤学好问。这些我会牢记在心。当时我就认为，这样的工作之后也是的每天做，都是自己分内的事情，不做也得做，如果一直都是这样不耐烦，不及时调整好心态，小错误就会酿成大错误。于是之后每天在重复



前一天的工作内容时我都会放松心态，放空思想，才能在工作过程中集中精神，一丝不苟，效率增倍。这对我以后的工作态度打下了基础。三个月的实习转眼已结束，这是一段相当难忘的日子，有欣喜有汗水有苦涩有收获，难用一言两语说清。

这五个月是短暂的，但过程是漫长的，我将好好地总结和归纳这次实习的收获，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰在课堂上是无法学到的。有人说“干一行爱一行”，也有人说“干一行怨一行”，不管怎么样，不管是干哪行，我都必须认真的对待自己的工作，对工作负起责任来。

在奶茶店工作，一个看似简单的工作却让我们学会了很多在学校里面学不到的东西，看到了在学校里面看不到的现象，碰到的一些事情都是自己从小到大没碰到过的，必须是自己根据事情的性质在第一时间做出判断和处理。现在的我，已经慢慢脱离学校步入社会，并与社会接触和融入，已不是只会伸手向父母拿生活费的小孩，很多事情都必须自己亲力亲为亲身体会，吸取经验，吃一堑长一智。快乐、悲伤、成功、失败、汗水、泪水，点点滴滴都见证着成长，磨练着心智。

不久，我会正式走上社会，脱离学校的保护伞，成为一个真正的为自己的生活和目标打拼的工作者。之后，我将会继续不断地学习，加强语言沟通能力，渗透为人处世之道更深层的含义。希望自己以后工作能步步为赢。我会十分珍惜这次实习经历，并将其作为我人生新起点的宝贵财富。在此，我由衷的感谢xx奶茶店给我这次实习机会。

## 奶茶店兼职社会实践报告篇四

如果要用几个词概括我们在大学里应该学会做什么，学以致用应该是一个必不可少的词。实践能力对于一个即将进入社

会的大学生来说是至关重要的。

寒暑假是我们接触社会的大好时机，这个暑假我在xx奶茶店做了两个月的兼职。虽然说之前我做过很多次兼职，但时间都不长，而且上班比较随意，没有很正式的管理；这次感觉却很不一样，奶茶店管理很规范，而且复杂的人际关系让我感受到一种来自职场的陌生感，突然间觉得自己欠缺好多东西。不过，从事关于奶茶行业的事情，对于大部分女生来说应该是梦寐以求的吧，我也不例外，虽然有很多不愉快的事情发生，但还是所以很乐意去上班，并且欣喜于接受各种挑战。

参加这份工作让我见识了很多陌生的人和事，心中不免有一种小小的成就感。以前，我基本上不喝奶茶，但现在很关心不同地方的奶茶店，了解奶茶这个行业。

奶茶是近几年掀起的的一种休闲食品，最早来源于xx风味的奶茶，随着经济形势的发展，奶茶的发展也随之迅猛。我们比较熟识的有xx□xx等，在我国，香港奶茶以“丝袜奶茶”著称，台湾奶茶以“珍珠奶茶”著称；在印度，奶茶就以加入玛萨拉的特殊香料闻名：奶茶带给世界人们温暖、贴心、香醇的感觉。

xx是上海xx餐饮管理有限公司成立的咖啡茶艺品牌，总部设立在上海□xx在20xx年x月采用特许经营模式进行运作□xx公司是一家发展迅速，形象鲜明的饮品零售品牌，短短的x个月内已在北京、上海、香港等地开设了接近二十家分店□xx主打卖茶。顾名思义，以柠檬作为主要卖点，主打柠檬类和茶类产品，兼营咖啡、可可、冰沙。产品口味多样化，其特点可以概括为清新、平淡、健康。适中的价格利于发展壮大日常消费群体。

奶茶是美好的东西，但奶茶店似乎没有那么美好，第一次在

奶茶店兼职并不顺利□xx奶茶店的工作是有秩序的分工安排，收银、水吧、出品、后备都由不同的人来做。新来的员工要在几天之内学会做这4种工作，而且要提高速度，高效率的配合同事完成工作。我是一个慢性子的人，做事情总是慢吞吞的，刚开始总是做错事情拖累同事。第一天上班因为手滑泼了半瓶水晶椰果，导致所有的同事都得停下手中的工作帮忙清理现场。都说万事开头难，但我的这个“难”却不仅仅是在开头。总是做错事，同事当然会不待见你，接下来的几天，总会感觉自己被“嫌弃”，每天下班都是一副苦瓜脸。为了改变这种现状，我每天回家不得不好好反思，想想事情怎么做才不会错，十几页的配方也背得熟透。功夫不负有心人，我的错误也越犯越少，事情也越做越顺利。

店里有几个同事比我小，但他们的社会阅历要比我丰富的多。虽然我书读的多，但工作能力远差于他们。有时我会觉得他们思想特别狭隘，喜欢算计新来的员工，我不喜欢和他们聊天，而且聊不来，在他们面前，我觉得自己很有大学生的优越感，但后来发现这样的想法只会让我和同事越来越疏远，也会影响上班情绪。因此，我还是勉强自己和他们找话题，去了解他们的价值观，虽然有时候会聊不下去，但至少是一种交流，表现出你的诚意与友好。渐渐的，我发现其实他们也很很有想法，也有很多优点，只是知识面不广而已。

暑假兼职让我改变很多，就像别人说的变得世故了吧。比如说为了不惹店长生气，我会说些阿谀奉承的话，当我在说那些话的时候我会觉得自己很虚伪。在学生时代，我们认为我们应该有骨气，但校园以外的环境并不单纯，很多我们一直在坚持的价值观在面对残酷的现实时而变得不堪一击，为什么我们一直认为是对的东西却遭到自己的怀疑？也许社会的生存法则就是这样，但我认为坚持我们应该坚持的，我们不能改变世界，但可以改变自己。

这个暑假过的很有意义，而且现在还学会了泡一些简单的奶茶，也得到了历练，作为我踏入社会之前的实践，这次的实

践给予了我很多，今后，我将继续进一步完善和充实自己，争取在以后的实践中更好的运用所学的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

## 奶茶店兼职社会实践报告篇五

我在我们奶茶店的主要任务从一开始的卫生处理到后来关于奶茶店工作的全过程我都有参与和帮忙，我的工作分为以下几点：

这个阶段主要是清理店内清洁以及制作的干净，包括餐桌的清扫、餐具洗涮，看似比较辛苦其实也是磨砺心性。大学生刚刚出来，心性漂浮不定，好高骛远的大有人在，处理卫生同样能感同身受地体会到这份艰辛。

毕竟是新手，肯定在很多方面都很生疏甚至完全都是陌生的，所以我只能做些力所能及的事情，每天早上八点准时开门营业，将奶茶店里的的吧台上擦洗干净，还有地面、门窗以及所有的餐具，都必须保证认真擦洗一遍。地面、门窗、餐具以及餐桌卫生至关重要，因为我们属于餐饮行业，所以每项工作都必须保证卫生安全。其实打扫卫生是很复杂的事情，因为当雨水较多的季节，地面经常不干净，而且玻璃很模糊，所以需要经常一遍一遍地擦，确实忙也累，但是我们做事应该自觉，不能让老板叫你：这个该擦了！那就太不尽职了，所以我做的很认真。

工作了大概有半个月的时候，对自己的工作和奶茶店的工作也相对有了解了，所以可以接触奶茶的制作过程了，比如：手工芋圆、烧仙草、奶茶制作、布丁、爱玉冻、仙草冻制作、紫米粥制作、红豆汤制作等，当然了，这些制作过程都有制作手册，我也是按着制作手册来做的，刚开始做的不是很顺利，也给徐哥带来了不小的损失，因为就算拿着制作手册照着做也会有做不出来的现象，其实也看了他们老师傅做有时候也不一定每次成功，多少都会有损失，在这个阶段，我

也是花了大力气来研究的，想让成本降到最低。制作手册有时的纰漏我会经过反复试验来找到那个点，就好比珍珠奶茶中的珍珠本来就很难煮，火候不到，搅拌也很掌握的，就算时间再久也无济于事，后来我终于摸索出来了，火一定要大，而且水要多，能够让它可以毫无顾忌的“冲凉”。像手工类的制作过程必定是熟能生巧。

现如今做什么生意恐怕都离不开产品促销吧！促销时代都已经到来，因为现在的市场竞争很激烈，如果不利用促销来吸引顾客稳定客源，也是很危险的情况。所以我们这个奶茶店也会在节假日或特殊节日推出倾情优惠活动，比如：情人节的时候，我们在店子附近人流量大的地方分发宣传单，在店门口精心制作浪漫的挂饰，大幅海报书写优惠信息，吸引顾客光临。刚开始感觉自己还有些放不开，躲躲闪闪的，尤其到了发传单给别人，别人不接时那种尴尬确实很是面红耳赤，不过到后来在团队的带领下也就没怎么放在心上了。当看到人们源源不断的流进奶茶店、大家都忙不过来的时候才发现原来这么四个服务员根本就忙不过来，就连两个奶茶师傅也忙得晕头转向，每到这个时候我就会自己去制作来节约时间，这就叫幸福的忙碌吧！

实习阶段很快就过去了，深刻体会到当你喜欢一份工作的时候，就算辛苦点也会很开心，很感谢徐哥以及大家的照顾，为我提供了这份工作，在这里让我完全体会到了与学校上课完全不同的学习方式和社会体验，同时也让我的很多观点也发生改变，比如：像收银这类看似简单实际却很繁琐的工作，需要很细心的对待，否则很容易出错。总的来说这次实习让我很是受益，也让我明白了作为创业者需要注意的方面，总结如下几个方面：

## 1、正确的学习观

虽然我在乐口福奶茶店只是做一名普通服务员，但这完全不影响我的热情，我感觉自己特像一个刚出生的孩子，忘情、

忘我地汲取着每一个方面的知识。从处理店内卫生、收银、奶茶制作、运营管理、每天的盈亏平衡点以及店面的装修等都精心地去记录和分析，作为大学生我们比别人少了很多的实地经验，所以我们只能靠极度的学习热情来弥补我们的不足。在企业抑或在个体经营户工作都是离不开学习的，社会变化很快，我们也要跟上潮流，才不至于被社会淘汰。创业开店同样也是如此，必须让自己时刻都在充电才能保证持久下去。

## 2、创新意识

创新是企业兴盛的源泉，同样也是生存的根本，奶茶店当然更不例外，创新能力是一种综合能力，与人们的知识、技能、经验、心态等紧密相关。拥有广泛的知识、过硬的基础知识、熟练的专业技能、丰富的实践经验、良好的心态的人容易形成创新能力，它取决于创新意识、智力、创造性思维和创造性想象等。我所实习的奶茶店创新意识很强，能利用社会上现有的新科技和设备来网络顾客，追上消费者的潮流，必要的时候还可以引流潮流。那我们年轻大学生在经验方面确实有所欠缺，因此作为一个刚刚出来创业的大学生而言，不仅要注意在环境和教育的双重影响下培养自己的创业素质，而且要重视其整体结构的优化，在创业实践中不断提高自我的创业素质良好的人际关系是关键。

## 3、经营与管理

(1) 理解经营与管理。经营与管理在我们的店子运营中很是关键，我们创业者一旦确定了创业目标，就要组织实施，为了在激烈的市场竞争中取得优势，必须学会经营。奶茶店需要严控质量安全关，要始终坚持质量第一的原则。质量不仅是生产物质产品的生命，也是从事服务业和其他工作的生命，创业者必须严格树立牢固的质量观。要学会效益管理，要始终坚持效益最佳原则，效益最佳是创业的终极目标。可以说，无效益的管理是失败的管理，无效益的创业是失败的创业。

做到效益最佳要求在创业活动中人、物、资金、场地、时间的使用，都要选择最佳方案运作。做到不闲人员和资金、不空设备和场地、不浪费原料和材料，做到人尽其才，物尽其用。在运营前完全有必要进行各方面的准备及资金预算，毕竟资金绝对是有限制的。学会管理还要敢于负责，创业者要对本企业、员工、消费者、顾客以及对整个社会都抱有高度的责任感。只有勇于、敢于承担社会责任，直面困难才能迎难而上，解决问题。

(2) 善于用人。二十世纪的竞争实际上就是人才的竞争，一个学校没有品学兼优的教师，这个学校必然办不好一个企业没有优秀的管理人才、技术人才，这个企业就不会有好的经济效益和社会效益，一个创业者在人力管理上不找到好的方式是很难留住优秀人才的，从人员的招聘、培训、薪酬、管理制度都需要进行严格的把关以及招聘的成本预算都贯穿运营的始终。由此可见人才在经营中的重要程度是可见一斑，人才才是企业的灵魂，他是制度的执行者也是制度的遵守者，将合适的人运用到合适的岗位上往往会带来事半功倍的成绩。

(3) 理财。学会理财首先要学会开源节流。开源就是培植财源，在创业过程中除了抓好主要项目创收外，还要注意广辟资金来源。节流就是节省不必要的开支、树立节约每一滴水、每一度电的思想。大凡百万富翁、亿万富翁都是从几百元、几千元起家的，都经历了聚少成多、勤俭节约的历程。其次，要学会管理资金。一是要把握好资金的预算，做到心中有数；二是要把握好资金的进出和周转，每笔资金的来源和支出都要记账，做到有帐可查；三是把握好资金投入的分析，每投入一笔资金都要进行可行性分析，有利可图才投入，大利大投入、小利小投入，保证使用好每一笔资金。总之，创业者心中时刻装有一把算盘，每做一件事、每用一笔钱，都要掂量一下是否有利于事业的发展，有没有效益，会不会使资金增值，这样，才能叫理好财。对于我们刚刚出来创业的大学生而言，资金绝对是至关重要的问题，每分钱都用到实处，那无疑就是赚钱。