

2023年奶茶店市场调研报告(通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

奶茶店市场调研报告篇一

小组成员

近年来，随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚，短短几年便以一种不可挡的气势风靡*市场。作为一个投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的行业，它已经以其旺盛的生命力占据个人创业榜首位。而且，在商机无限的现代社会，奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特*注定使它继续站稳快销行业的脚步，引领饮料行业消费的主流。

问题。

一、 合肥奶茶市场现状分析

1、 整体现状

2、 发展趋势

二、 奶茶店的消费者分析

1、 消费者需求现状及变化趋势

2、 消费群范围及购买特点

3、 消费者对需求的要求

4、 制约消费者增长的因素

三、 奶茶市场竞争者分析

1、 认识奶茶市场的主要竞争者

2、 不同竞争者的*质、 类型

3、 自身主要竞争策略等

四、 宏观环境分析

1、 安徽大学附近人口状况对奶茶市场的影响

2、 经济发展状况对奶茶市场的影响

3、 社会文化对奶茶市场的影响

五、 微观环境分析

1、 竞争者对奶茶店的影响

2、 顾客对奶茶店的影响

六、 目标市场选择与奶茶店可行*分析

第一部分 项目概况

第二部分 规划设计情况分析

第三部分 成本与收益分析

第四部分 swot分析

七、 奶茶店营销策略

1、产品策略

2、价格策略

3、渠道策略

4、促销策略

结论 附录一：信息来源

附录二：奶茶店的问卷调查

附件三：问卷调查结果

一、奶茶市场现状分析 (一)奶茶市场整体分析

1。 奶茶市场在饮料行业中的发展

近几年，*饮料年产量以超过20%的年均增长率递增，饮料市场已成为*食品行业中发展最快的市场之一。2006年1-6月，*规模以上全部饮料制造企业累计工业总产值达到182,730,025千元，比2005年同期增长25.39%；累计资产总计达到372,473,162千元比上年同期增长10.69%；累计产品销售收入达181,768,265千元，比上年同期增长25.57%。从以上的数据来看，未来很长的一段时期，国内饮料市场发展前景。进入90年代，世界茶饮饮料以17.0%的年增长速度递增，被誉为新时代饮料而风靡世界。我国茶饮饮料市场也增长迅速，2000年产量达185万吨，市场份额直逼碳*饮料、瓶装水，成为我国饮料市场中的一道亮丽的风景线。

而作为茶饮饮料的衍生产品-----奶茶，可谓是在短短几年就风靡了大半个*。奶茶加盟体系让奶茶的这一产业变得规范了，奶茶的确是一个刚起步的行业，它的市场发展潜力是巨大的，

同样它的利润空间也是巨大的，但我们要做好这一行业并不是简单的，它必定要经历一个复杂的发展历程，随着奶茶行业的不断规范和监管力度的不断增加，我们相信它同样会成为*众多创业者的首选。

2. 奶茶的消费趋势

(1) 消费者的品牌忠诚度下降

由于生活水平的提高和新品牌的不断涌现，*消费者购物范围在扩大，而对品牌的忠诚度正在下降。在受访者当中，表示会继续购买目前所购品牌的比例，食品饮料类则下降了53%。在此次调查涉及的个人护理、食品饮料和消费电子产品所有14个产品类别中，消费者列举的前三位购买因素都是从功能方面考虑的，例如[质量好”、[*性价比好”因此，对于这一方面，对于我们开奶茶店也带来了入门方便的好处。

(2) 消费者对资讯的接受能力提高

消费者。这样不仅节省了用其他宣传的高额费用，而且也广泛提高了产品的知名度。

(3) 自己动手为家人调制奶茶

从我们所做的市场调查报告中可以看得出大多数人都愿意为自己的亲人、朋友或者爱人调配奶茶。我们在开店的过程中可以增加这一模块，为消费者提供更多的乐趣，也打响了我们奶茶店的名号，有助于让更多的人知道我们这一家奶茶店，提高知名度。

(二) 奶茶市场发展趋势

近几年奶茶行业的持续火爆让我们看到了奶茶的发展潜力，这种火爆情况将会持续下去，奶茶的发展潜力将会被进一步

开发，市场的规模也随之扩大。

1。 价格竞争的因素会减弱，品牌的影响力不断增强。最开始市面上的奶茶是一元一杯的，后来渐渐出现三到五元的奶茶，而现在七八元一杯的奶茶也是很常见的，到2013年随着经济的飞速发展、物价上涨，人们收入的增加和生活水平的提高，消费者对奶茶价格的心理接受底线会越来越高，价格不是他们买奶茶的首要考虑因素。如果奶茶店继续使用低价策略，将会失去竞争力。在价格因素减弱的同时，奶茶的品牌影响力将逐渐增强。消费者越来越重视生活的质量，对奶茶的要求也随之提高。我们奶茶店[七果泡泡”在开店以来也赢得了很多固定的客源，更是在消费者心中有一个信得过的产品形象。所以，这对我们今后的发展也有一定的帮助。

2。 消费者更加注重奶茶的绿*营养，促进奶茶原料的变更。[奶茶会导致肥胖”，[奶茶会影响人们的身体健康”，类似这样消息在媒体上并不鲜见，其实不是所有的奶茶都是这样，只是那些用奶精和果粉调制的奶茶才会产生这样不利的影晌。不利的消息似乎并没有削减消费者对奶茶的热爱，如果从事奶茶行业的人眼光不能放长远一点，发现2013年未来奶茶的不同，那他们就可能会走入死胡同。消费者并不是不重视奶茶的绿*营养，他们在喝奶茶的过程中痛并快乐着，喝的时候只顾享受美味，忘记奶茶的不好，喝过之后再去找后悔。如果消费者发现奶茶美味的同时可以更绿*营养，那么他们一定会做出不同的选择。奶茶原料的变更是2013年奶茶发展的重要趋势，寻找绿*健康的原料来代替奶精和果粉将是所有奶茶店店主应该做的事。

我们奶茶店推出的奶茶预见*的提出[零奶精，零果粉”更符合奶茶的发展趋势，而且这一概念在我们的宣传推广之下已经深入人心。

3、奶茶产品的同质化问题严重，进一步加速奶茶产品的更新换代。每一个市场的成熟都免不了同质化产品的出现，市场

的成熟让行业的秘密不再是秘密，一种产品做得很成功，马上就会出现跟风者，他们的产品并不比原有产品差，甚至会比之前的更好。产品越来越类似，进而失去竞争优势。奶茶行业也是如此，甚至比其他行业表现的更为突出。因为奶茶店的制作过程基本上都是开放的，消费者能清楚地看到奶茶的制作，如果有心人仔细观察，那奶茶的调制对他来说是没有秘密可言的。因此，这就使得奶茶必须得不停地更新换代。在原来开店时，我们店的奶茶一直在不断推陈出新，发现新口味、新产品。每年至少有四次新品推出，始终走在产品潮流前列。

二、合肥奶茶市场的消费者分析

(一)消费者对奶茶需求的状况及变化趋势

合肥属于一个比较安逸，舒适的居住地，生活方式比较休闲，朋友之间的关系也非常融洽。因此，用于个人休闲*的产品如小吃，饮品等就有很大的需求。而合肥人也愿意去花这些钱过个比较舒适的日子，所以奶茶店选在合肥高校附近。

目前市场中的奶茶有好几百种，奶茶的热销产品有：珍珠奶茶，布丁奶茶，红豆奶茶，西米露奶茶，草莓奶茶，巧克力奶茶等等。随着生活水平的提高，从传统的品种慢慢研发出新型的品种满足当代人的需要。例如，养乐多系列，柠檬系列等慢慢的出现在奶茶店中，在未来新鲜的水果饮品占据市场的可能*比较大。

(二)消费群的范围及其购买特点

奶茶的主要消费群体是以年轻人为主，男女都有，但主要是以女*居多。例如：学生，老师等职业的人群。奶茶只是普通的消费，一般收入的人群都能够购买，购买力充足，不会由于价格的原因而受到限制。对于奶茶一般在18-35岁之间的人购买的次数居多，一般一星期会有1-2次的次数，尤其是年轻女

。

奶茶的目标消费群体可以考虑分成两类：一类是16-30岁的年轻人；一类是31-50岁的中青年。这两类人的购买能力是不同的，年轻人在一星期里会购买多次但中青年可能一星期里不会购买。这时就要针对可能购买的人进行活动，例如可以考虑用同一品牌不同的品类或两个不同的品牌分别针对这两个不同细分市场的目标消费群体，刺激消费者购买。这样做的目的是使潜在的消费者也加入到购买的行列。年轻人对于品牌的追求并没那么的强烈，如若商品的质量，口碑好，都会吸引年轻人的购买，不会忠于一个品牌，这样就对新的品牌创造了条件，与一些强势品牌能够不正面冲突，可以创出新的群体。

的消费者会选择6-7元的奶茶，1%的消费者会选8元及以上的奶茶。这就说明奶茶的高价位不适合太多，应少量设立。

(三) 消费群对需求的变化

奶茶店市场调研报告篇二

奶茶发源于我国台湾省，如今已遍布全球，是休闲饮品的主流之一，深受消费者欢迎，在许多地区市场，远远超过众多世界著名品牌饮料。现在琳琅满目的饮品货架上，奶茶类产品占据了很大一部分市场份额。既有茶的清香，又有牛奶的营养，奶茶以其香浓美味的口感，赢得了众多消费者、特别是年轻一代的好感。相比于传统的碳酸饮品、果汁类饮品，奶茶类饮品*年来发展势头迅猛，但是同时也现实的表现了奶茶界激烈的竞争。

1、立顿产品的由来及现有状态（产品简介）：

从目前的奶茶市场来看，“立顿”——归于联合利华旗下，是全球最大的茶叶品牌。它既是茶叶专家的代表，又象征了

一种国际的、时尚的、都市化的生活。100多年来，立顿始终保持着历代相传的优良品质和芳香美味，而立顿奶茶也很好地继承了这一点。在短短5年之后，立顿就在*百家商城系列调查中获得茶包销售额第一、市场占有率第一的成绩。

主要为年龄在15—30岁的年轻人尤其是女性。

由于女性占奶茶消费群的%，所以年轻女性是奶茶的重度消费群，所以对年轻女性的消费心理再作深度剖析。

15—30岁的女性：消费者的自我概念或自我形象一致是影响购买动机的重要因素，自我形象/产品形象一致构成了女性消费者消费的第一动机。

（1）女性的变身动向。希望生活多样化。希望尝试不同的生活方式。希望改变身份。希望经历各种体验。立顿杯装奶茶给女性带来了一种新的体验。

（2）女性的挑战动向。希望冒险。希望向某些事物挑战。一些标新立异的商品、服务正是顺应女性这种想突破被约束的现实而产生的。立顿奶茶的方便杯、高纤椰果正合女性喜欢标新立异的心理特点。

（3）女性的自立动向。希望在经济和精神方面都能自立。表现女性自立和强调自我意识的商品更能博得她们的欢心。

（4）女性的即时动向。希望节时、方便。例如，使用速食食品的情形增加了。既能照顾家人，又节省自己时间的有效办法，就是利用省时的商品。

优点：立顿以其明亮的色彩向世界传递它的宗旨—光明，活力和自然美好的乐趣。立顿奶茶得益于其产品形态的创新，以经典对抗流行，以文化底蕴对抗速食文化，根据不同国家的市场特点，推出不同的新产品。在*市场，当奶茶受到消费

者初步认同后，立顿立刻推出了全新的立顿奶茶香浓口味：口感香浓原味、纯正幼滑；立顿奶茶清新怡神口味：口感清新怡神、自然清香；立顿奶茶金装倍醇口味，金装倍醇、口感双倍幼滑。

缺点：没新意、很呆板。

香飘飘奶茶：在外观上着手。它的杯子相对其他奶茶品牌的要大一些，量显得更足、更加实惠；纸杯用纸考究，外观精美，有档次感。一般奶茶品牌都是将吸管随便一折就放入杯子里，而香飘飘则想得更周到，它们特别定制了双节组合式的吸管，*时是短短的两节，用时只要插在一起就变长了，可以方便地放入杯中。使得其在几年内从销售额不足500万元的品种到现在4亿元的优秀成绩，成为了奶茶饮品界的领军人物。

奶茶店市场调研报告篇三

一、调查背景

奶茶是现代青年备受欢迎的饮料，它的市场范围不断的在扩大，而大学生作为青年的代表群体，他们对于奶茶的喜好程度具体情况如何呢？在大学这一小型社会里，奶茶店可以获得的利润有多少呢？为了解决以下问题：

- 1、该大学现在有多少家奶茶店？其市场销售如何？
- 2、该大学学生可以接受的奶茶店价格是多少？
- 3、市场上各品种奶茶的价格是多少？和学生接受的价格相差多少？
- 4、若在该校新开奶茶店，什么才是学生最关心的问题？

我们需要进行一项探测性研究，在进一步明确调查设计的目

的。

二、调查目的为详细了解在大学里开奶茶店的市场情况，特撰写次市场调查策划书

- 1、了解现有市场上奶茶的价格
- 2、全面调查该大学学生对于奶茶的喜爱程度以及购买欲望，学生的购买能力。
- 3、确定大学生心中的奶茶价格定位
- 4、了解该大学现有奶茶店的销售价格、销售量及销售群体。
- 5、了解大学生所钟爱的奶茶品种及市场上的奶茶品牌。

三、确定调查对象

调查对象为长沙理工大学云塘校区学生，由于该大学学生人数太多，此次调查决定采用分类随即抽样法，具体调查方法是：将大学生分为男生和女生，再按男女生比例抽出总数为100名学生，该大学男女生比例大约为7：3，则最后抽出70名男生和30名女生。

四、调研方法

- 1、学校南门所有的奶茶店的走访和调研。
- 2、与部分奶茶店老板和工作人员的访谈。
- 3、与部分消费者的访谈和问卷调查。

奶茶店市场调研报告篇四

组长：靳郑波

经过我们小组几天以来的调查，整理总结得出以下结论：对于店内员工的询问了解一下情况：1. 店内销量最好的是珍珠奶茶。2. 店内销量最好的饮品价位在6-7元。3. 店内员工对于工作环境比较满意。

对于消费者群体的询问得出以下结论：

我们一共调查了60位顾客，其中在环境这个问题上有83%的顾客认为很好，10%的顾客认为一般，7%的顾客认为不好。

关于店里存在的问题，有67%的顾客认为排队等的时间太长了，10%的顾客认为价格有点贵，7%的顾客任务应该把店铺前面的玻璃摘掉，感觉不舒服，16%的顾客认为没座位。

关于选择coco奶茶店的原因，20%的顾客认为味道好，13%的顾客认为方便，67%的顾客认为既方便味道也好。

关于店里服务态度的问题上，95%的顾客认为很好，5%的顾客认为还行。

奶茶店市场调研报告篇五

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后的选择，当奶茶不再只是作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，致力于打造全新的饮品形态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

二、实习人员：

三、实习对象：

四、实习时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

五、实习目的：

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行实习分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

六、实习方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

七、实习内容：

- 1、奶茶店销售现状实习
- 2、奶茶店销售环境实习
- 3、消费者对奶茶或奶茶店的相关看法实习
- 4、奶茶店投资分析实习

八、实施过程及各成员分工

(组长)：策划活动进程及活动任务分工，定期召集成员讨论研究，并将各成员的获得的数据资料汇总分析，制作成型实习报告。

(组员)：搜集实习问卷和实习报告的格式及内容方面的有关资料，并结合实际情况引入格式。

其他组员：主要负责宣传方面的内容，如门面、宣传方式等方面的实习。并实习各项物品的市场价格，统计分析销售收入问题。

其他组员：负责实习问卷填报和统计的实施及对店主进行访谈，并对奶茶店的相关情况进行实习。

其他组员：对奶茶店物品准备及投资情况做了相关统计，通过观察法对其销售现状实习。

九、实习结果与分析

(一)销售现状

1、经营模式：即产即销型。

优点：保证产品质量，博得顾客好感与放心，减少浪费。

缺点：效率低。

2、销售方面的分析：

优点：

(1)该奶茶店是避风塘连锁机构，属知名品牌，具有较强的品牌效应。

(2)该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够10杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

(3)店老板雇佣在校学生做钟点工，为学生提供实践机会，提高学生的实践能力，间接拉动产品销售。

不足：

(1)产品虽是，但是，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者，胜过其他店铺。

(2)价格方面：与其他奶茶店的价格相同，顾客没有理由必须选择此家奶茶店。(小杯2元，大杯3元)

(3)宣传方面：本店虽然推出特色的莲子粥，但是鲜有人买，而且很多消费者因盛放莲子粥的怪异容器而退避三舍，更不用说走近消费。另外，本店的门面太小、不够鲜亮，不能吸引消费人群，甚至很多人都不知道有此家店铺。除积分卡外无其他优惠方式。

(4)奶茶喝到最后，剩下的沉降的部分(如珍珠、椰果等)不能饮用干净，造成了不必要的浪费，一份的量微不足道，但是大量的浪费，着实会造成资金的流失。

(二)销售环境

1、店址分析：地理位置不佳，位于美食街的西侧角落，有很多的人不会注意到该处店铺，为自己的经营销售带来不便。但是在供电供水方面还算没有困难。

2、店面实用面积：大约4平方米，与其他一些店铺相比展露出明显的不足。经营店铺较小导致顾客不能坐下歇息，无法坐下品尝产品，最终不能很好的品尝该产品，只是匆匆喝掉作罢，为自己以后的销售堵上了后路。

3、竞争者分析：在美食街和学校周围有很多类似奶茶店，与其他店铺相比，该店没有特别突出的地方，而且门面面积和销售品种单一，导致更没有太大的竞争力，因此，如我们所见，该店销售状况明显不如别家。

4、宣传方面：该店铺门面较小，宣传牌示也是很小的，不能引起消费者的注意，着实是一个缺点。在我国传统节日或西方节日时没有做出相关的宣传(如：在情人节来到时，悬挂类似“将你的他/她一起捧在手心吧!”的牌示)来增加自己的销量。装修不够精美，让人没有想回头的感觉。

5、店内情况分析：店内卫生状况一般，很多原料摆放杂乱；制作奶茶时，工作人员一般是背对消费者在后面制作，制作过程不公开，并且自己店面在此时也很容易被盗；店内的莲子粥容器太大，为本来就不大的店面又增加了些许压力；店员着装不统一，不能体现品牌特色。

(三) 实习问卷(见附件)结果及分析

1、对于饮品价格的接受程度

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度，实习显示，无论个人生活费的高低，总体有的人能够接受每份2-3元的价位，这也是现在山科周围奶茶店饮品的普遍价格，而在3-5元这一相对较高的价位区间，女生的接受比例为21%较高于男生的，可见在对于较高价位饮品的支付意向上面女生会比男生积极，而在对于5元以上价位的饮品则都只有不到1成的人愿意购买，由此可见，在奶茶店饮品营销宣传方面价格战绝不是商家的首选，消费者对于价格并不敏感，只是维持在一般水平。

2、消费者最在意奶茶店各要素分析

在消费者最在意奶茶店那一要素方面，实习显示饮品口味好品种多得到了的支持率，其次是位置较近则有的支持率，接着是服务周到、店铺环境好以及价格便宜，通过数据我们不难发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味及种类，同时地理位置也是影响消费者进行购买的因素，这也体现出一个成功的奶茶店既要有优越的地理位置保障客流量，也要有良好的商品品质从而吸引顾客，使其下次再来购买，形成

稳定的客户基础。

另一方面，良好的服务以及店铺环境是消费者产生持续消费并形成品牌忠诚的有利条件。同时，我们也发现，价格始终不会是一个饮品消费者首先要考虑的因素，也不是决定性因素。

实习前言

我在连xx市xx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xxx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xx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。

实习目的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。

实习时间

20xx年x月x至20xx年x月x日

实习地点

xx市万达广场xx奶茶店

实习内容

xx奶茶店主要经营各种口味奶茶、珍珠奶茶、鲜榨果汁、烧仙草、刨冰、绵绵冰、紫米粥等系列热饮、冷饮，属于加盟店性质，其调制的饮料口味老少皆宜，同时也赢得了大部分青年男女的喜爱。我的实习工作内容是关于奶茶的全部内容，包括制作奶茶，各种甜品、冰粥系列。实习的内容分为二个阶段：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。第二阶段：奶茶制作阶段。

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，但是很具有挑战性，我很喜欢。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。

实习过程

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，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。

实习总结

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讲，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，不管在何种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问。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，吃一蛰长一智。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。