

奶茶社团工作总结共5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/218842.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

奶茶社团工作总结1

进入奶茶店，也是即将要度过这一周里，回顾在这段日子的工作，我也是体验到作为一名服务人员，要去做好工作并不是那么的简单，同时我也是在这份工作里头看到了自己的成长，看到了自己的努力，付出了，也是收获了很多。工作的过程之中，我也是意识到，做好服务，除了熟悉奶茶店的工作流程，知道怎么装杯，清楚自己的产品，其实和客户的沟通也是非常重要，并不是那么的简单，看到同事们顺畅的和客户沟通，或者一些有顾虑的客户最后也是下单，我也是清楚，这服务不容易去做好的，但我也是希望自己能做得更顺利，积极的学习之余，我也是尽责的做好我的工作，和客户交流的时候也是特别的诚恳，表达我的善意和微笑的去面对，客户一些犹豫的，我也是利用同事教我的一些技巧去做好应答，跟客户确认好要购买的产品。这一周下来，自己熟悉了，也是做好了工作，我和同事之间的差距也是缩小了不少，同时自己也是感受到，自己经验的积累，也是能更从容的去面对客户的问题，去帮忙解决，处理好，从而把工作做得更好一些。而今要转正了，我也是特别的感谢在这期间同事们给予我无私的指导，教了我很多，同时也是让我看到在奶茶店的工作，是如此的温馨，大家都是团结在一起，只是为了做好这份工作，我也是会继续的努力，去尽可能的做的更出色。

奶茶社团工作总结2

我们本次奶茶店的调研基本结束了，在调研中我感受颇多。这次奶茶店的调研是一个让我从害怕到担心，再从担心到冲满成就感的过程。第一次接手课题，课题调研一听名字就知道这需要做调查，不仅麻烦，而且需要与不认识的人去沟通，并且要在没有任何利益驱使的情况下让一个素未谋面的人帮我完成一项任务，可能这是现在一般大学生的一个通病，觉得有些开不了口，所以有些害怕。但是我没有因为害怕而就不做这项任务了，毕竟它是拓展素质，锻炼自己的一次机会，所以我积极主动参加了本次调研活动。经过前期的充分准备，我们完成了市场查问卷等一系列零散杂乱的工作，此时有了少许的成就感。

在前期准备工作中，我认识到了课题调研的意义所在，奶茶店实地调研再一次的让我领悟到了目标的重要性。做一件事情首先要有其目的或目标，就像市场调查一样，调查是为了什么，也不能盲目前进，到头来功亏一篑。目的是我们的前进方向，就像每个人的梦想一样，引导着我们去寻找另一片天空。这种灯塔似的东西，干什么都不能少。

有了目标，就是我们为实现这个目标而设定的种种计划。计划就比较伤脑筋了，需要我们考虑问题周全而且要深入，我们事先做了计划，调研时依计行事。在调研过程中不断对我们的计划作出

补充，尽可能的完善，这些都是要自己亲身经历后才会明白。

在这次的市场调研中，我第一次感到真正投身到社会工作的感觉。第一次真真正正看到社会的一些层面，当与随机抽样的人做问卷调查的时候，我一次次被他们拒绝，甚至遭遇他们的冷嘲，这对于一个在父母呵护下长大的我来说确实是一个比较大的挑战。在这样的情况下，我并没有与他们反驳吵架；反而让我学习被别人拒绝的感受，学习更深的忍耐。同时，我感觉我自己人际沟通交流方面还需要继续加强；这次市场调研，使我懂得了如何跟陌生人交流、跟拒绝向你交流信息的人获取想要得到的调研信息。另外，我还学到了很多书本上没有的东西，有很多有趣、有用知识让我产生强烈的兴趣；促使我更进一步的学习，我相信我在以后的学习生活中会学到更多的知识来充实自己。

本次的课题调研与课题撰写，让我深刻的感受到了团队协作的重要性。我们时常交流，做到了及时发现问题及时处理，在调研的开始就说明了问题的重要性，明确责任，分工合作，为了共同的目标而努力，互相帮助互相理解，最终才完成了这项艰巨的任务。此次调研，更重要的是其中学到了不少的东西，而这些又是书本上无法给予我们的，在社会这片大海里，时常要我们拿块小棉花去吸吸水，保持身体的水分才不会出现身体不适，而被淘汰掉。

进取永恒带我希望。

奶茶社团工作总结3

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水当当奶茶店，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多月，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，怎么点单和一些基本功，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：

>一、我知道了社会需要的是有实干的人，而不是高傲的人

“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，在水上当奶茶店工作的前期，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。

>二、我学会了如何与不同人物交流

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，_，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。

>三、认识来源于实践

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，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。实践的不断发展和提高，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对实践具有指导作用。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。

>四、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的的时候，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！

>五、管理的重要性

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！

>六、看破！放下！

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。

奶茶社团工作总结4

今年是我进入大学的第一年，这个暑期也是我进入大学后的第一个暑假，为了让这个假期不再空调房里慵懒的度过，我决定进入了一家奶茶店做兼职——茶邦尼。

这是一家来自台湾的连锁奶茶店，就像他的名字一样，茶邦尼，茶帮您，它在服务上要求甚是严格，而我个人是一个在行为上较为懒散的人，所以一开始我觉得自己是坚持不了多少天的，可是感觉终归是感觉，现实总是不可预测的，也许是在同事行为的影响下，也许是在同事言语的指导下，也许是在领导亲身示范之下，不知不觉中我在改变，这些改变是微妙的，但它对我的影响却是终生的。

我是一个性格较为内向的人，主动去和别人打交道的情况，极少，简而言之就是不善言辞，我自知这对我以后是极为不好的，但一直没有什么机会去锻炼，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会，一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，而且总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫，然而慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，你学会了坚持增强了耐力，难道不是吗？我总是这样问自己。无论是发传单还是做试饮，如果别人想要他就会去拿，如果不想要就不拿，而我只需要就那样站这就好，一开始我总是这样简单的认为，后来我才知道这些事看起来简单，其实也是有学问在里面的，如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边观察，观察什么？观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣，观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留，同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格，当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多。

在茶邦尼工作的时间很短，虽然只有短短的十几天的社会实践但让我受益匪浅，在那里我认识了很多朋友，交到很多朋友，不仅学会了如何做奶茶，更重要的是让我学会了如何才能生存，在这个竞争激烈的社会。感谢你让我这个寒假没有虚度，感谢你让我学会了许许多多，我会记住在那里的每一寸地方，哪里四处飘散的奶香，还有在那里的人和事。

谢谢你，茶邦尼，虽然在深圳这个地方你正像一个新生的婴儿一样在成长，但我相信你的品质和服务，定能在这里蓬勃发展，对这个城市还很陌生的我也如同新生的婴儿一般，我会同你一样坚强的在这里不断成长。

奶茶社团工作总结5

一、实习背景

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唯一的选择，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。

众所周知，奶茶成本低廉，但是喜欢奶茶的大学生却还那么多，那么到底奶茶店以何种元素能最大化的吸引学生眼球？日趋红海的奶茶市场又是否能迎来新的一片蓝海？新的奶茶市场龙头企业又会花落谁家？

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__x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__x奶茶店的有关情况简介：

__x奶茶店隶属于__x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：20__年__月__日——20__年__月__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__x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)产品虽是名牌，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这家店铺。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偷;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要素，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。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发