# 甜品店自查情况范文(精选15篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-06-06

*甜品店自查情况范文 第一篇一、保修方面的业绩服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年\_\_公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政...*

**甜品店自查情况范文 第一篇**

一、保修方面的业绩

服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年\_\_公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润化，从而提升个人工资水平。

二、灵活处理备件工作

克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗!

三、机遇和挑战

今年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。汽车市场迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。沉思回顾，一年来的工作使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

明年的要工作中需要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。

**甜品店自查情况范文 第二篇**

本次调查共发出50份问卷，收回48份，作废两份。说明大家都认真的去关注过这一问题。下面针对本次的调查做详尽分析：

>一、对周边蛋糕店消费市场的调查分析

对于学院蛋糕店来说，就近的竞争者有沙塘跟师专，然而在我们问卷中的问题2，大多数同学选择的是沙塘。是什么原因导致这种情况的出现呢？经过我们小组的分析得出结论：因为蛋糕店也卖水果等其他杂货小吃，多数同学是不知道学院蛋糕店还专门做生日蛋糕。这说明蛋糕店本身的宣传力度不够，如果学院的蛋糕店能够专门把蛋糕尺寸、图文样式放出来，利用学院广播、海报等方式进行宣传，这样的话想必学院的蛋糕店以后的发展空间将是很大的。

>二、需求量分析

从数据方面看，多数同学去蛋糕店的原因是节日庆祝或早餐需要，而同学们对蛋糕口味和品种的要求也很广泛。例如：巧克力蛋糕最受同学们的亲睐，其次是水果蛋糕，然而也有同学们自己推荐的栗子蛋糕。当然，更多的是对该口味价格的要求，价格适中才合适学生的消费。

>三、竞争状况分析

蛋糕店总体市场分析：蛋糕市场作为整个市场环境中的一条分支，有着极其重要的作用。随着人们生活水平的提高，越来越多的人更注重生活品质的提升，面包糕点类食品已成为人们日常生活中必不可少的食品。蛋糕市场一般可分为三类，一类是针对中高档消费层次的；一类是针对大众化消费的；还有一类则是纯粹的“夫妻店”，小作坊式的。

随着蛋糕企业的日益增多，市场竞争环境的日益激烈，如何提高企业竞争力成为问题的关键。市场之争，提高产品数量其实就是提高市场占有率，尽管蛋糕

企业已经很多了，但任然有企业在前赴后继的发展中；价格之争，通过各家蛋糕面点企业的不断打压价格，使得价格一低再低，无利润可言。这就导致了蛋糕市场的恶性循环竞争。

上面提到过，与学院蛋糕店竞争的有沙塘跟师专，下面对竞争对手进行分析：沙塘：店面装潢华丽、样式多、价格相对比较低，属于大众消费食品店。师专：属大众消费品，通常以白色为主，价格合适。

相对于师专、沙塘来说，学院蛋糕店样式少、流于俗套。校园宣传力度不够。从问卷也可以看出来，同学们对于蛋糕店举办活动、积分卡、送小礼品都是很感兴趣了。如果学院蛋糕店能够在这些方面下手的话，在加强宣传的同时也可以提高自身的.经营利润。

>四、影响蛋糕店消费的宏观环境分析

学院蛋糕店经营的主要对象以学校师生为主：

“快乐搜索者”（学生）喜欢一切新鲜、刺激、时髦和有趣的事物。

“新文化一族”（教职工）接受过良好教育，注重生活品味，乐于接受新思想和新知识。

>五、SWOT分析

优势：

1、有DIY（亲自动手）制作，吸引新顾客：

2、通过会员积分卡，巩固新老顾客；

3、在校园里有自己的店铺，能够利用就近原则，方便顾客；

4、可以送货上门。

5、本店提供各种西式甜点、饮品（奶茶、咖啡、茶），顾客可以到本店中享受放松心情。

1、校园的蛋糕店知名度不高，宣传不到位；

2、校园蛋糕店的糕点与专业的蛋糕店的有点差距；

3、校园蛋糕店的铺面不够宽敞。

1、在本校内，只有独自一家蛋糕店；

2、在本店消费，可以付现金，也可以刷饭卡，送货上门是货到付款；

>六、总结

市场潜力

目前进行蛋糕DIY的店还非常的少，作为新兴的行业，还有比较大的需求空间。

风险提示

要时时创新，如果个普通的蛋糕店区别不大，那么就不具有吸引力了。

**甜品店自查情况范文 第三篇**

20xx年年初，我在xx专营店进行维修实习活动。在这一年的实习时间里，我对汽车4S店的整车销售、售后服务、维修、信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

这家店不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技术人员，而且从国内、外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、ATF自动循环清洗等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

在这一年的实习中，我对汽车的保养以及保养的必要性有了深刻的理解。

汽车保养是很重要的，买了一辆新车，首先要懂得如何保养。汽车保养需要做的几项工作：

1、清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

2、检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和U形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

3、发动机油的更换。发动机机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐。若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般5000公里换一次机油。

4、汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。

然而，给我印象最深的不单单是专业的实习，还包括实习的一些体会。

实习和正常上班没有什么两样。如果实习时就没有方向，那么，以后工作了，想找到方向就可能会走弯路。还有，对于许多同学来说，先就业再择业是最好的。毕竟自己在学校里接触社会少，专业实际操作和运用能力与实际工作要求还是有一定的差距。不要一开始就想着自己要找到一份好工作，自己专业内的工作，自己喜欢的工作，这样是不够切合实际的。

虽然我在这家公司实习的时间不长也不短，但是我在这家公司却学到了很多我们想学习到的知识，使我对汽车行业有了更进一步的了解。我深知自己在学校学到的东西很有限，还有很多知识是我不知道的。在实习期间我认真跟师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我吃苦耐劳的精神，认真了解车身的构造。完成了汽车有关零部件拆装的目的，达到了实习的要求，也使我在企业里，了解到了企业文化和企业管理体制。使我不仅在自己的专业有了突破，也使我学习到关于企业管理方面的知识。总的来说，我成功的完成了这次实习，为我以后的工作道路起着很重要的作用。

**甜品店自查情况范文 第四篇**

大家好，我是神奇甜品店的店长，我卖的可不是一般的甜品，而是神奇甜品，可以带给你不一般的神奇感受。

我的甜品店就开在高\_路大都荟旁边，开店的第一天，我正在清扫灰尘，只见一位又胖又丑的女士怯生生地朝店里张望。“女士，请问您有什么需要？”“我想要一份变瘦甜品外加一份美丽冰淇淋，谢谢！”女士低着头小声地说。“好嘞，您稍等，我让后厨马上给您做。”

十分钟过后，我端着甜品微笑着走到女士身边：“您的变瘦甜品和美丽冰淇淋已经做好了，请慢用。”“谢谢！”女士激动地说。

十几分钟过后，女士吃完了甜品，迫不及待地走到店门口的镜子前，“天呐！我居然这么苗条这么美太，不可思议了！”她拉着我的手，激动的都快哭出来了！

不久，我们店的生意越来越火。神奇的甜品把人们变成了心中的模样。

**甜品店自查情况范文 第五篇**

>1.调研目的

深入了解奶茶行业，为投资者进入奶茶行业、加盟、代理、直营一个好的奶茶品牌提供数据参考。

>2.市场概述

行业背景

奶茶行业正处于一个高利润行业，市场价格在6-12元一杯的奶茶，原料成本仅为1-2元。奶茶饮品市场，在未来长期投资里是具备刚需的优势，不会衰退，也不会被其他行业取代，饮品行业可以依附任何一个行业而完美搭配，如何脱颖而出，才是存活的基准。

然而在20xx年，奶茶行业格局是“一半冰河一半是火焰”，这主要是因为：

1）奶茶行业用户结构单一、消费频次低带来发展阻力。根据36氪研究院联合奈雪的茶发布的《20xx新式茶饮消费白皮书》显示，新式茶饮虽然广受年轻人欢迎，但在年轻的主要消费群体中，女性占比高达7成，并且在不同年龄层，女性消费者占比均远远领先于男性。此外，消费者月均购茶杯数集中在5杯~14杯区间，占比高达83%；月均消费15杯及以上的用户，仅占11%。

2）品牌之间缺少竞争门坎，谁都可以加盟、代理、创造新的奶茶品牌，而消费者对单一品牌忠诚度低。餐饮行业征服消费者的一大必杀技在于口味，而口味却无法形成垄断。因此，消费者会因为一个品牌的口感适合自而做出选择，却很难因为一个品牌有自己喜欢的口味而一直选择该品牌。

回过头来看长沙奶茶市场，各种奶茶品牌同样层出不穷，比如大家熟知的茶颜悦色、Coco、一点点、书亦烧仙草等等，竞争同样也是很激烈。但比较明显的特征是：“茶颜悦色”有一家独大的`趋势，另外三个力争二、三、四排名。

行业发展现状

市场规模

长沙奶茶市场，目前已知的主打品牌有：茶颜悦色、书亦烧仙草、一点点、Coco、鹿角巷等。

以下是各奶茶品牌在长沙各区域的分布情况：

1）茶颜悦色

2）书亦烧仙草

3）一点点

4）Coco

5）鹿角巷

以下是在长沙-影响力排名前五的奶茶品牌：

盈利情况

1）一杯奶茶的盈利情况

有风格的品牌奶茶店基本在12-16元、有的在20-25元之间。而且奶茶店售卖的奶茶其实并不是牛奶+茶冲泡，而是用味道更香浓的奶精。这样的一杯奶茶的成本组成包括杯子、吸管、封口膜、奶精、茶叶、糖水、人工费用以及店面费用。

按照中档奶茶店的规格来计算，一杯奶茶的杯子、吸管、封口膜价格应该在元以下，而制作奶茶主要的原料：奶精、茶叶、糖水价格在1元以下。人工费用以及店面费用等等按每杯元算，那么一杯奶茶的成本是3元左右。据估算，市面上的奶茶成本80%不会超过元。

这样来计算的话，奶茶盈利空间地非常大。

2）奶茶店盈利模式

对于小型奶茶店来说，开在一个5000人社区的奶茶店，一天营业额在500-20\_之间是正常的（例：岳麓区华兰路可可奶茶）;开在商业街的奶茶店，因为人流量更多，地处商圈，所以一天营业额在1500-5000元之间是正常的（例：步步高王府井）；如果开在大型物流中心、交通运输中心等人流集中的地方，日营业额在3000元左右是很正常的（例：万家丽广场）。

用户规模

1）以万为单位的年轻人，

2）年龄：主要为：18~30.

3）用户群体：主要由上班族、白领、女性、大学生、中学生。

下面是长沙各行政区重点商圈的用户体量介绍：

>3.产品分析

茶颜悦色

1）品牌介绍

茶颜悦色是国内首家以中国风名族风为卖点的新型鲜茶店，品牌成立于20\_年，总部设在长沙最为繁华的地段“黄兴步行街”，总部是以研发、生产、销售为一体的门店，不断向顾客推出独特、精致、新颖、绿色的鲜茶产品，为消费者创造高品质的休闲空间，努力打造独特绿色的鲜茶第一品牌。

2）主打产品

声声乌龙、纤纤马卡龙、抹茶葡提、幽兰拿铁等。

3）消费群体

上班族、白领、女性，年龄主要在15~35周岁。

4）盈利模式

盈利的前置条件：店铺装修有新意、奶茶口感要出众。

A、O2O线上线下销售

线下销售时，会给予推荐某某茶半价等营销活动。

**甜品店自查情况范文 第六篇**

1. 各种情谊的最好选择。

2. 蛋糕领鲜，品质优选。

3. 蛋糕会说话，不信你咬他。

4. 吃在嘴里，甜在心里。

5. 尝在口中，甜在心里。

6. 最懂你的蛋糕店，香道劲浓好滋味。

7. 挚爱私享，甜蜜时光。

8. 质量给力，事半功倍。

9. 怎么表达，都能称职。

10. 由口触动，甜于心中。

11. 用年轮陪伴您的美味佳肴。

12. 用蛋糕传达情意。

13. 用“心”制作每一份甜蜜!

14. 以和为贵，活(和)出精彩!

15. 一生挚爱，私享奢华。

16. 享受美味，糕糕兴兴。

17. 香甜在口，松软在手。

18. 喜乐三义和，蛋糕“心”制作。

19. 物美价廉，不妨一尝。

20. 无尽奢华，时光挚爱。

21. 无尽奢华，时光挚爱。

**甜品店自查情况范文 第七篇**

随着现代社会的发展，生活节奏变快，生活方式发着改变。人们从温饱的现状逐渐演变成享受的现状，对自己的健康问题也越来越重视起来。也越来越学会了生活。也有了一定的要求。据本次调查显示，人们对于甜品的需求更加强烈。然而，目前国内这个市场对于这一项却还处于空白的地位。虽然有些糖水之类的东西，却远无法满足人们多层次的新的需求。我们不难看出，这行业将来的发展空间是多么的有前途。

调查目的;了解甜品的售价；了解学生对甜品的需求； 了解甜品在中国的市场 。

调查结果;通过调查发现，大部分的学生喜欢在环境优雅宁静的地方吃甜品，价格在10至20元之间，大部分女生比较喜欢吃，尤其是蛋糕之类的甜品。但是爱美的女生为了保持好身材压抑着自己的爱好。常常是远观不敢行动，把这些诱的人甜品拒之门外。男生却是觉得在哪坐着没意思，还不如在寝室呆着。

调查之后的建议;一要有一个良好的环境。二男生都喜欢看些篮球足球之类的比赛，可以在店内放放视频，供他们观赏。三可以加强宣传手段，可以设计一种独特的宣传单，上面各种优惠介绍一下，在把种类以及价格罗列一下，以达到一目了然的效果。多设计一些节目，吸引顾客。在种类上多花一些心思，不光要好吃造型也的美观，叫人有种舍不得吃的感觉。四对一些怕胖的女生要专门为她们设计一款属于她们的甜点五适当的在加人一些小礼品的赠送。六增加一项送货上门，服务要好，要服从顾客是上帝的宗旨。这才是学生们需要的甜品店。这才是现代人们的甜品生活。

所以说要在学院开个甜品店不非易事，它需要我们得耐心与创新，诚信与效率等等，缺一不可。

拓展阅读：开甜品店创业可以让我们学到什么

开甜品店创业能丰富人生的阅历，这是众所周知的。对于创业成功的人来说，他们的人生观和世界观都是与常人不一样的。他们的生活能更加体现人生的价值，下面，为您分析一下到底开甜品店创业可以让我们学到什么呢？

一、认定一个目标。决不能小猫钓鱼，什么都好什么都做，而致什么都失败。

二、面对你选定的项目。不回避，不逃避，不放弃。

三、掌控它。将已经拿到手的项目，掌握在你的手中，把握它、控制它，操作它，运行它。

四、分析它研究它。将它的每一部每条每一块，都弄清楚搞明白。

五、向顾客学习。创业就是服务顾客，顾客是最好的老师，他们的需要正是我们的工作。

六、向对手学习。当我们一无所知时，对手却全局在握，细节在胸，它们所做的就是正确的。

七、向实践学习。将学习来的马上用于实践，在实践中检验，在实践中验证，在实践中弄懂，弄通，做踏实。

八、向自己学习。在实践中每做一次都会有一次深浅不同的经历，每做成一次都是一次经验，每失败一次都是一次教训，我们就避开失败，用做成功的方法继续。

九、总结。将每一次成功，每一次失败形成方法，上升到理

论。它们就会成为铺路石，一寸一寸地延伸我们前行的路。

十、稳定。不急于扩大，而是让现在做的事，成百成千次地重复，做到万无一失，稳定扎根。

十一、创新。扎根稳定之后，事情基本上掌控了，就需要面对顾客的不同要求，试验性地一点一滴地加减增删，做出自己特色来。

创业的路还很长很长，让我们学到的也将更多更多。只有一次次的客户困难，只有一次次的突破自我，才有可能让自己的人生与众不同。

**甜品店自查情况范文 第八篇**

砂石料场调查报告

>一、市场分析

>1.近年来石河子建筑业、工业项目、市政建设规模比较大。

>2.市内现有12家商混站，每一个站，年用量都在25-30万方的用量，今年要新建3家商混站。

>3.市政道路，两个开发区的道路，商业开发，保障性住房等。

>4.工业项目有，火电、水电、大型煤化工等相继开工。 政府对资源市场的规范管理，不准无证开采，所以沙石料生产量不大，市场需求量大，前景较好。

>二、生产线的投资

>1.生产线主要根据地段。（好地段就是有戈壁料、投入生产线成本就低）

>2.按投资高的算，日产在1000方设计，设备投入在80-85万，（挖掘机、铲车除外，可以租用），加上基础、生产用房，电路架设、生产用水等，总投入150万左右可以正常生产。

**甜品店自查情况范文 第九篇**

>调查目的

（1）了解商家何时、为何来此经营

（2）了解经营者的经营方式和奶茶店的现状；

（3）综合分析消费者和经营者提供的信息，了解市场经济形成的原因。

>调查对象

奶茶店店员

2.学校学生

>调查方式

1.随机询问

2.实体店探访

>调查时间

xxx年11月15日

>调查内容

1.请问你们什么时候来这里开店的呢？

答：今年6月装修营业的。

2.请问你们为什么会想着来尧山校区开奶茶店呢？

答：随着生活节奏的加快，方便简单快捷的食品受到越来越多消费者的追捧。奶茶遍布各地，消费者在任何地方都能够买得到。同时奶茶较其他食品（泡面等）更为方便，即买即饮，不管是在办公室里，教室，宿舍，还是去教室的路上，同学们都可以随时饮用，节省消费者的时间。由于学习工作的压力，一些消费者没有时间选择或者购买自己的早餐或是午餐晚餐，奶茶随点随饮，为消费者带去了诸多方便。

同时，随着经济的发展，人们对生活的质量越来越高，美味，营养，天然，健康，成为消费者对奶茶的新要求。其次，同学生活学习相对于初中高中自由的情况下，有空约上三两朋友一起点上两杯，聊天谈心。或者相约在奶茶店，玩玩游戏纸牌，谈谈工作计划或者生活趣事等等，让奶茶店成为课后放松写意的好去处。

再者，在消费方式上，大多数消费者以少量，零星，随机购买为主，习惯于即买即饮的消费者占大部分，经常购买和批量购买的比例及较小，此外，休闲消费成为消费者购买奶茶的一个新特点。

自从桂电搬迁进来，带来了大量的学生，由广大的客户资源。而且这边同类店面不多，竞争相对较弱。

3.请问你们是什么样的经营模式呢？

答：我们都是自己自产自销的，也会雇佣一些学生做钟点工。

4.奶茶店现状如何？

（一）销售方面：

优势：

（1）该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够5杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

（2）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。

劣势：

（1）该奶茶店开业时间较短，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者。

（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。

（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：地理位置优越，位于美食街的入口，有很多的人会注意到该处店铺，为自己的经营销售带来方便。

2、店面实用面积:店铺面积较大，有足够的座位供顾客坐下歇息，能坐下好好品尝产品，此外，店家提供了各种娱乐消遣，如：围棋、三国杀、象棋等。

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：宣传牌示很小，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：店内卫生状况良好，装修美观；制作奶茶时，工作人员一般是在工作间里，制作过程不公开，并且自己店面在此时也很容易被盗。

在购买频率上，重度消费者的比例比较小，仅有一小部分消费者每天饮用一次或更多，二轻度消费者的比例比较大，很多消费者每周饮用一次或更少，也就是目前奶茶的固定消费人群较少，市场还可进一步培养。

5.请问你们为什么会选择来这里消费呢？（学生）

A.随便找的.

B.别人推荐的

C.奶茶口味不错。

D.比较近.

E.环境不错.

F.有很多好玩的.

G.过来看美女的.

>经营建议

为了给广大消费者创建良好的用饮环境同时也让消费者能够得到满意的服务，经营者必须根据店面存在的不足及消费者的要求与建议，对店面进行改善和合理规划。如：不断改变奶茶的种类与口味，多提供些娱乐道具，制作爱心墙等。同学们购买奶茶是大多数品种口味，所以奶茶店在售卖奶茶时只要合理制定奶茶的价格，设置一些优惠搭配，在品种口味上做好，销量定能提高。奶茶店应该尽量丰富奶茶配料的种类，给广大学生更多的选择，以便适应不同学生的需求。而且奶茶店的服务态度一定要好。学生对奶茶店的氛围也有很大的要求，所以营造的气氛和情调也是吸引大家的重要因素。另外，该店销售种类单一，缺乏竞争力，可以考虑配卖其他食品，如：爆米花、薯条、鸡翅等调查总结

通过这次调查我们了解到，店主是是因为这里有学校，学生众多有很大的消费市场才到这里开店,这是属于市场调节的结果。“消费者的需求，产生市场，吸引厂商经营，进而形成市场经济”。与计划经济相比，市场经济对促进经济发展具有更强的适应性、更显著的优势和较高的效率。于此同时，市场经济具有的自发性、盲目性会引发恶性竞争、短期行为、道德缺失等。奶茶店越来越多，竞争越来越大，是该店生意不景气的原因之一。

结合课本知识，本店雇佣了三个员工，所以属于私营经济。老板将自有的资本经营奶茶店，他的收入属于劳动以外的生产要素所得者参与分配的。而店里的员工的收入方式属于以劳动作为生产要素参与分配的。

这次调查让我们明白了我们不能只停留在学习理论上，要落实到实践上，我们要把理论知识应用到实践中来。在这次的实地调查中，我们学会了把前面所学过的知识和实际结合起来。我们还有很多做的不足的地方，但是我相信在今后的活动中我们会做的越来越好。同时，在调查过程中，我们尝试到了做调查的不简单，和与不同的人打交道的困难，但是我们明白，这是我们锻炼自己，提升自己能力必须要经历的过程。最重要的是，我们体会到了团队协作的必要性和合作精神的重要性，培养了我们的团队合作意识和勇于面对任何挫折的精神。为自己的人生创造辉煌，为自己的生活增添光彩，让我们一起为自己的未来努力、奋斗吧！

**甜品店自查情况范文 第十篇**

1.精诚开路，甜品倍出。

2.甜蜜的味道来自港式的纯正。

3.货色甜香，为甜食尚。

4.到达心里最甜美的地方，是我们无忧的童年。

5.家乡味，甜状元，特别香甜。

6.用舌尖的味蕾来感受甜蜜和幸福。

7.分享感受，加倍享受。

8.多一点爱，更贴心的快乐。

9.因为有爱，所以快乐。

10.用爱烘焙快乐生活。

11.爱达乐，生活可以更快乐!

12.爱上美味，乐享生活。

13.天使在烘焙，神仙的品味。

14.有爱，才有爱达乐。

15.爱心满心间，快乐伴您行。

**甜品店自查情况范文 第十一篇**

>调研时间：

20xx年10月20日

>调研地点：

万达广场包河店

>调研方式：

实地考察，亲身体验

>调研对象：

满记甜品

>调研内容介绍：

满记甜品（上海）有限公司完全秉承了香港满记甜品集团的经营理念和“手造甜品”的优良传统，将手造、生磨放在首要的位置上，用最新鲜的原料、最合理的营养搭配，倡导\_健康甜品\_新理念。自满记甜品上海第一家门店开张营业起，迄今为止拥有近六十家连锁门店，已在北京、重庆、杭州、宁波、绍兴、无锡、苏州、常熟、南京、合肥、北京、成都、沈阳、济南、新加坡等地开立了多家连锁门店，并即将在20xx年陆续开出更多的连锁门店。（商标使用了变体字形，背景的咖啡色给消费者第一印象是联想到了巧克力的甜美，起到了好的第一印象的作用。）

十几年前， 五名中学时代的同窗好友立志要将已有数十年历史的家传糖水铺推荐给世人，1995年第一家满记甜品店在香港西贡诞生。由于其制作精良、品种繁多、口味绝佳，很快得到市场认可，培养了大批忠实于该品牌的拥趸，被港人列为\_香港著名甜品\_品牌之一。目前，满记甜品在香港中环、西港城、旺角、官塘、铜锣湾以及尖沙嘴等旺地已开设十多家连锁门店，成为甜品连锁事业市场领导者。

**甜品店自查情况范文 第十二篇**

1、前台接待的日常工作描述

来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记。

⑴负责前台电话的接听与转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

⑵负责来访客户的接待、基本咨询与引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌；

⑶负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

以上的工作内容描述可按照自己的工作去撰写，注意要有条理性去描述自己的日常工作内容。

2、前台接待工作的收获与体会

在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式与工作流程都很生疏，多亏了领导与同事的耐心指导与帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识与体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听与转接电话要态度与蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

将自己对前台接待工作的一些体会撰写出来，还有你在工作上的收获。

3、工作的不足之处

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

勇于承认自己的不足之处，能让别人感觉到你谦虚的个性。

4、工作计划

撰写工作总结中，比较重要的一项是你的工作计划。

撰写你的下个月、下半年、明年的工作计划。

5、最后总结话语

虽然前台接待的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲与公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作。

**甜品店自查情况范文 第十三篇**

汽车销售服务有限公司成立于xx年，是一家集中高档汽车销售,维修,服务和信息反馈一体化的集团公司。旗下运营的4S店已经达4家，分别是：4S店、4S店两家、广本4S店。本文中探讨的汽车销售服务有限公司是在建的4S店，正是集团公司的第五家4S店，也是目前唯一的一家4S店，即将于xx年7月中旬开业。

一、公司人力资源工作现状

虽然成立只有8年时间，但在过去的几年间，凭借丰富的行业经验、良好的行业背景、雄厚的资金实力，已逐渐成为当地中高端汽车行业的龙头。通过跑马圈地、融资手段，公司很好地解决了扩张需要的硬件要素。而在人才软件方面，因人才孵化周期较长等原因，形成了总公司和各个4S店不得不面对的瓶颈制约。对于我们别4S店，虽然还在筹建阶段但是人力资源方面的几大难题却已经实实在在摆到了眼前。

(一)公司开业在即，优秀人才“芳踪难觅”

虽然在地区县属于经济实力较强的县域，但到目前为止还没有品牌4S店正式落户，因此在本地基本上找不到成熟的4S店工作人员。同时因为的地域局限和相关的城市公共生活配套设施较为落后，导致以外的4S店人才不愿加入我公司。目前最为急切的就是汽车销售顾问和售后服务技师缺乏：所招聘到15个销售顾问中的13个是“半路出家”从其他行业转来的人员，其业务能力和专业汽车销售知识都与实际要求有较大差距;售后服务人员的问题则表现在招募难，钣喷组和机电组工作经验丰富同时又有较高理论水平的6个技师全部是从以外的中高档品牌4S店“挖”来的，不但薪资成本很高而且稳定性也不强。

(二)公司整体人力资源激励缺乏科学性、系统性

集团公司在下属各个4S店推行的薪酬激励系统不够完善，如对销售顾问的激励中，多是采取简单的较低基本工资，加单车销售提成或者单车销售利润提成激励方法。使员工在销售旺季积极性很高，在销售淡季积极性很低。结合到我们4S店开业后将面临实际困难：4S店的辐射范围孝市场容量有限、市场反映不明确等。想要在开业后的短时间里，把公司的业务量提升到较高水平是不大现实的。如果我们把其他分公司的人力资源薪酬激励制度全盘套用，而没有把员工个人的成长与企业的发展目标结合起来，人员的高离职率将是可预见的。

(三)内部人才供应“青黄不接”

目前公司旗下的4家4S店人力资源管理基本处于传统的人事管理阶段，管理水平低下，并没有真正发挥人力资源管理的作用。所谓的人力资源部往往与行政部合成行政人事部;人力资源管理人员同时也是行政管理人员。管理人员工作经验和专业水平明显不足。因为忽略了人力资源管理，出现人员素质跟不上企业发展要求，人员流失严重，人才断档等现象。 随着集团公司的发展壮大，旗下品牌4S店的数量增加，各个分公司开始要求向早期成立的4S店调配人才。公司内部高级销售、高级维修等人才开始捉襟见肘，维修配件经理、维修站服务经理等新型人才也急速升温。到我们筹建时，销售经理是从温岭4S店调配的，售后服务经理是路桥4S店调配的，市场部经理是椒江4S店调配的，财务主管、行政人事经理、客服中心营运经理、总经理等重要岗位的人才已经无法从公司内部调任，只能从外部调“空降兵”。

二、人力资源管理困境的根源

公司的高层整天忙忙碌碌，为公司里的事忙得焦头烂额，之所以导致这种局面：一是岗位职责界定不清，人员冗余;二是人员没有合理配置，人才浪费;三是没有形成人才梯队，人才储备不足;四是人员素质不高，缺少发展动力。

而其根本原因在于公司整体人力资源规划缺乏可行性，制定过程缺乏对公司业务和人才结构的.深入了解和科学预测。因此，如果解决了人力资源规划问题，其它问题也就解决了。

三、新公司即将开业，人力资源管理如何“未雨绸缪”

作为我们这样的即将开业4S店来说，如果在公司成立之初使人力资源战略与公司经营战略很好地结合在一起，就必定能抢占先机、成功获取市场竞争优势 。那么我们该如何制定人力资源规划呢?在充分考虑公司内外部环境变化的基础上，我们研究制定了以下人力资源规划。

(一)xx年度人力资源部工作计划之：各职位工作分析

职位分析是新公司定岗、定编和调整组织架构、确定每个岗位薪酬的主要依据。通过职位分析我们既可以了解公司各部门各职位的任职资格、工作内容，从而能让接下来的各部门的工作分配、工作衔接和工作流程设计更加精确。也有助于公司高层领导了解这个即将成立的4S店各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。同时也为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基矗比如通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，我们最后确定销售部和售后服务部是公司的业务部门，薪酬制度是向这两个部门倾斜的。另外考虑到地域的实际情况，的硬件是标准4S店，但在人员编制上区别与其他几家4S店，如行政部和客服部在公司初始阶段不设部门经理，直接由总经理助理负责。

详细的职位分析还给人力资源配置、招聘和为各部门员工提供方向性的培训提供依据。

**甜品店自查情况范文 第十四篇**

>一、调查背景

近年来，大大小小的奶茶店在全中国遍地开花，也不例外。奶茶作为一种速食饮料，深受大众喜欢，尤其颇受大学生的青睐。为了了解学院在校大学生对奶茶钟爱的原因，以及对奶茶的期望，进而扩\_茶市场，我小组成员利用课余时间对学院的在校大学生作了一次调查。

本次调查采取问卷调查和非问卷调查两种形式，为期两周。利用了多种渠道收集多方面的资料。但由于时间紧迫，加上小组成员均为初次操刀市场调查，对于问卷问题的设计、分析，难免有不足之处，请多包涵。在此申明本报告仅供决策参考。

>二、调查目的

(1)了解学院大学生对奶茶的需求情况

(2)了解学院大学生对奶茶的消费要求与特点;

(3)拓展学院大学生奶茶市场;

(4)把自己学习的有关调研的专业知识加以实战验证，理论联系实际，巩固自己的专业知识。

>三、调查范围与对象

(1)调研范围:学院校内

(2)调研对象:学院在校大学生

>四、调研的阶段

1、讨论确定研究的主题

大学生奶茶市场研究

2、设计问卷

围绕研究主题，设计问卷题目，然后进行筛选，制作一份完整的调查问卷。

这次市场调查问卷共设计了10个问题，详见后附的调查问卷。

3、数据的收集

打印100张问卷，在学校范围内发放调查问卷，并且对调查问卷进行回收，回收问卷进行编号与整理。

4、研究结果，并写好书面报告，完成结论

>五、调研方法

1、调查方式和方法:

这次大学生奶茶市场调查主要采用抽样调查的方式。首先，我们对样本进行了分配。计划所调查的样本数为100人，被调查者是在校大学生。本次调查主要的进行问卷调查的方式，在我校的学生中，随机调查，发放问卷—份，调查采取简单随机抽样方法，在寝室前或其地点，实地发放问卷，及时收回问卷。小组各成员分别负责发问卷，协助有效填制，及认真收回问卷等，对数据进行整理，分析，以便数据的真实性。然后在到寝室一一回收，保证问卷都能有效回收。

2、调研数据分析方法

①审核问卷:检查回收的调研问卷是否齐全，有无重复、遗漏，保证记录的一致性和统一性;

②分组整理:对经过审核的问卷，分别归入适当的类别，根据调查问卷中的问题，进行预先分组分类。

③统计分析:对于分组整理的信息，计算相应的频数与百分比。

>六、调查结果分析

(1)大部分人每个月去奶茶店1~2次，少数人去的比较多，不去的没有。

(2)大部分人的月支出在500~800元，消费普遍较高。

(3)大多数人在乎的是产品的种类和价格，也有人关注地理位置和服务态度。

(4)去奶茶店的目的大多是解渴避暑和聚会，也有人是习惯性的消费。

(5)绝大部分人对奶茶店还是满意的，当然也有一些人不满意或者非常满意或者一般。

(6)需要改进的方面主要是口味，产品种类次之，再者是价格。

(7)对于奶茶的其他服务，有83%的人希望是提供杂志或者桌游，少数人希望有西点外卖。

(8)对新开奶茶店的态度，一般都是持观望态度的，很少有人不去，或者立刻去消费。

(9)对消费者来说，新店开张，最具有吸引力的是特价商品，然后是有买有送。者立刻去消费。

(9)对消费者来说，新店开张，最具有吸引力的是特价商品，然后是有买有送。

(10)对于开新的奶茶店的可行性，支持和反对的人数基本对半。

综合来看，学校附近奶茶店的发展前景较好，有这较多的消费群体，特别是大学生对奶茶店的发展有这决定性的影响，他们是保证奶茶店客源的主要因素。

因此学校周围的奶茶店应该充分的折合学生群体的消费特征，从而促进奶茶店的持续发展。比如说，降低价格，增加产品的种类和服务。如果开一家新店，应该慎重考虑，并且要尽可能满足学生的要求。

**甜品店自查情况范文 第十五篇**

题目：

西安邮电学院 职 场 调 查 报 告 研发人员逆境商数与工作绩效的关系 姓 名： 杨九龙、易嘉明、罗盼、张晶晶 所在系部： 工商管理系 专业班级： 人力1002班 学 号： 01105052 指导教师：

刘霞 日 期： 20\_年4月5日 关于《研发人员的逆境商数与工作绩效的关系》

职场调查报告

>一、前言

现代社会的发展瞬息万变，现代人们的生活节奏也随之加快。而人与人之间的竞争就显得相当残酷。根据达尔文的“用进废退”理论来看，在残酷的外界竞争中能最终生存下来的动物，其生命力是最强的。因此，在当前严峻的就业形势下，但是竞争在促进社会发展的同时，对社会中的人造成了另外一种影响——压力。现代社会对企业提出了更高的要求，不仅要求管理者合适的进行压力管理，更要求员工具有较高的抗压能力。同时，企业环境的瞬息万变，也要求员工能够及时适应，调整面对挫折困境的心态。逆境商数，是指人们面对逆境时的反应方式，即面对挫折、摆脱困境和超越困难的能力。这里，对企业员工逆境商数的调查就很具有现实意义。

研发人员是公司的核心技术人员，他们为公司的创新和发展做出了巨大的贡献。因此，对企业核心技术人员的逆境商数进行调查研究，对企业的人力资源管理来说就显得很有必要。这不仅有利于企业的可持续健康发展，同时更能够提升企业的核心竞争力，体现企业的人文关怀。所以，学校为我们专业设置了这次难得的接近企业的机会，我们在专业老师的指导下，独立分组进行了此次关于研发人员逆境商数和工作绩效的关系的调查，希望能够从中获知一些关于现企业有关人员的现状，从而对行业内的情况做实际了解。

>二、调查目的

通过调查，了解西安企业研发人员的实际现状，以及研发人员对逆商和工作绩效的关系的理解。同时，提升了我们的实践能力和心理素质，加强了与社会的联系，为我们以后迈入社会奠定了基础。此次实习不仅锻炼我们的交流沟通能力，让我们对自己未来将要从事的职业有所了解；更让我们明白自己的不足之处，为有针对性地搞好自己的学习、制定和调整自己的职业发展规划打下了基础。

>三、调查时间

调查时间：

>四、调查地点

校外，有研发人员的公司企业

>五、调查单位

西安电子科技大学多媒体通信研究所 陕西开元制药有限公司

陕西恒通智能机器有限公司

陕西省轻工业研究设计院

西安宏发电器有限公司

西安宏达电子有限公司

>六、调查方式与方法

主要采用深入企业内部对调查对象进行问卷调查的方式

>七、调查过程与内容

本学期我们人力资源管理专业的课外实习时间一共两周，在实习开始的第一天上午，专业老师王养成教授为我们专业的同学讲解了本学期的实习任务，然后由全班同学进行自由分组，最终我、易嘉明、罗盼和张晶晶我们四个组成了一组，并由他们推举我担任组长。之后我们小组单独开会，我为大家布置了接下来每位成员的工作任务，初步计划了我们的调查方案和进度。

本次实习两周时间分为两个部分，第一周是外出跑企业的校外调查，完成了每组40份的问卷任务，第二周是在校内分析报告，对调查的结果进行详细的数据分析，完成分析结果的整理。

>（一） 第一周 校外调查 3月27日，天气不错，似乎预感到我们小组第一天肯定也会很顺利，早上八点半在食堂门口集合以后我们就出发了。在目的地——高新区的长安科技园下车后，我们就直接前往中兴产业园，绕了半天好不容易才找到了中兴的办公楼，令人意外的是，外界名气这么大的公司连个正门都没有。我们从旁边的小路直0接进入到了企业内部，直接进入到公司的办公楼，我们兴致冲冲地跟前台说明了来意，那位前台说公司的研发部门非常忙，根本没时间做外界的这些跟本职工作无关的问卷，所以前台也没法帮我们联系。最后跟他聊到我们是西安邮电学院的，没想到他说:“原来你们是西邮的啊，你们可以去找人事部问一下，他们今天在后边的那幢楼里有招聘会，出门左拐就可以看见。” 连着说了好几声谢谢后我们几个赶紧奔往人力资源部，跟门口的前台又说了我们的来意，然后她就联系保安带我们几个去了人力资源部。当时人力资源部部门经理正在忙，让我们稍等一会，等了好久都没人搭理我们。这时旁边的一位姐姐随便问了一句：你们是哪个学校的，我赶紧报上西邮的名字，她转身给后边的一个女的说，过来接待一下这几个学生。那位女士放下手头工作，看着我们走了过来。看样子好像她也是西邮的，原来是学姐，我心中有点激动，想着这下有学姐帮忙应该很快就完成任务了。罗盼给她介绍了我们的问卷，她看了会后说：“要不你先放这把，我们这边研发部门都比较忙，等他们有空了我把这个问卷发下去让他们填，到时候填完了我叫你过来拿。”我们连声说谢谢，把所有的四十份问卷给了她，然后就高高兴兴地回学校了。 想着我们的任务这么快就完成了，我给其他几个人下午放了假。然后我就躺床上睡大觉了。睡的正香的时候，接到了一个电话，是罗盼打来的，她说那位学姐给她打电话了，说公司的研发部门特别忙，而且考虑到可能会泄露公司的重要信息，所以不会接受外界的调查问卷。让我们明天过去把问卷拿回来。听到这我的心情一下子跌倒了谷底。看来我们又得从零开始了。

晚上我们班的学习委员蔡昱霖组织全班同学在食堂开会，大家聊聊今天的经历。我刚过去，他们就特别好奇我们是怎么混进中兴而且把四十份问卷任务一下子全给做完的，我只好跟大家解释了，又引得全班同学一阵唏嘘。然后听着大家交流了各个小组的经验，反省了自己当时遇到的问题，准备了相应的解决方法，并一一做了相关记录。

第二天早上我们几个又去了一趟中兴公司，去人力资源部找那位学姐把我们的东西拿了回来。再次谢过那位学姐之后，我们又重新开始寻找新的企业。

接下来我们四个人又去了高新区锦业四路的西安软件园的几家公司，先去了瑞恩软件，跟前台解释后她答应帮我们联系公司的人力资源部，过了一会一位人力资源部的人出来了，知道我们的来意后，她告诉我，公司的研发人员都非常忙，没有空余时间来做问卷调查，所以公司的人力资源部可以帮忙填几份，但是考虑到人力资源部与本次调查对象的偏差，所以我们就没有达成一致，也没在这家公司做成。之后我们几个又去了ibm西安分公司，

公司的前台说公司有明确规定，不接受外界的问卷调查，奈何我们费尽口舌，还是打不通，最后也只好放弃。最后还去了华为研发总部，但一到门口跟前台说明我们的来意时，前台告诉我们，研发部门是公司的核心机密部门，连他们都不能轻易进去，更不用说外界的无关人员。况且，我们要调查的对象——研发部门一般工作都非常忙，根本没时间接受外界的这些与他们本职工作无关的问卷调查，因而我们屡屡碰壁。 我们甚至去了中国航空631技术研究所，在门口的接待室和那位接待人员解释了半天，可人家就是不让进，跟我们说这是国家保密单位，更何况调查对象是最机密的科研部门，所以单位根本不可能接受这些外界的问卷调查。这下我们才明白了，然后才有针对性地去找企业。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！