# 普洱茶店工作总结(汇总37篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-03-10

*普洱茶店工作总结1开茶店 1．合理的选址 商业经营最注重的是“地气”、“人气”，这并非迷信。“地气”主要是看这个地方有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适。“人气”主要是指我们经营的地方有没有顾客流，这些顾客是否有购买我们商...*

**普洱茶店工作总结1**

开茶店 1．合理的选址

商业经营最注重的是“地气”、“人气”，这并非迷信。“地气”主要是看这个地方有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适。“人气”主要是指我们经营的地方有没有顾客流，这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除了它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、回归自然——茶叶店地址的选择要根据茶叶的特性，归纳起来一般有以下地段。

(1)繁华商业中心

这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，所以进入前须仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，此谓抢占“制高点”！但若实力不具备，千万不能贸然行事，这些地方要求茶叶品位高一些，要注意茶叶品牌及丰富的名茶品种，与茶叶有关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

(2)宾馆饭店群附近

宾馆饭店是商旅居住的地方，商务旅客大多出门不带茶叶，用时随时购买，且为了走亲访友，常捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还可以租用宾馆饭店经营大厅，提高格调并可以与茶艺结合起来。

(3)交通大道

这些地方人口流动量大，要能吸引顾客，必须注重茶店的外部吸引力，店内茶叶品种要新颖，价格要优惠，适合一些字号较老的、无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要选此盲目开立茶店。

(4)居民区

茶叶是居民消费的必需品，选择居民区一般风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽相同。

①老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

②新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对提高，要求茶叶加盟经营者茶叶品种档次略微偏高一些，品种丰富一些，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

③高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活水平高、节奏快。这个地段开茶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，包装速度要快，同时可多上一些高档礼品、高档茶具，营业时间放长一些。

④行业住区：现在有些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

⑤集贸市场：这些地方客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，可以经常采取优惠方式来促进销售。

⑥学校附近：主要是以知识分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多一些，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有一些地方如旅游景点，不适宜大规模经营，适当经营一些纪念性包装茶等。

2．茶店装饰

茶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶店装饰分为外装饰和内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

(1)外装饰有以下几个要素

①外部造型：外部造型一定要突出“茶”素雅、清心的特点。

②招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的注意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格凋。一般中国茶叶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作店名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇；或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅；再者可以用现代装饰材料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，具体则根据经营场所而定。

③对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

④橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽量设计大一些，里面可以摆一些具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量地放一些茶具，可以将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天再换几个品种，橱窗内灯光要亮一些，摆设的茶及茶具和茶水组成一幅美的图画，且不断地变动。

⑤店门：茶店的店门尽量留大一些，采光要好～点，同时要考虑到安全性。

⑥外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好用白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

⑦店名：茶叶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起一好名字是关键，可利用传统的老字号，也可以按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶’\\\\\\\\’都是很不错的字号。

(2)内装饰有几个要素

①货架柜台大方得体、线条流畅，一般应采用木质，可以漆成仿红木，也可以用清漆做成木本色，这样能体现与茶叶的和谐统一，同时可以做几个多宝格和一个小书柜，以便摆放茶具和茶书用，有条件的还可以摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

②墙面：茶店的墙面应该素雅，一般用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理地配上茶字画或介绍有关茶叶知识的宣传材料。

③地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也可以用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

④灯光：顶部灯光一定要明亮，一般用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

⑤点缀：店内点缀很重要，可以适当放一些花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲及外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

3．丰富的茶叶知识

作为一个茶叶经营者，需要掌握丰富的茶叶知识，如简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶分类、茶叶的加工，各种茶生长在什么地方，地方名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化以及与茶有关的茶具知识等。同时，不断了解市场的要求，掌握茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

4．严把质量关

商品质量是决定一个商店经营好坏的重要因素，茶叶尤其如此，故在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟。如若有条件可以用先进的检测设备，如若自己把握不定，可以向一些专职技术人员请教，同时要求供货商有三证（营业执照、卫生许可证、商品检验合格证），进包装茶的要了解对方有没有分装厂，且手续是否完备（分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期），并且拆开一两盒（袋）看看品质是否相符，千万不能图省事、图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

5．进货的科学性

茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，了解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货。对于高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少进多少、少进勤进策略，否则辛苦一年，积压一大批茶叶。陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心行事，多问一些行家，多跑几趟路。

作为零售商对茶叶批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及时联系，这样就避免了缺货与积压的矛盾，

6．品种要齐全

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽量达到品种齐全，确定自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应该有宽容的胸怀，接纳新品种，有些冷门货可以少进一点，留下供货者的通讯地址以备急用。

7．了解经营地区消费者口味

茶叶的好与坏，最终决定权在消费者，对于经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱砖茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓；海淀区喜爱味稍淡一些，汤黄而亮；郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡。这就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求更新口味。

8．定价合理化

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题。前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。茶叶经营者应该保证茶叶质量的同时，合理地定价。首先确定你的进货成本价，再计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理的价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术价值定价高一些，也是应该的。

**普洱茶店工作总结2**

20xx年公司实施茶叶标准园建设示范项目，公司在县直相关部门指导和支持下，通过公司全体员工和茶农的努力，完成了项目实施计划任务，现将项目实施情况总结如下；

一、基本情况

本公司实施项目位于XXXX茶场，属公司承包自主经营的茶叶生产基地，实施项目总面积XX亩，采取“公司+基地+专业合作社（茶农）”的方式对项目实施进行管理和控制，辐射XXX村及周边农户。合作社现有专业合作农户XXX户，其中管理及加工技术人员XXX人，直接带动茶农XXX多户，惠及茶农XXX多人，加工厂覆盖基地周边茶园XXX亩。公司基地也顺利的通过了北京中绿华夏有机食品认证中心的.有机食品认证，并获得了有机茶证书。XXX年XXX月我公司基地合作社被评为“百色市20xx年度十佳农民专业合作社”，XXX年合作社又获得了自治区农民合作示范社。XXX年X月公司获得了“自治区农业产业化重点龙头企业”的荣誉称号。随着现代化生活水平和消费观念的改变，有机食品是人们所追求和向往的健康食品，市场价格可观，公司要通过创建有标准园来提升茶叶的经济附加值，从而达到增加茶农的经济收入，提高公司的经济效益，达到“双赢”的目的。公司通过实施对比每亩茶园鲜叶

产值达到3500——3600元，比绿色食品茶园增加750——800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农民真正有实惠的富民兴企的好项目。

二、项目执行情况

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为XXX万元，其中：农业部门补助XX万元，公司自筹XXX万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

（2）加强领导和管理，精心组织项目实施。

1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。

2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。

3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

（3）加强对茶农的技术培训，提高茶园管理质量。项目实施以来，公司邀请县农业局、县茶叶中心专业技术人员到实地开展创建有机茶园的技术标准和实施项目要求进行培训，通过现场培训，提高了茶农对创

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

（4）落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

（5）精心组织开展基地创建的各项工作，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工作，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

三、存在问题和困难

1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。

2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。

3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准耍求。

四、思路和建议

1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。

2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。

3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们公司将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

XXXXX

20xx年x月x日

**普洱茶店工作总结3**

（一）制定了茶产业实施方案

年初，根据全省茶产业发展总体规划和《达州市人民政府关于大力实施富硒茶产业“双百”工程的意见》（达市府发〔20xx〕10号）、达州市农业局 达州市财政局关于印发《20xx年达州富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》的通知（达市农业〔20xx〕110号）精神，深入推进茶产业转型升级，做大做强\*\*富硒茶产业，促进农民增收致富，制定了《\*\*市20xx年富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》。

（二）标准化茶叶基地建设步伐加快

20xx年，全市新建富硒茶叶基地3万亩（集中成片发展核心示范基地5000亩）、建设良种繁育基地600亩（连片规模发展200亩）、精品茶园1500亩、机采示范茶园1000亩，改造低产茶园10000亩，全市茶叶总面积达到万亩，茶叶总产量达到万吨，总产值亿元。

（三）茶树良种繁育取得成效

20xx年，全市加快新品种引进试验示范和推广工作，提高基地良种化程度。目前，在石塘镇长田坝村、白羊乡大地坪村建成良种茶苗繁育示范基地180亩、范文写作母本园30亩、品比园20亩，扦插穗条2700余万株，预计20xx年能出圃良种茶苗近20xx万余株，保障新建5000亩标准化示范茶园用苗。

（四）多措并举，保障示范茶园建设

20xx年，茶叶龙头企业主要采取通过集中租赁流转农户土地近万亩，保证了示范茶园建设的土地需要。利用历年留存的巩固退耕还林后续产业发展资金400万元实行公开采标采购良种茶园近2500万株，供给示范茶园建设。同时，企业还自行采购自己所需的茶苗品种，建设各具特点的示范基地。

（五）品牌建设卓有成效

重点打造“\*\*富硒茶”区域品牌和“巴山雀舌”驰名商标。坚持以“政策推动、品牌驱动、龙头带动、三产联动”为战略，鼓励和支持企业延长产业链条，促进产品转化增值。积极引导茶业企业研发不同层次、不同风格、不同口感的产品，统筹打造高、中、低端品牌。20xx年2月，\*\*富硒茶广告宣传片在CCTV-7《乡村法制剧场—创富故事汇》栏目中亮相播出。在\*\*国际茶博会上，选送的6个茶产品全部获得金奖。在“20xx南茶北调高峰论坛”研讨会，与中国农产品流通经纪人协会签订了《\*\*富硒茶产业助推脱贫攻坚帮扶协议书》，拓宽了\*\*茶产业发展的前景。市域三家茶叶龙头企业参加了第十二届“中茶杯”评优活动，其中巴山雀舌公司的“喜阙”红茶和巴山富硒茶厂的萼山雀舌获得一等奖。

为了做大做强“巴山雀舌”品牌，整合现有茶叶品牌资源和全市茶叶生产力量，统一打造“巴山雀舌”系列茶产品，维护品牌形象，扩大“巴山雀舌”品牌在茶叶行业中的知名度和影响力，8月，\*\*巴山雀舌名茶实业有限公司与\*\*辖区内其他企业就品牌融合进行了座谈，全市参与“巴山雀舌”品牌融合紧密型的企业有9家、松散式的有7家。

（六）茶叶生产技术培训全面到位

积极应对茶叶市场的变化，组织技术人员深入茶叶基地乡镇、茶叶生产加工大户和企业，开展茶叶标准化采摘技术、清洁化加工技术培训、指导，提升产品质量。全年共开展茶叶种植、加工、政策性保险、机修机采及施肥管理等培训达8500余人次。

（七）茶叶生产加工能力大幅提升

今年以来，市域茶叶企业以新建、改扩建方式，大力发展茶叶加工能力，建设标准化加工厂房8000平方米，引进先进茶叶加工生产线6条。特别是帝升实业集团全资收购原\*\*巴山雀舌名茶实业公司（收购后没有更名）以来，投入巨资进行市场开拓、筹建网络渠道、扩大产品宣传范围，发展代理商200多人，建立专卖店、网上直销、大中城市连锁超市，特别是改进生产设备，引进茶叶色选机，茶叶单价最高达到9950元/斤。随着全市加工产能的提升，茶鲜叶收购价格随之大幅上扬，单斤价格突破100元。

（八）茶叶生产组织不断发展壮大

今年，\*\*市不断加大宣传力度，兼顾企业入驻和发展本地茶叶业主，茶叶生产组织得到发展壮大。目前，全市龙头企业22家、茶叶专业合作社22家、种植大户8户、家庭农场4个。

**普洱茶店工作总结4**

茶叶\_作文

茶叶也改头换“脸”啦！

我的老家在安溪，那是安溪铁观音的发源地，老家的人都靠产茶销茶来维持生活。这不，我们一家到厦门开了一家茶叶店，我爸以茶会友，整天和那些爱好茶叶之人品茶论茶，小店也十分热闹。

茶叶，主要讲究的是质量，茶叶有四绝：色绿，香郁，味甘，形美。把茶叶泡在开水里，汤色渐渐由浅变深，呈淡黄色。随后，就能闻到一阵浓郁的茶香，沁人心脾；尝一口，那甘苦的味道滋润着你的嘴巴，喝上一口，留在嘴里的是一股淡淡的兰花香，使人心旷神怡。

茶叶的包装与外形在这几年里也变得十分重要，每次挑茶梗，爸爸总会把大大小小的茶梗挑得一根不留，所以挑茶的速度也不能快。有一次我心平气和得坐下来挑茶梗，可不一会儿，我却是心烦气燥地离开，这是什么缘故呢？是爸爸的要求太高了！他不仅要把所有的梗挑掉，而且还要挑出老叶，次等级的茶叶，实在叫人不耐烦，我气得问爸爸：“爸爸，干嘛要这么讲究呢？以前你不是挺随便的吗？况且，这才几十快钱的`茶叶，这不是白白地让费我们的时间和精力呢？”没想到爸爸反驳说：“在生意场上，我们不仅要讲究质量，而且还要讲究外观，茶叶的外观就如一个人的脸，一个人的脸长的不好看，那有谁会注意到他呢？除了外观外，还有什么能吸引住客人呢？我们只要多花几点精力，使茶叶的质量得以提高，让客户能品尝到更好的茶叶，这还不值得吗？”

爸爸的一番话，使我非常惭愧，我回到位置上细心的挑起茶梗来。

隔壁的大叔是我们店的老顾客，记得前几年，他选购的茶叶都是一百以内的，可这些年来，我发现他买的茶叶都会上一二百。有一次我好奇的问他：“大叔，你这几年改变了不少啊！泡的茶也更‘高级\_了！”大叔笑眯眯地说：“可不是吗？这年来，经济发展了，咱们也能泡上‘高级’的茶叶喽！”

茶叶的外观与质量造就了我们生意的蒸蒸日上，经济的发展是我们这个平凡的家庭多了一份收入，让我爸爸结交了更多的茶友。问我要感谢什么，我说，我要感谢的是你——安溪铁观音。

**普洱茶店工作总结5**

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：\_\_\_\_珠宝国际玉器城，销售部员工工作总结。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么?现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真;感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围;更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造\_，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1.热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多叼难,也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3.控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

1.住宿环境不佳，既不通风又不透光，隔音效果还不好。住处离洗手间远了点，给夜间上卫生间带来不便

2.餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3.上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4.希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5.每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

**普洱茶店工作总结6**

茶叶站工作总结

茶叶技术服务中心在县农业和科技局的正确领导下，以及在上级业务部门的关心支持下和相关部门的密切配合下，围绕社会主义新农村建设，以县委、县政府提出的“打造中国普洱茶第一县”的战略目标为蓝本，认真宣传贯彻落实建设“中国普洱茶第一县”20\_——20\_三年行动计划，坚持“稳定、改造、提质、增效、创优”的茶产业发展方针，一方面积极开展茶叶技术培训，引导茶农科学种植、标准化、无害化生产，不断提高茶产品质量、促进产业增效、茶农增收;另一方面以生态立茶为核心，结合“森林勐海”建设，依靠科技术进步、项目推动，大力加强和优化茶园基地建设，有力促进茶产业可持续发展。经过全县各级相关部门以及广大茶农、茶企的共同努力，20\_年勐海茶产业总体呈现出面积、产量、产值全面增长，质量和效益显著提高的可喜局面。现将20\_我中心主要工作情况总结如下：

一、20\_年主要完成的工作

1、主要经济指标完成情况：20\_年末共完成新植茶园面积2500亩，完成茶园套种珍贵树种面积万亩;预计晒青干毛茶产量万吨，较去年同期万吨增长;截止10月底精制茶产量万吨，较去年同期万吨增长。

2、抓紧完成各项目建设：以国家现代农业“菜蓝子”项目为契机，努力争取扶持茶产业发展项目，并对照项目实施方案，统筹安排、明确责任，确保各项目技术措施落实及时到位和项目建成质量。20\_年已基本建成的项目有：①低产茶改造10000亩。已建设蓄水池5个，示范茶园喷灌面积500亩，安装太阳能杀虫灯100盏，色板5万张，茶树修剪、树冠培养、地力培肥、覆荫树种植、补植缺株等农艺技术措施落实完成，准备验收。②标准茶园建设。由XX县云茶科技有限责任公司申报实施，项目建设任务1200亩。目前已完成茶园中耕、修剪、培肥，防护林、行道树种植等高效栽培技术措施以及采摘设备、名优茶设备购、病虫害防治设备的购置安装，并研究制定了一套具有可操作性、适用性强的标准化生产技术规程和质量安全管理长效机制，项目建设已基本完成，20\_年准备验收。③古茶园生态建设示范项目。项目选择在勐混镇贺开村委会曼弄老村民小组进行实施，示范面积100亩，现已完成修剪、病虫害防治、生态建设技术培训2期176人次，发放枝剪40把，手锯20把。下一步资金到位后将继续加大技术指导力度，落实后续各项措施。

3、开展茶叶科技培训：一年来，我中心积极与省茶科所、县农业机械化学校、县茶叶局等有关部门通力协作，相互整合优势资源，按照西双版纳州政府制定的茶叶标准化体系万人培训工程的总体目标和要求，并充分结合我县茶产业发展规划指导方针，对当前茶产业存在的突出问题开展有针性的培训，以提高培训质量和效果。培训采取现场培训、整村培训或骨干集中培训等灵活多样的培训方式，根据节令需要，组织茶叶专家、技术骨干深入茶叶生产第一线开展技术指导服务或举办各种形式的技术培训。截止11月25日，共举办各项培训42期，培训茶农3551人次。通过培训，引导农民转变观念，提高认识，同时茶农的栽培管理水平和茶叶初制加工技能明显提高。茶培训内容主要有：生态茶园构建技术、低产茶园改造技术、茶园机械化修剪、采摘配套加工技术、晒青毛茶初制加工技艺、生态茶园病虫害防治技术、古茶树管护技术等。

4、加强交流与合作：近几年来，我中心与省农业科学院茶叶研究所共同开展项目合作及应急突发事件的处置工作，加强技术交流和合作的同时，彼此相互借鉴，取长补短，以提高各自业务能力和水平，积极为当地茶农、茶企、茶专业合作社提供技术指导服务。今年共同开展了不同区域茶类茶树新品种筛选与示范，开展紫娟、佛香3号等品种的核心示范和生产示范1685亩;90%敌百虫可溶粉剂在茶叶上的残留试验;在勐混镇曼冈佛源茶厂基地开展茶鲜叶机械化生产与配套加工技术研究与示范，集中示范茶园机械化修剪202\_亩、机采配套加工面积1000亩;绿色防控技术研究与示范，在勐宋曼囡、西定等地集中示范色板诱杀和灯光诱杀2500亩，并对各示范基地进行长期跟踪调查，采集相关数据，进行分析研究，试验示范取得了较好成效。

二、存在问题

1、区域布局发展不平衡：相对来说近几年山区茶价涨幅较大，特别是有古茶园的周边区域更为明显，而坝区茶叶面积大，茶价虽略有上升，但涨幅不大，加之坝区新兴产业的蓬勃发展，对劳动力需求量大，导致茶农对茶园管理积极性下降和鲜叶采摘不及时，造成茶叶产量与品质下降恶性循环。

2、整体效益不高：主要是茶园基础建设薄弱，资金投入不足，低值、低产、低质茶园面积大，基地规模化、规范化、产业化程度低，加之茶叶初制企业加工技术不规范和茶农鲜叶采摘不合理，从业人员素质亟待提高等方面原因造成茶叶生产整体效益较低。

3、资金扶持力度不够:我县大部分茶园位于高山丘陵地带，基础设施薄弱，水土保持性能差，易造成茶园低质、低产，要建设生态茶园，改善茶树生存环境保证优质原料供给，提高茶园整体效益，就必须加大资金扶持力度(主要是基础设施建设资金、覆荫树苗补助资)。

三、20\_年工作计划

20\_年，我们将继续以“生态立茶”为核心，结合“森林勐海”建设，重点做好生态原料基地建设、茶叶科技培训与技术指导服务等方面工作，积极推进茶叶规模化种植、标准化、规范化、清洁化生产，努力促进茶产业全面提质增效、农民增收，力争全年实现干毛茶产量万吨，成品茶产量万吨，工农业总产值亿元.。主要做好以下几个方面的工作：

1、抓好科技培训工作：充分发挥我中心技术指导、培训服务职能，继续加大科技培训的力度，按照茶叶生产的不同时期和参训对象的不同特点，重点对高产栽培、生态茶园建设、鲜叶采制和茶叶审评等方面开展技术培训。以提高XX县茶园综管理水平和鲜叶采摘加工质量，促进茶农增产增收。邀请省内茶叶专家教授对我县茶叶科技队伍的进行培训，以提升茶叶科技队伍的整体水平和综合素质。计划20\_年培训4000人次。

2、重点做好优化茶园基地建设：一方面多渠道筹措生态茶园基地建设资金，加大投入;另一方加强宣传力度，提高认识，营造生态茶园建设良好氛围，努力争取龙头企业、茶叶专业合作、规模种植户自觉参与其中进行建设，树立样板。

3、着力提高茶叶品质：一是把好茶叶生产、加工关口，做好全程服务指导;二是推进制定《生态园建设技术规程》与《XX县茶叶加工技术规范》;三是继续协助做好初制所规范达标工作与老旧厂房改造工作。

4、古茶园保护：加强对《西双版纳古茶树保护条例》的宣传贯彻和落实，增强茶农自觉保护古茶树资源的意识，认真做好古茶生态修复与重建等方面的研究与示范，研究制定古茶园改造、管理、采摘、养护技术措施，指导帮助茶农科学合理利用古茶资源，制止掠夺式采摘，提高资源利用效率，确保古茶资源可持续利用。

**普洱茶店工作总结7**

甲方（买方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（卖方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_合同法》及有关法律法规的规定，甲乙双方经充分协商，订立本合同。

第一条 品种、数量、价格及交（提）货时间

第二条 质量要求

1．内在质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2．外观质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3．农药残留指标：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4．其他要求：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条 包装要求

1．外包装质量要求：□包装牢固□适宜装卸运输。

（1）外包装为纸箱的应当标注以下内容：

□产品名称□规格□净重□等级□产地□商标

□包装日期□\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（2）外包装为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，应当符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2．内包装容器为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，包装容器应当清洁、无毒、无异味，对茶叶产品应当具有良好保护作用。

3．包装物由\_\_\_\_\_方提供，费用由\_\_\_\_方承担，乙方按甲方要求进行包装。

第四条 交（提）货地点、方式、验收办法

1．交（提）货方式按下列第项办理：

（1）实行送货的，乙方应送往\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（接收地点）。

（2）实行提货的，甲方到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（指定地点）提货。

2．验收地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3．验收办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条 结算办法：

货款的支付按下列第\_\_\_\_项执行。

1．即时结清。

2．甲方应于茶叶交付之日起\_\_\_\_日内结清货款。

3．合同签订后，甲方支付乙方定金\_\_\_\_\_\_元（不得超过总价款的20%）；乙方交付茶叶后，甲方应于茶叶交付之日起日内结清货款，定金抵作货款。

第六条 违约责任

1．一方不履行或不完全履行合同，应偿付未履行货款总值\_\_\_\_\_%的违约金。

2．乙方延迟交货的，每延迟一日，应向甲方支付该批货款额万分之五的违约金。

3．甲方延迟付款的，每延迟一日，应向乙方支付该批货货款万分之五的违约金。

第七条 其他约定

1．因受气候原因影响交（提）货时，经双方协商，交货日期可适当提前或推迟。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条 合同变更与解除

任何一方要求变更或解除合，应及时通知对方，并由双方达成书面协议，达成协议以前原合同仍然有效。

第九条 合同争议的解决方式

本合同在履行过程中发生争议，双方当事人协商解决，也可向工商行政管理部门申请调解，协商或调解不成的，按下列第种方式解决。

1．提交广州仲裁委员会仲裁。

2．向人民法院起诉。

第十条 本合同一式二份，甲乙双方各执一份。自双方签字盖章之日生效。

甲方： 乙方：

法定代表人（或负责人）：法定代表人（或负责人）：

委托代理人： 委托代理人：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

【茶叶买卖合同精选15篇】

**普洱茶店工作总结8**

XXX县XXX镇人民政府 20\_年茶业工作总结

20\_年，我镇的茶业工作在镇党委、政府和县茶叶局的正确领导下，紧紧围绕县委、县政府的“建设茶业经济强县”战略，认真落实科学发展观，积极推进茶叶产业发展，引导茶农科学种植、标准化生产、不断提升茶叶产量和质量，有力促进茶叶经济快速发展，现将一年来的茶业工作情况总结如下。

一、加强学习、夯实责任，确保工作全面完成在学习方面，坚持镇上每周星期一上午干部学习制度，学习内容主要包括党的路线、方针、政策和各项法律、法规及各项支农惠农政策，通过学习达到统一思想、提高认识，加快发展的目的，促进干部在学习和工作中自觉提高理论水平和工作水平。年初，根据镇经济工作会议精神，及时安排春茶生产工作，将各项工作任务指标细化分解，明确任务

1 目标，落实工作责任，并协助各村茶场及茶农抓好茶叶生产工作，同时，加强茶叶生产技术指导，并及时解决实际问题，促进了全镇茶业经济持续协调健康发展。

二、加强组织领导，开展技术培训，不断提高茶叶生产质量。 一年来，在业务部门和技术人员的协助指导下，定期不定期深入茶场、深入村组开展春季茶叶实用技术培训，重点对茶园施肥、茶树修剪、鲜叶采摘、茶园管理、茶叶加工、茶叶经销等方面知识进行培训指导，培训人员达350人。通过培训，提高了广大茶农对茶叶发展思路方面的知识，同时也掌握了 一定的实用技术。茶事季节，茶叶办人员分头到各茶场指导茶叶生产。截至年底，全镇完成茶叶产量212吨，其中名茶吨，均比去年同期有较大增长。茶叶质量总体水平也有明显提高。精心筹划，认真做好茶业发展工作，镇政府于20\_年不定期召开了镇村领导干部茶业发展工作会议，提出在20\_年无性系茶园建设发展工作中的发展思路，要求做到认识到位、措施到位、落实到位、领导到位。经过镇领导和XX村、组干部的积极引导，使XX村一组X余户村民认识到发展茶园的长远思路，并主动与村组干部一同前往XX镇参观、学习，与XX茶农相互交流、学习。8月份，镇上相关领导和茶叶办人员一同到各村再次落实和确定无性系茶园的预留地块工作和低产茶园改造的实施工作的检查，确保完成年初下达责任书上的各项责任落实。

三、精心组织、积极完成赛茶节各项工作任务

赛茶节之前，镇党委、政府高度重视，早计划、早安排，茶办全体

2 人员及早动手分头到各茶场做宣传动员，并在业务技术部门的指导下，做好了样茶的生产和收样工作。共征集样茶13只，其中仙毫4只，炒青绿茶9只，在茶叶质量评比\_获得9个奖项。其中获省XX仙毫铜奖的有XX茶场和XX茶场，获省XX炒青铜奖的有XXX茶场，获市仙毫银奖的有XX茶场和XXX茶场，获市炒青银奖的有XX茶场，XX茶场获得县仙毫银奖和炒青银奖，镇政府获得县优秀组织奖一个。这些奖项的获得大大提高了我镇茶叶知名度和市场竞争力、拓宽了销售渠道，有力推进了我镇茶产业发展。

四、加强茶园管理、开展科技进村入户工作

年初，茶办制定了茶园管理实施方案，利用镇村两级茶叶协会组织，引导茶农采用科学的实用技术，种好茶、管好园，同时，加强督促对老茶园的改造工作，分别在全镇X个村和镇属两个茶场实施低改茶园1500亩，截止目前，已全面结束。在示范茶园、科技示范户带动下，茶办全体人员广泛联系茶场、茶农，抓标准、抓典型，加大了对茶场、茶农的业务指导和帮扶力度，一年来，共培育科技示范户10户，培育茶叶示范茶园1个。茶叶加工厂建设方面，镇茶叶办、镇扶贫办积极向县XX办争取茶叶机械支持XX村茶叶发展。于20\_年3月建成茶叶加工厂并安装茶叶机械9台（套），扩建加工厂在XX和XX村加紧筹建中。

五、加强茶叶协会工作的领导

依托镇茶叶协会组织，积极开展茶叶生产各类培训，以及新技术示范推广工作和茶叶专业协会改建工作，通过会员之间的相互交流，进一

3 步完善茶叶协会组织制度，和茶叶协会管理细则，引导茶叶协会创办农民专业合作社，有效发挥职能作用，促使协会不断提高服务群众的水平。

六、加强无性系茶园建设

年初，镇党委、政府在经济工作会上向各村下达了无性系茶园建设任务，通过各村报回的面积和地块，镇茶叶办通过实地勘察后，请县茶叶局技术人员，最后确定在XX一组XX、XX村一组XX湾、XX村六组XXX实施无性系茶园建设工作，从10月中旬开始规划、整地到栽植，截止11月7日，全面完成无性系茶园建园面积510亩，共调运茶苗246万株。同时发放无性系茶园栽植技术要点资料80余份，在科技活动月活动中，发放茶叶宣传资料170余份，目前已实施完毕。

一年来，我镇在茶叶生产方面做了大量的工作，取得了一定的成效，然而，我镇茶叶发展也存在茶园面积规模小、生产技术提高不快、茶叶品牌知名度不高等不足。今后工作中，我们将进一步解放思想，加快新茶园建设，努力提高茶叶生产质量和品牌影响力，创新举措，狠抓工作落实，大力推进镇域茶业经济又好又快发展。

西乡县古城镇人民政府

二○一○年十一月十一日

**普洱茶店工作总结9**

如果爱饮酒也懂酒的人，一定是一个豪爽、洒脱之人;如果爱品茶也懂茶的人，一定是一个懂得如何做人，懂得报恩之人。对酒当歌，把酒言欢，却是借酒消愁愁更愁;对茶静思，饮茶做人，却是拨开云雾见青天。

茶中有礼仪，茶能教会我们做人。冲泡一壶茶，需要时间。在这一个过程中，你必须十分的有耐心。如若，没有耐心的等待一壶水烧开;那么，冲泡出来的茶，一定不是一杯好茶。所以，茶教我们在做一件事情上，一定要有耐心，认真的去完成它。事情才能做的好。

耐心的冲泡好一壶茶，慢慢的把茶均匀的倒在每一个茶杯当中，细细的品尝茶中的味道。在这节奏感十分快速的大城市中，每个人都是那么的紧紧忙忙的。而茶，它叫我们，做人要不紧不慢的，心要不浮不躁，要细心的品尝生活的每一刻。

每一杯茶，每一个过程都在教导我们如何去做人。冲好一杯杯茶，冲茶之人，理应该先让客人品尝，而后才是冲茶之人再来品茶。客人中有年长的，理应该让年长之人先品茶，年幼之人应当最后再品茶。茶教会我们每一个人，要尊老爱幼，做人应当讲究一个“礼”字。你中有我，我中有你。喝每一杯茶，都应该慢慢品尝，品尝出茶中的思想。茶教我们，做人应当要多学会思考，做事之前应当三思而后行。

品茶不仅是品茶，还可以用茶的文化底蕴为自己添加一抹神韵，用茶的清香之气，来冲淡生活的烦恼，松弛紧绷的神经，充实自己的情感。苏澈在诗中就说了:“闽中茶品天下事，倾身事茶不知劳。”

茶的每一个过程，从煮水、放茶叶、冲茶、倒茶、让茶、品茶都能教我们应该如何学做人，如何学做事。生活中离不开茶，茶能教我如何让心安静下来，思考人生，感悟人生的真谛。

学会品茶，品茶茶中的苦涩、香甜，学会珍惜每一片茶叶，每一滴茶水;学会珍惜生命。

学会品茶，学会了珍惜生活中的每一个遇见过的人，珍惜你爱的人，爱你的人。

学会品茶，欣赏茶的优雅、芬芳，感谢生活的恩赐。感谢爱护你的人，感谢帮助过你的人，让你学会了感恩。

学会品茶，学会珍惜，学会感恩。即使生活是平凡的、忙碌的、艰辛的。但是心灵是感到快乐的、充实的。

生活不如意的事情，十之八九。何不坐下来品尝茶一杯。茶能沁脾人心，感觉身心宁静，久而久之，对待生活的态度便会豁然开朗。食茶，能品味人生;食茶，能感悟人生。

每日茶一杯，精神气十足。每日茶一杯，消除心中燥。每日茶一杯，静心不浮躁。

每日茶一杯，修养身心气。

**普洱茶店工作总结10**

白沙茶叶产销工作总结

今年以来，我公司继续坚持以可续发展观为统揽，紧紧围绕社会主义新农村建设这一目标，努力抓住名优茶价格看好趋势，战低温、抢农时，多举并举，迎难而上，强力推进我公司茶产业又好又快发展。

一、茶产销总体形势

今年茶园面积共计三千亩，开采面积共计280亩，加工毛干茶吨，产值为xx亿元，茶叶总产值xx亿元，以绿茶为主要产量。由于今年天气变化巨大，使得今年茶叶的产销受到了一定的影响，影响了原材料的产量，使得价格上涨xx%左右。由于采摘期受到气候影响而逐渐缩短，使得采摘时间有所后延。

二、后期加工情况

由于我公司单一进行绿茶加工，在加工方面更加注重。

按照国家标准组织生产，制定了合理的加工工艺和全面的质量管理制度。积极推广新技术，提高生产技术规范和产品质量标准的跟进工作，结合自身实际，对原料、加工、包装、储运、销售等一系列环节实行全面质量管理，进一步提高了产品质量。以高标准、高要求，使得工业生产总值达到2550万元。

三、销售管理情况一是大力宣传、推广。以我公司原生态茶叶的特色，重点推广其品质特点是清醇、淡雅、自然，是无污染的、绿色的、健康的`原生态精品。

以杂志、报刊、网络等各种形式扩大品牌影响效益；二是巩固老客户，

开创新市场。维护老客户，保持与老客户的联系，了解客户对产品需求

的最新动向。换位思考，从客户角度出发，及时了解他们的动态想法，对不同层次的客户推行不同的产品；三是实惠吸引。采用赠送和搭售的方式，以便于客户选择。结合地方活动，推动茶叶业绩上升，不但提高了销售业绩，同时提升了品牌的美誉度。通过多种手段使得今年销售额达到2500万元，并出现了供不应求的市场局面。

四、展现优势，奠定基础今年以来，我们从市场中学到很多优点，逐步发展成了科技型、外向型、规模型的茶产业，强化了多方面工作：

一是形成了一定的品牌优势，具有了一定的品牌知名度，扩了影响力，行业竞争能力有了明显提升。二是内部管理得到有效提高，形成了独有的规范管理体系，产品质量得到进一步改善，为开拓市场创建了良好的基础条件。三是队伍实力明显加强，通过一年的实战，我们的队伍从内到外已是身经百战，有了一定的客户群关系网络，并且能够简单明了的分析客户需求，为发展之路铺下了基石。我们将继续发扬优势，以卓越的成绩开创明年辉煌！

**普洱茶店工作总结11**

“茶叶流通渠道”、“茶叶分销渠道”。商品茶由生产者向消费者转移过程中所经过的路线和环节。茶叶生产者是茶叶销售渠道的始点，茶叶消费者是销售渠道的终点，茶叶批发商和零售商是销售渠道的主要中间环节。茶叶销售渠道一般有以下形式：①直接式。茶叶生产者一茶叶消费者。如茶叶在集市上交易，茶叶生产企业自设门市部或举办展销会，企业邮售茶叶等。产销直接见面，缩短流通时间、减少流通费用。②经一种中间商式。茶叶生产者一零售商一消费者。如茶叶企业通过工商联营、农商联营等形式将茶叶销售给消费者。⑧经两种中间商式。茶叶生产者一批发商(或代理商)一零售商一消费者。这里的批发商可以是一级，也可以是多级。④经三种中间商式：茶叶生产者一代理商一批发商一零售商一消费者。这种渠道多为出口茶销售渠道。②、③、④三种渠道模式，有利茶叶流通、销售，中间商的参与减轻了茶叶生产者的库存负担和市场风险，有利资金的周转，一般为茶叶企业销售茶叶的主要渠道。 茶叶销售渠道多元化

茶叶企业在基本完成了产品制作的准备工作后，面临最大的问题就是市场渠道的建设。目前中国的茶叶销售渠道已经逐步呈多元化的趋势，除了传统的批发市场外，茶叶零售店，连锁店，茶艺馆、超市卖场和高档会所等都渐渐在茶叶销售渠道中占据了一定的地位。在这种茶叶渠道不断多元化的趋势下，作为一个岩茶企业，在有限的资金和时空下，选择一个适合自己产品销售的渠道非常重要，甚至关乎企业的生死存亡。

用接力的方式走多条道

武夷山市村野岩茶厂是典型的中小型企业。这种企业特征是：产品优秀，但品牌概念模糊;市场潜力巨大，但市场建设混乱;企业前景广阔，但后劲支持不足。当村野岩茶厂的领导找到业内著名营销公司百纳营销机构，提出请百纳营销机构为其进行市场策划时，茶厂因为茶叶产量不断扩大，正面临着严重的销售困境。这一困境主要原因是因为茶厂的销售渠道太过单一且不稳定，建立一个完善的销售渠道迫在眉睫。

那么这渠道建设该怎样进行呢?百纳营销机构的专家们在仔细分析了整个茶叶市场的消费特点和岩茶的产品特点后认为，岩茶当前在整个茶叶消费市场中，还不属于主流。岩茶的品种和品牌在整个茶叶市场中还处于附属地位，但是，随着整个茶叶市场的不断扩大和岩茶本身在宣传和市场上的努力，对岩茶认识和愿意尝试消费岩茶的人也越来越多。不过这些消费者非常分散，不像普洱茶消费者那样主要集中在广东地区，也不像铁观音消费者那样非常普遍。比如在广东地区，虽说岩茶的知名度相对较高，但是，除了潮汕地区因为传统的工夫茶习惯，对岩茶的消费欲望强烈些外，其它地区消费特征并不是那样明显，岩茶消费在许多茶叶消费者那里并不占有很大的比例。

针对这样的市场特点，百纳营销机构的方案是，村野岩茶的渠道建设应该多管齐下，尽可能覆盖更多的消费人群。多管齐下就是不要放弃目前茶叶销售的任何一个主要渠道，批发零售兼顾，中间商终端商通吃。只有这样，才能在有限的岩茶市场中抢占更大的份额，同时，影响到更多的潜在消费者。但是，这里存在着一个重要的问题：市场推广的资金有限，怎样去全面覆盖呢?另外，批发渠道与零售渠道的利益怎样兼顾呢?所以这时就有“接力”的问题。什么接力呢?就是在生产厂家能力有限的情况下，让销售商们来把“力”接上，把产品传递到消费者手中。因为“力”量有限，所以厂里就要让“利”给销售商们，至于怎样让利，方式很多，简单来讲，就是谁给厂家接的“力”多，它得到“利”的机会就越大。

怕买到假的。据悉，现在消费者想买“大益”茶叶，还需向其营销部门打电话咨询购买。看来，欲试水快速消费模式的“大益”，在树立品牌形象的同时，面临着拓展渠道、重视终端建设的考验。

**普洱茶店工作总结12**

对湖南茶叶销售、茶馆经营现状的市场分析

在湖南迪达农业服务中心实习期间，负责湖南茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

长沙的茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例(西湖龙井茶叶，产于浙江杭州西子湖畔的群山翠谷中，因龙井泉和龙井寺而得名)它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄;叶底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成;采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为“莲心”，采一芽一叶炒制儿成者，称为“旗枪”，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，刑如雀舌，固称为“雀舌”。一般每公斤特级龙井茶约2～8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

茶叶城的货源多为可靠，要不不会在那立足那么久，其中店铺林立，应有尽有，除各地茗茶外，还有茶具，茶罐。茶具店以卖宜兴紫砂壶类销路，紫砂壶档次多，价格差异大，有贵至成千，也有几十元一个的，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，好的茶壶，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多。

批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓是“双赢”——零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶(如红茶)便于冲泡，也是比较受欢迎的。

说到茶馆不可不提及茶道和茶品，正所谓“种茶是一门科学，制茶是一门技术，喝茶是一门艺术，而且是一门学问。”中国茶文化由来已久，茶馆便是其展现之地，茶艺十六道的首道是精器妙用，泡制功夫茶(如乌龙茶)数用紫砂壶为妙。当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶(如西湖龙井)则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，观其形色品其香。泡茶的基本程序是洁器——温杯(壶)——投茶——冲泡——分茶——品茗。冲泡时极为讲究，应高冲，用水流冲击茶叶，使其泛出茶香，并利用手腕的力量，将水壶由上向下反复提三次，这一动作称为“凤凰三点头”。其作用，一是让杯中的茶叶在水的冲击下上下翻滚，促使茶叶的有效成分迅速渗出;二十也是对客人表示敬意，三点头象征着谦逊，真诚，就像行鞠躬礼。投茶的方式有：上投，下投，中投。古有言投茶应有序,即：春秋中投，夏上投，冬下投。分茶汤时有两个成语：关公巡城、韩信点兵，关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽。此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致，且低斟是为了不使香气过多散失。韩信点兵：巡城至茶汤将尽时，将壶中所余斟于每一杯中，这些是全壶茶汤中的精华，应一点一滴平均分注，因而戏称韩信点兵。另外冲泡时还有刮沫一个环节，即茶道中的春面扶风：用茶盖刮去壶口的泡沫，盖上壶盖，冲去壶顶的泡沫。淋壶可以冲淋壶盖和壶身，但是不可冲到气孔上，否则水易冲入壶中。淋壶的目的一是为了清洗，二是为了使壶内外皆热，以利于茶香的发挥。

自古有言茗茶配名水，众多天下第一泉林立无不源于茶而起。茶圣陆羽在《茶经》中有所谓的“山水上，江水中，井水下”，将水分为不同等级，古虽有蓄水方法种.种，加之如今交通方便，蓄水更易，但是名泉终归有限，若泡茶均用名水，则茶之味非凡人所能享。况且水之好坏不在其是否江井，而在于其清、活、轻、甘、冽，唯有五味皆齐，才可算得上是好水，如蒸馏水虽有其清轻，却终因少甘冽而不为所用茶叶得包装也是极有潜力的，有着精美包装的茶叶更适合于作为礼品，因此有了一定规模的茶叶企业应委托制作或自制包装盒，由于小包装茶是直接供消费者使用的，固在包装上要多加讲究。在设计中，应力求使广告宣传、艺术欣赏、礼品器具融于一体，集多功能于一体，使包装既具有良好的保质作用，又能宣传茶叶，传递商业信息。品牌和标签文字优美，商标突出，字形、符号、图案得体，使消费者一看就能产生良好而深刻的印象。内容符合食品标签通用标准的规定，标明品名。质量等级，净重，单价，出厂单位和地址，生产日期，保存期限和品饮方法等。如果是外销的，其外包装的文字，图案要充分考虑销售对象的文化传统，宗教信仰，经济发展水平，生活方式等诸多因素，色彩也要根据不同国家和地区的消费者的需求和民族习惯而定。

科学地储藏茶叶是开茶店，茶馆所必须的，特别是精制茶，应找到一种经济实用，简便易行的储藏方法，以限度减少茶叶品质损失。常见的储藏方法有常温储藏法，低温储存法，充氮储存法，除氧储存法，真空储存法。单就绿茶而言，因绿茶易于变性，固宜低温储藏，高档绿茶在冷藏时，还必须同时采用抽气充氮法收藏，外销绿茶，由于运输周期长，加上运销地区温度普遍较高，茶叶的含水量要控制在一个较低的水平上。以免受高温影响，使绿茶品质降低。红茶、乌龙茶与绿茶稍有不同，它经一定时间后熟，品质反而会有所提高，故一般适宜常温下储藏。但在高温高湿季节，茶叶易于吸潮，并伴有高湿气味和酸味，有的还会有酶陈味，所以也要控制温度不宜过高。此外，经过较长时间高温储藏的红茶，乌龙茶业已后熟，如需继续收藏，则以冷藏为好。对于一些较大宗的名茶，价值较高，实习报告在储藏上必须十分讲究，凡有条件的以抽气充氮法兼冷藏为佳，如果批量较大，又缺少现代储藏条件，则可采用传统的灰储藏法或炭储藏法。为保持龙井、旗枪、碧螺春、君山银针、黄山毛峰等名茶固有的色泽、香气和滋味，可采用石灰块储茶法。它是利用石灰块的吸湿性，使茶叶充分保持干燥，以延缓变质。木炭储茶法适用于各种名贵绿茶、乌龙茶和花茶的收藏。

总结：茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，二是作为农业的延伸，政府有扶持之意。另外，喝茶，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高，关键在于对茶道的领悟、茶品的准确把握。

消费人群分析：社会人员，主要是休闲，谈生意，朋友聊天;再校学生和社会青年，更注重于朋友聊天和浪漫情调。

营业时间主要在下午三点至5：30，晚上7点至12点，晚上生意相对较好，另可开出早茶，提供粥之类的早点，应该也不错，但营业时间相对拉长，小规模的茶馆一般难以办到。

茶馆经营还需有自己的特色，开出独具特色的品种，适时根据市场变化创出新品种，如夏季根据天气热的特点，自制泡沫系列，迎合青年的需要。

**普洱茶店工作总结13**

销售员要把茶叶最终销售出去，其技巧必不可少。下面介绍茶叶销售中的实战步骤：

一、控制声音

1、语调、语速的作用

声音在茶叶销售中起到了至关重要的作用。

如何塑造动听的声音呢?声音是先天的，我们无法改变。但可以通过调整语调、语速来弥补，通常保持中等的语速能使语调也保持在中音，过快的语速会无形提高语调。

慢语速。慢的语速使一切事情都变得那么轻松随意。一般我们在向客户介绍产品、服务和回答问题时，应采用慢或较慢的语速，以便让客户听清楚，听明白。

快语速。快的语速使听者有种紧迫感。因此，在交谈中不宜使用，在结单时我们则应采用快语速，能帮助客户快下决定。

2、音调、声调的作用

在谈话时，不要保持单一的声调，抑扬顿挫最能提起客户的兴趣，给人热情洋溢的感觉。当然，也不是要求在整段对话中始终保持一致的韵律，重点是放在开场白的问候语，略微提高音调，加重语气，先“声”夺人，一下就把客户吸引过来。在介绍和交谈中可恢复平常的谈话速度和语气。当发现客户对销售员提及的内容缺乏反馈，保持沉默时，这很大程度上就意味着客户没有兴趣聆听，或持怀疑态度，这时就应该提高声音，在一些关键词上加强语气。⑵ 一个熟练地销售员就会这样做：

① 通过提问式地交谈了解客户的情况和想法;

② 先说明原因，再提问。为提问找个好理由，是能否取得满意答案的先决条件，当客户了解到提问的原因是合理的甚至是有利的，将非常愿意配合你。比如：年龄是女人最不愿意泄露的秘密，但是如果告诉她了解年龄是为了登记资料申请领取vip卡，相信没人会拒绝。又如：“我们最近有些促销活动，觉得挺适合您的。”与客户分享资源，再问意见。

㈢ 学会聆听

销售员要学会聆听，从聆听中了解客户的真正想法、要求、现状、经历，同时

也要学会表现自己，让客户听你的“话”;??这些都将帮助我们找到切入点，挖 掘购买能力，迅速成交。以下几点请注意：

⑴ 尊重客户

无论对方是专业人士，还是对产品一窍不通;无论是老板级人物还是普通人员; 无论是怒气冲冲还是温文尔雅，作为销售员都应尊重并且礼貌待客。因为客户所提

及的问题，都会直接或间接地影响到我们的生意。准确地了解，及时地给予解决， 客户不仅仅会记住你，而且还会我们的企业抱以肯定。

⑵ 保持耐心

很多时候，不同的客户反映的问题是相同或相似的。这时你就要怀着高度耐心去聆听，而不能中途打断：“你不用说了，这个我知道。”或“你可以看说明书，上面有写。”要知道你熟悉的企业情况、产品特点和售后服务，作为客户不一定了解。因此，我们应该耐心地聆听，并给予解释和帮助。

⑶ 专心致志

如果不是很重要的电话或事情，做到谈完客户再安排和处理;

如果身边确实有必须马上处理的事情，要是时间不长，就应该直接同客户说：“对不起，我这边有点急事，处理下马上过来，请您稍等。”

**普洱茶店工作总结14**

茶叶店员工日常工作流程

专卖店员工日常工作流程开业前 一.当班人员必须提前半小时入店,并进行签到.二.自我检查仪容仪:工作服的整齐着装胸牌的正确佩带 三.根据店长安排进行区域的卫生打扫及货架的整理 四.出席晨会

1.认真听取店长所讲的晨会内容.明确今日由店长分配的各项工作.2.学习公司下发的文件,促销活动操作方法 3.对自己不足的地方向店长请教,并认真学习下来 4.练习练习营业规范用语:欢迎光临溪韵茶业欢迎下次光临

营业期间

一.及时发现空缺商品,及时补货 二.对进、出顾客使用对应的礼貌用语

三.对顾客提出的商品问题,耐心认真的给予解答 1.介绍商品特性、工艺、规格 2.推荐合适商品给顾客

3.运用所学的销售技巧,增加顾客的消费心理

4.与顾客交谈中,收集相关的反馈信息,并记录在>中 二.促销活动的实施

1.及时向顾客做好介绍与宣传

2.促销商品的摆放醒目,促销价格标牌的摆放醒目 3.促销商品及时补货上架 四.处理营业中顾客投诉

1.端正自己的心态,认真听取投诉情况 2.不与顾客抵触,始终保持微笑,并认真讲解 3.不要轻意向顾客做出承诺

四.帮助新员工进行相应的指导与培训包括:日工作流程、礼仪、商品基本知识等 五.根据店长安排接收货品,点货验收 1.察看箱子外包装有无破损方可收货

2.察看箱子外包装为红色封箱带,上下共8条方可收货 3.店内点货按箱中出库清单,逐一清点

4记录商品到货数量,交给店长,由店长录入电脑 六.时刻维持店内卫生

午餐期间

一.安照店长分配,轮流外出进餐

二.交流工作中的经验,以及工作中的问题相互沟通 三.做好班人员交接班,并签到

四.在店长外出情况下,认真完成店长交给自己的代管职责 五.营业备用零钱的兑换

营业高峰期

一.明确现有销售情况,再接再励配全店长完成营业目标 二.为高峰期做准备 1.空缺商品再次检查并补货 2.零钱的及时兑换 3.促销活动资料的分发,活动情况的宣传 三.对进出顾客使用对应的礼貌用语 四.对顾客进行耐心的商口介绍与推荐工作

五.提高自身警惕性,防止店长商品损失.(特别对入口促销柜及精品区的警惕)六.带领新员工进行岗位的指导与培训

晚餐期间

一.安照店长分配,轮流外出进餐

二.交流工作中的经验,以及工作中的问题相互沟通 三.在店长外出情况下,认真完成店长交给自己的代管职责.营业结束

一.根据店长安排做好各区域的卫生打扫,货架整理 二.关闭射灯,及旋转灯箱, 三.店员下班签字

四.如为盘点当日,做好盘点工作,只有在POS正确传输数据后方可签字下班 五.如第二天休息,应做好相应的交接工作

六.关闭所有电器包括:音响空调日光灯POS机

**普洱茶店工作总结15**

为加强本店管理、明确责任，实现工作规范化和制度化，提高管理水平和服务水平，特制定本规章制度。

>1、作息时间

本店每天营业时间为：8:00-16:00；15:00－23:00；（所有人员均需提前半个小时到店进行交接及相关的准备工作），(若需请假必须找到其他人员进行换班)、店长上班时间为中午14点到晚上22：00每周休假一天（星期五至星期天除外）。店长根据人员情况进行合理安排。

>2、考勤

、所有员工均应按规定上下班时间打卡或签到。

>3、员工请假规定

员工应提前填写《请假条》交由店长审核及批准，店长做好请假资料的登记和保管。

员工若因不可抗力无法提前办理请假手续时，应及时用电话向店长报告，并在返岗后办理补假手续。(必须落实好换班人员）

>4、处罚规定

、为规范员工的行为、维护本店的经营秩序，员工有以下情形之一，经查证属实的，予以相应处理：

（1）、员工上班时间必须着工作服，且保持工作服的整洁及讲究仪表仪容和个人卫生，严禁工作期间穿拖鞋。上班时间内一律不得携带背包或者挎包等。上班时间内不得玩手机。其他与工作无关的物品可放在置物柜中或统一放置在指定位置。

（2）、员工对客人购买饮料，要主动热情，文明用语，不得说粗话和脏话，顶撞顾客违反一次扣款10元。

（3）、工作时间不得打扑克、下棋、吃零食和任何有异味的食品；利用办公电脑玩游戏游戏和用办公电话拨打私人电话（特殊情况除外）等，违反一次扣款20元。

（4）、非本店人员不准进入操作间，且不准领小孩到岗，违反一次扣款10元。

（5）、不准将本店的物品随意借用和送人，违反者根据情节给予相应处罚。

（6）、店长要严格食品检验，不准将过期和霉烂变质的原料等进入店内，出现一次当月奖金取消。

（7）、员工不得做出损坏公司形象和名声的任何行为，如有查实直接予以严厉处罚并开除，未经许可禁止将公司机密透露给非公司人员，携带机密资料离开公司的。视情节及后果给予警告、开除并追究其相关法律责任。

（8）、要爱护设备，要按操作规程操作，不得违章操作，保证安全使用，如有损坏照价赔偿。

（9）、员工要求自觉遵守劳动纪律，不迟到，不早退，工作时间不准离岗，不能在店内吸烟不准聚堆聊天和说笑打闹，违反一次扣款20元。

（10）、员工应按正常手续请假，否则按照相关制度进行处罚。员工不得虚报病假、事假。极度不诚信着，直接予以辞退。

（11）、禁止在店内销售私人物品，禁止擅自提高或降低价格，禁止多收或少收。若有查实，直接予以辞退。

（12）、员工多次或严重违反以上规定或给本店造成损失的，并有以下情况者：未经同意，擅自挪用公司公款作为私用、提供虚假资料、做假欺骗公司者，我们将要求当事人进行赔偿，并直接予以辞退，情节严重者直接交予公安机关处理。

（13）、用餐时间（午餐10：30至14：00，晚餐16：30至20：00）每人40分钟，轮流用餐。

本制度从下发之日起实施，由店长负责解释。

**普洱茶店工作总结16**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：\_\_\_\_\_\_乡\_\_\_\_\_\_\_\_村\_\_\_\_\_\_\_\_组

根据国家现行的农副产品的收购政策，经双方商定，签订以下条款，以共同遵守执行。

一、乙方向甲方交售茶叶品名，数量如下：

二、结算办法：批货批款、当天兑现。

三、交售地点：茶叶收购站或甲方所属收购站点。

四、甲乙双方必须严格执行国家的样价政策;在各基层收购站张榜公布国家规定的评茶等级标准、价格和样茶;坚持对样评茶，按质论价，不得压级压价和提级提价。

五、乙方交售的茶叶，不得掺杂使假，要表里合一。

六、乙方向甲方按合同交售名茶原料和春毛茶，甲方将保证收购乙方生产的低档茶，如乙方不按合同执行，向它方交售茶叶，甲方可不收乙方的低档茶叶。

七、除不可抗拒的原因外，任何一方都不得违反合同，如有违反《民法典》规定的有关情形，违约方应承担未履行合同部分金额10%的违约金。

八、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决：

提交仲裁委员会仲裁;

依法向人民法院起诉。

九、其他约定事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十、本合同一式四份，甲乙方各执一份。乡政府和当地工商部门各一份。本合同自双方签字生效。\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_乡\_\_\_\_村\_\_\_\_组

签订日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**普洱茶店工作总结17**

我镇的茶业工作在镇党委、政府和县茶叶局的正确领导下，紧紧围绕县委、县政府的“建设茶业经济强县”战略，认真落实科学发展观，积极推进茶叶产业发展，引导茶农科学种植、标准化生产、不断提升茶叶产量和质量，有力促进茶叶经济快速发展，现将一年来的茶业工作情况总结如下。

一、加强学习、夯实责任，确保工作全面完成

在学习方面，坚持镇上每周星期一上午干部学习制度，学习内容主要包括党的路线、方针、政策和各项法律、法规及各项支农惠农政策，通过学习达到统一思想、提高认识，加快发展的目的，促进干部在学习和工作中自觉提高理论水平和工作水平。年初，根据镇经济工作会议精神，及时安排春茶生产工作，将各项工作任务指标细化分解，明确任务

目标，落实工作责任，并协助各村茶场及茶农抓好茶叶生产工作，同时，加强茶叶生产技术指导，并及时解决实际问题，促进了全镇茶业经济持续协调健康发展。

二、加强组织领导，开展技术培训，不断提高茶叶生产质量。 一年来，在业务部门和技术人员的协助指导下，定期不定期深入茶场、深入村组开展春季茶叶实用技术培训，重点对茶园施肥、茶树修剪、鲜叶采摘、茶园管理、茶叶加工、茶叶经销等方面知识进行培训指导，培训人员达350人。通过培训，提高了广大茶农对茶叶发展思路方面的知识，同时也掌握了 一定的实用技术。茶事季节，茶叶办人员分头到各茶场指导茶叶生产。截至年底，全镇完成茶叶产量212吨，其中名茶

吨，均比去年同期有较大增长。茶叶质量总体水平也有明显提高。精心筹划，认真做好茶业发展工作，镇政府于不定期召开了镇村领导干部茶业发展工作会议，提出在20无性系茶园建设发展工作中的发展思路，要求做到认识到位、措施到位、落实到位、领导到位。经过镇领导和xx村、组干部的积极引导，使xx村一组x余户村民认识到发展茶园的长远思路，并主动与村组干部一同前往xx镇参观、学习，与xx茶农相互交流、学习。 8月份，镇上相关领导和茶叶办人员一同到各村再次落实和确定无性系茶园的预留地块工作和低产茶园改造的实施工作的检查，确保完成年初下达责任书上的各项责任落实。

三、精心组织、积极完成赛茶节各项工作任务赛茶节之前，镇党委、政府高度重视，早计划、早安排，茶办全体人员及早动手分头到各茶场做宣传动员，并在业务技术部门的指导下，做好了样茶的生产和收样工作。共征集样茶13只，其中仙毫4只，炒青绿茶9只，在茶叶质量评比\_获得9个奖项。其中获省xx仙毫铜奖的有xx茶场和xx茶场，获省xx炒青铜奖的有xxx茶场，获市仙毫银奖的有xx茶场和xxx茶场，获市炒青银奖的有xx茶场，xx茶场获得县仙毫银奖和炒青银奖，镇政府获得县优秀组织奖一个。这些奖项的获得大大提高了我镇茶叶知名度和市场竞争力、拓宽了销售渠道，有力推进了我镇茶产业发展。

四 、加强茶园管理、开展科技进村入户工作

年初，茶办制定了茶园管理实施方案，利用镇村两级茶叶协会组织，引导茶农采用科学的实用技术，种好茶、管好园，同时，加强督促对老茶园的改造工作，分别在全镇x个村和镇属两个茶场实施低改茶园1500亩，截止目前，已全面结束。在示范茶园、科技示范户带动下，茶办全体人员广泛联系茶场、茶农，抓标准、抓典型，加大了对茶场、茶农的业务指导和帮扶力度，一年来，共培育科技示范户10户，培育茶叶示范茶园1个。茶叶加工厂建设方面，镇茶叶办、镇扶贫办积极向县xx办争取茶叶机械支持xx村茶叶发展。于年3月建成茶叶加工厂并安装茶叶机械9台(套)，扩建加工厂在xx和xx村加紧筹建中。

五、加强茶叶协会工作的领导

依托镇茶叶协会组织，积极开展茶叶生产各类培训，以及新技术示范推广工作和茶叶专业协会改建工作，通过会员之间的相互交流，进一

步完善茶叶协会组织制度，和茶叶协会管理细则，引导茶叶协会创办农民专业合作社，有效发挥职能作用，促使协会不断提高服务群众的水平。

六、加强无性系茶园建设

年初，镇党委、政府在经济工作会上向各村下达了无性系茶园建设任务，通过各村报回的面积和地块，镇茶叶办通过实地勘察后，请县茶叶局技术人员，最后确定在xx一组xx、xx村一组xx湾、xx村六组xxx实施无性系茶园建设工作，从10月中旬开始规划、整地到栽植，截止11月7日，全面完成无性系茶园建园面积510亩，共调运茶苗246万株。同时发放无性系茶园栽植技术要点资料80余份，在科技活动月活动中，发放茶叶宣传资料170余份，目前已实施完毕。

一年来，我镇在茶叶生产方面做了大量的工作，取得了一定的成效，然而，我镇茶叶发展也存在茶园面积规模小、生产技术提高不快、茶叶品牌知名度不高等不足。今后工作中，我们将进一步解放思想，加快新茶园建设，努力提高茶叶生产质量和品牌影响力，创新举措，狠抓工作落实，大力推进镇域茶业经济又好又快发展。

**普洱茶店工作总结18**

自学校全面推进国家改革发展示范学校项目建设以来，我们数字化校园建设项目总结如下：

一、网站方面

1、积极充分地利用我校门户网站及职教新干线空间发布学校新闻动态、通知通告、师生活动等内容，展示了我校建设发展动态及学校风貌，加强了信息的沟通与传递，促进了教学及管理；学校门户网站得到一定程度的完善，职教新干线老师空间增加到144个，举行了1次关于职教新干线使用的培训。

2、为了更好地促进国家改革发展示范建设工作，拟定了国家改革发展示范校建设专题网站建设方案，并且进行自主设计制作，确定了网站栏目、网站风格、网站导航等内容，并完成了网站首页版面的设计制作，更重要的是初步完成了网站后台管理平台的开发，解决了数据库连接等技术难题。

二、数字化校园规划与建设方面

1、与锐捷网络、H3C、浪潮、汉柏等企业及怀化新大地、红太阳等运营商取得联系并进行了面对面的沟通，初步了解了硬件厂商的基本情况及硬件的建设思路和市场行情；

2、与成都伊能公司，武汉英福、北京汇众融成、上海鹏达等软件公司取得联系和当面交流，了解了各主流软件商及其产品的基本情况和市场行情；

3、先后通过考察北京锐捷、北京华三，怀化五三五医院、长沙财经学校、岳阳中南学校及成都伊能公司，开拓了视野、增长了见识，刷新了理念，为数字化校园建设作了一定的理论基础及实践基础；

4、初步制定了数字化校园建设整体方案。

三、资源建设方面

1、通过摄影摄像采集了第一手的视频、图片资料，并且进行了分类整理，很多进行了加工处理后在网站等平台进行了发布与分享；

2、通过各教研组收集上交、上多媒体课时上交课件等手段收集了一部份教学资源。

四、工作不足：

1、学校职教新干线空间建设进程缓慢，推行困难，大多数教师没有用心去建设自己的空间；

2、网站信息发布有时不够及时，内容还不够丰富；

3、网站版块结构、栏目、技术上都还存在很大缺陷，需要重新规划与建设。

4、教学资源库建设力度有待加强；

5、专业理论与实践有等待进一步加强；

五、11月份工作计划：

1、制定落实学校门户网站与国家改革发展示范校建设专题网站建设方案；

2、进一步完善数字化校园建设整体方案，并召开讨论会；

3、制定落实职教新干线建设方案与职教师空间评比方案。

4、进一步加强网站信息发布与管理，丰富网站内容，提高信息发布的及时性。

5、进一步加强与各部门的沟通，及时收集、采集、整理、加工资料素材。

六、建设困难与意见

大家对数字化建设的重视程度与配合程度不够，教学资源建设意识不强，希望有关领导在这方面多强调，并且把资源建设和空间建设进行量化考核，例如制定一个最低标准，每个月每个教研组或项目组必须上交多少份资源，每个人必须最低上传几份资料、发表几个日志、文章到职教新干线个人空间。

**普洱茶店工作总结19**

>一．行业背景：

随着我国居民生活水平的提高和消费观念的变化，饮料已从昔日的生活奢侈品转为日常的生活必需品。同时随着消费者追求健康、天然的意识的不断提高，饮料市场对品种的需求也在发生变化，享有“饮料新贵”之称的奶茶饮料开始成为饮料市场上最亮丽的风景。

然而，在人们品尝清爽可口的奶茶饮料背后，奶茶饮料市场却是波涛汹涌，大战在即。昨天的奶茶饮料 “七杯茶”在遭遇“黑潮”与“快三秒”的突围后，由于缺乏创新与有效的营销战略，已经逐渐被二者越抛越远。而当黑、快的交战不断升温的同时，其他饮料商家也已经“磨刀上阵”了。尽管奶茶饮料市场群雄并起，并已形成了几大品牌共同掌握市场

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！