

# 四年级数学报告单(精选5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇计划呢?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来了解一下吧。

## 美甲工作计划篇一

三八妇女节正是美甲店向女性消费者促销的最好时机,同时本店年初推出新产品,正好借此机会可以向新老朋友推荐出去,让新产品更好的进入市场。

促进销量。提高美甲店的知名度。推广新产品。

20xx年1月1日——20xx年2月31日。

阳春三月□xx美甲店好礼大放送!

女性在社会的角色有很多种,母亲,妻子,儿媳等,借助节日文化特点,近一步向消费者渲染要对女人好一点这一,利用情感共鸣来完成促销。

### 1、活动一：折扣（针对老客户）

凡是在美甲店三八节促销期间,老客户凭借会员卡,所有消费在原折扣基础上再可以打八折。

### 2、活动二：赠送

(1) 凡是在促销期间在本店消费达到138元以上,再加3.8元,即可获得本店最新系列产品任意一款。

(2) 凡是在促销期间在本店消费达到238元以上，再加38元，即可获得美甲店修手10次卡一张。

1□dm单，展板，宣传条幅。

2、会员电话通知。

3、网络大力宣传。

## 美甲工作计划篇二

夏季是美甲店的旺季，美甲店可以做免费试做的促销活动。具体方案可以是免费试做一种颜色，做满整只手，也可以是试做一只手，可以通过试做出来的效果，让顾客消费，办年卡神马的，如果通过免费试做，花费一点小钱赚来顾客的话是值得的。而且小编认为免费试做的促销方法效果会非常好，因为眼见为实的惊艳效果让顾客动心的几率非常高，所以美甲店老板都可以在炎炎夏日到来之际，试试这个促销方案。

要维护好这些顾客，生意就不会差。

1、要先对广场进行考察，确定人多的时段；

2、这种活动要持续，定期做，不能凭感觉偶尔来一下；

3、通过这种活动吸纳的顾客，一定要好好维护，因为维护得好，口碑宣传会带来更多的顾客，如果顾客觉得不满意，以后在这里想纳更多的顾客就难了。

美甲属于服务行业，服务行业最关键的就是质量，所以，美甲店要想长期经营下去，就一定要保证质量，这个质量包括产品质量（指甲油、洗甲水）、技术质量（美甲师的美甲技术）和服务质量（店里的清洁工作、对待顾客的服务态度）。如果美甲店保证了这些质量，顾客不上门都难。所以，生意

不好的美甲店赶紧检查检查自己的质量，看看是否过关了，如果没做好，就赶快亡羊补牢吧！

美甲店要想生意好，也要做最常见的促销——派单促销，虽然这种促销非常普遍，但是效果却非常好，它会让周围的人都看到。一般来说，这种促销都在店面周围做，接到传单的人立马会知道这家店在搞促销活动，在打折，如果对美甲有兴趣的朋友，一定会抱着好奇心前往，这样，生意就上门了，接着只要服务好这些顾客，让她们对美甲效果满意即可。可能还有八千，六千等。

## 美甲工作计划篇三

### 一、企业概况

教育背景，所学习的相关课程：

市场容量的变化趋势：美甲行业进入中国，从概念普及、行业成型到市场不断扩大不过十年，但随着中国经济的快速发展，消费观念的更新，从成熟的国外市场发展经验来看，中国的美甲行业将进入高速发展的阶段。美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业已成为最具前景的投资项目。

竞争对手的主要优势：

开店时间比较早，提前占领市场

2. 有美甲的经验

3. 技术娴熟

竞争对手的主要劣势：

1. 店面环境不够干净整洁
2. 服务态度较差，不够认真

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 美甲材料及器材质量好
  2. 有一定的经验
  3. 服务热情周到，态度好
  4. 地理位置优越，有大量的客源
- 本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1. 美甲操作技术不够熟练
2. 经营美甲店经验不足

一、企业概况

## 美甲工作计划篇四

指甲外形的修整生活中最常用的甲形有：方形、方圆形、椭圆形，尖形四种，你可以根据自己的手形和喜好创造出完美的甲形。

a.方形甲一般來說，方形指甲個性化及帶領潮流，不易斷裂，比較受職業女性和白領階層的喜歡。

b.方圆形指甲方圆形的指甲前端和侧面都是直的，稜角的地方成圓弧形輪廓，這種看上去很結實的形狀會給人以柔和的感覺，對於骨節明顯，手指瘦長的顧客，方圆形可以彌補不足之處。

c. 橢圓形指甲 橢圓形的指甲, 從游離緣開始, 到指甲前端的輪廓呈橢圓形, 屬傳統的東方甲形。

d. 尖形指甲 尖形指甲由於接觸面積小, 易斷裂, 而亞洲人的甲形較薄, 不適合修成尖形。

2. 塗層加鈣底油, 在指甲表面。

3. 沾少許指甲油塗在指甲尖端, 再塗指甲尖的反面

4. 塗擦指甲的正中, 刷子稍平些, 刷頭稍壓開一些。

5. 塗指甲左側, 再塗指甲右側

6. 薄薄地塗第二遍指甲油

7. 塗完甲油如有多餘甲油溢出, 用綿籤沾上洗甲水, 將多餘甲油擦去。

8. 再塗上一層亮油

9. 完成

4. 貼片甲用指甲專用膠水, 將全貼或半貼甲片貼在甲表面, 從而造就修長甲形, 缺點透氣性較差。

5. 水晶甲用水晶粉, 水晶液造就優美甲形。水晶甲起源於好萊塢。它的特點是質地堅固耐磨, 不易斷裂。

6. 光療樹脂甲是水晶甲的換代產品, 它無色無味不含化學物質, 是利用紫外線將天然樹脂聚合於真甲表面, 從而造就出堅韌、光澤的指甲, 舒芙瓷。它不僅不傷真甲, 相反更增加指甲強度, 只要每二至三周進行一次指甲修補, 除蟲消毒, 便可持續擁有甲形優美、晶瑩通透的指甲, 即使平日塗上普通甲

油，甲油會因為有了樹脂打底而變得不易脫落，假牙，方便打理。

(1)分類：指甲剪有大小之分，其次以前端的形狀來分，有平頭和斜面兩種。

(2)使用方法：在洗淨雙手之後，先用平頭指甲剪剪出所需的長度，如指甲兩側的甲溝太深，且往甲溝方向長，應用斜面指甲剪掉兩邊的指甲。

(3)注意事項：在剪指甲時不管是用平頭指甲剪，還是斜面指甲剪，都不可剪的太深，如經常把指甲剪的較深，那麼甲床會變得越來越短，這樣會影響指甲的美觀，尤其是女性。在修方形指甲時指甲前端的兩個角不要剪去，招牌。

(1)分類：修指甲銼分鋼銼和彩色銼條，也就是通常所說的花銼□

(2)使用方法：將剪好長短的指甲用鋼銼或花銼按先兩側後前端的順序修磨，修磨成所需的形狀。(通常指甲有6種形狀□a□方形b□方圓形c□橢圓形d□尖形e□圓形f□喇叭形。美甲師可以根據顧客的手形建議顧客選擇適合自己的形狀。)

(3)注意事項：在使用鋼銼和花銼修磨指甲形狀時，一定要注意指甲兩側的修磨要精細，前端的形狀一定要圓潤。

(1)分類：泡手碗有進口和國產兩種，專業泡手碗應該剛好是一只手的形狀，將手放在上面正好與碗的形狀相吻合。

(2)使用方法：將泡手液或溫水倒入泡手碗中，先浸泡左手，五分鐘後再換右手，這樣既可清潔指甲，又可松軟指皮。

(3)注意事項：泡手碗裡不可放入涼水和太熱的水。

指皮軟化劑：指皮軟化劑是一種乳白色的液體，可加速軟化程度。

(1) 使用方法：把浸泡過的'手用毛巾擦乾，將軟化劑均勻地塗在指甲表面上。

(2) 注意事項：不要將軟化劑塗在甲蓋上，防止甲蓋被軟化。

(1) 分類：推皮棒分為木推棒、鋼推棒和推皮砂棒。

(2) 使用方法：在專業美容店用的多為鋼推棒，用橢圓扁頭的一面將手指上老化的指皮往手心方向推動，以使甲蓋顯得修長。再用另一頭的刮刀刮淨殘留在指甲上的角質□

(3) 注意事項：推指皮時應用力適度，不可用力過猛，以免損傷甲基，否則會影響指甲的生長。

(1) 分類：指皮鉗一般都用不鏽鋼材料制成，有剪刀型(彎的指皮剪刀)，也有鉗子形。

(2) 使用方法：用指皮鉗剪去剛推完的死皮、肉刺，使手指顯得美觀整齊□

(1) 分類：美甲按摩油也叫營養油或甲緣油，可按成份分為：含杏仁成分的、含維生素a的及含維生素e等營養物質的。

(2) 使用方法：取少量按摩油塗在修剪過的雙手指皮周圍，用手指稍加按摩。它能滋潤指皮，防止指甲周圍長肉刺，使皮膚柔軟，並保護指甲健康、亮澤□

(3) 注意事項：營養油每天使用，用量不宜太多，否則會顯得太過油膩□

(1) 分類：有三面拋光條和四面拋光塊兩種。

(2) 使用方法：一般按炤黑，白，灰的使用順序依次拋光，黑色面可拋去指甲表面的角質，白色面可把指甲表面拋得更細，灰色面可把表面拋亮，經過這三道程序後指甲即會顯得晶瑩亮澤。（因生產廠家各有不同，故砂條顏色也有不同）

(3) 注意事項：如果顧客的甲蓋較薄，不可用四面拋光塊最粗的那一面拋，否則指甲會越拋越薄。拋光時切勿來回摩擦，因為摩擦所產生的熱度會令人不適。

(1) 分類：底油有加鈣底油和蛋白質底油、保濕底油等。

(2) 使用方法：在指甲拋光後上底油。根據顧客的指甲質地來選擇底油，如顧客指甲較軟即可用加鈣油，如需上甲油在塗甲油之前上底油可防止指甲變黃，起到營養作用。

## 美甲工作计划篇五

### 一. 美甲行业未来发展的趋势

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

### 二. 了解顾客心理

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

- (1) 看美甲店铺的专业水平；
- (2) 看美甲店铺的服务水平；
- (3) 看美甲店铺的环境；
- (4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气；

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升；
- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善；
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平；
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质；
- (5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径；

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数；
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分；
- (3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分；
- (4) 还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战；谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

### 三. 美甲师的流动性很大

- (1) 从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；
- (2) 工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；
- (3) 美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；
- (4) 老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；
- (5) 不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

### 四. 最受欢迎的美甲店铺服务

- (1) 在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。
- (2) 每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成

它。

(3) 顾客与美甲师都有很合理的期望，顾客不会指望着美甲师是自己的奴隶，想怎样指挥就怎样指挥；员工也不会心烦气燥的经常想换老板或涨工资什么的 (4) 美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5) 每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6) 美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7) 美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意；顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8) 美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美

甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9) 美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

## 美甲工作计划篇六

双方本着友好互利的原则，甲乙双方经协商一致，签订本合同，以资共同信守执行。

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

第一条 甲方以人民币\_\_\_\_\_元整 的价格(大写： 元整)，转让给乙方位于\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_美甲店。

第二条 甲方转让的美甲店包括机器、桌椅、美甲货品，客户资料及其他杂物。

第三条 美甲店交收以前，所有积欠一切水费、电费、房屋租赁费等概由甲方负担。

第四条 转让美甲店后，美甲店发生的一切财务，经营及其他与美甲店有关的问题、事件均由乙方全权负责并承担，甲方不负任何责任和连带责任。

第七条 甲方有义务积极配合乙方办理美甲店相关的过户手续。

第八条 本合同由甲、乙双方签字，合同自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起生效，正式交接时间为20xx年大年初一。

第九条 本合同一式\_\_份。甲方一份。乙方一份。

甲方：\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_

\_\_年\_\_月\_\_日

## 美甲工作计划篇七

乙方：\_\_\_\_，以下简称乙方。

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿的基础上，就甲乙双方美甲项目合作事宜，为明确双方权利义务，经协商一致，订立本合同。

### 第一条：合作期限

从 年 月 日起至 年 月 日止两方合作经营本店，直至结束到期。

### 第二条：合作方式

甲方：负责提供场地，及水费，电费，工商税务卫生等费用。

乙方：负责营业用设备，各项产品及广告宣传美甲部人员工资等费用。

### 第三条：盈利分配及形式

1、两方在合作经营期间，美甲部产生的所有收入甲方占30%，乙方占70%。

2、所有收入均由甲方暂保管，乙方应得70%由甲方按每月3次支付给乙方，分别为每月的1日, 11日, 21日，具体为：每月1日至10日收入于本月11日支付给乙方; 11日至20日收入于本

月21日支付给乙方，21日至30日或31日收入于次月1日支付给乙方。

3、顾客办卡金额属未消费金额，乙方应得70%分两次支付，办卡当日结算35%，剩余35%于消费日(划卡日)结算。

4、会员卡续卡金额的分配依然按乙方70%，甲方30%的方式分配。续卡当日结算35%，剩余35%于消费日(划卡日)结算。

#### 第四条：甲、乙两方的责任和权利

1. 乙方如需转让必须经甲方同意，转让后，本合同对新的房屋所有人和乙方继续有效。

2. 乙方经营期间与顾客发生经济纠纷遭顾客索赔等事项均与甲方无关，由乙方自行承担。

3. 乙方不得利用甲方提供场所从事非法经营，其经营活动不得超出其营业执照规定的经营范围，也不得超出甲方的经营范围。

4. 乙方必须爱护场所设施设备，在合作期间如损坏场所内设施设备，必须承担修复或赔偿责任。未经甲方同意不得挪用店内物品。

5. 乙方必须遵守甲方的店堂纪律，端正经营态度，文明经商，礼貌待客，遵守安全消防规则，维护店容卫生。

6. 乙方不得私自与顾客做财务交接，若有违反，甲方有权解除合同，并追究责任与损失。

7. 甲方必须尊重乙方的经营权利，不得以监督为名干涉乙方的正当经营活动。

8. 甲方有义务为乙方正当经营提供便利条件。

9. 甲方应按时支付给乙方应得财务，不得无故拖欠。

## 第六条 合同期满、乙方迁走时

1、乙方应将美甲室内所有属于甲方的设备设施向甲方交接清楚，对破损和短缺物品进行赔偿。

4、甲乙双方应提前30日以电子邮件的方式通知对方续约、解约、变更等事宜，并说明理由。

第七条 本合同自签订之日起生效，合同正本一式两份，订立合同各方各执一份。合同中如有未尽事宜，应由订立合同各方共同协商，做出补充规定。或按国家相关规定处理。补充规定与本合同具有同等效力。

## 第八条 违约责任

甲乙双方违反本合同约定，或擅自单方解约的，应以实际损失赔偿对方。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 美甲工作计划篇八

1、先要弄明白招聘广告写给谁看的及对方看后是否能心动。

2、要弄明白招聘广告发布的媒体是什么，这点也很关键。

3、招聘广告也可以加上企业对人才如何重视、对人才如何培训、对人才如何晋升等关键点突出出来。

4、避免不必要的争议，广告招聘的内容不能有对种族、性别、年龄的偏见。

## 一般的美甲师招聘广告语

聘美甲师，要求：有亲和力善于沟通，有一定的美甲工作经验□1500——20xx+提成，包吃，工作环境舒适。

## 创意的美甲师招聘广告语

- 1、伯乐识别千里马□xx美甲店广纳天下士。
- 2、你想飞，就给你一双翅膀!——xx美甲店
- 3、您选择我，我看中您□xx美甲店。
- 4、你选择了我们□xx美甲店给你更好的选择。
- 5、天生有才□xx美甲店有道。
- 6、成功需要朋友□xx美甲店和您真心交朋友。
- 7□xx美甲店：你的舞台，你的精彩。