

2023年岁庆典活动 十岁成长礼活动方案(优质5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容店工作总结新人 美容店活动方案篇一

1. 活动主题□xxxx理发店与你共度五一节。
2. 活动时间□xxxx年xx月xx日-xx日。
3. 活动对象：所有的新老单身顾客。

活动目的：节当然要让单身顾客享受到理发店的温暖和热情，恰逢深秋季节，理发店可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助xxxx年五一节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身理发店带来更多的新朋友，提升理发店的销售业绩。

4. 活动内容：

理发店内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠，并且赠送理发店提供的护肤小样试用装一

份。

5. 活动注意事项。

做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

1. 活动主题□xxxx五一节，我们让你不孤单。

2. 活动时间□xxxx年xx月xx日-xx日。

3. 活动目的：以五一为促销主题，突出“11”元消费不计成本的体验价，让顾客感受到理发店特别，以此吸引更多新顾客。

4. 活动内容：

活动当天所以持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元享受理发店指定的护理项目。

所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得理发店准备的小礼品。

美容店工作总结新人 美容店活动方案篇二

伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。

20xx我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味，我们都曾品尝过。成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。

憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在x总的督促下，用我信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着“美妆业一流的顾问管理公司”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在xx美容界的顶端，这是我们xx的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，我作为一个店长尽职尽责，而整个团队让我体会到了很多。

xx的成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自己的作用，从前台引领顾客入店至美容师和顾问积极热情的服务，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名店长的体会与心得。我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利用它，发挥它，那成功是必然的。我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到xxx的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着。

美容店工作总结新人 美容店活动方案篇三

一、主要工作情况

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了xx美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

二、今后努力方向

1、发现问题，提出建设性意见

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。以下是我发现的问题：在过去的一年里，是美容院的旺季，顾客比较多，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。当然，在一年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还

是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

但是，我的优势就是我还年轻，我还是一个热爱学习的美容店长。虽然每天的工作很忙，很多，但是我一定会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的我也愿意向上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。

2、做好明年的工作计划

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

这一年我基本完成工作目标，业绩也略有超标，对此我还是感觉很开心，也谢谢各位同时对我的帮助和支持。在接下来的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容店长。接下来，我会向各位经理多学习产品知识、学习管理方法以的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。谢谢大家。

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们——全体店员的共同努力下，我们在20xx年取得了骄傲的成绩。

我从一名员工，在公司的大力培养下，加之自己的努力，在

今年9月份升至为店长。当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，多年来的工作经验，从员工到店长，一路走来，我们对我们的工作总结了一些看法和体会：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，就可以做好。

我具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

a□首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

b□其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

c□现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过

去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的店。

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

美容店工作总结新人 美容店活动方案篇四

(1)派单促销。

印制一些宣传单，派美容师在美容院商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅区的信箱内。

(2)dm促销。

通过各种方式收集意向顾客名单，以邮寄的方式寄发，并注明可凭dm领用试用包或其他优惠，并对重要顾客进行电话跟进。

(3)活动联谊促销。

活动促销是美容院促销的发展趋势，可以从消费者喜欢听的皮肤保养到女性家庭，加入一些节目，把活动搞得热闹，有气氛。同时收集参加活动的人员名单等详细资料并整理成册，赠送给每人一份，使参加活动的人成为朋友。

(4) 专家促销。

请专家学者授课时要采取预约的形式，并事先收取现金，现场返还。一是显示专家的尊贵，二是确保与会人数。专家讲课内容应深入透彻，忌名词化，同时注意互动。课程内容如化妆品知识、理财投资、自我形象设计、快速化妆等话题。

(5) 以旧换新促销。

客人可拿旧的化妆品到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封，交换方法由美容院决定，主要是达到轰动效应。

(6) 男人做facial(男美容师)。

一般美容师为女性。但在国外或香港、中国台湾，产品公司或美容师里有男讲师或男美容师，在做某些护理疗程时，男性做出的效果比女性更好，在国内由男性担任美容师的几乎没有，如果用男美容师为顾客服务也会有轰动效应。

(7) 限量促销。

这和某些商家的限量销售的原理一样，可定员促销，显示消费者的身份与地位，或对于某种促销限量，先到先得、做完为止的方式。

(8) 幸运时段免费促销。

可在每天凌晨后做促销，以价格来吸引客人消费，以便很好利用床位。也可利用一些节假日做免费促销。

(9) 年龄促销。

以年龄来确定不同的促销方式。具体来讲就如35岁以上，每

大一岁就多打0.1折。或25—35岁之间一种优惠方式，35—45岁之又一种促销方式。

美容店工作总结新人 美容店活动方案篇五

汽车美容店基本以线下为主，要说和互联网结合似乎非常的牵强。现在已经有汽车美容店在充分利用微信的公众平台实现在线预约、在线购买，然后让客户线下消费。那么，如何把汽车美容店的门店活动和双十一相结合？同时，还面临一个问题，双十一只有一天的时间，门店一天的接待量也才多少辆车？可能还不止这些问题。

我们可以这样理解，其实双十一汽车用品的销量最大的，基本会是脚垫、座垫、行车记录仪、太阳膜、以及一些汽车精品类等。这些东西也是我们门店都会销售的东西。据此，我们要有效结合这些产品来做促销活动。

时间□20xx年11月3日-10日；8天。 内容：洗车奖——你来洗车我就送！

该抵用券只限双十一抵用，过期作废。而且只限洗车赠送，其他一概不予赠送。美容抵用券要印制为双十一专用。

02宣传推广；

销售员的主要工作是，告知客户美容抵用券只限双十一当天使用，而且双十一当天只要到店就有礼品赠送。前三天，还要告诉客户门店专门制定针对双十一的特价美容套餐供客户购买。

目的：确保每一个客户都能领到数张美容抵用券，让领到券的客户双十一举办活动那天能到店购买美容套餐。

注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两

天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

001已经明确的双十一特价美容套餐，要制作出dm单，并且在客户休息区进行产品展示，但是只标注出价格的几个位数。比如美容套餐是1088元，则只标注出0088元。就是说不要让客户马上就看出你的价格。002现场要进行简单的布置，贴双十一的标签，在客户休息区，要播放双十一的页面内容，以达到网上网下同庆的氛围。

目的：就是让客户能够感受到门店双十一庆祝促销活动的氛围。

02点评促销预热——提高单品的关注度；

在五天时间内，我们可以安排销售员每隔2个小时，进行一次双十一特价美容套餐的点评，供休息区的客户了解。这个点评要用扩音喇叭来现场播放。

这里要特别注意单品的关注度，因此，我们必须设置一款价格较为低廉、产品知名度较高、适用性较广的美容套餐，作为主推项目。要极力给予主动曝光，引导客户关注，提升单品的关注度。

点评的内容，主要是美容套餐所包含的产品、使用后的效果，以及此次的回馈力度等等，引起客户的兴趣。

点评的目的，就是为了让客户充分了解我们的套餐内容，足够的吸引力促使客户在双十一当天来店消费。

03销售员推广；

在预热期，销售员要积极向来店的客户和自己手里掌握的客户宣传、讲解门店双十一的活动，利用主推单品来吸引客户，

利用美容抵用券来让客户进店消费。

这个阶段，还要注意，留下意向客户的联系方式，用于节前的提醒和节日当天的邀约。 注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

时间□20xx年11月11日；1天；

经过了8天的准备后，双十一当天要做的，就是如何让来店客户购买门店的美容套餐。来店客户不足时，要加大力度邀约，时间有限，只有一天，过期后，价格回原位、抵用券直接作废。

这里要提醒一点，来店客户必须赠送礼品，礼品就是上面提到的双十一热销的产品。 购买套餐的客户，也要赠送礼品，同样的也是上面提到的双十一热销的产品。

备注：

1、这样的活动一定要紧紧抓住活动传播和销售落地，一定要和客户保持互动，前期对精准人员的传播必须到位，否则后期就会非常的被动，严重的会导致整个活动失败告终。

2、前期赠送的美容抵用券，如何去使用？8天时间，客户最多来店2次或者3次，能积累2张或3张的100元美容抵用券，该如何抵用？建议是可以按购买产品的次数来抵用，每次限用一张。这个问题，在套餐定价上要充分考虑到位。

3、建议要搞些低价产品，低价的行车记录仪、低价的太阳膜、低价的座垫或者脚垫，量不可以大，要限制数量，比如都是11款，卖完就没有了。这些产品要比双十一上的产品价格还要低，就是所谓的全网最低价！也许会亏本在卖。

4、双十一特制的产品或者套餐，我无法给大家制定。只能说，你可以根据店内的实际情况来制定，还要看老板愿意拿出多少来搞这样的活动。 5、所有的产品或套餐，都必须限制购买人数，比如都是11套。主推产品，则必须无限制，越多越好。这也是为什么要搞单品关注度的原因。单品卖的多，要么你赚的多，要么你关注度高。

6、这样的活动，如果按部就班全部做到位，我相信一天最少做10万是不成问题的。另外，还是要注意，有些产品是必须赔本吆喝去卖，有些产品是必须要大捞一笔的。

7、双十一的核心是打折促销，千万不要偏离这个核心，否则你的活动必然会失败。

8、回到我们当初制定的促销活动的最终目的，要么是提升知名度，要么是提升销售额，要么是两者都有。你的最终目的在哪里，你的效果就会体现在哪里。

9、活动的成功与否，最大的关系是人，是团队！一定要做好活动的内部激励、内部培训。不要打无准备的仗，效果会大打折扣。

10、希望20xx年的双十一，你能有效利用上述方案，现在低迷的市场中，让客户眼前一亮！

美容店工作总结新人 美容店活动方案篇六

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

一、主要工作情况

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合

支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

二、员工日常管理

1、新员工作为美容院的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识美容行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常美容院案例分析的形式进行剖析，使员工对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务

意识上形成了一致。

三、工作中存在不足

- 1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。
- 2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。
- 3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

四、今后努力方向

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。