

美容院工作总结和工作计划(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容院工作总结和工作计划篇一

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

1、感恩顾客——年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。

在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

2、全客覆盖——一次会议锁定90%老顾客，让顾客不在流失。

3、业绩倍增——带动销售，提高美容院业绩，短时间成就大业绩。

4、消费升级——30天b客升a客，c客升b客，通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。

5、推陈出新——新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

6、大量纳新——80%的老顾客为我们介绍新客户，以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

7、绝对成交——老客户80%以上成交，新客户50%以上成交

8、圈定员工——30天员工创收3倍以上，利于团队稳定，通

过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。

9、锁定未来——80%的客户牢牢锁住，巨大的行业影响力，制造美容院在当地的知名度。

10、盘活沉客——80%的沉睡顾客被激活产生再次消费

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

活动主题:感恩答谢会、会员狂欢日、养生文化节、美容养生论坛、美容艺术节等等。

(一)、主要活动目的:确定活动的真正目的，明确希望。顾客答谢、感恩会议、文化节、企业宣传、专家论坛、新项目推广。

(二)、活动目标:制定活动要达到的标准和业绩额，店面形象以及顾客积累程度。一定要数字化，标准化，可衡量。

(三)、活动内容:根据活动主题制定相应的活动内容，可以是单一形式也可以是组合形式。

(四)、活动宣传方式

1、内部宣传:

(1)、美容院店内悬挂横幅宣传，粘贴广告，目的吸引顾客;

(2)、美容师给顾客宣讲，传递活动信息。

(3)、悬挂美容院全年活动计划广告，让顾客明细店内全年活动方案。

(4)、利用短信平台，给顾客发放短信，告知顾客活动方案。

(5)、美容师给顾客打电话，进行电话营销。

2、外部宣传

(1)、在店外进行促销活动宣传。

(2)、发放宣传单及邀请函宣传。

(3)、进行网络广告宣传。

(4)、广告媒体、报纸、电视台宣传。

(5)、外联联谊会宣传。

(6)、市场宣传人员外部市场宣传。

(五)、会议政策

1、会前营销——确定会议实施前活动优惠政策，事前准备事项及目标业绩。

2、会中营销——制定会议活动方案，活动细节，活动优惠活动内容。

3、会后营销——会议结束后针对未成交顾客的优惠政策及实施办法。

(六)、活动参与对象

活动主要参与人员分别有如下角色：举办方(美容院)、参会方(顾客)、实施方(美容院、设备方、音响提供方、演出者)、宣传方(广告、电台、记者、小编)、支持方(厂家、专家、合作商)。

(七)、活动支持者

活动支持者主要指美容院产品供应商，以及一些联谊方。一次好的会议，必须有厂家的大力支持，对顾客的吸引力才具有较大的优势。

(八)、活动举办时间

美容院年终答谢会一般会安排在年度结束时，也就是12月末，很多人也会安排在下一年度元旦，或者春节前后，但是对于各行各业都要举办各种顾客活动，特别是一些商超，提前进行促销活动，为了让顾客的钱在进行其他消费时，提前在自己美容院消费，所以时间安排在12月份及1月份为。

(九)、活动所需物料及附件：略

美容院工作总结和工作计划篇二

时间过得很真快，转眼就三个多月了，就在此时需要回头总结的时候从心底里感到日子的匆匆。原先学生生活让我感到渐渐远去，现在的美容师工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

三个多月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

接下来，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

总之，在短短的三个月时间里，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

以上就是我的美容师，在过去的工作中我很感谢各位领导和美容师同事对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉。

美容院工作总结和工作计划篇三

转眼间20xx即将擦肩而过，现在踩在年末最后的尾巴上，我的工作，也终于暂时告一段落。作为---美容院的前台员工，我尽心尽力的做好了自己的工作，为---的发展贡献出了自己这上半年最大的努力!尽管自己还有许多的不足，但是经验总会积累，自己也在学习，相信在今后的工作中，我也有更大的进步和突破，让---美容院，更加强大!

自己作为一名前台，本身就算是代表着公司的门面。再加上我们是美容院，所以在工作中也给我带来了不小的压力。不过感谢父母给我的脸庞，让我能有资本撑起这个门户，但是为了做好自己的工作，仅仅是当个“花瓶”是没有任何意义

的。为此，我总结了这上半年来的工作情况。

思想上：在思想方面，我认真的学习了---的理念，让自己和---的想法走在一条路上，一心一意的创建最优秀，最健康的美容品牌。紧跟潮流方向，让自己的思想，跟着潮流发展转变。当然，面对工作，我也严谨的保持着认真负责的态度，不让自己在工作中犯下错误。

工作上：作为前台，我不断的在工作中打磨自己，提升自己的能力、责任感，让自己成为一名为公司服务、为客户服务的前台，做好自己的相关工作，招待好来访的客人，为公司追求更多的利益！

人际上：作为美容院的前台，人际关系基本上就是我们的饭碗，除了在公司内部建立起良好的人际关系，在客户之间我也在不断的交流跟进。打好人脉的基础之后，我还在不断的推荐和扩宽我们---美容的知名度，维护好更多老客户的同时，也招揽到了不少新的客户。

在这上半年的工作中，我努力的提升自己，提升了自己个人形象的同时，我也进一步提升了自己作为前台的能力，尤其是在礼仪方面。

在工作上，我作为前台，努力的为顾客提供礼仪接待，并为客户推荐我们的产品和套餐，努力的做好一名前台的工作，留下更多的客人。

在对工作的学习上，我也不曾落下。面对公司众多的套餐和产品，我都努力的学习和了解过，自己也有亲自体验过，让自己在和客户讲解的时候能更加详细的推荐和讲解。对于新推出的产品，我也会第一时间去学习详细的资料。

当然，面对同行的产品和服务，我也会进行一定的学习，知己知彼才能更好的分析客户的对比心理，才能更好的做好推

荐。

在前台的工作上，自己有时候过去的急切推荐，反而给一些顾客带来了不怎么满意的体验。自己在之后的工作中，还要好好的学习如何把控好节奏，更好的提升自己的能力。

上半年的工作说实话并不算圆满，但是自己也正是从这些不圆满的地方，对自己有所了解和提升，在下半年的工作中，我还要继续努力！

美容院工作总结和工作计划篇四

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，成了一名前台，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，从员工到前台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xxxx美容院加盟店的一名前台，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前台，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

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。

美容院工作总结和工作计划篇五

首先，我清楚的明白自己的工作职责所在，按照店里的相关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间内尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验：

(1)、微笑服务：它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。

(2)、亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。

(3)、超值服务：尽量提供给顾客超值的服服务，让其真正有物超所值的感感觉。

(1)、具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同你的产品，接受你的服务。

(2)、要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。

(3)、在工作时，要向顾客充分展现你良好的精神面貌。把

情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

要了解与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识;关注当今美容行业的发展新动向,以便准确无误的开展咨询服务,实事求是的回答顾客提出的各种问题,不断提高自己的鉴赏能力,以便高水平地为顾客服务。

美容护肤是一门技术,也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思,精心绘制的图画。因此,美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观,而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样,才能在美容服务中取得主动权。

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象,从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

美容师的个人仪表具体体现在以下几方面: (1)端庄的仪表:无论坐、立、行、走,上下楼梯时,都要随时提醒自己,保持体态直立。这样可以给顾客以精神,向上的良好感觉。同时,女性拥有均衡挺直,灵活优雅的举止,往往会成为被羡慕的对象。(2)大方的仪容:总结、素雅、大方的妆扮,能给人清新,自然的感觉,使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时,也体现出了美容师独有的女性美。(3)开朗的形象:此处所指的开朗,是指处事态度诚恳、乐观、充满自信,而不是随意的,不分场合的喧闹,哗众取宠。

(1)语言:作为一名优秀的美容师,在面对顾客,与顾客交流时,必须要做到声音柔和,悦耳,吐字清晰,表达准确。柔和悦耳的声音,可以使顾客放松原本紧张,警惕的心情,能静下心来听你的叙述;清洗的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西;而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度,让顾客放心于你的服务。

(2)姿态：作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。

(3)美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。

(4)销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20xx年即将结束，我们将迎来20xx年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。