

最新顶碗少年体会 顶碗少年教学反思(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

2023年个人思想汇报模板篇一

- 1、每天着装整洁，淡妆上岗，微笑服务。
 - 2、头发经常清洁，不得有异味，上班时头发不留披肩发。
 - 3、上班时不配戴戒指，一天保持好的妆容，不浓妆艳抹。
 - 4、工作服和工作鞋保持干净，经常换洗。
 - 5、以上未达标成长金10元一次。
- 1、必须积极参加晨会。
 - 2、领料和产品必须通过前台记录
 - 3、服从领导安排，做事有始有终。
 - 4、培训必须参加不得缺席。
 - 5、调休必须通过店长和前台。
 - 6、做好服务和反预约工作。
 - 7、晚上群里必须总结今天工作，计划明天目标。

8、以上制度违规者成长金10元。

1、操作客人时不能离开客人太久（成长金10元）

2、手机带入操作时间（成长金20元）

3、敷膜时必须放松头部、肩部、手部（成长金10元）

1、每日11:30分准时开晨会，无故缺席者视同旷工，迟到视同迟到处理。

2、按时上、下班，上班到岗，提前化好妆换好工装，正式打卡。

3、迟到早退10分钟，以每分1元成长基金。

4、事假必须以书面形式提前上交并批准方可请假，事假扣除当月工资，未准休按旷工处理。

5、旷工半天成长基金50元，旷工1天成长基金100元，旷工一星期按自动离职，不给予发薪处理。

6、离职必须提前一个月以书面形式上交，并移交相应工作，没有漏洞方可离开。

1、必须严格遵守本店的各项规章制度，按时上、下班，不迟到，不早退，不旷工。

2、服从店长或负责人的工作安排。

3、上班时间不得在大厅大声喧哗、吵架，要和同事和睦相处。

4、上班时间在操作客人的时候，禁止把手机带入操作室，如发现成长金20元。

- 5、严禁在顾客面前发生争吵，讨论美容院及其他顾客问题，时不时注意自身修养，保持良好形象。
- 6、上班时间内未经同意不得随意离开工作岗位或串岗。
- 7、实行岗位责任制，保持各自岗位的不表洁卫生，做好岗位工具保养工作。
- 8、树立强烈责任心，爱护公共财物，不得偷盗和浪费，操作完毕物品归原处摆放整齐。
- 9、不得在客人面前谈论同事店内的问题，给工作带来不必要的麻烦。
- 10、维护好自身形象，语气柔美和甜美，微笑服务，物品轻拿轻放，关门、开门注意不要发出声音，以免惊醒客人。
- 11、维护店内利益，不得带情绪上班，应创造良好的工作氛围和环境，尊敬领导，尊敬同事，见面要问候，互敬互爱，保持良好的企业形象。
- 12、未经批准，员工不得私自动用本店用品和物料。
- 13、给顾客做护理时，沟通顾客，应轻声细语，美容师之间不充许相互开玩笑取乐，喧哗，议论事情，无论上、下班时间均不能在美容床或伏在工作台休息睡觉。
- 14、美容师在操作客人时如两人做一个客人，应相到推崇对方，如有一方做的不对，也不要当客人面点穿，应在事后给你指点。
- 15、同事之间应相互帮助，发现对方的优点，在工作中发生意见不同应在晨会上即时化解，不要在背后言论，每天充满正能量。

- 1、自觉保持包干区内的卫生清洁，严格执行包干区卫生标准。
- 2、每日抽查卫生不干净的成长金20元。
- 3、节约水电，做到人走关灯、关水、关空调，如晚上下班空调和灯一夜未关的罚50元。
- 4、每星期大扫除一次（卫生间、大厅、房间、卫生干净无死角）。

2023年个人思想汇报模板篇二

您好，

光阴荏苒，转瞬又是一年。回顾xx美容院这一年的所取得的每一点进步和成功，都离不开各位的关注、信任、支持和参与。我怀着无比激动和无比兴奋的心情，提起笔向你倾诉我内心对您的感谢之情。

太多的感谢，我不知从何说起，仅以一封书信承载我对您的深深感激之情！在新的一年里，希望能够继续得到您和所有消费者的信任、关心与支持，欢迎您及所有消费者向我们提出建议和批评，我们将以诚心、诚信、真诚和热情为每一位客户服务。

2023年个人思想汇报模板篇三

随着20xx年春节的临近，人们绷紧了一年的神经得以放松，消费欲望也是日益高涨。所以美容院一定要迎合消费者的需求，为她们提供一个购物和享受的美丽狂欢平台。作为20xx年的第一炮，美容院春节活动必不可少。因此，芳享加盟中心策划了一场美容院春节活动方案，以供美容院老板朋友们借鉴、参考。

美容院春节活动必备品——新年大礼包

活动时间□20xx.1.23—20xx.1.29

活动主题：快乐马年，美丽春节

活动对象：美容院的新老客户以及所有爱美女性

芳享美容院的活动礼品——景德镇瓷器一套

活动方案：

老客——折扣

折扣促销虽然很俗，但却是美容院活动中最实用的一种方式。再加上在春节期间，生活开支增大，而美容院的顾客大都是精打细算的家庭主妇。所以，必要的折扣是打动她们的重要原因。比如，美容院可以采取“一个护理项目8.5折”、“两个护理项目7折”以及特价项目等不同形式的促销方案。

芳享美容院的活动场景之一

新年大礼包

在有着丰富的送礼文化的中国，在春节送礼是一种独特的风气，也是一种时尚。所以，美容院也要为顾客们精心准备一份“新年礼”。比如，消费满xx元，就能得到美容院的精美春节大礼包。礼包可以根据当地居民的喜好而定，但包装一定要精美、高端大气上档次。这样单单冲着礼品，顾客也会心动。

芳享美容院春节活动海报范例

新客——免费体验

在走亲访友的春节期间，打扮得新鲜亮丽也是女人们的一种乐趣。美容院可以为此制定一个拓客方案——免费体验。为迎接新年，美容院的主流客户——家庭主妇已经忙得晕头转向，而这时美容院为她们提供一次免费美容的体验机会，让她们跳出琐碎的家事，享受到美容院最真挚、最体贴的服务。如果美容院服务好，美容效果高，那这些体验客户很有成为美容院的忠诚客户了。

芳享加盟店会员卡蓝本

新年开卡——开门红

无论是什么行业，都会有月卡、季卡、年卡、金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、vip卡等等一系列卡项，这些都是稳定客源的一种必要方式。也是决定美容院新的一年客户进店率的高低的关键。为了打好美容院新年第一仗，各种美容卡项是必不可少的，什么卡搭配什么方案，月消费多少等都需要考虑在内。在春节期间，可以推送“预存1000送100”、“预存5000送800”等优惠政策，吸引消费者在春节期间成为美容院的开卡客户，为来年打下夯实的基础。

2023年个人思想汇报模板篇四

您好！

xx美容院自成立以来，得到您的大力支持和帮助，饮水思源，值此元旦新春即将来临之际，xx美容院怀着感恩的心情，向您致以亲切的问候和诚挚的谢意。

光阴荏苒，转瞬又是一年。回顾xx美容院这一年的所取得的每一点进步和成功，都离不开各位的关注、信任、支持和参与。您的理解和信任是我们进步的强大动力，您的关心和支持是我们成长的不竭源泉。您的每一个建议，都让我们激动不已，促使我们不断奋进。有了您，我们前进的征途才有源源不绝

的信心和力量;有了您, 我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。

在新的一年里, 希望能够继续得到您和所有消费者的信任、关心与支持, 欢迎您及所有消费者向我们提出建议和批评, 我们将以诚心、诚信、真诚和热情为每一位客户服务。客户的满意是我们永恒的追求! 我们将继续为您提供最真诚的服务, 并不断努力做到没有最好, 只有更好!

再一次感谢您的信任和支持!

祝您身体健康! 阖家幸福! 万事如意!

致敬

敬礼!

2023年个人思想汇报模板篇五

您好!

我司湖#@##有限公司是一家以建筑钢结构为龙头集研发、设计、加工、施工建造为一体的综合性产业集团, 我司于#####获得3#年全国建筑钢结构行业大会的举办权, 标志着钢结构年会第一次走进荆楚大地。该大会是集展览、政策宣导、钢结构最高奖项颁发、技术研讨等功能于一体的建筑钢结构领域影响最大、规模最大的行业盛会。

大会的成功举办离不开省政府领导的指导和帮助, 我们殷切希望省政府能够冠名此次大会, 给我们提供宝贵意)。在此特诚挚邀请您届时莅临现场指导工作并就大会作指导讲话, 与我们共同见证一场具有弘毅特色、具有湖北特色的全国钢结构年度“奥林匹克”盛会, (年会具体时间及相关事项另行承告)。

请及时函复为感。

湖北省#####工程有限公司

xxx年月日

2023年个人思想汇报模板篇六

- 2、客人坐好，立即倒茶，并亲切交谈，递上相关资料。
- 3、如果是来咨询的顾客，问候语是“您好！请问想咨询点什么？”
- 5、如果是经常来的顾客，问候语是：

“您好！今天想做什么，上次做完后，感觉怎么样？”

“您好！看上去皮肤滋润多了，您自己感觉怎么样？”

“您好！约好了美容师吗？今天想让谁给您做护理？”

2023年个人思想汇报模板篇七

辞职信是辞职者向工作单位辞去职务时写书信，也叫辞职书或辞呈，下面是小编整理的美容院美容师辞职信，希望对你有帮助！

尊敬的公司领导：

首先感谢公司近段时间来对我信任和关照，给予了我一个发展平台，使我有了长足进步。如今由于个人原因，无法继续为公司服务，现我正式向公司提出辞职申请，将于20xx年xx月xx日离职，请公司做好相应安排，在此期间我一定站好最

后一班岗，做好交接工作。对此为公司带来不便，我深感歉意。

望公司批准！谢谢！

祝公司业绩蒸蒸日上，大展宏图！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

尊敬的美容院领导：

您好！首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我辞职报告。我是怀着十分复杂心情写这封辞职报告。自我进入美容院之后，由于您对我关心、指导和信任，使我在护士行业获得了很多机遇和挑战。对此我深表感激。

我已准备好在下周一从美容院离职，并且在这段时间里完成工作交接，以减少因我离职而给美容院带来不便。

非常感谢您在这段时间里对我教导和照顾。在美容院这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是美容院一员而感到荣幸。我确信在美容院这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要一部分。

祝美容院领导和所有同事身体健康、工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

尊敬的店长：

你好！我是发型设计师，今天是向您提出辞职申请，辞职实属无奈之举，但也别无选择，下面是我辞职报告。

在红日已经工作五年，我已从当初学徒工成为一名合格发型设计师，这个首先要感谢店长一直细心培养，再者感谢同事们帮助，除了感谢外就是愧疚了，因为这几年都没有帮店里多赚点钱，这让我感到很遗憾。其实辞职原因还是因为家里要求，我别无选择，家里一直让回家结婚，我都拖了两三年了，现在实在是没有办法再拖下去，因此请原谅我辞职。最后祝愿店里生意越来越红火。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

2023年个人思想汇报模板篇八

您好！

xx美容院自成立以来，得到您的大力支持和帮助，饮水思源，值此元旦新春即将来临之际，xx美容院怀着感恩的心情，向您致以亲切的问候和诚挚的谢意。

光阴荏苒,转瞬又是一年。回顾xx美容院这一年的所取得的每一点进步和成功,都离不开各位的关注、信任、支持和参与。您的理解和信任是我们进步的强大动力,您的关心和支持是我们成长的不竭源泉。您的每一个建议,都让我们激动不已,促使我们不断奋进。有了您,我们前进的征途才有源源不绝的信心和力量;有了您,我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。

在新的一年里,希望能够继续得到您和所有消费者的信任、关心与支持,欢迎您及所有消费者向我们提出建议和批评,我们将以诚心、诚信、真诚和热情为每一位客户服务。客户的满意是我们永恒的追求!我们将继续为您提供最真诚的服务,并不断努力做到“没有最好,只有更好”!

再一次感谢您的信任和支持!

致敬

敬礼!

xxx

20xx年xx月xx日

2023年个人思想汇报模板篇九

----- 一、提升营业额(1)增加客流量

促销是美容院对无计划在美容院进行消费的客人进行吸引和拉拢的机会,这部分人群就是潜在的消费顾客群,通过活动的形式,使之产生消费动机并产生购买行为。

二、促进商品周转

(1) 新商品、新服务项目上市的推广

对于引进的新技术、新产品等服务项目的推广，促销活动是最适合美容院采用的方法，投入并不需要很大，通过客户之间的信息传达且提高信息的可信度；(2) 带动滞销品的销售；(3) 减少库存积压。

三、促进美容院社会活动

(1) 强化美容院的社会形象

(2) 提升美容院员工的士气

员工积极参与到美容院的各项活动中，培养团队合作意识，可提高团队精神及战斗力，使员工对自身从事的工作充满希望并对美容院充满信心，活跃店面气氛。

四、何时促销可以根据以下几点来安排促销期：

- 1、当库存越来越多，资金难以周转时
- 2、新产品引入，少人问津，想迅速打开销路时；
- 3、生意滑坡，顾客流失时；
- 4、吸引人气，树立市场形象时；
- 5、希望维持和扩大市场份额时；
- 6、防守反击，抵御和击败竞争对手时。
- 7、特定的日子如店庆等

五、促销的目的和手段：

促销实际上是一种旨在提高产品销售业绩和扩大销售数量的综合性手段。它包含了多种内容、行为方式和客观条件。那究竟在什么时间，什么情况下、促销何种产品或服务、采取什么的促销方式，取决于你的促销目的：结合本案促销百种方法，选择适合自己美容院的促销方案和手段。

六、促销计划的规定：

如何拟定促销计划？一般来说，美容院需要有计划地进行促销活动，并拟定初步方案，包括??? 促销计划和个案促销计划两种。其中美容院在年初应根据过去的经验，并考虑最新的流行趋势、季节性因素以及按一定促销活动频率等来制定全年促销计划，作为一年的工作指导。在制定具体的促销时，同样需要有很强的计划性，才能取得成功。

制定促销计划的基本流程：

2、制定促销目标：

3、进行市场调研，包括当地的消费环境和消费心理以及竞争对手的情况；

5、决定促销主题；选择最佳促销时机，构思具体的活动内容；

6、选择广告方案；

7、拟定落实方案；

8、制定促销预算，并对促销效果进行预估；

9、制定促销前、促销中、促销后的时间计划；

11、正式实现促销，对过程按计划进行严格控制；

12、完整地记录促销过程，对促销的效果进行考评，并总结成绩和不足之处。

七、促销活动的禁忌：

强调时机，机不可失，时不再来，其突出促销珍贵性；不要给客人以前赚太多钱的感觉；尽可能将多样产品组合；会员与非会员之差异，千万不要忘记老顾客的利益；宁可赠与，尽量避免打折；促销活动应具有明显的区别性、灵活性时效性；不要为了促销而促销。

10年前台湾有一家很有名气的健胸美容中心，妇女节将近，公司筹划一个促销活动，宣传告示写着：“女人请注意挺直活出自信，不要弯腰驼背”。隔3天又出另一告示：“可怜的女人挺直不要屈服男人手中”。隔3天又发出另一告示，且连续一个月的宣传：“敬爱的妇女同胞们，从今天起让男人一手无法掌握××健胸美容中心。”此举广告宣传盛况空前，许多妇女下意识踊跃上门光顾。

终端会定义

最早终端概念，或者说终端一词出现于电脑中，最早的计算机网络是伴随着主机(host)和终端(terminal)这两个概念的出现而产生的。当时的主机通常指大型机或功能较强的小型机，而终端则是指计算机一种外部设备，终端是一种字符型设备，它有多种类型，如串行端口终端，伪终端，控制终端，控制台终端等。

随着名词宽泛化，关联化和象形化，终端这一名词逐渐被营销界引用并推广，一时之间。终端之说被运用到与营销相关的各个领域。

从营销学上讲：终端应该就是指将产品销售给最终用户卖场、商家，是流通环节的最后一环，产品的投放地，最终面向消

费的零售经营场所，直接面向消费者。如大型物流中的沃尔玛、家乐福、国美、苏宁都属于终端。

所谓渠道扁平化，销售重心下沉，终端拦截，终端陈列等等。无不全是围绕终端展开。今天关于终端为王。终端制胜。论调不胜枚举。达成的共识就是：谁赢得了终端，谁就能生存。

针对中国化妆品专业线来说终端就是美容院，前店后院等专业线化妆品相关服务和销售场所，在化妆品专业线，除去包材，原料供应商外，如果说厂家是前端，各类经销商【含全国经销商，省级经销商，二级分销商）为中端，那么美容院就是美妆产业链的终端了。消费者可理解为末端。可以毫不夸张地讲，随着市场竞争加剧化，美容院赢利手段的匮乏化，产品品牌同质化。服务附加值多元化，美容院终端会就是这一时期的产物，以人为销售核心的专业线，在采用点对点销售后，需要一个点对面的销售渠道。从早期琪雅联系单位上门讲授产品知识，到前几年美容院厂家老师讲产品知识的美肤沙龙，再到行业内真正兴起以情感营销为起点美容终端会，经历了一个过程和阶段。早期终端会还开得很小，一般几十个人规模，以产品为主，一般都是厂家自己讲师，到后来动辄成百上千，形式花样逐步升级，已经到请港台明星等方式。同时围绕会议而推广的促销形式，手段不断翻新。从最早期的产品知识，美容观念推广到如今五花八门，形形色色的终端会，经过三到五年发展的终端会，不可谓不是一个奇迹，里面融入诸多美容人的智慧和汗水。窥斑知豹，见木思林，仅从一个小小的美容院终端会不断地创新，绞尽脑汁地思考。就可以看出，美容人在推动行业发展方面下了很多功夫，付出很多汗水。可以说中国化妆品专业线行销手段几近极至。这点可以一分为二来说：一方面说明专业线麻雀虽小。但凝聚专业线人睿智的行销方法都令都其它行业咋舌，不过分的个人理解：做好专业线行销，就可以做任何行业的行销。另一个方面，我们也在不断反思，化妆品专业线是否在必要运用这么多的行销方式和手段，是否太脱离产品，教育本身。这是一个仁者见仁，智者见智的话题。

从一个行业专家的嘴里得知：美容院赚快钱，或者说先圈钱。终端会无疑是一种很好地方式方法、通过一个主题的终端会，请到几百或上千的顾客参与，通过集中促销形式，强化时间段的销售，就会发现销售业绩迅猛增长。现在成功美容院终端会销售额达几十万的已非新鲜事，而中小美容院通过终端会往往能取得事半功倍效果，通过一场终端会就能取得全年的销量。

终端会是为了解决美容院方方面面的问题，或者说提升美容附加值而采用的一种特殊的营销的手段。终端会是专业线美容院一大特色，一门独门武器，也可启发其它相关行业的运用。

很高兴，也很有意思的，我们目前也发现许多其它行业也开始运用美妆产业终端会的形式来做营销了。也许有人会说，早些年直销，网络，保险等早已运用了开会的形式来做销售，但是想申明一点的是，它们远没有美妆产业终端会规格大，成体系，手段多，方式新。目前如医院，日化等许多行业也开始加入到举办终端会的大军中来了，演展一下，女性服装。首饰等一类高价值，易耗品都可以采用类似方法和形式。

2023年个人思想汇报模板篇十

感谢您和您的家人长期以来对我们的信任和厚爱。能为您和您的家人提供服务,是我们最大的荣幸。

我们公司最近经过重组,有了焕然一新的面貌。为回报老客户对我们的长期眷顾和认可,我们特别推出了优惠服务。

希望我们的服务能让您和您的家人享受到更温馨的生活。如果您还有其他的建议和需要,欢迎提出来。

您的朋友□xxx公司

