

# 最新美容年初工作计划(实用7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 美容年初工作计划篇一

20xx年已经来到，回顾过去的一年，作为美容师，在工作上肯定有很多感想。在这新的一年，要总结过去的经验教训，争取在新的一年里做出更大的改变，在自己的领域有更大的进步。

- 1、自我检查；
- 2、预约当日顾客；
- 3、回访昨天的顾客；
- 4、为当日顾客提供服务。

将当日工作状况做好记录，今天邀约了多少人，来了多少，有多少人消费，分别消费了什么等。通过写工作日志，快速了解到自己的工作结果，工作日志与工作日程往往是连接在一起的。

今天个人业绩是多少，服务了多少客人，与目标达成比率是多少等，一是反映自己一天的工作结果，二是自己每天执行工作的证明。

二是提出下一个阶段的期望（布置工作与明确要求及成长期望）；三是倾听上司的想法、期望、要求、建议，并提供相关的必要的协助与支持。

回顾20xx年，不少美容师同事在这一年中付出了不少的努力，肯定也有不少收获。新的一年，我作为美容院的其中一员，工作成果不仅与自己相关，也关系到美容院的生存，我相信做好上面几大方面，美容院的业绩将会越来越高，客户满意度也越来越高，美容院收益也越来越大。

## 美容年初工作计划篇二

20xx上半年已经结束，回顾过去的半年，作为美容师，在工作上有许多的感想。在这新的半年，要总结过去的.经验教训，争取在新的下半年做出更大的改变，在自己的领域有更大的进步。

- 1、自我检查。
- 2、预约当日顾客。
- 3、回访昨天的顾客。
- 4、为当日顾客提供服务。

将当日工作状况做好记录，今天邀约了多少人，来了多少，有多少人消费，分别消费了什么等。通过写工作日志，快速了解到自己的工作结果，工作日志与工作日程往往是连接在一起的。

今天个人业绩是多少，服务了多少客人，与目标达成比率是多少等，一是反映自己一天的工作结果，二是自己每天执行工作的证明。

一是做到每天、每周、每月对自己工作状况的工作分析与评估(好的与不足的)反馈，并加以改进;二是提出下一个阶段的期望(布置工作与明确要求及成长期望);三是倾听上司的想法、期望、要求、建议，并提供相关的必要的协助与支持。

回顾上半年，不少美容师同事在这半年中付出了不少的努力，肯定也有不少收获。20xx下半年，我作为美容院的其中一员，工作成果不仅与自己相关，也关系到美容院的生存，我相信做好上面几大方面，美容院的业绩将会越来越高，客户满意度也越来越高，美容院收益也越来越大。

## 美容年初工作计划篇三

时光匆匆，似水流年，我们无法把它紧紧的抓在手心，但是我们可以让每一天过的更有意义，让我们每一个人的工作更积极，更有效率。20\_\_年的工作已经结束。20xx年的钟声已经响起。接下来，就是新的一年的工作计划了。只有明确了目标，有了详细的计划，我们的工作才会更加的得心应手。

所谓人无完人，我在工作之中存在着一些问题，和美容院内的优秀美容师相比，我要学习的还很多很多。但是没关系，活到老，学到老，人生就是一个不断充电的过程，我要明确自己的优点和缺点，真实的审视自己。在未来的一年里，我将加强下面的几个方面：

- 1、美容知识。20xx年我要掌握好关于肌肤的结构、人体的几大穴位、女性美容美体相关的知识。
- 2、美容技能。20xx年我要掌握各种美容手法，练好自己的按摩技巧，提高手部的柔韧度，了解各位美容仪器的功能以及用法。
- 3、美容产品。20xx年我要掌握美容院的产品种类，产品的功效以及产品的成分，了解每一个产品的卖点。在销售的过程中才能更加的得心应手。
- 4、美容销售。20xx年我要提高自身的销售技能，提高自身服务的质量，多掌握一些销售的话术，了解成交的技巧。

5、工作制度。在美容院的工作制度这一块，我要明确自己的工作职责，经常的联系顾客，做好跟踪的服务，做好美容院的客情。

## 美容年初工作计划篇四

在过去的xxxx年，不管成绩怎么样，都将成为过去。作为一个力求上进的人，我们应该向前看，向着我们美好的未来进军。xxxx年不管是对于美容院，还是对于美容师自己，都是具有非常大的意义的，一切都是崭新的开始，我们要抓住xxxx的尾巴，为崭新的xxxx年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在xxxx年的个人工作计划。

既然是作为美容院的一名员工，自然就应该在工作方面有大的突破。在总结了xxxx年度工作情况以后，我计划在工作方面做以下调整：

首先是自己在工作方向上的调整。虽然我们平时都在忙，但是如果仔细思考的话，就会发现，很多时间其实是被我们浪费掉了的。为什么会浪费掉很多不必要的时间，就是因为我们在工作的时候，没有把握好方向，工作也没有重心，在很多事情上过多的投入精力，而在关键问题上则显得有心无力。为了避免这样情况的发生，我计划在xxxx年的工作中，明确自己的工作方向，朝着既定的目标，充分利用时间创造效益。

三人行必有我师，在别人的身上总有我们不具备的能力和优点，而这些都是值得我们学习的。不管是美容师的手法还是其它方面，美容师是不是可以通过学习变得更加优秀呢？另外一方面，作为美容师，会不会一直都是美容师而没有改变？美容师是不是可以从领导层那里学到一些管理能力呢？再举个简单的例子，我们现在写的个人年度工作计划和之前写的年度工作总结等，不是也在锻炼我们的写作能力和语言表达

能力吗？说到语言表达能力，美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的能力。当我们和别人愉快沟通的时候，不只是我们的感觉好，也能给顾客留下很好的印象。我希望自己在xx16年能够创造非常不错的效益，先根据美容院的总体目标制定自己的工作目标，并且努力完成每个月的工作目标。

## 美容年初工作计划篇五

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的'“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求，给我一个机会还公司一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。

2、美容对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级领导还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极动的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的提问，顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。不足之处：还是不能大胆地分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有疑问时会及时请教领导

和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水平还是欠缺，手法也要加强。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理(冰冰经理)，店长和店助还有我们家的柳叶及家人们的帮助关心和支持下，并且秉着公司的文化理念—没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额的完成了我的20xx年的年度目标。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的20xx年工作计划和工作目标：

(1)认真的把握好自己的目标顾客，做好孙太林教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

(2)认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

(1)参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业务水平，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

(2)学会感恩，学习别人的优点，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到：开心工作！快乐成长！轻松赚钱！

(3)学会认清自己，好好的去体会孙教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

来到公司时常想想真的很幸运，很感谢公司能给予我们这么

好福利，相信我们的未来是美好的！总之，我的进步和成绩是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合的。更要感谢美容院同事的帮助。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力□20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

## 美容年初工作计划篇六

时光匆匆，似水流年，我们无法把它紧紧的抓在手心，但是我们可以让每一天过的更有意义，让我们每一个人的工作更积极，更有效率□xx年的'工作已经结束□xx年的钟声已经响起。接下来，就是新的一年的工作计划了。只有明确了目标，有了详细的计划，我们的工作才会更加的得心应手。

所谓人无完人，我在工作之中存在着一些问题，和美容院内的优秀美容师相比，我要学习的还很多很多。但是没关系，活到老，学到老，人生就是一个不断充电的过程，我要明确自己的优点和缺点，真实的审视自己。在未来的一年里，我将加强下面的几个方面：

- 1、美容知识□xx年我要掌握好关于肌肤的结构、人体的几大穴位、女性美容美体相关的知识。
- 2、美容技能□xx年我要掌握各种美容手法，练好自己的按摩技巧，提高手部的柔韧度，了解各位美容仪器的功能以及用法。
- 3、美容产品□xx年我要掌握美容院的产品种类，产品的功效

以及产品的成分，了解每一个产品的卖点。在销售的过程中才能更加的得心应手。

4、美容销售□xx年我要提高自身的销售技能，提高自身服务的质量，多掌握一些销售的话术，了解成交的技巧。

5、工作制度。在美容院的工作制度这一块，我要明确自己的工作职责，经常的联系顾客，做好跟踪的服务，做好美容院的客情。

要点一：明确个人目标。所谓计划，简单来说就是个人的目标。在指定目标的时候，要了解美容院的目标是什么，这样才能更好的明确自己的，这一点总是容易被忽视。另外制定计划的时候，要考虑到个人的职业发展，要以学习更多知识，提升个人职业素养为目标。

要点二：计划具备挑战性。简简单单能够达到的不叫做目标，必须得具备挑战性，能够在新的一年工作得以新的进展和突破的那种。

## 美容年初工作计划篇七

（一）主题□20xx520情人，真爱无限活动。

（二）主题：爱我，就勇敢说出来活动。

（三）主题：情意无价，爱我有奖。

这些主题要紧侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好生活，男士能够为自己的爱人或情人送去漂亮和健康。美容院以此为主题，在促销内容的制定上，能够以一些马上可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

1、活动（一）针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车



的男士及美容院顾客。

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美容院会员的夫君、相公（或男朋友）。

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性。

（一）20xx520情人，真爱无限特惠活动期间，所有男士可在美容院购买情侣浪漫心礼特惠套餐赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，谢谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助。美容院顾客也可并且宣传（爱人共享活动优惠）。漂亮心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次。

2、任选躯体护理项目四次。

3、获赠爱意无限客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）。

4、获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。

5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钞票包等）。

6、获赠男士专用洁面乳一支。

7、赠男士肾部保养护理一次。

8、获赠爱情誓言卡一张，参加最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

9、当天降订可获九折优惠。

注：或结婚时刻在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）。

（二）：爱我，就勇敢说出来爱情誓言表达活动期间，凡购买情侣浪漫心礼特惠套餐的男士和美容院会员的夫君、相公（或男朋友，注：别须购买情侣浪漫心礼特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大伙儿一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒别变！

（三）：情意无价，爱我有奖最佳情话评选活动期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张（或元代金券），并参加抽奖活动，猎取精美奖品。8月9日17：00现场揭晓评选结果，评比出最动人情话奖、最有创意情话奖、最佳人气情话奖、最朴实情话奖、最幽默情话奖等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）。并且抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由美容院自定）。

1、宣传重点时刻：活动前五天。

2、宣传手段：

a□派单（主题：致男士的一封信，）。

b□悬挂横幅（活动主题）。

c□海报张贴或x展架展示（活动内容说明）。

d□夹报。

e□520情侣广告气球宣传（心形粉色气球）。

- 1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象dd男士。
- 2、宣传话术重点：着重强调送情侣浪漫心礼特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现。
- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（美容顾问咨询）相应任务指标，活动结束后按照达成率事情进行奖赏。
- 4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望。如有张贴男宾止步的提示，活动期间须撤下。并且在店外摆入心形板时注意城管的干涉。
- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的妨碍力。
- 6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际事情进行调整和补充。