

最新养生馆计划书 新店美容养生工作计划 (汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。相信许多人会觉得计划很难写？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。

养生馆计划书篇一

美容店长工作计划(一) (1) 每天要专门拿出一点时间检查工作

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

(2) 在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早已不是这方面的专家了。最好你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

(3) 要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

(4) 永远要越过权力的锁链 这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的唯一途径。

(5) 要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

(6) 重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别！店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措

施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威！2020美容店长工作计划(二) 做为一名美容院店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与院店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及院店所在的物业部门”，为今后院店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外以下两点也非常重要。一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。
3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。
5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。
6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。
7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。
2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。 4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。 2020美容店长工作计划(三)作为一名美容院店长，既是管理者又是技术指导者，有的还担负着决策者的重任。美容院店长是美容院内典范以及所有人学习的榜样，用一个比较形象的比喻来说，倘若美容院是一列火车，美容院店长就是火车头，正所谓“火车跑得快，全靠车头带”。所以，在美容院的经营管理中，美容院店长起着举足轻重的作用。

美容院店长就像交响乐团的指挥一样，既要正确指挥一样，又要调和所有声音，从而演奏出和谐优美的乐章. 也就是说，在实际工作中，美容院店长既要对外美容院作出总体要求，又要协调各部门的工作，并激发所有员工的工作热情。

美容院店长是美容院的灵魂，可以通过富有个性的领导，赋予美容院生命力，利用团队精神塑造美容院的特色. 同时，美容院店长本身也可在困难的环境中，锻炼自己的工作能力，体现自身的价值，使自己过得更加充实。

(1) 每日进入店内，应定时组织召开早会，开会时，宣布前一日营业业绩及当日各项事宜

(2) 于每日11：00前呈报“美容院店长日报表”

(7) 每日下班前核对当日收款单对号并联核检

(8) 每月或每周召开全店会议，会议内容在开会前一星期分布，

相关售货员作好准备. 如何做好一名美容院店长? 店长即为一家美容院店面的管理、执行者和决策者。很多人都有想开店的念头，但是想要做好一个店长却不是一件容易的事情。

首先，不管是不是自己的事业，都要爱业、乐业、敬业、专业。只有爱它，打心眼里想要去为之努力，才会体会到其中的乐趣，才能够专心致志求发展。

其次，必须具备一定的行政能力和卓越的管理才能，公正、公平的处理员工之间的关系和正确的店面业绩评估。面对问题有正确的判断，并能迅速解决。能够从全局出发，根据员工的自身能力分工和严格督导，灵活、冷静的处理突发事件，这是店长必须具备的基本能力。

再次，在管理方面要处事公平，无论对己对人都要严格要求，重要的是要能够采取多种不同的措施激励员工。在业务方面要保证货源，经常调整陈列以保持顾客的新鲜感，做好销售数据分析，调整商品结构，顾客服务等等。除此之外，还要了解相关的法律法规。

第四，作为店长，必须拥有一定的组织能力和凝聚力，以及掌握员工的能力。你所管理的店面，必须有盈利才能证明你的价值与工作能力，而在实现目标的过程中，你的管理和以身作则，将是极其重要的。所以，营业额目标的实现，50%是依赖你的个人的优异表现。作为店长不但要发挥自己的才能，还有负担指挥其他员工的责任使每一个员工都能发挥才能。同时需要用自己的行动和思想来影响员工，而不是让员工影响你的判断和思维。

倘若发现员工有不足之处，要及时帮助员工提高能力和提升其自身素质。想要做好一名店长，还要适时扭转陈旧观念，并使其发挥最大的才能，从而使营业额得以提高。掌握并且学会制作分析报表以及收集各项数据，从而掌握店面的绩效。

那么店长需要完成的顾客数据的收集都包含什么呢？1. 新老顾客的基本信息；2. 各项交易信息，如订单、咨询、投诉等；3. 产品信息，如顾客购买什么产品、购买习惯、购买频率和购买数量等；4. 顾客对促销信息的接受及反应情况等；5. 市场信息，同类店面的商品对于顾客的吸引力，产品的购买频率等；第五，要具备一定的专业与销售的知识。干嘛行懂哪行，如若什么都不懂，那么店面的经营将面临很大的生存危机。店长是整个营业店的中流砥柱，如果店长的销售技巧不够娴熟或者不能服众，那么其它店员一没有榜样二没有信心，那么销售量将会是相当的糟糕，店长销售技巧的培训相当关键。一个拥有良好销售技巧的店长，对外可以招揽更多的顾客，对内可以作为员工效仿的榜样。

第六，要懂得适时改善服务品质。任何时候，消费者都是营业点的金钱来源，适当的调整策略，改善服务质量，增加服务功能，都是一种亲民行为，为以后的更多合作打下感情基础。当服务更加合理化，当顾客对营业点有亲切感，方便感、信任感和舒适感，那么将会带动一个团体的欣赏与认可，这便是营销成功的一方面。比如很多营业点，都会有各种充满新意的优惠活动与上门服务活动。

市场上，同宗的店面很多，不同宗的店面更多，服务不好，直接导致营业额下降，对店长来说，除了硬件必须过硬外，软件首推服务，店长必须牢固服务至上的思想，从而带动整个店面的服务水平，服务是另外一个门面，一个人的服务质量出问题，可能会影响整个店面的形象。现在重要的是创新服务，当你的服务不新颖，大众化，那么你的服务就不算服务。

还有一点需要注意的是，店里不允许出现断货、缺货现象，店长要时时刻刻统计商品的缺货率，督促员工按照商品周转点数，配合商品的促销活动以及季节性商品陈列，把握商品补发周期，有计划地控制商品库存，加强门店续货工作，及时与供应商联系，把缺货率降到最低。同时，根据门店销售

计划以及门店销售实绩进行合理补货，不能造成商品严重积压的现象。只要保证店里货优、货全，让顾客买的开心，用的放心，再加之前的服务，生意不火才怪呢。

店长在每天营业后要核对帐物，填写好当日营业报表，营业款核对好并妥善保存。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。

养生馆计划书篇二

一、行业分析：

目前，市场处于高速发展阶段。

经过20多年的发展，*美容行业需求量已超过日韩，居亚洲第一，在全球仅次于美国、法国，未来*必然会成为全球最大的消费市场。随着**扩大内需政策的落实，美容业正在成为继房地产、汽车、电子通讯、旅游之后的第五大消费热点。回顾美容行业20多年的壮大成长过程，行业总体呈现出规模跨越式增长，技术水*飞速提高，就业人员规模迅速扩大(全国美容从业人员总数约1500万人，成为第三产业中就业人数最多的行业。)，工资水*快速提高，营业收入大幅增长的特点。

目前，美容机构性质结构分布格局为：民营(包括个体)占92%，三资企业占4%，国有及国有控股占3%，其他占1%。

美容机构服务项目格局为：以生活美容为主的机构占76%，以美发为主的机构占24%。其中，兼化妆者占，兼美体者占，兼减肥者占，兼健身或主营健身占□spa或主营spa占，其他占。

美容院多数以面部护理及身体按摩为主，但时至今日，中医养生减肥及美体疗程已占据美容院利润的主要来源。因此，养生馆不但能吸引爱美人士，还是都市人追求健康的途径。近年来，随着我国经济水*不断提高，亚健康人数也大大增加，

2009年，*的亚健康人群数量已达到亿。

结合以上对本行业的分析，自身的优势及对本行业的熟练运作经验，决定开一家专业spa养生会所。

二、运营资金预算：

1. 资金总额：100万

2. 资金用途分配：

a.店面租金与押金;b.店面装修费用;c.营业所需物品及仪器;d.人员工资;e.广告宣传费用;f.周转资金。

三、创业准备：

2. 店面商圈调查：周边的竞争对手，所经营的项目及客单价，周边的消费水*，小区的

入住率，客户群的数量，可利用的拓客资源等，

工作计划《健康养生馆创业计划书》。

3. 经营项目：面部□spa□养生项目(全球顶尖的spa项目;针对性，见效快的养生项目)

4. 店面装修：根据项目设计房间布局

5. 目标消费人群：中高档消费水*层次的人群 6. 产品品牌选择，项目定价

四、所选项目分析：

1. 面部项目：

根据每个年龄段,不同的皮肤状况,设定适合的护理项目,满足顾客需求。(基础,高效,特殊,季节等)项目:

集古埃及,意大利,泰国,马尔代夫,印尼,英国,瑞士,比利时,菲律宾,*等全球30多个国家的40余种顶尖spa于一身,室内独特的设计,童话般的故事背景,体贴的服务,让顾客感受从未感受过的尊贵与享受。 3. 养生项目:

从皮--肉--骨--脏腑---经络--气血6处入手,全面调理顾客的亚健康状态。将顾客的需求挖掘到最大化。

五、店面运营规划:

1. 拓客,留客

方式:利用店内当季的项目做推广

a.店面周围小区电梯广告投放

养生馆计划书篇三

本年度金源美容店大力改进的提高社会环境卫生水平,做到人人动手,科学治理,社会监督。把爱卫会的工作与上级创建文明行业工作有机地结合起来,重点做好以下几方面的工作:

一、加强领导:

进一步加强组织领导,落实工作职责,使爱卫会工作在我美容店有组织、有计划的开展。加强组织协调,在注重实效上下功夫,今年的爱卫会重点工作是:持续做好本美容店美化、净化、绿化工作。同时认真做好日常卫生工作。

二、加大宣传力度,形成人人参与良好氛围

首先进一步健全宣传教育阵地建设，扩大教育面；二是及时把党和政府对爱卫会工作要求及文件精神传达到美容店的每个员工，做到人人皆知；三是进行动员教育，形成人人参与的良好氛围，责任到人。四是对员工进行健康知识的普及教育，丰富他们的卫生服务的内容。

三、严格执行各项制度，切实加强内部管理

进一步完善或修订内部管理考核办法和有关的规章制度，逐步实行科学管理、规范管理。继续安排专人具体负责单位爱卫会的日常工作和健康机关建设工作，安排当天值日员工认真打扫卫生，配合县、办事处、街道工作安排，开展除“四害”工作。

四、做好爱卫会基本工作

继续按照上级的要求，做好工作台账、档案工作，积极参与爱卫会的工作，配合各部门检查和指导工作。

养生馆计划书篇四

俯卧撑

我们还是回到孩提那个被罚俯卧撑的时代，动作跟那时候一样，不过要把腰绷直，注意肩关节不要锁死。尽可能多地去 做，做到爬不起来为止。

引体向上

两臂悬垂在单杠上，两手宽握距，正手握紧横杆，使腰背以下部位放松，背阔肌充分伸长，两小腿弯曲抬起。吸气，集中背阔肌的收缩力上升。

哑铃前荡

俯立马步姿态，双脚略比肩宽。双手重叠相握持铃，两臂放松垂于双脚之间的前部位置，准备姿势时注意收紧臀部，腰部不要拱起以防拉伤。用很快的速度完成所有次数。

龙门架水平臂屈伸

左臂握紧龙门架的其中一个把手，并且使右臂保持后置位置。在左臂向前伸展的同时，尽量向后拉右臂。随后加入负重训练此动作，每组10次。

星期二

哑铃深蹲

双手持铃，手臂自然下垂。两腿分立，双脚比肩略宽，脚趾屈膝。挺胸收腹展肩，双眼直视前方。缓屈膝下蹲，再缓缓直立身体，回复到起始位置。

健身球卷腹

平躺在地面上，把脚踝置于健身球球面，双臂打开贴地。在训练过程中，双腿同时弯曲抬高臀部，使腹肌产生压迫收缩。之后返回起始位置，重复12次。

负重台阶训练

两手各持一哑铃，面对固定在地面的平凳站好，右腿悬空，左腿登上平凳后身体发力向上，之后返回初始位置。完成后换另一侧重复训练。每腿重复10次。

哑铃单腿提踵

一手持哑铃，一手扶固定物，一脚前脚掌站在踏板上，脚跟

尽量下降至低点，另一腿屈膝提起小腿。小腿肌用力收缩提起脚跟至高点，稍停，然后缓慢还原。两腿交替做。每腿重复12次。

星期三休息

星期四

哑铃上斜卧推

双手拿铃，坐在上斜凳上。伸直手臂使哑铃位于上胸部的上方。肩膀紧靠在凳上，拳眼相对。慢慢降下哑铃。直到上臂将哑铃推至手臂完全伸直。

单臂哑铃推举

成站姿持铃姿态，哑铃初始位置与目同高。动作过程中向上竖直推举负重，随后慢慢降下，每组6到8个为宜，之后换另一只手臂，重复动作。

高拉力器背肌训练

面朝高拉训练机，收紧腹肌，抓横杆，保持宽握距持杆，脚踩地面。保持背部挺直，身体后倾。拉横杆至锁骨以下，保持数秒后，手臂慢慢伸直。

单臂俯身划船

左膝和左手按放长凳上，上身与地面平行，右手抓握哑铃，右臂伸直。抬头眼前视。上拉哑铃，屈肘至腕部在腰下，掌心向内。慢慢伸直胳膊还原，背部绷紧。

星期五

单腿深蹲

站在膝盖高度的长凳子上。双臂平举在胸前，右脚踝弯曲，使脚趾高于脚后跟。使躯体尽量保持垂直，左膝弯曲，身体慢慢降低，直到右脚跟触地。

哑铃侧蹲

呈站姿双手持铃态，双脚与肩部同宽。收紧哑铃的同时，跨出左腿，使其呈深蹲弯曲态，之后臀部发力，收回左腿呈初始状态。每一方向做10次。

单腿健身球卷腹

平躺地面，把单脚脚踝置于健身球球面，另一条腿成90°悬空。双臂贴地。在训练过程中，球上腿弯曲抬高臀部，使腹肌产生压迫收缩。

跳绳

坚持完成45秒钟高强度跳绳训练，在这段时间尽可能把次数加到高，这个可以大限度提高脚踝的力量。

养生馆计划书篇五

健康不仅仅是没有疾病，而是身体、心理和社会适应的状态，每个人都有维护自身和他人健康的责任。

2、制定各项有关健康教育与健康促进工作的制度及各类人员的职责。

3、制定健康教育与健康促进工作的长远规划，本年度计划、培训计划、宣传计划。

4、医院对全院职工进行了健康体检，建立职工健康档案。

1、利用厂闭路电视台定期制做健康宝典节目，向广大辖区居

民宣传卫生知识、疾病的预防、合理的用药等健康教育。

2、门诊部、住院部都安装了电子视屏健康教育联播系统，主题明确、形式多样、生动有趣、可看性强。

3、门诊部、住院部各科室结合本科特点每季度出宣传板报一期，图文并茂，版面清新活泼、温馨、美观、文字通俗易懂。

4、门诊设置导诊台、导诊员、健康教育处方健康教育宣传单、宣传手册等，方便就诊病人健康咨询和心理咨询。

5、医院院内设置健康教育橱窗，由专人负责每季度更新一次，收看率高，效果好。

6、卫生日宣传：我院除按上级部门指定地点宣传外，还利用休息日分别在中央大街、乐松广场、厂文化宫门前、医院门前等地进行健康教育宣传和卫生日宣传。

7、为了把健康教育工作做到家喻户晓，我们经常深入到厂内、辖区居民委、学校、进行教育宣传和流行性疾病的预防的宣传，受到了赞扬和好评。

1、通过不同形式、不同内容对门诊病人、住院病人进行健康教育培训，使病人接受了针对性的健康教育，了解了相关疾病防治知识和常识，同时缓解心理压力，使其配合治疗，促进早日康复。

2、深入到辖区对相关人员定期进行健康教育培训，使其增强健康意识，提高健康知识水平，养成健康的生活方式。

3、为了加强本院医务人员的健康教育，我们采取了请进来送出去和本院自己组织等分批、分层次进行多种形式的健康教育培训，培训后进行考试、考核并与资金等挂钩。通过培训使医务人员提高了健康教育的理论与技能水平，丰富了自身

健康知识，促进了健康行为，增强了医务人员的健康素质。

控烟管理是一项艰难工作，医院领导非常重视，经常利用院长查房时机宣传控烟、禁烟的好处及吸烟对身体的危害，此处还在最醒目处放置禁烟标识，设置禁烟岗，各科室安排禁烟监督员，同时制定了工作人员及病员吸烟罚款规定，但是，禁烟工作不是一朝一夕的事，我们一定要坚持下去，控制吸烟、改善医院环境，保护住院病人安全。

总之，在这一年里，我院健康教育与健康促进工作在上级主管部门的指导下、医院领导的重视下、全院职工的共同努力下出色的完成了各项任务。同时工作中也存在着不足，如工作力度有待于进一步的提高，奖罚兑现不好，各科室宣传板不够及时等，这些不足有待于我们在明年的工作中改进，争取在新的一年里取得更大的成绩。