

2023年美容院店长的工作总结和下月工作计划(大全8篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇一

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上xx美容院店长的。如今20xx年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

1. 建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。
2. 培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的员工，提高美容综合素质。
3. 加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘度。
4. 在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。
5. 印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发传单，带顾客进店。
6. 建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽

量的让美容院事事都有人管。

7. 建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。

8. 加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。

9. 明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。

10. 降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的打好基础。另外要多交流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

收银员2019下半年工作总结【三】昨天转瞬就过，对于今天，就让我们对过去工作来个回顾和总结。看看我们工作上的得与失，为以后工作取得更好的成绩和突破打下良好的基础。我从2个方面来谈谈上半年的工作总结。一方面我们来讲讲做得好的方面：第一、工作积极性和工作效率的提高班每天都有人在上，如何在工作上保持良好的工作状态尤其重要。营造一个良好的工作氛围，绿色小盆景和温馨小贴士。让上班的同事在上班时保持良好的工作心情，以积极主动的态度投入到工作中去，那么必然会事半功倍。由于在工作职责上

有了明确的分工，落实到位，责任到位，同时也做到了赏罚分明，并且我们会在工作中及时对每项的分工进行及时的调整，用最适当的人选进行最适合的工作。同时我们又设立了值日生制度，每天都会有专人负责专项工作。值得高兴的是我们的小组成员会相互协助，共同完成每天的收尾工作。这半年来，我们的工作失误明显减少了，出错率降低了。第二、学习氛围和工作业务技能的进步工作要做好，还要有扎实的岗位技能和业务知识。在工作轻松之余，我们会进行相互的学习提问，并且我们会自己出试卷进行考核。考得最差的人得请客，学习和娱乐相间，其乐融融。上半年店铺有安排轮岗以及新鲜血液的融入，正好也给了我们一个学习和进步的机会，不论是轮岗同事还是新员工，我们实行分人教导同时以旧带新，相互学习，不论新老员工都有一份培训计划。会的温习一遍，还没掌握及时提出来，共同学习。一个人突出并不代表整个团队好，要大家都会都进步才是好。我们也用我们的成绩证明了我们的努力没有白费。第三、服务的热情服务是我们工作的最终目的。让顾客满意我们的服务就是对我们工作最好的认可。以前总会有顾客在疑义我们收银的女生没有上妆，但是现在，不！在很早以前，她们都保持着良好的妆容。特别卓真，她的进步那是我们有目共睹的。还有高怡静，获得了好几次店铺“服务之星”。此次店铺使用了服务评价系统，也让我们的服务更上一个台阶。我们不会太去在意结果，但是这无形中给了我们一个工作的压力，要求我们要服务好每一个顾客，无论熟悉还是陌生的。还有我们也有我们的服务小窍门，就是利用短暂的交替轮流保证持续的服务热情。有做得好的，就有做得不好的。在总结我们做好的方面的同时，也说说我们做得不足的方面：1、作为组长的监督力度不够，特别是我本身对自己的要求不够严格，在收入汇总表的电脑录入上审核不够认真仔细，导致了不必要的错误。尤其在5-6月份中，出现了6次错误，这个次数相对还是比较频繁的。其次在最近的两个月的工作上，还出现了3次的现金和刷卡不平的现象。对此，我们也作出了相应的举措，再次出现类似的错误，作为当班的组长，责无旁贷，加倍的扣分登记在我们的工作考核表上。还有在工作上，出现了不

必要的错误，虽然没有造成损失，但是却给别的小组带了不便和增大了他们的工作负担，在这里还是有必要向他们表示深深的歉意。我们保证会在今后的工作中杜绝此类情况的发生。其次在轮岗员工培训的过程中，我们忽略了按照公司的营运操作指然，而是按照我们平时的工作经验总结起来并采用了“填鸭式”的方法，这些失误在后来的测试了暴露无遗。幸好在灿的指点下我们及时改正并在新员工的培训上严格按照操作指然，一步一步来，循序渐进。再者，我们在一些细节方面做得不够到位。这些在神秘顾客的调查中一览无余，像在服务过程中没有双手递单，中途离席没有致歉，没有临别道谢。在此我们也进行了相互了沟通，提高这方面的意识，并且发挥相互监督相互提醒，大家群策群力。总的来说，半年以来，工作上有成绩也有过失，我们会继续保持我们做得好的方面，同时也会努力改善我们的不足之处。同时也希望得到所有同事的支持。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇二

6月份，对于我来说是展现全新自己的一个月。在美容师工作中，我发觉自己对顾客的了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是因为接待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断能力及处理能力就较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握问题，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自身的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。本月的工作任务完成率达百分之九十，总结的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作完成指标中，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到很好的提升。这个月在工作过程中，有遇到一些专业的.美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向顾客销售伟德。下个月需要改进这几天方面：

丰富专业的美容知识，以最好的状态向顾客销售伟德，提升自己的美容手法实操技巧。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇三

20xx年是xxxx收获的一年，是充满激情的一年，在过去的一年里，在xxxx各级领导的关怀和帮助下，在各位员工积极配合下□xxxx获得了空前的成功。在这里，我谨代表xxxx直营店向大家表示深深的感谢。

20xx年主要工作情况汇报

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在xxxx各级领导的关心和帮助下，和各位xxxx的兄弟姐妹们的通力配合下□xxxx全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们xxxx美容院获得了业绩上的重大突破。我作为xxxx的一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也

有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的`各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的微笑。但是作为服务行业，我们必须不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能随着xxxx一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xx年我们美容店取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，获得xxxx最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了30多次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师xx无论何时何地出差，都永远是最积极的，除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇四

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。

- 1、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。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、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。

5、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。

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、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。

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、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。

3、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。

4、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

5、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。

6、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。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇五

回顾已经过去的半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员辛勤工作下，取得了很大进步。作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这

样一个道理：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，你就可以做好。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、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境；

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。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇六

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。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

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。

面对明年的工作，通过对今年的总结，明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 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。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇七

2018上半年是充满激情的半年，在这半年里，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。

回首2018上半年，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。

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。

美容院店长的工作总结和下月工作计划篇八

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。现将一年工作总结如下：

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。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

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。

面对明年的工作，通过对今年的总结，明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

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。