

# 2023年美发店员工总结(通用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 美发店员工总结篇一

甲方：

乙方：

经甲乙双方写生一致同意，就甲方聘用乙方事宜签订本合同

### 一、本合同期限

本合同期限为年，自年月日起至年月日止，时间为年。

### 二、工作内容

甲方安排乙方从事工作。

### 三、劳动报酬

(1)甲方确定乙方的工资，按月支付，每月日为发薪日。

(2)乙方的工资由甲方定，按乙方所作营业额去掉一定成本后再按比列提。

(3)甲方规定，甲方应付乙方工资每月元。

## 美发店员工总结篇二

近期□xx来到xx车销售部，保险额下降，原因种种，据xx询问销售员与分析最近xx部与xx部的销售车的情况(4月8日-4月12日)，总结原因如下：

### 一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是xx□xx车的销售淡季，询问一下xx经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日xx部买了十七辆车。

### 二、近来网点提车较多，团购车自入保险

xx部近来销售车少一些，所以网点提车少；xx部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在xx城入；另外四辆车分别是xx队与xx局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

### 三、修路造成近来xx□xx销车下降，客户减少

近来□xx路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车□xx部便派两个销售员出外做宣传□xx部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

### 四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程当中□xx一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程当中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入xx保险：

1、客户有的入□xx向客户介绍保险种类与计算保额后，很快

入保；

4、有的客户要挂xx地方的牌子，只为省钱，所以不入xx城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务[]s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

## 五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当xx去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把xx当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种[]xx提出对我的要求和一点意见：

一、保险业务能力要继续提高，多向xx学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源[]xx看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

## 美发店员工总结篇三

1. 严格遵守公司所制定的各项规章制度。不迟到、不早退、不旷工。
2. 被录用的新员工。必须提供三证(身份证、健康证、暂住证)。否则后果自负。
3. 应该注重仪表形象，保持发型和服装的整洁即良好的坐姿、站姿，一律挂牌上岗。4每周日一次周会，每月月底一次月会，不得无故缺席。有事应提前请假。5. 不得在店堂内说脏话、打闹、抽烟、吃零食等。
- 6必须配合店内工作要求，服从上级的合理调动分配。
7. 不允许私自脱岗，如需外出，应签时间并经理同意后才可。
8. 不能带情绪工作，严禁顶撞领导;上级安排的工作，个人认为不合理时，应先服从后上诉。9. 顾客无特殊要求下，干洗流程时间不得少于40分钟。
- 10服务客人时严禁与周边同事闲聊或未经客人同意私自离开即接听电话
11. 助理不可私自向顾客介绍发型师，把生客当成是某发型师的熟客，应遵照店里服务流程完成。
12. 员工在销售任何产品给顾客时。应向顾客讲清产品的价格，用途，特点, 严禁欺骗及强卖行为。
- 13严禁在客人面前说人是非，诽谤他人或公司利益。即泄露公司内部信息。

染围布、垫肩、毛巾、工具车等，所用设备应及时冲洗，并放回原处。

15. 严禁私自涂改营业单或将他人营业额计入自己单上。

16 还没到规定下班时间，不得以任何借口拒绝服务客人，

17 发型师每天下班必须搞好自己的镜台、理发椅和推车卫生、造型品放整齐。

## 奖罚制度

1 打卡上下班迟到或早退每分钟1元，上下班替打卡各罚50元、漏打卡者，罚款10元(每月30分钟底)

2 每周日一次晚会，每月底开月会，不迟到、不请假，无故不来者扣罚10元

3 助理在为客人服务时间内不得接听电话玩手机，违者扣罚5元。

4 员工辞职必须提前一个月递交辞职申请书，经同意方可办理离职手续。如有员工擅自离职，则按旷工处理。

5 员工在为客人服务时，对客人造成伤害和损失，由员工自己负责。

6 上班时间不得私自外出，有事必须通过经理批准，不得超出1小时。并在外出登记本填写外出来回时间，超时每分钟罚一元。

或客人不乐意买单，则由发型师买单(7折后发型师责任7/3技师责任3/7)。

8 所有员工不得私自挪用店内财物，违者扣罚10元。(内部员

工烫染头发收取原价20%材料成本)

9辱骂顾客，恶意顶撞管理人员及坚决不服从管理人员的安排，无故起哄，散布谣言，故意损害本店名誉者，扣罚100元，情节严重者，一律开除。

10助理或中工每月三天假期，休假一定按轮休制度执行。事假一天扣40元。旷工一天扣100元。

病假出事病历卡。(注：每月只休息2天加20元，休息1天加40元，全勤奖80元)

11如有客人当时向管理人员投诉，扣罚50元。

12营业以后，员工一律不允许在9点—10：00自己洗头、冲头，如有发现扣罚10元；用客人的洗发水扣罚50元；。

13男，女助理每月业绩第一名者，奖励100元。

14违反下列情形之一的要以辞退.

1连续旷工三天以上并教育无效者；

2拾获客人遗留的贵重物品不上交者；

3偷窃客人、同事财务者。(情节严重者送c公安机关处理：)

轮牌制度

1发型师的剪吹牌，助理的洗头牌，按打卡先后上牌。

2发型师的烫染牌，中工牌一直接顺序轮牌。

3发型师自己劝说客人烫、染、护理的不跳烫染牌。

4助理，中工开始服务前跳牌放置最后。

5外出要原地盖牌，回来马上开牌。

6下班时发型师的剪吹牌，助理的洗头牌都要下牌，发型师的烫染牌，中工牌原地盖牌，第二天上班原地开过来。

## 美发公司简介

郑州市东东美容美发有限公司在侯明总经理的带领下，目前在郑州已开设十家大型形象设计机构分别是1989年11月创办建设美容美发总店、12月创办兴华美容美发店、11月创办金水美发店、9月经三路美容美发店、1月花园路美发店[]cbd丹尼斯店及宝龙城市广场店。建业店、东风店、万达店也正在装修中。

东东带动了河南美容美发行业的发展，引领河南美容美发行业与世界接轨。

东东美容美发致力于寻求未来更大的发展，每月组织管理人员及全体员工参加技术、服务、心态素质培训，使员工从中受益，还经常邀请一批专家和国际上美容美发大师从事研究美容美发新技术……不断投资于培训技术是东东公司的长期行为！

## 美发店宣传语

- 1、留下你的头发，请把面子带走！
- 2、剪发不贵，烫染免费。
- 3、剪掉千丝烦恼，烫出万种风情。
- 4、购买健康，赠送尊贵。

- 5、购买健康，赠送浪漫。
- 6、给你想要的感觉。
- 7、改变从头，愉悦在心。
- 8、春天来了，你的头发该烫了？
- 9、吹散一生疲惫，染出五彩人生。
- 10、不同的创意，相同的满意。
- 11、本店三种发型不会烫(让你老气，俗气，生气的发型)。
- 12、扮靓你的发型，愉悦你的心情。

## 美发店员工总结篇四

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

一、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。



依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

## 二、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

### (一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

### (二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此

类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw710/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

## 美发店员工总结篇五

转眼间又要进入新的一年xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了…转眼间又要进入新的一年xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

### 一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《XX省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《XX省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

## 二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

## 三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

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](#)