

# 最新美容院年度工作总结(实用8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 美容院年度工作总结篇一

在过去一年的工作中，不管是美容师还是店长，对于自己的工作肯定有自己的一些想法，也得到了一些收获。要想接下来一年的工作顺利开展，要对自己在工作中做得好以及做的不好的地方做一个深刻的反思。因此，所谓年终总结，重点在于“总结”。如果只是走过场或者是纯粹敷衍而已，总结也就失去了其原本的意义。

### 年终总结的关键点

在年度总结中，根据岗位职责有针对性、条理清晰地总结工作，是年度工作总结全面性的保证。用数据对工作进行汇总，既简单明了，又能清楚地说明总结者的工作能力。但在工作中搜集、汇总、使用数据是一项有一定难度的工作，需要在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录。美容师在平时的的工作中，就要注意对各种数据做一个详细的记载，包括顾客量、成交金额等等。年度工作总结的数据，来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

对于这一点，需要美容院员工在平时的的工作中注意观察和总结，针对美容院经营中存在的一些问题提出自己的见解。这一点也建立在员工用心度的基础上，只有美容院员工真正的把美容院当做“家”一样的存在，才能在考虑自己个人发展

的基础上，和美容院共同成长。

针对自己的发展，可以在年终总结中作为重点来描述。只有自己首先明确自己的发展方向，才能在接下来的一年中顺利达成自己的职业目标。

其实，对于自己的工作，只有自己是最了解的。自己做过什么，得到了一些什么收获，遇到一什么问题，这些东西如果仅仅存在于脑海中没有形成文字的话，往往会被我们忽视，失去了原本的作用，而年终总结也是给自己提供了这样一个机会。所以138也提醒各位美容院从业者，不要将年终总结形式化。希望各位都能够从中认识到不一样的自己，得到不一样的收获。

## 美容院年度工作总结篇二

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，今年来针对五个分部制定了详细的培训计划：针对总机，我们进行接听电话语言技巧培训；针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

“开源节流、增收节支”是每个企业不矢的追求，前厅部员工积极响应酒店的号召，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，前厅部自己购买塑料篮子来装团队的钥匙，减少了钥匙袋和房卡的使用量，给酒店节约了费用(原来不管是团队还是散客，每间房间都必须填写房卡和使用钥匙袋，通过团队房不使用房卡和钥匙袋后，大大节省了费用，房卡0.18元/张，钥匙袋0.10元/个，每天团队房都100间以上，

一年可节约一笔较大的费用);商务中心用过期报表来打印草稿纸;督促住宿的员工节约用水电;控制好办公用品,用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制,为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

前厅部根据市场情况,积极地推进散客房销售,今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如:球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动,接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价,前台的散客有了明显的增加,入住率有所提高,强调接待员:“只要到前台的客人,我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨,争取更多的入住率。

1、工作的完成状况是怎么样的,可以分门别类的来写,比如美容项目,身体项目,足疗项目等等,这样就很一目了然。

2、在工作上质量问题、技术培训学习问题,和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训,对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。

3、对于美容师的管理问题,主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。

4、美容院的安全问题,安全始终是第一要务,具体到美容院来说,安全主要体现在用电安全,消防安全等问题。

## 美容院年度工作总结篇三

### 工作总结

#### 一、公共场所监督情况

(二)培训工作:为提高公共场所单位从业人员的卫生意识。

（三）专项整治工作：为了更有效的提升公共场所卫生管理水平，今年我院加大了执法力度，对直管的公共场所经营单位进行了多次专项整治，先后开展了沐浴场所、歌舞厅、游泳场馆等专项整治，发现主要存在部分从业人员无健康证上岗，卫生信息未公示、卫生许可证过期等违法现象，针对问题，我科进行了反复监督检查，责令限期整改，为社会各界创造了良好地卫生安全环境，有效保障了广大群众的身心健康。

（一）公共场所监督工作方面：一是部分公共场所经营单位经营者转让频繁，且从业人员流动性较大，业主法律意识淡薄，以致于部份从业人员不能持有效健康证明上岗。二是监督与监测不能同步，公共场所经营单位办新证及复核必须出示同年度的监测资料，由于不能及时有效进行监测，致使监督工作滞后；三是公共场所集中空调通风系统无监测资料，无法开展卫生学评价，严重影响此项工作的开展。

（二）集中消毒餐具单位监督工作方面：一是卫生监管法规依据不足。

## 五、下步工作打算

（一）进一步加大公共场所卫生监督执法力度。2017年我院将在乡直管公共场所经营单位实施“制度全、资料全、设施全；亮证照、亮公示、亮标识；服务优质化、监督规范化、培训常态化”的“全、亮、化”管理。一是强化监督指导公共场所经营单位逐步完善各项卫生管理制度、卫生设施、加强卫生管理，消除卫生安全隐患。同时，进一步建立与经营单位之间良好的沟通机制，及时向管理相对人宣传卫生监督法律法规，促进公共场所经营单位自觉承担起卫生安全责任，加强自我约束和管理水平的提高。二是加强卫生许可证发放、年度审审核工作。严格按照市卫生局规定的发放要求做好资料准备工作，督促各生产经营单位完善档案资料，增加硬件建设投入。三是进一步督促使用集中空调的公共场所经营单位制定和完善中央空调卫生管理制度及预防空调通风系统传

播传染病的应急预案，定期对风管、过滤网、冷却塔等主要部件进行清洗和消毒，确保集中空调通风系统在开放季节安全卫生的运行。四是强力开展安全套预防艾滋病和性病综合干预工作，作为试点乡，我院将把此项工作列为2017年一项重点工作来抓，严格规范管理，按照试点乡标准要求，力争我乡公共场所经营单位在推广使用安全套防治艾滋病摆放率达到100%。五是强化公共场所经营单位从业人员动态，完善公共场所从业人员信息功能建设，建立健全公共场所从业人员档案，实行从业人员基本情况统计上报，从而进一步提高体检率。

2016年12月04日

## 美容院年度工作总结篇四

来到美容院，已经有两年了时间过得真快，这一年又过去了，作为前台人员我坚守自己的工作岗位，从不敢有所怠慢，每天都把自己的工作做好，美容院信任我，我也不让他失望，在工作中没犯下错误。现在对工作检点总结。

爱美之心人皆有之，每个人都有爱美之心，每天来到美容院，想要资讯美容的人也比较多，虽然我不是美容师，但是我却要负责招待他们，我们美容院的美容师是有限的，想要能够得到做美容手术的机会也需要时间等待，因此我会耐心的招待好来访的客户，对于那些对美容有想法的客户会及时反映上去，做好沟通，保证自己能够让客户能够达到自己的目的，当然合作与否全靠公司领导的决定，我只会照顾好来访客人，然他们对我们美容院没有任何的意见。

我尊重来访的所有人员，不会因为他们的相貌或者其他什么歧视他们，尊重每一个客户这四我的工作原则，从不敷衍，对待有疑问的客户如果自己能够回答的问题会及时的做出回应不会有丝毫怠慢，因为等待是最让人难受的，子啊这过程中我会个客户端茶倒水照顾好他们让他们没有怨言。

做为一个前台我不止代表我自己，更是代表美容院的脸面，因此在工作的时候就算我们美容院没有要求我也会着装整洁，都会牢记自己的工作使命不会轻易的犯错，每一个来的客户都会问好，欢迎客户光临之类的话语当然也会经常说，用自己的礼貌用得体的肢体语言让客户得到最大的尊重让客户知道我们美容院对每一个来到我们这里的人我们都非常重视，给客户留下好印象，对于电话访问的我们都一样重视，对于交流都会礼貌友好，不会摆平不会给脸色，我们的主旨是客户至上，我们是为客户服务的，我们从不会抱怨客户只会做好自己该做的事情，不会挑毛病，不会给美容院添麻烦。

在工作中我存在很多的不足和问题，我不是一个自满自大的人，知道天外有天人外有人，我经常利用自己休息的时间去提升自己的能力，不但学习我们前台的工作技巧还学习美容知识，做好提升自己当然是全方位的提升，而不片面提升，我知道自己的能力想要做好前台就必须要知道美容了解基本的要素，同时还要能够及时收录好资料，做好备案，做好招待工作，对于每一个环节都需要磨砺都需要实践，我也从不大意一直都牢记自己的工作任务，做好工作的前提下我才会找时间来提升自己的能力才能够发挥更大的价值。

这一年我招待了很多客户，客户对我都非常满意，我会谦虚保持，继续努力为我们美容院做好工作任务，尽一份力。

## 美容院年度工作总结篇五

在过去的20\_\_年，不管成绩怎样样，都将成为过去。作为一个力求上进的新美容师，我们就应向前看，向着我们完美的未来进军。20\_\_年不管是对于美容院，还是对于美容师自己，都是具有十分大的好处的，一切都是崭新的开始，我们要抓住20\_\_的尾巴，为崭新的20\_\_年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在20\_\_年的个人工作总结。

### 一、工作方面

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，在很多事情上过度的投入精力，而在关键问题上则显得有心无力。为了避免这样状况的发生，我在20\_\_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。

## 二、充电学习

三人行必有我师，在别人的身上总有我们不具备的潜力和优点，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，美容师是不是能够透过学习变得更加优秀呢另外一方面，作为美容师，会不会一向都是美容师而没有改变美容师是不是能够从领导层那里学到一些管理潜力呢。

美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的潜力。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。我期望自己在20\_\_年能够创造十分不错的效益，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。

## 美容院年度工作总结篇六

时间总是转瞬即逝，在xxxxx前台工作的两个多月，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和xxxxx前台这个崭新的工作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。

- 2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；
- 4、考勤记录，为新来员工登记录入指纹，做好考勤补充记录；

- 5、记录每天的值日情况，并做好前台以及贵宾室的清洁；
- 7、做好院长办公室的清洁；
- 8、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；
- 11、每天登记温度，按规定开启空调并做好记录；
- 12、下班时检查前台灯光、贵宾室以及库房门锁，确定空调、电脑的电源关闭。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前xxxxx美容院人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

- 1、作为前台，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解xxxxx美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。
- 2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。
- 3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果。
- 4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。
- 5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管



哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是xxxxx美容院整体组织结构中的一部分，都是为了美容院的总体目标而努力。

## 美容院年度工作总结篇七

2、留客的工作标准训练，“标准接待礼仪”、“护理标准流程与手法”、“销售的标准话术”考核合格。

第二步：进行商圈拓客体验卡的销售，价格50左右比较合适，太低占便宜的多，太高没什么人买，销售拓客卡，对于美容师自身素质与心态是个提升的过程，通常在7天都能够销售出大于100张卡，而且，让美容师懂得珍惜自己的顾客，凡经历过我们久和咨询公司培训过的美容师，基本上都没有销售拓客卡的恐惧心理，而且非常的敬业。美容院集中卖卡过后，建立一个月末卖卡制度，只要你是当月业绩最差、顾客量最低的美容师，下个月就接受20张的任务，这样一来，美容院每月都会有新客进店的。

第三步：建立顾客预约制度，将顾客到店率计入店长、美容师绩效工资，按每月会员60%的人数(不是人次)、三个月到店80%进行考核，不达标就处罚，达标进行精神与物质奖励。如果顾客不到店，你有再多的会籍资料也是无效的，而且大量的卡余额无法消耗，变成一直是负债经营，有一天顾客统一退卡店就完了。

第五步：建立商圈联盟，寻找不少于6家同级别不同类型的服务性店家，建立一个联盟，把6家店铺的顾客资源整合起来，实行共享，并统一出一张拓客卡，同时为6家商户进行拓客，提高资源的利用率，增加每个店家的促销力度，将其他同类竞争对手排挤出去，实现商圈效益的最大化，这个商圈卡最好是有一家银行同时参与，会提高购卡成员的层次，并且可以将银行整合到这个拓客体系中。

第六步：美容院的绩效训练，绩效训练不是考核，而是训练

员工从事物的本质出发思考问题，找到问题的关键，从而对出现的问题进行有效的解决，提高店面的拓客、留客、养客、升舱整个体系的应用。建立了这个拓客营销系统后，就会变成：新客不断、老客不失、大客常来的良性循环。

以上6步就是为了美容院的拓客形成良性循环，而且美容师的职能素养提高了，才会懂得珍惜顾客，才会从心里真正关心顾客，这样顾客才会留在店里成为店里的忠实会员。现在很多美容院的拓客都很盲目，为了达到一定的效果，请您从怎样找准拓客目标、哪些竞争对手拥有您的拓客目标，怎样拥有这些目标客户三方面来谈谈如何成功拓客先抛出三个问题给大家思考！

- 1、您想拥有什么样的顾客
- 2、您想拥有的顾客她们在哪里
- 3、我要怎样做才可以得到她们

这上面3个问题，不同的回答，就会有不同的结果，因为她的思路决定了行动的方向，行动最终成为结果！

a□如果您回答的是：我的顾客就在这个小区里。那么就可以通过我说的商圈拓客的销售得到这些顾客，只要这些顾客购买了您的拓客卡那么她一定回到您店里体验，如果您店里拥有我说的第一个步骤的能力，她最终就会成为您的顾客。北京凤仪轩、美丽功课、容生堂等都通过我们提供的“员工户外拓客训练”后进行商圈周围的拓客卡销售获得了不同数量的顾客，比如：凤仪轩金港店7天销售101张卡，当月新客业绩30多万。

b□如果您说的我的顾客都躺在别家美容院的床上，那么也就是说，您要从竞争对手那里去争取它的顾客到您店里体验并成为您的顾客，目标准确了，就得制定行动方针。

这些顾客除了去别人的美容院她们还会去哪里银行、宠物店、奢侈品护理店、幼儿园等，既然可以在美容院以外的场所找到她们，那么您就该去那些场所去发展您的客源。只要您找到那里的负责人，制定好双赢的合作方案，使对方愿意与您合作，那么就成功建立了合作关系，下面就是如果设计具有诱惑的促销礼品，让顾客看到后不得不想拥有这个礼品，从而来到您的美容院接受体验，并通过有效的留客方案而让她成为您的顾客。

如何与银行谈合作：一般采取找到熟人介绍，或者在店里的会员挖掘。一、通过介绍可以建立信任，二，通过介绍可以减少时间。

美容院拓客的硬件措施和软件措施分别是什么

硬件措施只占一部分，因为硬件很难改变。硬件措施，不是豪华的装修，而是温馨的装修。

软件非常重要，我们拿火车比较，您喜欢绿色的火车，还是动车

只有标准的软件服务才是企业行为

标准化的服务做到了，就是那暖心的亲客服务！

## 美容院年度工作总结篇八

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。

### 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，成了一名前台，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，从员工到前台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XXXX美容院加盟店的一名前台，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前台，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

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。