

最新年度工作总结及明年工作计划美容(优质6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

年度工作总结及明年工作计划美容篇一

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提升商品库存周转率，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，提升市场占有率。
6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

年度工作总结及明年工作计划美容篇二

2老板工作：

- (1) 全程负责和监控“三八”终端会活动

(2) 紧抓会前销售，运用一切可能的手段和方法来造势销售

(3) 一年中最关键的月份，可能产生全年四分之一业绩，分析顾客档案，老顾客的续卡和转卡（一般顾客开卡多是三月和店庆前后）

(4) 思考讨论新顾客如何转化老顾客的手段

3活动企划

(1) 用冰河火焰常用的策划方法：以时间段为顺序的放电影法来制定当天流程

(2) 完善每一个会议细节，写成会议纲要

4培训

(1) 动员会：将会议纲要通知给每一个员工，增加些提成，强度重赏之下必有勇夫，鸡都出了，不要省酱油。

(3) 强调员工分工配合，强调团队精神，按美容院轮班分成的二组来竞争

(4) 每天常规学习与培训

5广告与宣传

(1) 会前派单，拉赞助，彩车锣鼓巡游，充气拱门，彩旗，手机短信，标语等各种宣传手段立体运用。

(2) 会后全体与会者发布会议成功，感谢参与的短信。并将活动录像和照片放于美容院橱窗，大堂宣传。

(3) 并将相关照片，碟片，寄给大客户

6其他

(1) 考虑参加经销商，厂家培训会，新产品发布会，美博会，多了解市场，寻找商机

(3) 奖励员工，合理安排员工轮休

年度工作总结及明年工作计划美容篇三

今年是非常丰硕的一年，我们店内的业绩要比去年好了很多。这是大家一起努力的结果，在这里首先要感谢各位家人能够一同努力，陪着我一起冲。这一年我们收获了很多，也在这份收获上取得了自己的成功。新的一年就要来了，为了让家更好的工作，有一个更明确的目标，我在此制定了自己的一个个人计划，希望可以带着大家一起，走向一条更好的道路。以下是我接下来一年的个人计划：

年度工作总结及明年工作计划美容篇四

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。

年度工作总结及明年工作计划美容篇五

达成方案：

(1) 通过“新春美白新女性”的常规促销活动。

(2) 通过社会关系，展开团购工作。

(1) 制定全年发展规划

- (2) 明确去年整体经营状况
- (3) 协调社会公共关系，各方面相关单位打点应酬
- (4) 展开团购工作
- (5) 调整员工关系，员工年终承诺兑现，可考虑讨论并推广新的. 薪资方案
- (6) 与每个员式单独双向沟通，赞美感谢与派红包
- (7) 大店开董事会，通报一年工作状况和营销状况
- (1) 检讨“三八”明星终端会的方案

年度工作总结及明年工作计划美容篇六

达成方案：

- (1)通过“新春美白新女性”的常规促销活动。
- (2)通过社会关系，展开团购工作。
- (1)制定全年发展规划
- (2)明确去年整体经营状况
- (3)协调社会公共关系，各方面相关单位打点应酬
- (4)展开团购工作
- (5)调整员工关系，员工年终承诺兑现，可考虑讨论并推广新的`薪资方案
- (6)与每个员式单独双向沟通，赞美感谢与派红包

(7) 大店开董事会，通报一年工作状况和营销状况

(1) 检讨“三八”明星终端会的方案

(3) 寄礼品给员工父母

(1) 员工写去年总结，并对新年展望，

(2) 学习拜年吉祥语，员工相互集体给父母道祝福

(3) 上网学习相关过年习俗，注意饮食和保养

(4) 每天常规学习与培训

(1) 趁黄金收视率，当地电视台字幕广告和宣传短片，甚至老板答谢与拜年

(2) “美容新主张”卡片派发，或报纸夹带方式，上面有新年年历，银行卡大小

(1) 拜四角，新春祈福迎祥活动，全面打扫卫生

(2) 盘点钱，财，物，进行资产查核

(3) 团队活动：集体给美容院外观扮靓，如对联，中国结，倒福字，发财树等吉祥饰品。