

# 最新美容院工作总结一天工作(大全5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 美容院工作总结一天工作篇一

1320xx年这一年的时间里，在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1. 业绩1—xx月份总体任务xx元实际完成xx元完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月即x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xx元左右即x月份美容师离职xx人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

2. 促销活动即x月份举行大型促销活动，总体任务xx元但我们只完成了xx元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。

- 1) 派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动；
- 2) 推广不频繁；
- 3) 赠品供应不及时；

4) 员工销售有些力不从心，流失一部分顾客。

2. 对内增加员工的培训力度，全面提升员工的整体素质；

4. 加强和各部门的团结协作，创造最不错、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 美容院工作总结一天工作篇二

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。

## 美容院工作总结一天工作篇三

时间过得很真快，转眼就三个多月了，就在此时需要回头总结的时候从心底里感到日子的匆匆。原先学生生活让我感到渐渐远去，现在的美容师工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

三个多月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

接下来，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

总之，在短短的三个月时间里，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

以上就是我的美容师，在过去的工作中我很感谢各位领导和美容师同事对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉。

## 美容院工作总结一天工作篇四

伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。20\_\_我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味，我们都曾品尝过。成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在x总的督促下，

用我信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着“美妆业一流的顾问管理公司”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在\_\_美容界的顶端，这是我们\_\_的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，我作为一个店长尽职尽责，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是美容院的全体员工给了我很大帮助，我觉得经理、顾问、美容师和我的配合无可挑剔，之所以我能够完成领导下达的各项服务与业绩指标，是与领导我们的团队子分不开的，作为一名店长，我向付出的领导全体美容院员工们致敬。

\_\_的'成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自己的作用，从前台引领顾客入店至美容师和顾问积极热情的服务，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名店长的体会与心得。我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利用它，发挥它，那成功是必然的。我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到\_\_x的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着。

# 美容院工作总结一天工作篇五

1 本月目标业绩：

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。

2 老板工作：

(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) 与每个员工单独双向沟通，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

3 活动企划

(1) 检讨“三八”明星终端会的方案

(3) 寄礼品给员工父母

4 培训

- (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

## 5 广告与宣传

## 6 其他

- (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

## 二月份计划

### 1 本月目标业绩：达成方案：

- (1) 上旬以美眼项目开展小促销
- (2) 下旬就可以考虑主推防晒产品和纾敏产品
- (3) 销售终端人妖会的门票，配合防晒产品和纾敏产品

### 2 老板工作

- (1) 对大顾客做好客情与关怀
- (2) 对员工改善伙食，做好后勤保障
- (3) 联系舞狮队踩青，会带人气与财气，好兆头
- (4) 正月十五前后去经销商处再次确认三八会议全部内容 3

## 活动策划

(1) 落实三八终端会的方案，制定促销政策，并采购相关物品

(2) 通过kt板，x型架，易拉宝，做三八终端会活动通知

(3) 另外小促销美眼项目主标：麻将一拖三，美眼大连环，副标□happy通宵，也不会有熊猫眼，提倡顾客赠眼部产品给朋友。或者美眼卡做赠送。

## 4 培训

(1) 强化西妇知识，可增加身体诊断知识

(4) 每天常规学习与培训

## 5 广告与宣传

(1) 趁黄金收视率，当地电视台字幕“三八”终端会的宣传

## 6 其他

(1) 考虑“三八”终端会备货

(2) 计划三月份上产品

## 三月份计划

1 本月目标业绩：达成方案：“三八”终端会会前，会中，会后销售

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