# 美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排(十篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-12

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇一**

一.日工作流程

（一）到店

店长或前台最早到店开门。

（二）开晨会，按要求进行（8：30——8：50）

晨会流程：

①跳操——→②仪容仪表检查——→③划考勤——→④问好、喊口号、击掌——→⑤开会——→⑥xxx宣言（“我的明天是美好的……”）——→⑦击掌三下结束。

★④问好、喊口号、击掌的流程是：

经理（店长）：大家早上好！

员工：好，很好，非常好！纪律荣誉高于一切，品牌效益重于生命。团结拼搏，凝聚智慧，创造辉煌！xxx美容从心开始！

（拍掌：哒-哒-哒哒哒，哒哒哒哒-哒哒，耶！）……

★⑤开会内容：

先点评昨天的服务人次及业绩

然后评选当天两个服务最高且无投诉的员工分享经验（美容/美体）

店长总结服务，进行思想教育及业务思路的分析讲解

★在每周周例会和月总结大会上要进行宣誓，宣誓词是：

我是xxx工作人员，为了肩负起神圣的职责和使命，我宣誓：

热爱企业，忠于企业，全心全意为企业服务；

努力学习，精通业务，履行职能，遵纪守法，保守机密；

团结拼搏，勇于创新，积极为企业做贡献；

任何情况下不背叛企业，以上誓词，我坚决履行，绝不违背。

宣誓人：xxx

（三）营业

1.播放背景音乐。

2.上午工作内容（9：00——12：00）

（1）按礼仪要求，站在前台，笑迎顾客；

（2）根据当天顾客预约表，在相应的时间跟进每位员工的工作情况，先看第一批顾客的“铺床率”，要巡查到每一个房间、每一名员工和顾客；

（3）巡视店内卫生、各项设施状况，查看员工手法、标服、专业话述是否到位；

（4）发现员工情绪有问题，或者不在工作状态时，应及时跟进；

（5）帮助员工锁定目标顾客，配合员工促成成交；

（6）服务好售后顾客，安抚好有不满情绪的顾客，与顾客保持良好的合作关系，并向忠诚的顾客发出嘉宾邀请；

（7）关心、鼓励推广员及售前美容顾问；

（8）合理安排好店内的岗前新员工；

（9）产生销售业绩

一般（10：30~11：30）、（12：30~13：30）、（15：30~16：30）、（17：30~18：00）几个时间段可能会比较容易出业绩，要及时对产生业绩的员工给予表扬，对没有出业绩的员工予以安慰、鼓励和指导。

3.午餐

（1）不吃有异味的食物、禁止吃零食，自觉保持餐厅清洁；

（2）饭后及时补妆。

4.下午（13:00——17:30）

把上午的工作再做一遍。

5.数据整理（17：30——18：00）

从17:30开始，来店内做护理的顾客就逐渐减少了，因此可以在此时做如下工作：

（1）检查员工档案，让员工上报第二天预约顾客，整理当天业绩，查看各项数据；

（2）记录、整理当天的待办事宜及店内的问题，待夕会上点评；

（3）整理第二天晨会会议内容。

（四）闭店（21:30——22:30）

1．开夕会（21:00~22:30）

简短的总结点评当天的业绩、服务等问题。夕会流程：

第一步：问候语

员工们已经结束了一天紧张的工作，虽然很辛苦，但是晚间的问候同样很重要，店长在问候的时候声音要洪亮，面带微笑，让员工集中精神，开始一天的工作总结。标准的问候语如下：

店长：xxx的各位精英，大家晚上好！

员工：晚上好！

第二步：点评服务和业绩

针对早上晨会内容，把每个员工所定的服务人次、业绩完成情况进行点评。让员工们分享成功的经验，总结失败的教训。

第三步：总结细节工作

店长除了要对一天的服务和业绩进行点评之外，还要对院内其他的事情进行跟进。比如说卫生情况，标准服务流程，员工手法，工作状态，劳动纪律等方面，发现问题，及时解决。

第四步：激励团队

因为我们从事的是服务、销售工作，每天工作压力都比较大，所以每个人都需要鼓励，只有员工都心态稳定，斗劲十足才能有激情的做好一天的工作！

第五步：结束语

店长：“今天的夕会到此结束，谢谢大家的配合与支持，散会！”

员工：“您辛苦了!”

★夕会的注意事项：

（1）虽然一天的工作很辛苦，但是夕会无论多忙也一定要开，养成好的工作习惯。

（2）店长一定要保持高度的热情与激情，只有好的领导者才会带出好的团队。

（3）店长开会语言要言简意赅，不能时间过长。“今天会议就开到这，哦，还有个事……”、“我再说两句”等，这是最容易犯的通病，应该注意。

（4）夕会时间应以10分钟左右为宜，不要过长，要考虑到员工一天工作的辛苦和劳累，控制时间。

2.最后检查（卫生、水、电、门、窗……）；

3．关紧窗户，锁好店门。

★注：每天要发四条短信给业务经理：

（1）早上晨会之后，阐明今天的卖点和思路，上报今天业绩目标；

（2）中午12点，上报已产生业绩；

（3）下午4点，上报已产生业绩；

（4）晚上9点，上报当日的业绩，对当天工作做一简短的总结。

1.每周亲自给员工上2堂培训课程（包括专业和服务），每堂课不少于1小时，可以安排在每周二和每周六的早上7:50——8:50或者晚上18:00—19:00，并将培训计划在周日之前上交给业务经理；

2.不定期组织及带动员工参加培训老师进行的新产品、新项目、新仪器等的培训，并认真做好记录，在之后的晨会中加以跟进。要求休息的员工及店长，也要按时参加公司及培训老师组织的培训及考核；

3.每周一下午参加地区经理组织的周例会，认真做好会议记录，对于上级布置的工作立即执行和落实，在规定的时间内完成。

4.每周日晚，给员工召开周例会，主要内容是思想教育、提升服务、点评数据、控制节约，本周出现的问题等几个方面，对本周工作进行总结点评，并做好下一周的工作安排。

1.每月末参加地区经理召开的月总结大会，认真做好会议记录，在下个月立即执行落实上级安排的各项工作，并学习别人的优秀经验，总结自己的不足；

2.每月末之前上交月总结计划；

3.每月初收员工上个月的预约表，并下发本月的预约表，监督员工尽快完成。

4.每月2号，核算本店上个月人次业绩不达标数据，上报业务经理；

5.每月3号，核算本店月末统计表的数据，上报业务经理；

6.每两个月上交一次数据本，有保密意识，不给工作留下隐患。

7.每半年写一次工作心德与体会；

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇二**

美容院一年到头不停地在招聘中，却没有标准的流程让它规范化，使之成为人才流失的弊端。因此，美容院要把招聘体系完善地更加标准化和专业化。很多美容院店长身兼多职，不仅要管理员工还得招聘人才，虽为美容院减少了人力成本，但美容院店长并不是专业的人资出生，对招聘还存在很多漏洞，所以，美容院不妨请个专业的hr坐阵。

我们都只看到美容师的每月工作任务是多少万，这样一个具体的数字，而不是含糊其辞的。

如果存在一个没有数字化的目标，对于激励美容师是没有任何效果的，反而会有投机取巧的作用。现在，美容院店长给美容师下达工作指标时，都是具体到时间化、数量化、金额化，清楚让美容师知道自己所要完成的工作目标。

学习不仅可以提升美容师自身的专业能力，还能丰富行业见解，所以适当安排学习(培训)也是有必要的，但学习必须讲究计划性，美容院店长在制定20xx年工作计划时，同时制定美容师的年度培训学习计划，从新人到熟手的不同阶段的培训，让员工从学习中找寻自己的未来发展方向。

美容师是一份辛苦的工作，一天上班到十几个小时，每月还得不到足够的休息时间，这时如何犒劳她们呢?制定一些人性化的福利政策，是安慰她们辛苦工作的最佳办法。可适当结合上一年的福利政策，再重新拟定下一年的奖励处罚机制，来更好激发员工努力奋斗的决心。

总的来说，20xx年美容院店长工作计划是相当重要的，通过对20xx年经营管理的得失，加以弥补和完善，希望在20xx年能够有新的突破。谨记，美容院店长制定工作计划切勿好高骛远，应该目标合理、具有挑战性。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇三**

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，为了让大家更好的工作，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：

这是新的一年，对于我们来说，也是一个全新的开始，我做店长的这几年，其实压力一直很大，很多时候都会出现失眠的现象，但是自己安慰之下，我还是能在每天清晨继续充满动力。这一年的结束让我感到轻松了一点，也让我对未来的时光更加充满动力了一些。我希望自己可以在接下来的一年里，继续充满动力，也继续振奋自己，好好的领导大家一路走下去，创造一些更新的成绩。我希望可以通过我们这个集体，将我们店做得越来越好，不负我们奋斗的时光，也不辜负自己长期的坚持和等候。

未来一年我想在管理上再增强一些。这一年我观察到了几个特别的地方，店内工作的氛围还不错，但是有些时候还是感觉有一点过于松懈的感觉。没人的时候店里就比较的慵懒了，这时候我们应该做的是如何联系客户，而不是自由懒散，这种风气应该及时制止。所以未来一年，我会在管理上面加强一点，尽量希望大家在工作期间可以更好的工作，不要辜负公司对于我们的期望。于此之外，我会向上级申请，尽量为我们的团队举办一些活动，增进大家之间的感情，也提高我们对工作的激情。

这一年多多少少还是有一些不足的，就我个人而言，我认为自己平时还是比较宽容的。无论是对什么事情，只要是他们解决不了的，我就会自己亲自来。我作为店长，就相当于是大家的哥哥，我是走在最前方的人，也是最应该保持一个良好形象的人。所以我那些小缺点我会及时改正过来，不将它遗留到后续的工作中。只有改正了自己的缺点了，我才可能去面对一个更好的世界，也才能带着大家一同走向一个更好的未来。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇四**

身为管理人员就是需要保证店内的工作的正常运行，做好店内的管理工作，让每一位员工都能够在自己所负责的岗位上认真的完成好自己的工作。注重对店内员工在工作技能上的培养，多多的进行一些培训工作，这不仅是让店内的员工得到成长，也是能够促成顾客来到店内有更好的消费体验。还有就是要更好的去让各位员工对消费者的心理有一个更好的认知，这样才能够在工作中有更好的促进，才能更好的促成工作的完成。极为重要的一点就是要向员工更多的宣传我们的服务意识，为来到店内消费的顾客更好的服务。当然在奖惩制度上的完善也是非常重要的，是可以更好的促成店内的工作氛围，也是可以让顾客真正的得到店内员工更好的服务。

在个人的技能方面我也是需要去更好的学习，不管是在店内的管理上，还是在工作的技能上，我身为店长都是需要以身作则，更好的做好自己的工作，同时让每一位员工都能够感受到我的成长。在平时的时间也是可以多多向同行或是去到其他的店内进行参观学习，以此来明白自己店内那些需要去改进、成长的地方。也需要更好的对自己的工作有所规划，如此便是能够将店内的管理工作都完成好。

下一年的时光我会更多的将心思都花费在冲刺销售目标上，在各方面进行合理的规划，这样便是可以让自己真正的`在工作岗位上做好一切的工作。并且将新年的目标进行细化，更好的落实到细处，这样才能够更好的在工作中完成好各项任务。然后就是店内的营销活动，这是需要提前进行计划，并且做到更好的宣传，当然店内的宣传，布置工作也是需要每一位员工的齐心协力。

全新的一年，不管是在心态上，还是在工作上都是需要有更好的计划，有更好的工作目标，所以在以后的时光中我也是会摆正自己的心态，在工作上做好各项事情。当然身为领导也是会对各位员工的工作负责，在工作方面严格的要求，同时做好培训的工作。在新的一年不仅要促成我更大的成长，还是要让每一位员工也有更好的改变。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇五**

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，所以店面行政管理应放在首位。

1.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。

2.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。

3.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。

4.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。

5.以“为您服务我”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，减少投拆。

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.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。

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.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.知已知彼，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。

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇六**

一个优秀的美容院店长不仅要有良好的专业知识，也要有一套良好的管理方法，用心去观察，用心去与顾客交流，在20 年的工作计划中，美容院店长具体需要做好以下几点。

1、认真贯彻美容院的经营方针，同时将美容院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。增强美容院的凝聚力，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。不断的向员工灌输美容院文化，教育员工有全局意识，做事情要从美容院整体利益出发。

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，使员工从被动的\"让我干\"到积极的\"我要干\"。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为美容院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购物环境；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。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

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。在20xx年里了，我将以更精湛熟练的业务治理好我们华美容院。

面对xx-xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清20xx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、树立对美容院高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为美容院全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和员工的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇七**

20xx年转瞬即逝，我十分期待着20xx年的到来，今年将是美容院发展的关键性一年，身为店长，我必须想办法让美容院有突破性的进展，光有想法、光有着这样的志向、光有着一腔热血可不行，我得有所行动，必须有计划有目的的去实施，还需要美容院每一个员工的共同努力，以下就是我制定的详细计划：

既然要让美容院有所改变，资金的投入是少不了的，首先我想做的就是让美容院的门面先来一次改头换面，这个不是想换就能换的事情，必须经过十分缜密的思考，还需要许多的佐证，我参考了许多的美容院店面装修方案，经过我一段时间的思考，心中也是早就有了定论，改头换面的目的就是想让顾客的第一眼就留深刻的印象，让她们看到的第一眼就想进来尝试尝试，这是让她们信任我们的第一步，也是我们美容院作出改变的第一步，至关重要，这也是后续计划得以顺利开展的必要条件。

学会利用身边的一切资源，美容院的地理位置固然是不错了，但是人来人往的也就那么些人，如果让更多的人知道我们的存在，是非常有必要思考的一个问题，这就是我们改进的的第二步，提升知名度，我会通过我的一些个人渠道尽可能的争取到这座城市地铁、公交车、公交站台的广告位，要知道每天乘坐地铁、公交车的人不计其数，但那时也是她们停驻观看的最佳时机，我们只需把自己的广告视频、广告图片放上去，知名度自然就上去了，美容院的详细地址、咨询电话等等都要放在广告当中，才能起到最好的宣传作用。

现在是互联网时代，我们美容院要想做出改变，跟着时代的趋势走准没错。首先我们要拥有自己的官方网站，微信公众号等等，还要在各大app上制定我们美容院的预约美容方案，这样我们不仅能从现实中找到客户，还能在网上直接预约我们，这不仅是为了我们美容院自身，这也是为了给顾客们提供便利，让她们可以有多种渠道找到我们。

以上几点都做好了，那就是到了这最后的一部，我院所招收的美容师必须是有三年以上工作经验者，美容师的实力必须过硬，这样才能留下回头客，对于那些工作经历暂且不符合的，有着辞退跟参加培训两种方式选择，我必须要保证每一个顾客来消费，都将得到最好的服务，让客人开开心心的来，开开心心的走，这是我们服务宗旨。

美容店长年度工作计划

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

3活动企划

(1)检讨“三八”明星终端会的方案

(2)进行电话贺岁活动二月春节，向老顾客电话拜年，其中大客户送挂轴春联，吉祥鞭炮，开运饰品，其子女准备压岁钱。

(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

(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

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

(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

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇八**

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。最好你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的唯一途径。

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。

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常;否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威!

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇九**

总结工作想必我们很多人都会做，但是美容院店长的总结不单单是总结自己过去一年工作的不足，更要要对整个店内一年的运营情况给予深刻的总结。吸取过往经验，将不足之事在今年得到改善，将成功的精髓运用到今年的更多工作中去，为美容院的发展要详细总结。

目前，很多人都没有务实的心态，认为什么事情只要随便努力就能成功，甚至想要一口吃个胖子的人更是数不甚数。小编认为，人的眼睛都是朝下看的，那么我们的工作也是从小事抓起，踏踏实实，一步一个脚印。为今后的发展奠定更坚固的基础。

交流是美容院店长在日常的管理中，不要忽视每一员工的心声，多和她们交流，从她们每日与顾客实际交往的过程总结中找出最为正确的产品定价、顾客管理等等。此之外也要与店内的顾客做交流，了解她们的实际需求，这些信息都是与美容院的发展息息相关的宝贵信息，根据以上做到取长补短。

在经营美容院时，管理者除了要与店内的员工、店里的顾客多交流沟通，更是要与周边的相关部门做好关系，时常沟通，为日后的美容院管理做基础工作，例如在做大型的促销活动需要政府机关支持时，我们就能利用先前创造的优良条件开展活动。

对于任何没有经历过的事情，唯有我们做足了功课，深刻的了解之后，才能给出最恰当的意见，而不是一味的瞎指挥。所以我们的美容院店长在管理店内日常时，要勤于学习，正确的分析利弊后才能对工作安排更好的实施。

那么除了以上分析，小编认为店面管理也要重视起来。

店面管理是日积月累的过程，要从小事抓起，才能为美容院长期的发展规划奠定基础，所以小编将店面管理放在首要位置。

在店面管理工作中，首先要做的就是建立逐级的管理制度，将美容院的各个岗位分工明细化，由上而下，真正落实事事有人管，件件都落实的原则，严禁防止任何管理的死角。其次就是要注重美容师的培训工作，对于美容院而言，美容师就是核心竞争力，她们的专业技术、服务态度都是决定着顾客消费意向的关键因素。美容院电站要根据每位美容师的特性，做出针对性的培养，让每一位美容师都发挥自己的潜能，各行其善。培养出一批敬业爱岗、高素质、高技术的人才。最后就是要建立分明的奖惩制度，不仅仅是以此来约束激励美容师的行为，更是能营造一个积极向上的团队氛围。

**美容店长的工作计划和目标 美容店长工作计划与安排篇十**

做为一名美容院店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、 要沟通：经常与院店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及院店所在的物业部门”，为今后院店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、 要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、 要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功 的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外以下两点也非常重要。

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，所以店面行政管理应放在首位。

1。 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。

2。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。

3。 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。

4。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。

5。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，减少投拆。

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。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。

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。 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。知已知彼，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。

6。尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找