# 推荐小美容院优惠活动方案范本(五篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-10-05

*推荐小美容院优惠活动方案范本一1、遵守中华人民共和国的法律，严格执行美容院的各项规章制度，服从管理人员的分配调动;2、员工应该关心美容院的经营情况和管理情况;3、爱护美容院各种设备;4、员工要团结协作;互相帮忙，互相关心，互相爱护;互相监督...*

**推荐小美容院优惠活动方案范本一**

1、遵守中华人民共和国的法律，严格执行美容院的各项规章制度，服从管理人员的分配调动;

2、员工应该关心美容院的经营情况和管理情况;

3、爱护美容院各种设备;

4、员工要团结协作;互相帮忙，互相关心，互相爱护;互相监督;

5、顾客至上，服务第一;热情待客，举止大方;

6、员工不得迟到、早退、旷工，不得代他人签到;遵守美容院的考勤制度;

7、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、喝酒、大声喧哗;

8、服饰要整齐;

9、不准向顾客收小费，假公济私;

10、节约用电用水;节约美容化妆品材料;不得浪费;

1、定期培训制度;

2、化妆品与仪器设备使用制度;

3、定期开会制度;

4、岗位责任制度;

1、上岗前做好美容师的个人卫生;

2、穿好工作服，配戴好卡片;化淡妆;

3、将自己所要工作的用品、用具、化妆品等备齐，并整齐地放在工作推车上;

4、调整好美容床位高低，更换好床单等;

5、礼貌待客，主动微笑向来客介绍美容院服务项目;

6、吩咐客人将物品寄存好;

7、将自己双手用酒精进行消毒;

8、询问客人需要做什么项目，并做好建卡工作;

9、完成领导交待的其它任务;

10、欢送客人。

一、卫生的基本知识

1、细菌是一种微生物，几乎存在于任何地方。如果有一定的温度、湿度和营养的条件就会大量地繁殖,细菌进入人体的主要通过皮肤伤口、口腔、鼻腔、眼、耳等;

2、保持清洁卫生;

3、消毒：消毒有煮沸消毒、蒸汽消毒、干烘消毒、紫外线消毒、化学消毒等;

二、美容院的卫生消毒

1.煮沸消毒：将洗净的毛巾、美容衣、床单、美容工具等直接煮沸20分钟，可将细菌全部杀死。

2.烘烤消毒：主要用于消毒毛巾，将洗净晾干的毛巾放入红外线烤柜内消毒，用时取出，具体操作看烤柜说明书。

3.紫外线消毒：主要用于消毒美容器具及净化室内空气。器具也可经肥皂水洗净后再经清水洗净后擦干后在紫外线下消毒，包好备用。

4.酒精消毒：用75%酒精溶液主要用于消毒剪刀、暗疮针、2%的碘酒溶液主要用于皮肤及小伤口等消毒。

5.过氧化氢消毒：3%过氧化氢溶液用于清洗皮肤及伤口。

6.新洁尔灭消毒：0.1%的新洁尔灭溶液用于浸泡各种器械也可消毒皮肤。

美容院的经营管理各家有各家的管理方法和自己的所定的制度但总的原则是：

1、要有定编定岗定制度：不管美容院多大都需要制定员工编制和员工岗位责任制以及各种规章制度(如服务记录制度、收款制度、产品销售提成制度等);

2、 经营的几条原则：一美容院要有人情与产品销售理念原则;二要让员工树立客户永远是上帝的原则;三是要有小美容厅大作为的原则;

3、基本的经营三要素：成本、销售、利润

(1)成本：包括美容院经营费用、美容用品成本、员工工资、其它额外开支等，其中经营费用包括固定开支(房租、贷款、员工工资、保险费、仪器折旧费等)与非固定开支(包括水、电、煤气费、税金、其它额外开支等)

(2)美容院的销售原则：

a、广告宣传销售原则：广告要根据自己能力做，主要有宣传手册、宣传画、招牌广告、灯箱广告、报纸、广播、电视等，关键要在公众中树立品牌效应，让更多人知道你的美容定位。

b、美容厅内外促销原则：美容院为了提高知名度，常常在美容院门口或外面公众广场做些促销活动。主要内容包括向过往顾客免费讲解皮肤护理知识、免费测试皮肤、向客人推荐美容护肤品(有的可免费使用赠送品或材料)、当场示范演示、并发放服务优惠卡(包月、包半年、年等)。

c、定价原则：定价原则主要考虑如下几个因素，行业价格因素、消费者承受力因素、服务成本高低因素、基础成本(护肤用品、水、电等)因素、国家政策因素、美容院所处因因素等。

d、美容产品的成本控制原则：产品成本控制包括控制产品存货量(尽量采用代销)、减少浪费和消耗、实行产品使用登记制度等。

e、成本核算原则：美容院的成本核算分两部分，一是直接用于顾客美容服务中的美容用品的核算，二是直接在美容院销给顾客的美容用品的核算。前者成本核算可直接计到服务项目中，一般要计算一下美容用品成本百分率m%(m%=当月或日美容用品成本/当月或日营业额\*100%);后者售价则用公式：售价=进货价格/1-加成率

(加成率可根据美容院的档次、服务人员服务素质、产品档次以及行业价格因素来定出美容院自己的加成率)。

**推荐小美容院优惠活动方案范本二**

1、遵守中华人民共和国的法律，严格执行美容院的各项规章制度，服从管理人员的分配调动;

2、员工应该关心美容院的经营情况和管理情况;

3、爱护美容院各种设备;

4、员工要团结协作;互相帮忙，互相关心，互相爱护;互相监督;

5、顾客至上，服务第一;热情待客，举止大方;

6、员工不得迟到、早退、旷工，不得代他人签到;遵守美容院的考勤制度;

7、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、喝酒、大声喧哗;

8、服饰要整齐;

9、不准向顾客收小费，假公济私;

10、节约用电用水;节约美容化妆品材料;不得浪费;

1、定期培训制度;

2、化妆品与仪器设备使用制度;

3、定期开会制度;

4、岗位责任制度;

1、上岗前做好美容师的个人卫生;

2、穿好工作服，配戴好卡片;化淡妆;

3、将自己所要工作的用品、用具、化妆品等备齐，并整齐地放在工作推车上;

4、调整好美容床位高低，更换好床单等;

5、礼貌待客，主动微笑向来客介绍美容院服务项目;

6、吩咐客人将物品寄存好;

7、将自己双手用酒精进行消毒;

8、询问客人需要做什么项目，并做好建卡工作;

9、完成领导交待的其它任务;

10、欢送客人。

一、卫生的基本知识

1、细菌是一种微生物，几乎存在于任何地方。如果有一定的温度、湿度和营养的条件就会大量地繁殖,细菌进入人体的主要通过皮肤伤口、口腔、鼻腔、眼、耳等;

2、保持清洁卫生;

3、消毒：消毒有煮沸消毒、蒸汽消毒、干烘消毒、紫外线消毒、化学消毒等;

二、美容院的卫生消毒

1.煮沸消毒：将洗净的毛巾、美容衣、床单、美容工具等直接煮沸20分钟，可将细菌全部杀死。

2.烘烤消毒：主要用于消毒毛巾，将洗净晾干的毛巾放入红外线烤柜内消毒，用时取出，具体操作看烤柜说明书。

3.紫外线消毒：主要用于消毒美容器具及净化室内空气。器具也可经肥皂水洗净后再经清水洗净后擦干后在紫外线下消毒，包好备用。

4.酒精消毒：用75%酒精溶液主要用于消毒剪刀、暗疮针、2%的碘酒溶液主要用于皮肤及小伤口等消毒。

5.过氧化氢消毒：3%过氧化氢溶液用于清洗皮肤及伤口。

6.新洁尔灭消毒：0.1%的新洁尔灭溶液用于浸泡各种器械也可消毒皮肤。

美容院的经营管理各家有各家的管理方法和自己的所定的制度但总的原则是：

1、要有定编定岗定制度：不管美容院多大都需要制定员工编制和员工岗位责任制以及各种规章制度(如服务记录制度、收款制度、产品销售提成制度等);

2、 经营的几条原则：一美容院要有人情与产品销售理念原则;二要让员工树立客户永远是上帝的原则;三是要有小美容厅大作为的原则;

3、基本的经营三要素：成本、销售、利润

(1)成本：包括美容院经营费用、美容用品成本、员工工资、其它额外开支等，其中经营费用包括固定开支(房租、贷款、员工工资、保险费、仪器折旧费等)与非固定开支(包括水、电、煤气费、税金、其它额外开支等)

(2)美容院的销售原则：

a、广告宣传销售原则：广告要根据自己能力做，主要有宣传手册、宣传画、招牌广告、灯箱广告、报纸、广播、电视等，关键要在公众中树立品牌效应，让更多人知道你的美容定位。

b、美容厅内外促销原则：美容院为了提高知名度，常常在美容院门口或外面公众广场做些促销活动。主要内容包括向过往顾客免费讲解皮肤护理知识、免费测试皮肤、向客人推荐美容护肤品(有的可免费使用赠送品或材料)、当场示范演示、并发放服务优惠卡(包月、包半年、年等)。

c、定价原则：定价原则主要考虑如下几个因素，行业价格因素、消费者承受力因素、服务成本高低因素、基础成本(护肤用品、水、电等)因素、国家政策因素、美容院所处因因素等。

d、美容产品的成本控制原则：产品成本控制包括控制产品存货量(尽量采用代销)、减少浪费和消耗、实行产品使用登记制度等。

e、成本核算原则：美容院的成本核算分两部分，一是直接用于顾客美容服务中的美容用品的核算，二是直接在美容院销给顾客的美容用品的核算。前者成本核算可直接计到服务项目中，一般要计算一下美容用品成本百分率m%(m%=当月或日美容用品成本/当月或日营业额\*100%);后者售价则用公式：售价=进货价格/1-加成率

(加成率可根据美容院的档次、服务人员服务素质、产品档次以及行业价格因素来定出美容院自己的加成率)。

**推荐小美容院优惠活动方案范本三**

美容院规章制度卫生守则

1、经常保持墙壁、天花板、地板、窗户干净、常洗常换;

2、保持厅内空气清新;禁止吸烟;

3、每天用洁净的布擦拭美容仪器、美容架、美容床、美容柜等;

4、每天工作前用紫外线消毒所需的器具、存放于柜内备用。毛巾不能重复使用不同的客人;

5、地板、地面每天清理、并保持全天干净，有污物垃圾要及时清理;

6、室内不能有害虫、不应有煮食、不得有宠物等。

美容院规章制度日常管理制度与岗位责任制

一、美容院的规章制度(供参考)

1、遵守中华人民共和国的法律，严格执行美容院的各项规章制度，服从管理人员的分配调动;

2、员工应该关心美容院的经营情况和管理情况;

3、爱护美容院各种设备;

4、员工要团结协作;互相帮忙，互相关心，互相爱护;互相监督;

5、顾客至上，服务第一;热情待客，举止大方;

6、员工不得迟到、早退、旷工，不得代他人签到;遵守美容院的考勤制度;

7、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、喝酒、大声喧哗;

8、服饰要整齐;

9、不准向顾客收小费，假公济私;

10、节约用电用水;节约美容化妆品材料;不得浪费;

二、美容院日常管理制度(供参考)

1、定期培训制度;

2、化妆品与仪器设备使用制度;

3、定期开会制度;

4、岗位责任制度;

三、美容师工作程序(供参考)

1、上岗前做好美容师的个人卫生;

2、穿好工作服，配戴好卡片;化淡妆;

3、将自己所要工作的用品、用具、化妆品等备齐，并整齐地放在工作推车上;

4、调整好美容床位高低，更换好床单等;

5、礼貌待客，主动微笑向来客介绍美容院服务项目;

6、吩咐客人将物品寄存好;

7、将自己双手用酒精进行消毒;

8、询问客人需要做什么项目，并做好建卡工作;

9、完成领导交待的其它任务;

10、欢送客人。

美容院的卫生要求

一、卫生的基本知识

1、细菌是一种微生物，几乎存在于任何地方。如果有一定的温度、湿度和营养的条件就会大量地繁殖,细菌进入人体的主要通过皮肤伤口、口腔、鼻腔、眼、耳等;

2、保持清洁卫生;

3、消毒：消毒有煮沸消毒、蒸汽消毒、干烘消毒、紫外线消毒、化学消毒等;

二、美容院的卫生消毒

1.煮沸消毒：将洗净的毛巾、美容衣、床单、美容工具等直接煮沸20分钟，可将细菌全部杀死。

2.烘烤消毒：主要用于消毒毛巾，将洗净晾干的毛巾放入红外线烤柜内消毒，用时取出，具体操作看烤柜说明书。

3.紫外线消毒：主要用于消毒美容器具及净化室内空气。器具也可经肥皂水洗净后再经清水洗净后擦干后在紫外线下消毒，包好备用。

4.酒精消毒：用75%酒精溶液主要用于消毒剪刀、暗疮针、2%的碘酒溶液主要用于皮肤及小伤口等消毒。

5.过氧化氢消毒：3%过氧化氢溶液用于清洗皮肤及伤口。

6.新洁尔灭消毒：0.1%的新洁尔灭溶液用于浸泡各种器械也可消毒皮肤。

美容院的经营管理各家有各家的管理方法和自己的所定的制度但总的原则是：

1、要有定编定岗定制度：不管美容院多大都需要制定员工编制和员工岗位责任制以及各种规章制度(如服务记录制度、收款制度、产品销售提成制度等);

2、经营的几条原则：一美容院要有人情与产品销售理念原则;二要让员工树立客户永远是上帝的原则;三是要有小美容厅大作为的原则;

3、基本的经营三要素：成本、销售、利润

(1)成本：包括美容院经营费用、美容用品成本、员工工资、其它额外开支等，其中经营费用包括固定开支(房租、贷款、员工工资、保险费、仪器折旧费等)与非固定开支(包括水、电、煤气费、税金、其它额外开支等)

(2)美容院的销售原则：

a、广告宣传销

售原则：广告要根据自己能力做，主要有宣传手册、宣传画、招牌广告、灯箱广告、报纸、广播、电视等，关键要在公众中树立品牌效应，让更多人知道你的美容定位。

b、美容厅内外促销原则：美容院为了提高知名度，常常在美容院门口或外面公众广场做些促销活动。主要内容包括向过往顾客免费讲解皮肤护理知识、免费测试皮肤、向客人推荐美容护肤品(有的可免费使用赠送品或材料)、当场示范演示、并发放服务优惠卡(包月、包半年、年等)。

c、定价原则：定价原则主要考虑如下几个因素，行业价格因素、消费者承受力因素、服务成本高低因素、基础成本(护肤用品、水、电等)因素、国家政策因素、美容院所处因因素等。

d、美容产品的成本控制原则：产品成本控制包括控制产品存货量(尽量采用代销)、减少浪费和消耗、实行产品使用登记制度等。

e、成本核算原则：美容院的成本核算分两部分，一是直接用于顾客美容服务中的美容用品的核算，二是直接在美容院销给顾客的美容用品的核算。前者成本核算可直接计到服务项目中，一般要计算一下美容用品成本百分率m%(m%=当月或日美容用品成本/当月或日营业额\*100%);后者售价则用公式：售价=进货价格/1-加成率

(加成率可根据美容院的档次、服务人员服务素质、产品档次以及行业价格因素来定出美容院自己的加成率)。

**推荐小美容院优惠活动方案范本四**

1、公司简介

“ xx”美容中心是一家致力于为广大女性同胞保养护肤服务的机构，主要提供美容美甲，皮肤护理、按摩及护肤品代理代销服务。致力于为女性客户提供优质，健康，安全的产品和服务。本机构将多元化发展，做底、中、高收入女性能享受的美容院，历时推动全民美容理念的发展。

2、企业宗旨

xx美容中心以“美丽重要，安全更重要”为宗旨，塑造完美，引领时尚，创造美好人生为已任，用安全、高效、时尚的尖端技术帮助爱美人士拥有健康、完美的容颜，提升自我形象，享受高品质的生活，让美丽的您更健康、更快乐、更幸福!

3、使命

让女性享受美和高品质的生活!

4、现状

非凡美容中心筹备于20xx年x月x日开张营业。下列是20xx年xx月x日公司组建以来，为成功开业而完成的及尚待完成的重大事项：

①已完成事项

可行性分析、前景调查已完成

创业计划书已完成

六人管理团队已组建

店长、行政营销部、美容美甲师咨询部门已组建

已签约的场地、管理团队已投资，和其他资金支持

②待完成事项

获取更多的资金，建筑装修，选择器械，设置服务，招聘员工

1、美容行业的发展

目前在我国，美容院大致可分为发廊型、沙龙型、治疗型、休闲型、享受型、专门型、会员型七大类。各类美容院，有各自的项目设置、经营方式、收费标准、目标消费群，形成了各自不同的文化和企业风格。

从上世纪80年代初中期兴起的中国美容化妆品业，经过近30年的发展期，从单一的产品以及店面服务，已发展成为以美容、美发、医疗美容、美体、spa、美甲、纹绣、形象设计、色彩以及专业职业教育、相关专业仪器、用品用具、研发、生产、销售为主体的综合性产业。随着市场经济的发展，美容热催生了一个行业的繁荣兴盛。

2、中国美容业行业现状

(1)、行业概况

●经营面积普遍偏小。中国美容业以中小型店占主流。

●经济属性以民营经济为主。

●经营形式以传统方式为主。

●经营场所以租赁为主。

●中国每家美容店平均年租金水平为2、50万元

中国美容业以单体店占绝大多数，以中小型店为主流，其比重达83、6%，开有一家以上分店者仅占16、4%。50平方米以下的小美容店占总量的65、04%，50至100平方米中小型美容店占总量的24、12%，100平方米以上美容店仅占美容店总量的10、84%。最近五年的新开店数占总数的78%。

中国行业咨询网的《xx年中国美容市场预测与产业投资咨询研究报告》指出，20xx年美容服务业实现产值就已经达到3000亿元左右，行业从业人员超过1200万，行业年平均发展速度呈30%以上的增长态势，而上游企业的销售更是以每年50%的增长率迅猛发展。美容服务业在各行业中保持了最高增长率，远超全国年平均gdp的增长速度，市场容量逐年放大。由于中国人口多，消费需求总量大，按照人均需求，中国的美容美发化妆品业还具有很大的发展空间，未来市场非常乐观。

3、美容院的发展趋势

随着美容业的不断发展和美容消费市场的日益成熟，美容院未来的发展呈现以下趋势：

趋势一：实力雄厚的连锁经营。目前的中国美容业仍处于不规范、不成熟的发展阶段，整个行业在社会中的信誉度难以提高，品牌难以深入人心，因此推广和实行连锁经营模式，提供优质的产品和服务，建立科学的运作程序，形成良好的品碑和品牌形象势在必行。

趋势二：导入心理美容。美容院除了提供美容服务外，更应该对顾客进行心理疏导。因为来美容院的顾客心理比较复杂、对美的期望值比较高，这就要求美容师不失时机地给她们灌输正确的观念，让其树立信心，放心接受护理。

趋势三：男士美容蔚然成风。由于受传统观念的`影响，目前接受美容护理的男士并不多。其实，由于男性的皮脂分泌旺盛，大多数人又缺乏正确的清洁保养知识，对于护肤品的需求实际上相当大，因此男士护肤的前景十分看好。

4、发展前景

有人说，没有顾客会抱着仅仅为了购买一套保养品的目的特意走进一家美容院。百货商场、超市里化妆品琳琅满目，可供选择的产品何止成百上千种。消费者之所以选择美容院，是因为这里有百货公司、超市所无法比拟的专业技术、一对一的人性化服务、空间的私密性等得天独厚的优势，心理上感觉能让她们的梦想变得更有实现的可能。

一方面，普通消费者至所以放弃百货公司专柜等传统渠道，继而选择进入美容院进行美容消费，多数原因则是为了美容院专业的体验式服务以及完善的人性化服务;另一方面，美容院渠道区别于百货公司专柜等传统渠道最大的特点就是：美容院会根据每一位目标顾客量体裁衣、出具针对性的美容护肤方案，而百货公司专柜等传统渠道则没有个体化的差异，基本上秉承和固守的都是千人一面的格式化的产品群结构。

综上，美容院市场在一定程度上还是很有前景的、

三、市场分析

1、目标市场的选择

我国美容化妆品的销售额82年为2亿元人民币，85年为10亿元，90年为40亿元，95年为190亿元，98年280亿元，前15年美容销售额平均以24%速度递增，最高年份达到了41%，至98年起，增长虽有减缓，但仍明显高于国民经济的增长速度。20xx年，中国美容化妆品市场空前繁荣，年销售额突破400亿元，跃居世界第8位，亚洲第2位。其中，作为生产基地的广东，化妆品销售额超过全国2/5。据权威机构预测，至20xx年，中国化妆品年销售额将超过1000亿元，这与中国自身的推测基本相符。80年代初，我国美容消费是人均1元钱，90年代初上升到人均5元钱，到1998年上升到16元，可以说我国美容人均消费的上升还是很快的。xx三地人均消费水平达到了80—100元，大大高于全国水平，而发达国家美容人均消费水平为35—100美元。由这两方面都能看出，中国美容市场的潜力还相当大，消费市场还有很大的上升空间

(1)目前走进美容院的消费者大致分为如下三类：

其一，具有一定经济实力和消费基础的时尚女性，希望走进美容院能够预防肌肤的衰老并确保容颜永驻;

其二，由于对于自己的肌肤问题充满担忧和恐惧，或是有过美容失败经历的女性，希望能够以持之以恒的决心和韧劲继续取得美容的长跑胜利;

其三，工作稳定、事业顺利、生活安逸的女性，既没有肌肤问题的窘境困扰，也没有肌肤症状的思想和精神压力，她们将美容院个人理疗和身体调养作为了一种休闲生活方式，已经成为其自身日常生活的一部分。

(2)美容院作为美容产品销售的最末端，在销售和推广美容产品技术和体验式服务的同时，更带给了消费者专业美容、科学护肤的全新观念。虽然美容院提供的“系统产品”具有很大潜力和发展空间

(3)美容院在销售产品和服务的同时，更是在销售和推广科学的护肤理念、专业的美容技术、完善的心理精神救治以及个性化的客户心灵体验

2、市场细分

(1)市场范围

面部项目：润泽红唇保养疗程、美白凝眸护理疗程、眼部祛皱护理疗程、焕彩明眸护理疗程、暗疮炎症护理疗程、净化排毒护理疗程、保湿护理疗程、去黑头护理疗程、修复护理疗程、美白护理疗程、抗衰护理疗程。

按摩项目：香薰精油按摩，能量石精油按摩，淋巴排毒按摩，热姜按摩。

美甲项目：修甲型，去死皮，抛光，贴钻，彩绘。

代理化妆品：爽肤水，保湿乳，面膜。

(2)潜在顾客的基本需求

健康、靓丽、时髦、安全、方便、服务好等。

(3)不同潜在用户的不同要求

十几二十几的年轻女性要求在美丽，服务好的前提下，更要求的是方便和完美;相对于年轻女性，三四十岁的女性更注重的是安全与健康

(4)根据潜在顾客基本需求上的差异，将其划分为不同的群体或子市场，并赋予每一子市场一定的名称。

针对不同的顾客分成年轻女性市场和中年女性市场，年轻女性可以通过推出新开发、快效的产品及疗程快速笼络市场人群，但是中年女性需要推出一些以有品牌、健康舒适为主的产品及疗程。

**推荐小美容院优惠活动方案范本五**

1、遵守中华人民共和国的法律，严格执行美容院的各项规章制度，服从管理人员的分配调动;

2、员工应该关心美容院的经营情况和管理情况;

3、爱护美容院各种设备;

4、员工要团结协作;互相帮忙，互相关心，互相爱护;互相监督;

5、顾客至上，服务第一;热情待客，举止大方;

6、员工不得迟到、早退、旷工，不得代他人签到;遵守美容院的考勤制度;

7、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、喝酒、大声喧哗;

8、服饰要整齐;

9、不准向顾客收小费，假公济私;

10、节约用电用水;节约美容化妆品材料;不得浪费;

1、定期培训制度;

2、化妆品与仪器设备使用制度;

3、定期开会制度;

4、岗位责任制度;

1、上岗前做好美容师的个人卫生;

2、穿好工作服，配戴好卡片;化淡妆;

3、将自己所要工作的用品、用具、化妆品等备齐，并整齐地放在工作推车上;

4、调整好美容床位高低，更换好床单等;

5、礼貌待客，主动微笑向来客介绍美容院服务项目;

6、吩咐客人将物品寄存好;

7、将自己双手用酒精进行消毒;

8、询问客人需要做什么项目，并做好建卡工作;

9、完成领导交待的其它任务;

10、欢送客人。

一、卫生的基本知识

1、细菌是一种微生物，几乎存在于任何地方。如果有一定的温度、湿度和营养的条件就会大量地繁殖,细菌进入人体的主要通过皮肤伤口、口腔、鼻腔、眼、耳等;

2、保持清洁卫生;

3、消毒：消毒有煮沸消毒、蒸汽消毒、干烘消毒、紫外线消毒、化学消毒等;

二、美容院的卫生消毒

1.煮沸消毒：将洗净的毛巾、美容衣、床单、美容工具等直接煮沸20分钟，可将细菌全部杀死。

2.烘烤消毒：主要用于消毒毛巾，将洗净晾干的毛巾放入红外线烤柜内消毒，用时取出，具体操作看烤柜说明书。

3.紫外线消毒：主要用于消毒美容器具及净化室内空气。器具也可经肥皂水洗净后再经清水洗净后擦干后在紫外线下消毒，包好备用。

4.酒精消毒：用75%酒精溶液主要用于消毒剪刀、暗疮针、2%的碘酒溶液主要用于皮肤及小伤口等消毒。

5.过氧化氢消毒：3%过氧化氢溶液用于清洗皮肤及伤口。

6.新洁尔灭消毒：0.1%的新洁尔灭溶液用于浸泡各种器械也可消毒皮肤。

美容院的经营管理各家有各家的.管理方法和自己的所定的制度但总的原则是：

1、要有定编定岗定制度：不管美容院多大都需要制定员工编制和员工岗位责任制以及各种规章制度(如服务记录制度、收款制度、产品销售提成制度等);

2、 经营的几条原则：一美容院要有人情与产品销售理念原则;二要让员工树立客户永远是上帝的原则;三是要有小美容厅大作为的原则;

3、基本的经营三要素：成本、销售、利润

(1)成本：包括美容院经营费用、美容用品成本、员工工资、其它额外开支等，其中经营费用包括固定开支(房租、贷款、员工工资、保险费、仪器折旧费等)与非固定开支(包括水、电、煤气费、税金、其它额外开支等)

(2)美容院的销售原则：

a、广告宣传销售原则：广告要根据自己能力做，主要有宣传手册、宣传画、招牌广告、灯箱广告、报纸、广播、电视等，关键要在公众中树立品牌效应，让更多人知道你的美容定位。

b、美容厅内外促销原则：美容院为了提高知名度，常常在美容院门口或外面公众广场做些促销活动。主要内容包括向过往顾客免费讲解皮肤护理知识、免费测试皮肤、向客人推荐美容护肤品(有的可免费使用赠送品或材料)、当场示范演示、并发放服务优惠卡(包月、包半年、年等)。

c、定价原则：定价原则主要考虑如下几个因素，行业价格因素、消费者承受力因素、服务成本高低因素、基础成本(护肤用品、水、电等)因素、国家政策因素、美容院所处因因素等。

d、美容产品的成本控制原则：产品成本控制包括控制产品存货量(尽量采用代销)、减少浪费和消耗、实行产品使用登记制度等。

e、成本核算原则：美容院的成本核算分两部分，一是直接用于顾客美容服务中的美容用品的核算，二是直接在美容院销给顾客的美容用品的核算。前者成本核算可直接计到服务项目中，一般要计算一下美容用品成本百分率m%(m%=当月或日美容用品成本/当月或日营业额\*100%);后者售价则用公式：售价=进货价格/1-加成率

(加成率可根据美容院的档次、服务人员服务素质、产品档次以及行业价格因素来定出美容院自己的加成率)。

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