# 如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短(九篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-12-30

*如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短一1、每天着装整洁，淡妆上岗，微笑服务。2、头发应经常清洗，不得有异味、烫夸张的颜色做夸张的发型，不留披肩发。3、不配戴任何饰物，一天保持好妆容，不浓妆艳抹，不涂指甲油。4、勤洗澡，勤换衣，保持...*

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短一**

1、每天着装整洁，淡妆上岗，微笑服务。

2、头发应经常清洗，不得有异味、烫夸张的颜色做夸张的发型，不留披肩发。

3、不配戴任何饰物，一天保持好妆容，不浓妆艳抹，不涂指甲油。

4、勤洗澡，勤换衣，保持身体无异味。

5、工服和工鞋应保持干净整洁，不留污点，保持清新亮丽。

6、站姿、坐姿、走姿要自然大方，端正优雅，面带微笑，热情，使用礼貌用语。

1、员工须严格遵守本店的各项规章制度，按时上下班，不迟到，不早退、不旷工。

2、坚守岗位，未经批准不得擅自离岗，违者按迟到处理。

3、上班时间不得在美容院大声喧哗，吵架，睡觉。

4、上班时间不准吃早餐、吃零食，违者按迟到处理。

5、上班时间无紧要事情，不得多次接听私人电话，每次接听时间不得超过5分钟。

6、上班时间，不准将手机带进操作室，玩手机，发短信和接听手提电话。

7、爱护公共物品，仪器设备，不操作时处于关闭状态，拔掉电源，以免造成机器损伤。

8、严禁在顾客面前发生争吵，讨论美容院及其他顾客问题，时时注意自身修养，保持良好形象。

9、员工之间应团结互助，不得恶意伤人，不准扎堆聊天，背后议论其它人和事。

10、不得与顾客发生争吵，要耐心与客人沟通解释，了解客人发牢骚的原因，以便更好地处理问题，树立企业和自身的形象。

11、遵守店内规章制度，轮流值班，头牌值班如发现没值班，扣除当天的工资及分成。

12、实行岗位责任制，保持各自岗位的清洁卫生，做好岗位工具的保养工作。

13、树立强烈的责任心，爱护公共财物，不得偷盗和浪费，操作完毕，物归原处，摆放整齐。

14、树立良好的职业道德，未经同意，不准私自给客人用超出护理范围的物品，一经发现按超出部分的5倍赔偿。

15、不得在客人面前谈论工资待遇，和店内的问题，给工作带来不必要的麻烦。

16、维护好自身形象，语气柔和甜美，微笑服务，物品轻拿轻放。关门开门注意不要发出声音，以免惊醒客人。

17、认真配合工作，服从领导安排和调遣，违者视开除处理。

18、自觉遵守各项规章制度，做到领导没在和在一个样，很好维护企业形象。

19、员工之间不得互相包庇隐瞒，违者重罚。

20、树立团队精神，不勾心斗角，不排挤他人，不损人利己，共同发展，共同进步。

21、维护美容院利益，不得带情绪上班，应创造良好的工作氛围和环境。

22、尊敬上司及领导，尊重同事，见面要问候，互敬互爱，保持良好的企业形象。

23、树立良好思想品德，公共物品丢失，客人物品在本院丢失，如果顾客直接交与美容师负责，负责人承担一切责任，如没有直接责任人，则美容院全体承担。

1、实行卫生岗位责任制，分区划片，保持店内环境卫生，做到全天整洁干净。

2、保持整体环境卫生，不乱堆乱放，不乱扔垃圾，物品摆放整齐，每星期一大扫除，不得将私人物品随便乱放。

3、操作完毕，将物品擦干净，放回原处，摆放整齐。

4、关闭仪器，拔掉电源，清洗干净，做到操作前和操作后两次消毒。

5、推车放回原处，车面清理干净，抽屉干净整洁，不乱堆乱放。

6、喷雾机不使用时，关闭电源，拔掉插座，三天1换水，1清洗，(用白醋浸泡)

7、床罩、沙发套应勤洗勤换，保持干净整洁。

8、客服不能和毛巾混在一块洗，数量不多，用手洗，甩干。

9、产品展柜应保持干净，玻璃应擦干净

10、地面、桌面、台面、电话、音响、vcd，仪器必须全面保持干净整洁，爱护花草及时浇水。

11、卫生间镜面、水池、窗户、地面、洗衣机、消毒柜、便池保持干净，物品摆放整齐。

12、更衣室更衣柜台面、镜子、梳子、窗户、地面、椅子摆放整齐，保持整天干净。

13、spa室地面、窗台、玻璃、木桶、淋浴房等要保持全天干净，不准在木桶和淋浴房倒水洗头，洗衣服，违者每次50次/罚款。

14、大厅窗台、镜子、地面、沙发、展柜、桌子、保持全天干净、衣服应每天扫尘整理。

15、饮水机应勤清洗，勤换水、勤加水、以免造成机器损伤。

16、一楼大厅、地面、墙面、玻璃、门、桌子、花瓶、电话、皮肤测试仪、vcd、功放，每天必须擦干净，顾客档案整理整齐，台面不乱堆乱放。

17、拖鞋应做到每天清洗，轮流值日，保持鞋柜干净无异味。

18、工服和工鞋不得随便乱扔，美容床下面不得乱堆杂物，及时清理，做到无异哧。

19、随手关门，轻关轻开，不得发出声音。

20、节约水电、做到人走关灯、关水。

21、不准坐在床上聊天，吃饭，睡觉。

22、吃完饭，电饭锅、碗盘收拾干净。

1、员工须遵守店内的规章制度，按规定的时间上下班，不得迟到、早退和旷工。

2、每月3天公休，提前1星期安排，节假日照常上班。

3、每月事假不得超过2天，一年不得超过7天，否则扣除当月底薪，不打招呼者按自动离职处理。

4、有事须提前请假，如遇特殊情况，需第一时间电话通知管理人员，否则视为旷工。

5、员工不得私自调班、换班，需提前和有关管理人员申请，批准。否则，按旷工处理。

6、请自觉遵守规章制度，不可谎报军情，互相隐瞒，一经发现，双方各扣50分。

1、对待客人要热情，有礼貌，使用文明用语。如“欢迎光临”、“请”、“谢谢”、“对不起”、“谢谢光临”、“欢迎下次光临”等。

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短二**

主题：

七夕我和美容院有个约会

时间：

20xx年xx月xx日

目的：

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

1、整合美容院客户资源，统一以平面广告、dj台、led显示屏、短信息的形式向客人发布活动信息;

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

3、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力;

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

一、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

二、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20\_0送20\_0，以此类推!

四、情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

五、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xxxx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

六、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

六、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》的相关规定，经甲乙双方友好协商，就乙方加盟路易芬尼美容院，销售相关品牌达成以下协议：

一、加盟要求：

乙方要有良好的社会商业圈，店面要在繁华地段，经营面积不得小于\_\_\_\_\_\_\_平方米，有一定的经营理念和积极的发展心态。

二、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域连锁加盟店，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止，合同期满以后可优先续约。

三、甲乙双方在合同限期内各自承担民事责任，互相之间产权及归属关系，但乙方必须按甲方的统一模式进行管理，乙方在其加盟店中只能经营路易芬尼总部批准品牌的化妆品。

四、甲方的权利和义务

甲方为乙方提供小试用、宣传彩页、手册、形象展架、工牌若干。长期多次培训服务员、美容师，所需的资料和开业当天活动人员、音响、特价商品、气模、车辆。(加盟费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)

应向乙方提供统一的商号，装修设计及管理制度。

甲方不得在乙方区域内设立同等级别的连锁店。

甲方按商品统一零售价的\_\_\_\_向乙方供货(甲方保留因国际市场材料价格导致相应调整供货价的权利)。

甲方确保提供产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

为乙方提供授权书、商标使用证。

厂方、甲方不定期在乙方所在区域投放广告(以静态广告为主)并加注乙方地址，有偿为乙方提供经营所需的包装代、工服等经营消耗品。

甲方定期检查、监督管理加盟店，有权对违规加盟店进行处罚、解除和约。

五、乙方义务

1.乙方作为甲方的授权经销商，需向本处消费顾客提供甲方产品的售前售后服务;

2.乙方应具有一定的仓储能力，以便与甲方公司配合，向顾客提供及时优质的服务;

3.乙方必须向甲方提供营业执照复印件，并提供详细的营运地址、电话、手机、传真、email等。

4.乙方店中不得经营其他品牌化妆品，违规者罚款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元并限期退回私进品牌，严重者没收全部押金并解除加盟。

5.为保护区域利益，乙方不得私自变动价格。

严禁在加盟区域外和化妆品经营范围外使用雨荷园商标，如乙方私自进货、滥用商标，被顾客投诉两次以上或造成严重后果，一切损失由乙方承担。如不再续约应在一个月前书面通知甲方，并退回代表甲方形象的等等物品，终止合同后，乙方。

不得再以甲方的名义从事任何经营活动，否则依法追究法律责任。乙方自身的债务和经济问题与甲方无关。

六、产品收发货及费用

甲方发货实行款到发货，按订货单和汇款单发货。

产品采用乙方委托甲方代办方式，托运费用由乙方负责。

乙方首次进货后，流通商品不能适应市场销售，无开封，内外包装无损坏坏不影响二次销售，30\_\_\_\_\_\_日内可调换同类商品，如逾期概不调换(过敏单品除外)。甲方代理的终端品牌，\_\_\_\_\_\_\_日内如不能适应市场销售，内外包装无破损不影响二次销售，可以调换同类商品。

如乙方\_\_\_\_\_\_月内生意不好不能再正常经营下去，应提前一个月书面告知甲方，经确认属实，乙方在甲方购进的甲方代理终端品牌(在严格按照以上调换要求规定内)按进货价八折退款。(注：乙方必须在解除加盟合同事宜办理清后)

七、违约及其责任

任何违反以上条款的行为均视为违约：在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同。出现不可抗力因素可另行协商处理。

八、未尽事宜

本合同经甲乙双方签字即生效。本合同一式两份，双方各执一份，如发生争议双方协商解决，协商不成，可由甲方所在地法院仲裁。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短四**

良好的清洁习惯，高标准的卫生要求，不仅能增加美容师的自尊、自信，也是美容工作的需要。

1、面部

美容师的面部皮肤要洁净、润泽、肤色健康，如果皮肤颜色不好，可以淡施粉底，切不可浓妆艳抹，给人粉饰过重的感觉。平日要注意皮肤的清洁和养护，如有皮屑和粉刺等要及时清除。

2、头发

头发要保持清洁，要经常洗发，头发不要粘腻，带有头皮屑。发色要正常、健康、不要怪异。发型要适合脸型，美观。留长发者，工作时要束发。

3、口腔

口气清洁、无异味。如有口腔疾病要及时治病，胃肠功能不好、气味污浊的，要进行调理。工作前不吃葱、蒜、韭菜等异味食品。饭后要漱口。不吸烟、不喝酒，工作中不嚼口香糖。

4、手部

手部直接接触顾客皮肤，卫生清洁消毒最重要。操作之前，不仅要洗手，还要用酒精消毒双手，操作中途接触过其他物品，如仪器、护肤品盒、瓶、面盆等等，也要先消毒后再行操作。每次做完护理后要彻底清洁，做完纹刺后更要消毒双手，以免交叉感染。

美容师不能留长指甲，较长的指甲易碰伤客人的皮肤，并且甲缝里容易藏存污垢，因此，在清洗双手时，要注意清洗指甲，并清除甲缝里的污垢。

美容师操作时不能戴戒指，不能涂有颜色的指甲油。

5、服装

工作时要身着工作服。美容师的工作服要舒适、合体、美观、大方，适合美容服务工作的。需要。工作服要经常清洗并消毒。

6、鞋袜

工作时不穿高跟鞋，保持鞋袜清洁无异味。

另外，作为美容师要经常沐浴，使用香水应清馨淡雅。并应定期体检，发现病症，及时治疗。

1、美容院室外卫生要求

（1）门前地面要干净，花卉摆放整齐。

（2）灯箱、招牌要洁净明亮，橱窗玻璃、门框要擦干净，不留灰尘。

（3）要遵守城管部门的规定，搞好门前三包卫生，不堆放杂物及垃圾。

2、室内卫生要求

（1）美容室、美发室要独立开，不能混为一室。

（2）美容室的空气要清新，要有良好的通风换气设施。最好备有空调机或抽风机、换气扇等。

（3）室内温度、湿度适宜。室内温度约为25℃左右，湿度约在55%～65%之间。

（4）美容床的密度要适宜，过于拥挤，会影响空气质量。

（5）要保持墙壁、天花板、地板、窗帘、展示框、镜子干净无尘。

（6）美容院禁止吸烟。

（7）美容院要根绝老鼠、蟑螂、跳蚤、臭虫，要随时消灭蚊蝇。不得将宠物带入美容院。

（8）洗手盆、洗头盆、坐厕等要定期消毒，拖把要分开用，并及时清洗干净。

（9）垃圾要及时处理。美容院所产生的垃圾和收集容器及足够的清扫工具，对垃圾和污物做到随时清扫，每日定时清倒，倒掉后应及时对容器进行消毒处理。

1、美容院应准备充足的大小头巾、围巾、小面巾。为便于经常洗换和卫生处理，头巾均应为椅位数的5倍以上，小面巾为10倍以上，或为一次性使用。小围巾、头巾直接接触顾客，应做到一客一用一消毒。小面巾如果不使用一次性的，也要做到一客一用一消毒。

2、要定期彻底清洗擦拭仪器、设备及用具。

3、每次使用仪器后要随手擦拭机器与皮肤接触的部分，如超声波美容机的声头、阴阳电离子仪的导棒等，使用过后一定要用酒精擦洗干净。使用之前要再行消毒。

4、暗疮针、剪刀、镊子等用具，使用完毕必须立刻清洗，然后近年干净，放置消毒柜或消毒液里消毒。要一客一用一消毒。

5、棉花、纱布、棉签等均应用过即弃，不可重复使用。

6、美容操作前先行消毒，包括盛放护肤品的容器，取护肤品的刮板、面膜板、文刺针、色料容器、暗疮针等均需先用75%的酒精消毒再行使用。

7、美容所用护肤品必须先挤到消毒过的容器里或用消毒后的刮板取出，再使用。

8、取出护肤品后要随手关闭盛化妆品容器的盖子，以防细菌感染。

9、文眉针要一人一针，用过即弃，以避免交叉感染。

作为美容师，在个人卫生及工具设备卫生操作过程中经常要用到消毒的方法，所以要了解消毒的一些知识。下面加以介绍：

美容用具是指美容师进行操作时所用的工具，如大小围巾、毛巾、文眉机、纹针、洗面池、各种盛装工具（如托盘、盒）、消毒工具等。美容师的双手也是很重要的“工具”。所有这些工具，在与顾客的接触、使用过程中均可能造成污染，如果此时工作人员或顾客患有某些传染性疾病或健康带菌，病菌就会粘附到用具上，用后如不消毒或消毒不彻底，疾病就会通过用具传染给顾客和工作人员。所以美容院一定要有严格的消毒措施。

美容院必须有专用的消毒设备。包括蒸汽消毒设备、无臭氧紫外线消毒设备、消毒柜，并准备足够的化学消毒剂，如新洁尔灭、过氧化氢、酒精、碘酊、来苏水等。所有设备应保证正常运转，并能达到标准的消毒效果。具体的消毒方法有：

1、煮沸消毒

将洗净的毛巾、美容衣直接煮沸20分钟后，毛巾和美容衣的细菌可基本被杀死。

2、烘烤消毒

主要用于毛巾的消毒。毛巾洗净晾干后，可放入红外线烘烤柜内消毒（具体时间看该机的说明书），使用时取出。

3、紫外线消毒

主要用于美容器具的消毒及净化室内空气。器具也可经肥皂水洗干净，清水冲净，用干净毛巾擦干后在紫外线光下消毒（具体时间看该机的说明书），包好后备用。

4、酒精消毒

75%的酒精溶液，用于剪刀、暗疮针的消毒；2%的碘酒溶液，用于皮肤及小伤口的消毒。

5、过氧化氢消毒

3%过氧化氢溶液，用于清洗皮肤及小伤口。

6、新洁尔灭消毒

0.1%的新洁尔灭溶液，用于浸泡各种器械，也可用于对皮肤消毒。

7、来苏水消毒

可用于美容院的洗手盆、洗头盆、坐厕等的消毒。

消毒剂应贮存于阴凉、干燥处，瓶上应有标签。美容师要注意有效期，定期检查消毒情况，定期更换消毒液。

1、加强卫生、消毒教育、增强卫生、消毒意识、严把卫生、消毒关。

2、消毒液要及时更换，最好现用现配，消毒液放置时间过长，不仅起不到消毒作用，反而会引起污染。

3、消毒制度要定专人负责，落到实处，切不可敷衍了事。

4、擦洗仪器时要注意保持仪器干燥，以免发生短路、触电等情况。

5、定期检查卫生设施如换气扇、空调、加湿器、吸尘器、消毒柜、紫外线灯等是否完好，如发现故障，要及时维修。

6、定期检查消毒剂是否齐备，切不可在消毒剂用完的情况下省略消毒步骤，心存侥幸。

美容院是为人们提供美容护理、皮肤保健、水疗等内容的美容服务场所。从90年代兴起，经历了指导型美容院、养护型美容院、修复型美容院三个阶段，已经发展到了调理型美容阶段。一般有女子会所、水疗馆几大类。

提供的服务主要有：皮肤护理、纯天然专业护肤、纯天然祛皱抗衰、按摩、卵巢保养、香薰耳烛等，美容院是销售专业化妆品的终端机构。

美容院从90年代兴起，经历了指导型美容院、养护型美容院、修复型美容院三个阶段，已经发展到了调理型美容阶段。指导型美容院只是对化妆品的用法和功能进行简单的辅助指导，基本上仅限于卖产品，自身没有任何技术含量；养护型美容院能够将皮肤生理学与产品简单结合，对皮肤进行相对专业的护理；修复型美容院的功效性产品和技术能够对人体外表的缺陷进行改变

美容院内部，比如祛斑、去红血丝等，这个阶段的代表是整形美容医院的兴起；

调理型美容院是20\_年认定的，调理美容注重三种平衡：

1、皮肤的水份和油份的平衡；

2、皮肤的酸碱度ph值的平衡；

3、对身体内部的调理，改善气血平衡，

如通过中药减肥秘方“龙荷山茶”配合饮用达到以内养外、排除毒素、调节内脏、疏通经络，达到健康美容、减肥瘦身、抗衰老、恢复年轻态的显著效果，调理型美容院是

美容院发展的最高阶段，使人体各部位的缺陷在调理过程中自然恢复，是真正的健康美容。

美容院有很多，基本是都是出于鱼龙混杂状态，消费者无法辩认，在美容前一定要在网上做一下相关了解，看看负面东西多不多，以防花了冤枉钱。

男士美容

美容行业发展到21世纪初期，女士专属美容院已不能满足现代人的需求，男士美容院的发展成必然。

王者之风男士美容院加盟品牌成为连锁加盟行业的引领者。

在美容化妆品业，几乎所有的专业营销人员把对上游和中游的营销研究作为重点，而较少关注下游的经营和发展，这实际上是不对的！

在美容业，几乎所有的化妆品均必须通过美容院这唯一的终端出口才能到达消费者手中，不研究美容院的经营，不注重美容院的经营，可以说所有的营销手段只是一种空中楼阁式的欺诈行为！无非是把产品从厂家的仓库搬到经销商的仓库，再帮助经销商将产品从经销商的仓库中搬到美容院的仓库中，这是一种库存大搬家的体力劳动行为，并不是真正意义上的营销。然而，在这样一种搬家的过程中，终端美容院的经营问题始终无法有效解决。

由于传统的美容观主导着消费者的消费习惯，所以大多数消费者均把来美容院接受美容变成了以治疗为主的美容观。甚至错误地认为美容院可以包治百病，代替了医院的角色。这些错误的美容观过分地夸大了美容院的功能，以至于一旦美容院满足不了消费者的需求，则美容院的信誉危机就直接体现出来。

好在一些经济较发达的城市如北京、广州、上海、宁波、杭州、厦门等地，已经从过去的身体美容演变为向生理美容和心理美容过渡。但无论如何演变，经营金三角的格局还是不会变的，美容院最终或必须还是仍然围绕在以：治、养、护为三角支点的经营原则中。

经济学家一致认为，尽管中国美容产业正在从单项经营走向综合经营，形式也日趋多样，但其产业模式的提升和改造还远远没有完成；而从所有制模式来看，主要是家族式，职业经理人制和股份制的形式很少，这显然不利于美容业的成熟和发展。但正是这种状况，给外来资本和新生企业提供了进入的契机。

《中国美容经济年度报告》指出，从世界范围来看，美容产业的技术发展正在向新的领域挺进，这对进入该行业的企业尤其重要。

进入21世纪以来，男士养生美容行业销售额持续以直线上升，总额已达53.37亿美元，男性美容护肤产品的全球市场份额正按百分之二十五的年增长率递增。借助于女士美容的市场经验，男士美容产业可谓一路高举，但由于毕竟不同于女士美容，所以在市场经验和其他一些方面显得后劲不足。

王者之风跨过这道藩篱，针对男士养生美容市场推出七式营销绝招进军市场，开行业先河。

区域性美容院品牌发展的阻碍因素如今，随着市场开放度的显著提升，市场竞争也逐渐步入白热化阶段，美容院也开始融入更加开放的市场，实现以服务为中心的营销理念转变，在美容院希望为更多的消费者提供服务时，获得相应的利润，使美容院进一步得以维系并发展壮大。

随着社会经济的不断发展，消费者品牌意识的增加，以及健康环保意识的提升，消费者开始不断增加对价值化服务需求。

价值化服务不是说在口上，或者通过宣传形式可以实现的，而是让顾客亲身去体验，让体验式消费形成价值化服务，这就是美容院服务的最高体现，是美容院未来发展的方向。

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短五**

转让方(甲方)：

顶让方(乙方)：

甲、 乙双方经友好协商，就美容院转让达成以下协议：

一、 甲方\_\_\_\_\_\_将 以\_\_\_\_\_人民币将本店以转权、转债的方式转让给\_\_\_\_\_\_合法经营，转让费金额到账日起，即\_\_\_\_\_\_，此店一切均由乙方\_\_\_\_\_\_负责，甲方无权干涉。

二、 乙方\_\_\_\_\_\_接手后自主经营，不能使用“巴比娜美”公司店名经营。

三、 乙方\_\_\_\_\_\_接手后，必须按顾客档案服务好每一位顾客，如造成顾客投诉或退卡等负面情况，均由乙方\_\_\_\_\_\_负责。

四、 原店内美容师，留店后如果因工作各方面原因提出辞职，乙方\_\_\_\_\_\_应按照手续给予批准。

五、 原房租，押金由甲方退回，新产生的房租及押金等费用均由乙方\_\_\_\_\_\_负责支付，甲方\_\_\_\_\_\_负责乙方\_\_\_\_\_\_与房东鉴定房租合同协议。

六、 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自甲乙双方签字生效。

转让方(甲方)：

日期：

顶让方(乙方)：

日期：

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短六**

甲方：身份证号：

乙方：身份证号：

双方经反复协商一致，为了“和气生财，互惠互利，双方共赢”的原则，就下列事宜达成协议：

一、甲乙双方自愿签订本协议(合同)书，双方同意在花都豪利花园白云阁1号租赁店铺作为开设美容院场地。

二、双方协商确定，甲乙双方自愿合伙经营“半身缘美容店”，总投资实际资金为万元，甲出资万元，乙出资万元。年终分红甲按照投资总额的/，即%，乙分红按照/，即%。总之，年终甲按照分之分红，乙按照分之分红。美容院合作经营协议书

三、本合伙美容店经营期限为年。如果需要延长期限的，在期满前六个月双方自愿办理有关手续。本合伙依法组成合伙店铺(企业)，由甲负责办理工商等相关手续登记。

四、双方协商确定的职责：

甲方作为投资主体出现，负责管理和外围事务，包括办证与外商、半生缘总部洽谈业务，与联系，都要主动出现，行使老板的权利和义务;平时一般不住在店铺里，上班是坐在前台处理接待任务，安排美容师为客人服务，或跟那些等待的客人聊聊天宣传美容知识;也要打电话联系客户，还有处理相关财务，收钱，过账、缴款等日常事务;负责招聘美容技师的把关等事务等。

乙方负责会计记账事务，充当本店的店长，负责安排外派或者是聘请来的技师参与美容，负责带领新手学艺，清理采购产品清单，看护本美容院;晚上一般都住在店铺里，防止产品被盗，一般不宜透露自己已经入股，对美容技师要严格管理，强调技师整齐划一，手法到位;提醒其他美容师认真做好本职工作，注重平时的技师培训等工作;有空闲也要打电话联系客户，主动与客户交流等;每天上午在别人上班时间，要带领美容师穿好整齐划一的衣服在外面做早操，或者主动与客人打招呼等;在平时没有事情做的时候，负责带领团队去各地花园或者商场里发放传单等。

五、双方协商确定：

1、义务

2、双方任何一方有空就去菜场购食品菜肴，回来如果有时间要及时做饭，不存在推诿;当然做饭也可以轮流做饭或购菜等;有客人过来咨询美容要热情接待，遇到特殊事情都有义务先处理好事情再跟对方报告。平时双休日是客人来体验最多的时间，任何人不得迟到，乙方住在店铺里，晚上十一点关门，有客人做美容必须推迟关门，临睡觉前要打扫好店内卫生，第二天不得迟于九点半开门;甲方上午不得迟于十一点到岗，下午下班可以在学生放学之前离开，如果生意好，客源多，平时双休日或者学生放假尽量住在店铺里。

本店本着合伙双方共同经营，共同劳动，共担风险，共负盈亏的原则处理日常事务等。

2、利益，双方暂时不领取工资，等到赚到更多的钱，也就是账上有储备的万元，能基本交齐一年租金之后，双方就可以领取基本工资。甲方每月领取元，乙方每月领取元。到了年底根据所赚钱的总数，甲乙双方按照比例领取分红。分红的前提是账上必须有万元的铺底资金。

3、权利，甲、乙方如果能做美容，洗脸、按摩、吹头发、减肥等工作都有提成;如果甲方不是以技师出现，基础工资可以提高。

双方有责劝告或者提醒对方出现的错误，有事情一定要好好商量，不得把话滥在肚子里。美容店就是自己的家。本着把美容店做大做强的原则，一定要和气生财。将来的理想是双方合伙再开几家美容加盟店。目前是创业阶段，只能本着节约开支，事事处处要以节约为本。

六、甲乙双方经营的美容店是共同承租的，其费用纳入成本积累，如果资金短缺，也是共同承担出资再增加成本，不得依靠任何一方。

七、支付方式：办理银行开卡机，必须有公用的账号，如果不申请公用账号，必须有记账本随时查阅，账务必须在双方合伙面前做到日清月结，大家心里有底。

八、违约责任：双方好说好算，如果有一方在合约期间，提出辞职或者另谋高就，自动放弃者，在合约期内不准收回任何成本。如果本店有相应的债务，则按照分红比例负担。如果有外债，双方任何一方有空就去菜场购食品菜肴，回来如果有时间要及时做饭，不存在推诿;当然做饭也可以轮流做饭或购菜等;有客人过来咨询美容要热情接待，遇到特殊事情都有义务先处理好事情再跟对方报告。平时双休日是客人来体验最多的时间，任何人不得迟到，乙方住在店铺里，晚上十一点关门，有客人做美容必须推迟关门，临睡觉前要打扫好店内卫生，第二天不得迟于九点半开门;甲方上午不得迟于十一点到岗，下午下班可以在学生放学之前离开，如果生意好，客源多，平时双休日或者学生放假尽量住在店铺里。

甲方：

乙方：

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据中华人民共和国劳动法之精神，本着平等自愿、协商一致的原则，签订如下合约：\_\_\_\_\_

一、甲方因工作需要，聘用乙方。聘用时间从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_止。

二、乙方在合约期中途解除和约的，不管任何原因，培训教育金不予退回。合同期满后一次性全额退回培训教育金。

三、美容院的押金制度，乙方需交押金\_\_\_\_\_\_元整，每月应从工资扣除\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，扣满为止，合同期满后一次性金额退回押金。

乙方的义务

(1)坚决维护公司的经营管理人事机密、信誉等一切利益的义务。

(2)根据公司的工作需要调整工作与休假的义务。

(3)不对公司隐瞒任何真实情况的义务。

(4)乙方在本单位工作期间的个人所得税应由乙方自行缴纳。

(5)乙方如擅自解除合同、应根据《公司资产员工责任表》交还相应物品。

(6)在合同期内，甲方提供学习机会，出外学习车费由甲方负责，学习费用乙方自行承担，其他费用视情况而定。

四、合同的终止

(一)甲乙双方不得无视公司相关的人事制度、随意解除合同，否则应赔偿对方违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

(二)由于不可抗力因素(天灾、失火等)造成无法继续履行合同的，视为本合同自动终止。

(三)乙方因自身的不可克服原因要终止合同的，需提前三十天书面提出，经双方协商同意后解除。

(四)有下列情况之一的，甲方可以无条件解除合同，并取消企业给予的一切福利和奖励待遇：\_\_\_\_\_

1、乙方严重违反国家法律，被追究刑事责任。

2、乙方的行为违反《员工手册》之员工解聘的条款。

(五)下列情况，乙方可以解除合同：\_\_\_\_\_

1、甲方不履行合同或擅自更改合同的。

2、乙方认为自己无能力继续从事本工种的，并自愿放弃企业给予的一切福利和奖励待遇。

七、附则

(一)合同期满，双方必须在十五天内书面办妥续约或终止手续。未及时办理的，则视为自动续约。

(二)未尽事宜经双方协商书面补充为本合同有效条款。

(三)双方在和约上有不可调和的争议时，可提请\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区劳动仲裁部门处理。

(四)本合同一式两分，甲乙双方各持一分。

公司名称(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_员工姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_户籍地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短八**

1、美容师立姿端正，左手搭在右手上向前轻轻相握，置于小腹正中部抬头成t字型，精神饱满面带微笑。前台接待不准空岗，问候顾客“您好，欢迎光临。”1分

2、在服务区内若碰到客人，美容师一定要立刻侧身站到一旁，让出通道主动打招呼。 1分

3、美容师之间互相尊重、关心和照顾，礼貌用语，严禁在营业场院所内讲脏话，争吵、打闹、发脾气，摔物品等言行 。 5分

4、服务区内不得发出任何不正常的异声（如美容师走路要轻），美容师在营业区中不交头接耳，开玩笑。1分

5、上班时间不会客，不打私人电话，手机需调成静音放置前台或包中，不准外漏。5分

6、送客应站在客人的右侧，陪客人走到门口，美容师快步上前拉开门送客到门外，美容师要说“再见，您慢走”。2分

7、护理顾客前，应嘱咐顾客保管好贵重物品，护理后应提醒顾客清点好财务方可离开，若发现顾客在护理期间丢失财物，由负责该顾客护理的美容师赔偿。 1分

头发：

1、 短发梳理整齐，前额发帘不能遮住眼睛和脸、发鬓别于耳后，长发束起。 3分

面部：

1、面部干净，面色健康，耳部、颈部清洁。1分

2、化淡妆，妆容不允许过于夸张、艳丽。 1分

3、不允许佩戴夸张或悬垂的耳饰（可以戴耳钉，不允许超过耳垂）。 3分

口腔：

1、保持口腔卫生，清洁无异味。1分

2、护理过程中必须佩戴口罩，并遮住口鼻。1分

手部：

1、手部皮肤柔润，无明显伤痕。1分

2、指甲的长度不可超过指腹并修剪圆滑。1分

3、禁止涂抹指甲油（包括透明指甲油）。1分

4、工作期间不允许戴戒指，手链，手镯，手表等有碍于工作的饰物，以免划伤顾客的皮肤。3分

着装：

1、工作期间必须穿统一的服装，统一的工鞋（干净、无破损）。3分

1、各区卫生各自负责，随时保持（床、椅子、样品、盆、仪器、地面、镜面、门）的整齐干净，闭店前消毒，将垃圾彻底清空，抹布擦一遍。5分

1、店长在工作中，要以身作则，树立自身形象，公正、真诚对待每一位员工，以顾客满意为宗旨。

2、在工作中公平竞争，不可采用不正当竞争手段，抬高自己底毁别人，保障集体利益为前提。

3、工作中必须尽职尽责，微笑服务，接待好每一位顾客，不预挑顾客，服从领导安排，严禁在当众情况下拒绝，如有实际困难应先接受安排再与领导沟通，如发生顶撞，视情节轻重，罚款30元起。

4、不与顾客议论其他客人的不良行为，自己的私事，别人的隐私，同事的较差手艺、宗教。

5、严格遵守操作时间，杜绝顾客投诉事件，一旦发生视情节轻重，罚款30元起。

6、员工进入店内做到三不说：不利于公司的不说，不利于领导的不说，不利于团结的不说。

7、午饭时间半小时。

8、上岗前做好一切准备工作。上班时间不看不相关的书籍，不做无关的私事。

9、节约用水用电，杜绝浪费行为。做护理不准偷工减料或铺张浪费

10、爱护公共财产，损坏照价赔偿。

11、 不能利用上班时间从事个人护理，从事个人护理按有关规定现金结帐。美容师个人购买产品仅供本人使用，严禁利用职务之便损害本店的利益。

12、 业务经理（店长）对属下美容师有绝对领导权和管理权，美容师必须服从安排。

13、 不得向顾客索要小费，或利用工作之便假公济私，谋取私利。自觉维护本店的形象、声誉，积极提供有利于本店发展的方式方法。不准在店内议论他人是非或与顾客议论本店内部是非。

工休按店内轮休制执行，临时事假须上班时间前请示店长或经理批准；请假须真实反映情况；请假一天以上须书面申请经理批准，超过批准期限视为旷工。

1、工作一年以上员工婚丧假期10天，按规定如期到岗者，带薪休假。

2、员工正常月份业绩达标四天休息（不达标两天）六月不允许休息，四天之外分为病假、事假、旷工。业绩达标未休且无违纪者每天补50元。

3、上班时间严禁迟到早退，半小时以内算迟到，一小时以上算早退。迟到第一次扣10元/次，第二次20元/ 次，一个月内迟到三次50元/次，早退2小时以上算休息。

4、员工因病不能上班须在提前1天内向院长请假，出示医院证明，扣除病假期间基本工资。

5、事假必须提前向院长请假得到批准方能休息，两天以内向院长申请批准，两天以上须向经理提出申请，事假一天按基本工资3倍扣除。

6、未经批准擅自缺勤的按旷工计（正常工资的3倍）

7、年假按情况另行通知。

8、员工进入上班期间不得私自离职违反者扣除所有未发工资。

9、店长需提前60天书面递交申请， 经理批准后方可离职，员工需提前30天递交（以本部门负责人收到日为准）

10、所有购买产品或惩罚金额须当时上交，不予在工资扣除。

1、 优秀新员工入职试用期为1个月，试用期期间底

薪为800，一个月后以美容师自身能力手法技能、 销售能力、顾客认可度按不同程度800—1200元不等分配工资。{店长严格考核后而定}，员工住宿由店内解决，饮食自行解决。

2、 优秀员工业绩要求：a：每月业绩不足5000元，底薪减100元，提成为百分之3提 b:业绩8000—15000者，底薪加200元，提成为百分之5提c:业绩 15000----25000，底薪加400元，提成为百分之8提d:业绩25000以上者，底薪加600元，提成为百分之10提，另奖励现金500元。

3、 院内手工提成：iba面护—3 {开背、面护、手护、面提}

水立方系列面护---3 三温暖、红石榴----8 眼部特护—1

手部、颈部特护---各1

肾宝、卵保、肩颈、腿疗、全身—各5 刮痧、背部压油---各5

精油推脂----半小时/2

派元素、温元宝、香色元----各8 拔罐、泡脚----1

4、 新员工章程：【学员】

1：新员工培训期间无工资，培训期为1—3个月，待店长考核后方可上岗，合格后试用期为一个月，试用期期间工资500，无提成。一个月后店长按顾客反馈程度定制目标及工资为800---1200不等，提成业绩按员工薪金制度执行。

2、 学员学习期间无休息日，特殊情况向店长请示，新学员包住，饮食自行解决。

**如何写美容院感恩节活动美容院感恩节活动方案简短九**

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提高xx美容院在该地区的知名度

4月20日（促销时间：4月20日——5月1日）

请老顾客带2个以上朋友参加。 （4.15-4.19）

（18：30——21：00）

1）主持人宣布晚会开始。

2）美容师表演《感恩的心》。

3）老板代表致感谢词。

4）颁奖 a 感谢20xx年对xx美容院给予的最大支持、消费最高的 忠实朋友xxx特奖大礼一份xx； 凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品xx（请第二天到xx美容院领取）。

5）顾客代表讲话 （讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容 师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子）。

6）xx协会会长隆重推荐xx产品。

7）xx美容院5.1促销活动（凡当场下定金300元者， 即可送内衣优先享有） a 找托下定金 美容师游说顾客促成 9）宣布促销时间，欢迎到xx美容院咨询 10）表演舞蹈，宣布晚会结束。

公司美导驻店3天配合美容院充分推广，促成消费。

1、 准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）。

2、 租会场（ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定） 布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等） 水果、糕点及奖品的准备 附：奖品送出对象：1）20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元 （现场发奖） 2）新老顾客送礼物一份价值在5——10元间 （会后三天内到美容院发）。

3、 印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发（或打电视广告）。

4、 老板准备讲话稿（主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立 了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子）。

5、 安排一个客人代表讲话（找能说会道的和老板关系好的客人主要讲 美容院服务好、xx产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美 容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场）。

6、 美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制（必须 19日前做好）。

7、 会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演（找两个人确定下来19日前准备好）。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！