# 洗浴搞笑工作总结范文(优选22篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-01-29

*洗浴搞笑工作总结范文1进入10月份以来，洗浴管理中心团支部以全面贯彻学习矿团委四季度工作会议精神为指导，深入开展“喜迎十八大诗歌朗诵比赛”，积极参与“敬老月系列活动”，认真开展青工岗位练兵、青安岗隐患排查等各项活动。具体工作开展情况，汇报如...*

**洗浴搞笑工作总结范文1**

进入10月份以来，洗浴管理中心团支部以全面贯彻学习矿团委四季度工作会议精神为指导，深入开展“喜迎十八大诗歌朗诵比赛”，积极参与“敬老月系列活动”，认真开展青工岗位练兵、青安岗隐患排查等各项活动。具体工作开展情况，汇报如下：

>一、认真组织团员青年贯彻学习矿团委四季度工作会议精神

10月23日上午9时，洗浴管理中心团支部，认真召集团员青年及部分青工职工代表，在会议室召开以“认清形势、把握实质”为主题的安全思想教育活动，会上团支部书记带领大家共同贯彻学习矿团委四季度工作会议精神。该团支部认真结合矿井面临严峻的安全、经济形势，针对单位工作实际，为实现安全服务季，保障安全服务年，更好、更全面的开展好各项后勤服务工作，与会团员青年共同探讨、总结出几点工作方法：

一是要迅速认清矿井形势，在矿决战四季度关键时刻，各班组团员青年要各负其责、发挥作用，强化对自身岗位青工安全形势教育力度，进而带动班组、岗位所有人员都能认清形势、明确目标。

二是转变思想，消除由于安全、经济等不利因素带来的思想压力，逐步转化为工作动力，为全面开展好后勤服务工作“疏通脉络”。

三是提升思想境界，扎实做好“党的十八召开期间”消防安全、信访稳定等各项工作，青安岗积极作为认真排查单位可能出现的不和谐音符，并有效化解在单位内部。

四是牢固树立“一切工作看安全”的理念，首先强化青工岗位培训，巩固安全技能、素质;其次突出安全现场管理重点，加大男澡堂、洗衣房安全管理力度，带着标准查隐患，深挖、严整各类隐患;三要严把工序流程关，各类机电设备设施严格按照规程操作，设备检修按照“停送电管理标准”执行，杜绝各类违章现象发生。

>二、结合青工岗位实际做好安全工作部署，确保实现安全年

结合矿团委安全工作提出的.几点要求，针对团支部四季度如何协助单位开展安全工作，进行部署。要求青安岗员本着“以安全保障优质服务”的原则，青工密切配合团员青年，齐抓共管、互相监督，打好年终安全工作攻坚战。

一是加强职工安全思想教育，使全员青年职工能够牢固树立安全理念;

二是加强现场安全管理，加大隐患排查力度、强化危险源防控能力、严格规范工作流程，确保安全工作常抓不懈;

三是紧紧围绕服务矿井主线，扎实做好后勤服务工作，以高标准、严要求的工作态度，为下井职工提供良好的就浴、换洗服务;

四是加强人员管理，充分发挥青安岗员兵头将尾作用，在工作中积极带领，发扬“争先恐后”风格，以此调动班组其他成员做好安全工作主动性。

>三、协助洗煤厂团总支，积极开展“喜迎十八大诗歌朗诵”活动

**洗浴搞笑工作总结范文2**

在领导的关怀下，在相关部门的协助支持下，通过全体职工的辛勤工作，较好的完成工作任务。

>一、 树立“顾客至上，服务第一”的工作理念

洗浴的工作直接和师生员工及家属面对面接触，服务工作的优劣影响到社会效益和经济效益。因此要求全体员工要牢固树立“顾客至上，服务第一”的工作理念，说话要和声细语，不要大声大气，一句简单的问候，周到的服务，会让顾客感到对他们的尊重。不要存在是顾客求我们，而是要想到正是有这些顾客我们中心才能生存和发展，通过我们良好的服务，让顾客有“宾至如归”的感受。

>二、完善服务设施，做好经营工作

1、今年对使用多年的淋浴水箱进行了维修，对原来使用的脚踏板沟槽粘砖维修。对排风扇、桑拿炉、淋浴头进行了全面的维护保养。

2、原来的更衣箱、更衣凳由于使用年久，损坏严重，既有碍观瞻，也存在安全隐患。但由于资金短缺，一直维修将就使用。今年更新了部分更衣箱，制作了更衣凳，待条件允许，再制作部分更衣箱。

3、加强卫生工作。注重浴池的环境卫生，除做好日常的卫生保洁外，每周一上午集中清扫一次，不留死角，保证室内通风良好，没有异味。

4、严格执行进门刷卡制度。任何人洗浴都要进行刷卡，不准徇私情免费洗浴，确保经济收入。

>三、工作计划

1、强化服务，做好工作。

2、由于现在使用的淋浴水箱容积小，洗浴高峰时有断水现象。拟在明年制做一个10吨的不锈钢水箱，约5万元。

**洗浴搞笑工作总结范文3**

我担任大堂经理工作已经四年了，回顾过去，感慨颇多。其中一点就是对大堂经理工作的深刻认识。

客人来到xx，首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，更是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂员工的良好的个人形象，文明的言谈举止，在对客服务中表现出的服务态度，直接代表着我们企业的形象。

大堂是开始与最后接触客人的地方，也是第一个知道客人需要什么服务的地方，第一时间帮助客人解决问题的地方。因此，当我们店内推出新的活动，当客人有需求的时候，我们大堂的员工都积极进行推销，帮助客人解决问题。

当银台出现排队现象，鞋部出现繁忙的情况下，员工的压力可想而知，而我所做的就是帮助他们缓解部分压力，拿鞋、取鞋，使整个团队的运作程序不混乱。

去年我在发现客人携带物品上楼时，及时制止，但是却遭到客人殴打，当时我的心是久久不能平静，但是想到这是我的工作，一切都释然了。如果还是遇到这样的事情，我也还会这样的解决。为了企业的利益，个人利益的.缺失又算得了什么。

在新的一年中我将从以下几方面入手，加强管理：

1、更好的加强团队协作，为客人答疑解惑，提供优质服务。

2、和员工相互协作、积极配合，从细节入手、认真、努力做好服务工作。

3、对大堂卫生进行彻底清理，保持良好的卫生。

4、加强员工的仪容仪表的管理，拥有良好的个人形象。

5、加强员工考勤管理。

6、加强员工业务培训，提高服务效率和质量。

7、认真执行领导安排的各项工作。

8、加强员工的责任心与警惕性，避免客人跑单。去年已经发生几起客人跑单现象。今年要彻底杜绝。

9、处理好与客人的关系，做好客户档案，把店内各项优惠信息及时传递给客人。做好销售工作。

10、处理好与各职能部门的关系。为企业开展工作打下良好的基础。

新的一年已经到来，我将以饱满的热情更加努力的工作，取长补短。服务+细节+高效率=成功。我们大堂的员工也将以热情、专业化、标准化、细节化的服务，迎接每一位客人。为xxx的辉煌贡献全部的力量。

**洗浴搞笑工作总结范文4**

\*\*\*生态酒店从开荒到试营业以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级题显以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是:

1、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

2、对所属区域的`设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

3、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

4、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

5、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

6、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行:

第一、树立n以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第二、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!谢谢大家!！

**洗浴搞笑工作总结范文5**

20xx年,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多.

>一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着浴场的发展，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

>二、员工管理：要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

>三、现场的管理：这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态，

>四、抓好一级工作，给领导分忧。做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过20xx年的总结，我有几点感触同时也是20xx年的一个计划：

**洗浴搞笑工作总结范文6**

当XXX年刚刚来临时，我曾在心里立下誓言，在这一年里，我要更好地配合总经理及领导班子内其它成员搞好工作，使我厦有一个更好的发展。如今，世纪的钟声即将敲响，回首这一年来的工作，尽管有取得成功时的喜悦，也有遇到挫折时的无奈，但我始终在为这一目标而努力。正因为如此，这一年的工作我积累到了一些有益的经验，也得到了许多可喜的收获。下面，我就XXX年度我的思想和工作情况按分管范围作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议和指正。

>一.经营促销工作

目前XXX市内宾馆林立，一个个新宾馆也在陆续建成开业，我厦要想在XXX市场占有自己的一席之地，必须主动出击，推陈出新，争取顾客，占领市场。在这个问题上,我得到了总经理及领导班子内其它成员的信任和支持,今年以来,陆续推出了许多促销措施。首先，我们高度重视大厦的公关形象，经常在电视、报纸上进行宣传，让我厦在市民的心目中产生持久的印象。在春节期间，对来我厦消费的客人一律实行了优惠打折，对有关职能部门和入厦消费的常客发放了贺卡和免费消费券，从而使宾客对我厦产生亲近感，激发他们再次来大厦消费的欲望。除此之外，我还注意充分借鉴其它宾馆和行业的促销办法，陆续制订了揽客消费提成、工效挂钩等方案.今年九月，还与长沙湘野车队签订了合作协议，对方为大厦组织客源后，双方进行利润分享。我还利用同学、同乡关系多方为大厦联络客源，如邮电局工程部、水电局水政监察队等单位现已把我厦作为主要接待地点。以上这些，对促进我厦的消费，为大厦取得稳定可靠的客源发挥了一定的作用。

今年七月，由于\_《娱乐场所管理条例》的实施，我厦终止了与凌峰娱乐城之间的租赁关系，我在大厦负责与凌峰娱乐城移交、清算的有关事宜以及娱乐城的重新开业的筹备工作。尽管自己在这方面经验不足，困难重重，但我欣然领命，不讲条件，积极投入工作。在上级领导的支持下，经过积极努力，目前我局（包括我厦）与凌峰娱乐城之间的欠费清理、资产移交等问题基本得到圆满解决。为了减少损失，尽早让娱乐城开业，根据局里确定的方针，在兼顾合法与灵活的前提下，经过反复研究，已经制订出了可行的娱乐城经营方案，并已通过新闻媒体公开招聘部门负责人，目前正在抓紧筹备开业。今年以来，我还陆续整理了与临街门面之间的合同，对有关欠费进行了清理，促使这些经营者合法经营，及时交纳费用。

>二.安全管理工作

在做好大厦经营工作的同时，安全工作始终是我厦日常工作中的重要内容。在这方面，我的观点是晓之以理，动之以情，“严”字当头，“防”字在先。大厦今年及时调整充实了安全管理领导小组，在执行安全风险抵押金制度方面，我主持对这一制度重新进行了修订，使其更加可行、有效。在执行这一制度以及《违章下岗制度》上决不走过场。对于在安全工作中出现的好现象，及时进行了奖励。对于发现的问题，本着三不放过的原则，决不姑息迁就。如今年XX月XX日客房部洗衣房因为当班人员违反操作规程，工作态度散漫，造成失火，我及时召开了部门及大厦的事故分析会，对当事者也给予了严肃的处理，分别给予了扣奖、记过、辞退等处分，使当事人及全厦员工从这件事中吸取教训。

消防安全是宾馆安全工作中的一项重要内容，上级主管部门对这一工作也相当重视。由于种种原因，大厦施工中遗留下了一些消防隐患。为此，我局保卫科、安监科、市消防支队多次到大厦检查督促整改，我也曾多次与这些部门检查现场，研究对策。在上级领导的支持下，这一问题在今年得到了基本的落实。如三楼西侧已开通了专用消防通道，完善了各处的消防标志，各楼层的消防电梯前室的消防门也已经开始安装施工。通过消防部门的验收检查，今年我厦已取得了消防合格证书。

>三.动力维修工作

>四.人事管理工作

本年度，大厦要我负责人事方面的管理工作。在这方面，局里给予了大厦灵活的政策。大厦的绝大部分管理人员和员工都是通过对外招聘的，鉴于目前社会上就业比较困难，平常向我打招呼的有不少，我自己也有不少穷亲戚，但我从不徇私情，本着唯才是用的原则，所有人员都经过总经理的认可，严格保证进入大厦的人员的素质。对于进入大厦的各级人员，更是从严要求。今年以来，我陆续规范了人事管理方面的一些程序，加强了员工转正考评工作，是金子，就要让他发光，及时建议予以重用；是庸才，也不心慈手软，及时提出处理或解聘意见。大厦陆续建立了员工的详细档案，对工资标准进行了重新规范与核定。为了招聘到优秀的员工，提高员工素质，我和大厦其它领导多次到各学校选录优秀人才，还委托市旅游学校、华容职校在平江、华容等地招用并培训人员。今年省旅游局的宾馆总经理培训班在我厦举办时，我和大厦多数管理人员以及一部分员工一起参加了这一学习，有了一个学习提高的机会。我和大部分参加学习的人员均拿到了省旅游局颁发的宾馆行业岗位资格证书，从而保证了大厦有一支较优秀和稳定的管理者和员工队伍。

在这里需要指出的是，如果说大厦今年在以上各方面取得了一些成绩，这全是上级的正确领导以及大厦全体同仁努力工作的结果，在此我要真诚地说声谢谢！我知道，一个人的力量是渺小的，一个企业要想得到充分的发展,只有依靠领导班子的精诚团结和全体同仁的齐心协力。正如当初我在应聘副总经理时说过的，作为副总经理要多为总经理动脑子，出点子，跑腿子，赚票子。尽管理想与现实往往存在着差距，但我总是首先从自身寻找原因。我知道，我所做的工作还很不够，为了XXX电业局的利益，为了大厦的辉煌，我将继续本着“老老实实学习，勤勤恳恳工作，实实在在办事，正正派派做人”的处世准则，一如既往地规范自己的言行，把工作做得更好。

谢谢大家！

**洗浴搞笑工作总结范文7**

XX年是中国\*\*保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在xx市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将五月度我公司各项工作总结汇报如下：

>一、五月业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入万元(去年万元)，同比上升，(已赚净保费万元)。其中：机动车辆险保费收入1244万元，企业财产险保费收入万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费万元。2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款万元，综合赔付率为。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为，企业财产险赔款 万元，家财险赔款万元，各类责任险赔款6万元。3、到目前为止，全年共缴纳地方税金万元。

>二、五月的几项主要工作：

>(一)求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于xx年底就提前分配xx年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?％，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

>(二)提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

>(三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度

>(四)、加强党建及党风廉政工作

一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名\_员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

>(五)加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。2、规范经营管理 严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。4、强化理赔管理 理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。4、做好数据质量整理工作 今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的\'改善。

>(六)人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

>三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾以往的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。 xx年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

**洗浴搞笑工作总结范文8**

20xx年是xxx浴池不平凡的一年，xxx浴池的洗浴条件和环境得到很大的改善。在此我衷心地感谢大家。现对全年工作总结如下：

>一、严格落实各项规章制度，稳步提升服务水平

今年以来，xxx浴池各项工作注重抓细节、抓落实。全面贯彻落实《物业服务公司xx年的工作安排》，按热力公司的指示要求，将各种会议精神及时贯彻落实，在班组中全面落实《反违章禁令》要求，“十大不可违背条款”和“三验六查一清理”等行之有效的安全措施，每月进行应急演练和安全知识学习，始终将安全作为以人为本的出发点和落脚点，确保浴池安全运行。每周进行业务知识岗位练兵，使班组员工熟练掌握应知应会知识和岗位操作技能。

>二、不断加强基础建设，改善洗浴条件和环境

为了改善浴池基础建设，满足广大职工家属的洗浴需求，浴池热水由蒸汽加热改为锅炉天然气加热，实现了人工控制自动化。在本次改造中，除了锅炉房基础设施，设备建设外，还对浴池进行了改造维修，拆除旧吊顶，重做通风设施，重新布置电路电线，并对浴池全面粉刷，彻底解决了男部通风不畅，老旧吊顶脱落和电路电线老化等严重安全问题，消除了浴池的安全隐患，使浴池环境干净明亮，焕然一新。改造过程中，浴池全体员工付出了辛勤的劳动，每天24小时轮流值班监护，督促施工人员按“三验六查一清理”的\'要求施工，避免违章作业，偷工减料、损坏设施。为了不影响顾客洗浴，给顾客一个良好的卫生环境，浴池休息时，改造施工，然后全班人员加班加点，随叫随到，齐心合力大搞卫生，铲除建筑垃圾，擦墙拖地，为了第二天正常营业，没有人叫苦喊累。在锅炉改造过程中未发生任何安全事故，确保施工顺利进行，按时开业。

>三、积极组织和参加活动，全面展现员工风采。

xxx浴池全体员工积极参加物业服务公司、车间和班组组织的各类文体活动和劳动竞赛，形成良好的技能比拼氛围，主动学习，结合实际，不断提升服务水平。

**洗浴搞笑工作总结范文9**

20xx年，洗浴部在上级领导的正确领导下，和各部门的大力支持配合下，在部门员工共同努力下，以经营为主，从深抓内部管理，降低成本，强化业务培训，关心员工生活等方面着手开展了工作，各项工作也取得了显著成绩。作为洗浴部的经理，我在这一年当中谨记领导教诲，积极学习，踏实工作，积极完成分管的工作，现将一年来的工作、学习情况向领导汇报如下：

>一、自身学习情况

在社会竞争日趋激烈的今天，学习是保持自身先进性的必要手段，为了不断充实自己，满足不断提高的工作需求，我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电。今年年初领导安排外出学习，学习了岗位主人翁精神、情景领导力和培训部组织的学习让我受益匪浅，另一方面，我努力学习酒店管理等业务知识，并在实际工作中加以验证、总结，提高自己的管理水平，使自己能跟上时代的步伐，跟上洗浴业发展的脚步。

>二、经营情况

年计划任务完成xxx万元，（其中门票收入xxx元，保健类收入xx元，其他收入xx元）。

>三、主要工作：

1、加强业务培训，提高员工素质

一年来，我部主要是以服务技巧为培训重点，严格按照培训计划开展培训工作，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。加强业务培训，认真对待每一批接待任务，根据不同阶段、不同团队、制定详细的培训计划及接待计划。遇到接待任务繁忙时，我们要求所有管理人员必须亲临一线投入工作，发现问题，及时处理解决，及时反馈信息，以达到最佳服务标准。

2、抓卫生，促服务，树立企业形象。

洗浴是典型的服务行业，环境、服务的好坏直接关系着酒店的形象，决定着酒店的经济效益。为了能最大限度的达到顾客的满意，我从三个方面严抓卫生和服务质量。第一，落实干部责任制度，出现问题干部付连带责任，增强了干部的责任心，发挥了干部的监督和模范作用；第二，下大力度整治卫生情况，做到及时检查，惩罚有力；第三，及时解决顾客投诉情况，让顾客高兴而来、满意而去。

3、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围、

在洗浴工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，我部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。组织员工外出参观游玩和参与鲁豫有约的录制，遇到过节，管理人员会主动提醒员工给家里挂电话问候父母，生病时给员工送去水果，遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，干部经常找员工谈心，鼓励员工，使员工能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在第一线激励员工，减轻员工的工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

4、注重各部门之间的协调工作，共创佳绩

我部每位员工都积极参加酒店和部门组织的各项活动，这不仅使部门之间互相了解同时也增强了团队的向心力及凝聚力。同时强调洗浴部是酒店的附属部门，同各部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都应主动地进行协调解决，并配合各部门做优惠活动，要有“到我为止”的服务意识和“酒店无小事”服务态度。

5、加强“开源节流，增收节支”的意识

班前班后会给员工灌输开源节流，增收节支意识，主要节约在工资、电、易耗品等方面，在费用管理中，从细微处入手，严格易耗品领用制度，定期盘点，专人管理，定量配发，使我部物耗控制在元，各项费用指标均达到要求。

6、重视安全防范意识

部门在安全管理上，进一步加强了消防知识的普及，安全知识灌输，并严格执行\_门的有关规定，做到一客一登记，及时上传数据，严把入住登记关。对宾客的贵重物品寄存做到提醒寄存；保证了客人的财产不受损失。

7、团队凝聚力的建设

部门抓住装修期间的时间，从认知、思想、行为、采用多样化培训入手大力建设团队凝聚力，部门全体员工不怕炎热不怕脏累，全力以赴每次都能保质保量的\'完成任务。

工作中存在的不足：

1、培训效果不佳

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

解决方案：

培训后有干部在班中岗位上，进行一对一的说教，并加以抽查。

2、服务质量、服务水平有待提高

**洗浴搞笑工作总结范文10**

沐浴在我国源远流长，随着社会的进步和人们对物质和精神享受的追求，越来越迫切需要沐浴服务项目内容随着内涵的扩大和外延的伸张而不断施展其张力。沐浴如同衣食一样，是人们终身消费的内容，追求健康时尚的沐浴服务已成为大众的又一消费目标。现代沐浴不仅仅是为了洁身，且已将休闲娱乐、餐饮住宿、美容保健、商务会议、体育健身集于一体，成为多功能的服务场所，特别是近几年，一些国外浴种如芬兰浴、土耳其浴、海泥浴、SPA浴、汗蒸浴、漂浮浴；一些花样翻新的按摩如泰式、韩式按摩等有技术含量的服务项目加盟我国，使我国沐浴市场形成一个高、中、低多档次的消费格局。洗澡，不仅是卫生的需要，也是文明的象征，礼仪的盘恒，质量的尺度，精神的享受，文化的需要，人们会洗澡，讲究舒雅；懂洗澡，注重休闲；爱洗澡，源于健身之道。对沐浴消费越来越青睐高雅又正规的休闲沐浴场所，崇尚健康高尚的沐浴文化，沐浴业已成为一个前景广阔的朝阳行业。

随着 “百年一遇的金融危机”蔓延全球，金融海啸，金融海潮，金融风暴，金融危机等等出现在全球所有媒体，没有哪个国家可以置身局外，没有哪个企业可以独善其身，企业正面临着前所未有的挑战。尤其我们的沐浴业受到了沉重的打击，一些本来经营状况不景气的沐浴企业更是度日如年，基本的开销都难以保证，可谓摇摇欲坠。例如：金海国际、东方威尼斯、丽金海、钰龙泉、嘉年华会等企业赤字连连，最起码的员工待遇都难以保障，一些经营状况比较乐观的沐浴企业也是江河日下，利润锐减，人气大不如前。例如：8号、艺海、夏威夷、汉拿山、热公馆等企业也今不如昔。所以，本人认为现在的沐浴企业一定要从自身出发办好自己的事，强化竞争实力，谨慎应对市场，重视企业文化，重视管理队伍建设，加强监管力度，开源节流控制成本等等。在自己力所能及的情况下自救

>一、强化竞争实力，谨慎应对市场，对企业重新准确定位，多档次、全方位开发。

当今的洗浴市场在金融危机的冲击下有一个显著的特点，就是公款消费逐渐减少，个人消费逐渐增加，人均消费水平下降。市场形成了\_大众化为主，高中低兼顾，多方位开发\_的格局。这是当今洗浴市场走发展的一种表现。 因此我们洗浴企业应根据市场需求、周围同行业布点和经营情况，以及自身的资金、技术、管理条件，重新选择自己的经营服务对象，正确作出市场定位，然后根据市场定位确定我们的产品结构。如果市场定位不准，消费群狭小，生意是很难做好的。所以说，正确定位是我们抗击金融寒流成败的前提条件。

市场是经常变化的，我们的定位不可能经常变，这是一个矛盾。这就要求我们在总的定位不大变的情况下（部分调整市场定位是必要的、可能的），随着市场的变化适当调整产品结构。在茫茫商海中我们要扩展，不能仅仅守住原有的阵地，还可以根据市场和自身条件扩大经营范围，调整经营结构。如开发多功能洗浴场所以及发展与洗浴有关的产业。总之，在合法经营的前提下，放手开展可以为我们企业创造更多效益的事业。

（一）企业定位

碧中海商务会馆作为北京中期创建的沐浴企业，就目前看品牌战略上虽不占上风，但我们的规模、档次可谓不输给任何一家同行业，而且我们还可以打造自己的核心优势——经营理念以身体健康、休闲娱乐、社会交际三方面为核心，再以绿色健康洗浴，精美自助餐、刺激放松按摩为三大亮点，从服务上、档次上提高市场竞争力，找出核心点，做出明确定位，突出差异化特征，形成鲜明特色，吸引目标人群前来消费，从而在竞争激烈的市场环境中占有一席之地，成为一个高档次、优服务的沐浴企业，从而再次在北京沐浴市场强有力的分一杯羹。

（二）市场定位

对碧中海商务会馆的简单了解，本人认为碧中海商务会馆可以说销售是一块处女地，有一定的发展前景，可操作的空间很大。但是对于一个经营5年的沐浴企业，无论市场前景多么好市场竞争还是至关重要的，它将直接影响到企业的兴衰存亡。所以说我建议碧中海商务会馆一定要本着竞争的角度去考虑市场定位，与同行的价位持平或偏低。做高端市场风险系数太大，不利于企业长期发展

>二、重视企业文化，提升文化品位，增加文化附加值。

人们对物质的需求是有限的，对文化的需求是无限的。

提高企业的文化品位，已成为洗浴市场竞争的一个重要领域，一种重要趋势。

洗浴文化是一个广泛的概念。顾客为什么洗浴，怎么洗浴，洗浴的目的，洗浴的效果，洗浴的观念，洗浴的情趣，洗浴的礼仪，都属于洗浴文化范畴。它贯穿于洗浴经营活动的全过程，体现在各个方面、各个环节之中。一般说来，主要有以下一些内容：

水文化。这是洗浴文化的基础。人们享受水文化，要通过亲身体验去实现。这也是一种环境文化。水区的浴种、装饰、布置、风格、情调，都会给客人留下深刻印象，而且是第一印象。

服务文化。这是一种形象文化，人的形象文化。服务员、按摩师是代表企业为客人服务的\_大使\_，她们的装束打扮、服务动作、神态气质，都反映企业的形象。

营销文化。这是一种企业文化。它体现企业的经营理念、宗旨、特点以及营销策略、方式等等，是企业包装和推销自己、赢得市场的重要手段。

以上几个方面都有其丰富的内涵，需要认真深入地研究开发。其实，洗浴文化内容并不止这些，像桑拿文化、玉石浴文化也属于洗浴文化。我们仅从以上几个领域就可以看出，洗浴文化品位上去了，可以提高企业的知名度，增加客源。洗浴文化说起来似乎是无形的，实际是有形的`，而且是有价的。文化品位的提高，可以相应地甚至超额地提高产品和服务的自身价值，为洗浴企业带来更大的效益。

>三、重视管理队伍建设，深化管理思想：

(一)管理主导思想——全员意识，特点鲜明。

全员服务意识、全员销售意识、全员成本意识

作为一名成功的企业管理人员，首先要具备良好的自身素质及形象，丰富的经营管理经验及良好的领导组织能力、高度敬业乐业精神和慎终如始、谦虚认真的工作作风，较高创新能力及负有远见。对自身及下属的要求：

1、要有较高的素质品质

2、勤勉程度

3、要以身作则

4、坚持公平公正

5、提高业务水平

6、有创新能力

7、有前瞻意识。

管理的意识形成后，一定要有特点，我认为一下3点我们必须具备

1、在信任员工的基础上通过有效的激励机制激发员工的个人创造性和能动性，激发每一人员工都对自己的工作具有主人翁意识。

2、通过举办各种丰富多样的学习浪潮推动员工进行有效的学习，使之具备持续性自我更新的能力，逐步提高业务素质。

3、把公司的目标与一些值得长期追求的个人理想联系在一起，鼓励员工为实现共同的目标和价值而共同努力，而不是局限在狭义的个人利益中。如：月度、季度、年度效益奖金。

（二）管理根本，人才是企业的无价宝。

管理知识的开发、利用和传播是靠人、企业的经营管理也要靠人， 人因而也是竞争优势的来源。

**洗浴搞笑工作总结范文11**

洗浴中心在领导的关怀下，在相关部门的协助支持下，通过全体职工的辛勤工作，较好的完成工作任务。

>一、树立“顾客至上，服务第一”的工作理念

洗浴中心的工作直接和师生员工及家属面对面接触，服务工作的优劣影响到社会效益和经济效益。因此要求全体员工要牢固树立“顾客至上，服务第一”的工作理念，说话要和声细语，不要大声大气，一句简单的问候，周到的服务，会让顾客感到对他们的尊重。不要存在是顾客求我们，而是要想到正是有这些顾客我们中心才能生存和发展，通过我们良好的服务，让顾客有“宾至如归”的感受。

>二、完善服务设施，做好经营工作

1、今年对使用多年的\'淋浴水箱进行了维修，对原来使用的脚踏板沟槽粘砖维修。对排风扇、桑拿炉、淋浴头进行了全面的维护保养。

2、原来的更衣箱、更衣凳由于使用年久，损坏严重，既有碍观瞻，也存在安全隐患。但由于资金短缺，一直维修将就使用。今年更新了部分更衣箱，制作了更衣凳，待条件允许，再制作部分更衣箱。

3、加强卫生工作。注重浴池的环境卫生，除做好日常的卫生保洁外，每周一上午集中清扫一次，不留死角，保证室内通风良好，没有异味。

4、严格执行进门刷卡制度。任何人洗浴都要进行刷卡，不准徇私情免费洗浴，确保经济收入。

>三、工作计划

1、强化服务，做好工作。

2、由于现在使用的淋浴水箱容积小，洗浴高峰时有断水现象。拟在明年制做一个10吨的不锈钢水箱，约5万元。

**洗浴搞笑工作总结范文12**

今年是魏军经受考验的一年,随着洗浴行业在西北的逐渐成熟,各种洗浴、娱乐中心象雨后春笋一样冒了出来,行业内的竞争逾演逾烈,在赵经理和李经理的正确领导下,经过各部门主管和全体员工的共同努力下 ,经营业绩比还去年有了很大的提高.作为贵宾部的主管,我在这一年当中积极学习,踏实工作,积极完成分管的工作,现将一年来的工作、学习情况向领导和同志们汇报如下；

>一、自身学习情况

在社会竞争日趋激烈的今天,学习是保持自身先进性的必要手段,为了不断充实自己,满足不断提高的工作需求,我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电.另一方面,我努力学习酒店管理等业务知识,并在实际工作中加以验证、总结,提高自己的管理水平,使自己能跟上时代的步伐.

>二、一年的工作情况

今年,我主要分管贵宾部 的日常管理工作、技服、安全工作,节能降耗.为了将工作做好,我尽量协调各项工作之间的关系,在工作中积极贯彻领导的方针,不断完善自己的本职工作.

>1、抓卫生,促服务,树立企业形象.

洗浴是典型的服务行业,环境、服务的好坏直接关系着企业的形象,决定着企业的经济效益.为了能最大限度的达到顾客的满意,我从四个方面严抓卫生和服务质量.第一,落实员工责任制度,出现问题责任到个人,增强了员工的`责任心；第二,下大力度整治卫生情况,做到及时检查,惩罚有力；第三,及时解决顾客投诉情况和反馈意见,让顾客高兴而来、满意而去完了把客人好的建议或意见鉴于使用和改进.第四,加强培训,提高服务人员的素质.通过以上措施的实施,弥补了因人员流动所带来的服务问题,使服务质量和服务水平不断提高.

>2、不放松技服的监督工作.

随着洗浴的不断增加.大项技师和盐奶技师的礼节礼貌服务和手法是贵宾部的门面,虽然我的工作重点放在了推销上,但对于技服一直也没有放松,我会加强对技师的监管力度和服务质量及采纳客人的反馈意见.出现问题及时找上级领导和技师长加以改进和弥补！

**洗浴搞笑工作总结范文13**

>一、服务营销策划步骤

1、做好服务营销决策。服务营销决策是策划的提前和基础,通常决策内容分为以下几个部分

(1)服务要素决策。根据市场调查了解顾客对服务项目的要求,并按重要性的适度排序。重要性是确定洗浴中心服务要素的依据,除此之外,还要特别强调本企业要素的特色。

(2)服务水平决策。提高服务水平,不能笼统地指全部项目,需要根据顾客的要求与各服务水平项目已达到的成绩加以分类,才能明确应该着重提高服务水平的项目。

(3)服务形式决策。包括服务要素定价及服务要素的提供渠道。

2、服务营销策划步骤

(1)顾客细分与准确定位与传统的商品营销不同,服务营销的细分是将焦点放在顾客的期望而不光是需求上。通过细分之后,可以按其价值观及服务成本把顾客分成各个等级,了解哪些区域可以用低接触的服务来取代高接触的服务;如何把服务能力优先运用到几个顾客子市场;知道如何使顾客参与服务的提供过程并进行管理。

(2)找出顾客的期望顾客感觉到的服务质量=实际服务质量-顾客期望的服务质量。把焦点放在最重要的顾客身上,并找出洗浴中心心目中的优异服务与他们的期望有何差异,再通过努力减少这种差异。

(3)设定顾客的期望。拟定一整套沟通计划,使顾客所期望的服务水平略低于洗浴中心所能提供的服务水平。

3、设定计划、组织实施

(1)根据市场调查与顾客期望设定目标。

(2)确定活动内容之后作出详细计划,并拟出各阶段的工作分工与细致安排,以及每个时间点、段必须完成的工作进程计划。

(3)服务营销活动要像做大文章一样,有铺垫、有高潮,结束后有反馈。

>二、服务营销策划中的注意事项

1、\_没有满意的员工就没有满意的客人。\_洗浴中心服务营销要注意以人为本。

对于洗浴中心来说,拥有优秀的员工是赢得和保有优秀顾客的关键。\_没有忠实的员工作基础,是不可能拥有忠实顾客的。\_洗浴中心应该将员工视为内部顾客,为员工的自我实现服务。

管理者要告诉员工企业要努力实现的市场目标,并引导他们以企业所选择的细分市场的顾客需求为导向。要为服务人员提供他们所需要的培训、自主权和支持,以此来保证他们同顾客之间重要的、但常常又很短暂的接触能产生令人满意的结果。\_管理是一种服务。\_只有对内的服务上去了,对外的服务质量才能提高。以满意的员工提供给洗浴中心客人满意的产品和服务,最终赢得客人的满意。

同时,要重视全员营销。以前不在销售岗位上工作的高度接触顾客的员工如今也被要求掌握一些销售技能。这样,洗浴中心的`总台接待员或者收银员都可能被要求向顾客推销新的服务项目,或推荐客人找销售经理。

2、注意处理好\_产品支持服务\_\_洗浴中心形象服务\_的关系。前者指围绕产品而开展的服务,后者指围绕企业形象的塑造而开展的服务;前者表现为对个别产品的直接附加利益,后者则表现为洗浴中心的附加利益;前者直接促销,后者间接促销,两者有机结合,销售效果才会更好。

3、售前服务的关键是树立良好的第一印象,基础是宣传、公关、启发、引导、咨询。售时服务的关键是交际谈判、说服购买,基础是礼貌与热情。售后服务的关键是坚持、守信、实在、基础是方便、周到、经济及感情。

4、建立跟踪体系,提供附加服务。

(1)重视服务跟踪体系对于无数不同的服务人员来传递多元素产品的洗浴中心服务来说,其跟踪体系根据市场划分的各个部分最好有专人负责,对口接待,以解决顾客实际问题并把握每一次合作的商机。

(2)提供附加服务熟客管理体系、\_金钥匙\_服务、客户主题联谊会、消费积分奖励体系、富有文化内涵的品牌战略及区域性促销服务等。

**洗浴搞笑工作总结范文14**

游戏1：（完毕后抽取四等奖）

21点

每人首先拿一粒骰子一个骰盒，摇骰后自己看底骰是多少点，然后由庄家摇骰发点，凑够21点，越接近21点的为胜，相去甚远者为输，罚酒。

游戏2：（完毕后抽取三等奖）

你来比划我来猜的游戏

自由组合，两人一组，一个比划一个猜，在一分钟内答对题目最多的一组获胜。游戏规则是比划的人可以用语言和肢体动作来提示描述，但是不能描述某个字的读音或写法。

20\_洗浴管理工作总结范文【】

洗浴管理工作总结(一)

xxx生态酒店从开荒到试营业以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级题显以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就

20\_\_年，洗浴部在上级领导的正确领导下，和各部门的大力支持配合下，在部门员工共同努力下，以经营为主，从深抓内部管理，降低成本，强化业务培训，关心员工生活等方面着手开展了工作，各项工作也取得了显著成绩。作为洗浴部的经理，我在这一年当中谨记领导教诲，积极学习，踏实工作，积极完成分管的工作，现将一年来的工作、学习情况向领导汇报如下：

一、自身学习情况

在社会竞争日趋激烈的今天，学习是保持自身先进性的必要手段，为了不断充实自己，满足不断提高的工作需求，我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电。今年年初领导安排外出学习，学习了岗位主人翁精神、情景领导力和培训部组织的学习让我受益匪浅，另一方面，我努力学习酒店管理等业务知识，并在实际工作中加以验证、总结，提高自己的管理水平，使自己能跟上时代的步伐，跟上洗浴业发展的脚步。

二、经营情况

20\_\_年计划任务完成\_\_万元，(其中门票收入\_\_元，保健类收入\_\_元，其他收入\_\_元)。

三、主要工作：

1、加强业务培训，提高员工素质

一年来，我部主要是以服务技巧为培训重点，严格按照培训计划开展培训工作，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。加强业务培训，认真对待每一批接待任务，根据不同阶段、不同团队、制定详细的培训计划及接待计划。遇到接待任务繁忙时，我们要求所有管理人员必须亲临一线投入工作，发现问题，及时处理解决，及时反馈信息，以达到最佳服务标准。

2、抓卫生，促服务，树立企业形象。

洗浴是典型的服务行业，环境、服务的好坏直接关系着酒店的形象，决定着酒店的经济效益。为了能最大限度的达到顾客的满意，我从三个方面严抓卫生和服务质量。

第一，落实干部责任制度，出现问题干部付连带责任，增强了干部的责任心，发挥了干部的监督和模范作用;

第二，下大力度整治卫生情况，做到及时检查，惩罚有力;

第三，及时解决顾客投诉情况，让顾客高兴而来、满意而去。

3、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围、

在洗浴工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，我部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。组织员工外出参观游玩和参与鲁豫有约的录制，遇到过节，管理人员会主动提醒员工给家里挂电话问候父母，生病时给员工送去水果，遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，干部经常找员工谈心，鼓励员工，使员工能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在第一线激励员工，减轻员工的`工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

4、注重各部门之间的协调工作，共创佳绩

我部每位员工都积极参加酒店和部门组织的各项活动，这不仅使部门之间互相了解同时也增强了团队的向心力及凝聚力。同时强调洗浴部是酒店的附属部门，同各部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都应主动地进行协调解决，并配合各部门做优惠活动，要有“到我为止”的服务意识和“酒店无小事”服务态度。、

5、加强“开源节流，增收节支”的意识班前班后会给员工灌输开源节流，增收节支意识，主要节约在工资、电、易耗品等方面，在费用管理中，从细微处入手，严格易耗品领用制度，定期盘点，专人管理，定量配发，使我部物耗控制在元，各项费用指标均达到要求。

6、重视安全防范意识部门在安全管理上，进一步加强了消防知识的普及，安全知识灌输，并严格执行\_门的有关规定，做到一客一登记，及时上传数据，严把入住登记关。对宾客的贵重物品寄存做到提醒寄存;保证了客人的财产不受损失。

7、团队凝聚力的建设

部门抓住装修期间的时间，从认知、思想、行为、采用多样化培训入手大力建设团队凝聚力，部门全体员工不怕炎热不怕脏累，全力以赴每次都能保质保量的完成任务。

工作中存在的不足：

1、培训效果不佳

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

解决方案：

培训后有干部在班中岗位上，进行一对一的说教，并加以抽查。

2、服务质量、服务水平有待提高

领班指带领员工工作,主要是督导员工,负责工作上出现的大问题,及客户方面的一些问题,让服务工作更完善。

范文：

在\*\*\*\*回忘这一年来，在领导的正确指引及全体员工的支持帮助下，我立足本职工作，认真学习，团结进取，求真务实，较好的完成了各项工作任务。但是也存在很多不足之处。下面主要分五个部分来分析总结，不当之处，敬请各位领导批评指正：

一.安全生产及任务完成情况：

作为领班负责本班日常生产、安全工作，随时掌握生产、安全动态;对主要设备、系统的运行情况进行重点了解，发现问题应及时并如实上报，在平时工作中，能够实事求是，一切从实际出发，以身作则，做到工作讲原则、讲制度、讲大局，踏踏实实，尽心尽力干好本职工作。

二.班组安全管理方面

1.作为领班，首先要有自律性。正确对待自己的错误和职工的批评。要求职工做到的自己必须认真做到，杜绝三违现象发生。

2.班前会强调的生产情况必须详细，清楚，并根据上一班的生产情况对本班的生产任务做出一定的暂行指标及注意事项!班后对本班的安全生产情况做一总结!

三.双述工作开展情况

岗位描述是帮助员工快速了解岗位设置的 窗口，因此我们必须熟记、熟知并掌握岗位操作技能。

四.学习情况

常听到这样一句话，叫学到老，活到老。不论是学生时代还是参加工作!学习是伴随一个人终身的事情。在个人技能方面，我深知个人技能的好坏直接影响到整个班组的技术实力。为此，我以认真负责的态度不断学习不断提高自己的业务水平。今年以来车间领导针对各岗位的特性给我们定制了严格的学习计划，一步一步扎扎实实，通过考试，并在工作中实施。强化了我们对工艺方面的认识和理解!

五.不足之处及工作打算

虽然这一年来，我在工作上取得了不错进步，但是反思一下自己，还是有好多工作没有做到位。\*\*\*\*年即将成为历史!为了更好的完善自己做一名合格的班长，我要做的还很多，以下是我今后工作努力的方向!

1.改变精神面貌，遵守劳动纪律，积极的去执行每一项工作。

2.敢于管理，加强自身管理能力，做到科学化、人性化。

3.能承受工作压力，遇到问题不回避，不怕批评，从批评中吸取教训，转化成一种动力。

4.努力提高自己的业务水平，在生产指挥中做到游刃有余!

5.每处理一个问题都要落到实处，真正做到事事有着落，条条有回音，项项有记录

在以后的工作中我一定加倍努力，工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，一定会迎来明天的成功!

以上是领班各人述职报告范文，希望可以帮助到您。

**洗浴搞笑工作总结范文15**

洗浴中心工作总结

洗浴中心在领导的关怀下，在相关部门的协助支持下，通过全体职工的辛勤工作，较好的完成工作任务。

一、树立“顾客至上，服务第一”的工作理念

洗浴中心的工作直接和师生员工及家属面对面接触，服务工作的优劣影响到社会效益和经济效益。因此要求全体员工要牢固树立“顾客至上，服务第一”的工作理念，说话要和声细语，不要大声大气，一句简单的问候，周到的服务，会让顾客感到对他们的尊重。不要存在是顾客求我们，而是要想到正是有这些顾客我们中心才能生存和发展，通过我们良好的服务，让顾客有“宾至如归”的感受。

二、完善服务设施，做好经营工作

1、今年对使用多年的淋浴水箱进行了维修，对原来使用的脚踏板沟槽粘砖维修。对排风扇、桑拿炉、淋浴头进行了全面的维护保养。

2、原来的更衣箱、更衣凳由于使用年久，损坏严重，既有碍观瞻，也存在安全隐患。但由于资金短缺，一直维修将就使用。今年更新了部分更衣箱，制作了更衣凳，待条件允许，再制作部分更衣箱。

3、加强卫生工作。注重浴池的环境卫生，除做好日常的卫生保洁外，每周一上午集中清扫一次，不留死角，保证室内通风良好，没有异味。

4、严格执行进门刷卡制度。任何人洗浴都要进行刷卡，不准徇私情免费洗浴，确保经济收入。

三、工作计划

1、强化服务，做好工作。

2、由于现在使用的淋浴水箱容积小，洗浴高峰时有断水现象。拟在明年制做一个10吨的不锈钢水箱，约5万元。

**洗浴搞笑工作总结范文16**

今年是xxx经受考验的一年，随着洗浴行业在xx的逐渐成熟，各种洗浴、娱乐中心象雨后春笋一样冒了出来，行业内的竞争逾演逾烈，在总经理的正确领导下，经过领导班子成员和全体员工的共同努力，xxx不仅在竞争中站住了脚，经营业绩比还去年有了很大的提高。作为xxx的常务副经理，我在这一年当中积极学习，踏实工作，积极完成分管的工作，现将一年来的工作、学习情况向领导和同志们汇报如下：

>一、自身学习情况

在社会竞争日趋激烈的今天，学习是保持自身先进性的必要手段，为了不断充实自己，满足不断提高的工作需求，我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电。学习马克思理论知识，不断增强政治素养，提高思想素质。另一方面，我努力学习酒店管理等业务知识，并在实际工作中加以验证、总结，提高自己的管理水平，使自己能跟上时代的步伐，跟上xxx发展的脚步。

>二、一年的工作情况

今年，我主要分管前厅的日常管理工作、厨房、和安全工作。为了将工作做好，我尽量协调各项工作之间的关系，在工作中积极贯彻领导的方针，不断完善自己的本职工作。

1、参与管理，献计献策。

近在咫尺的xxx开业，硬件设施、环境等方面为我单位带来了很大等冲击，春节过后消费的疲软也一直困扰着我们，为了打破僵局，需求发展，在x总的领导下，我积极参与配合进行市场调研，借鉴其他洗浴场所的优点，参与策划对经营策略的调整，终于走出了低谷，取得了良好的经营成果。

2、抓卫生，促服务，树立企业形象。

洗浴中心是典型的服务行业，环境、服务的好坏直接关系着企业的形象，决定着企业的经济效益。为了能最大限度的达到顾客的满意，我从四个方面严抓卫生和服务质量。

第一，落实领班责任制度，出现问题领班付连带责任，增强了领班的责任心，发挥了领班的监督和模范作用；

第二，下大力度整治卫生情况，做到及时检查，惩罚有力；

第三，及时解决顾客投诉情况，让顾客高兴而来、满意而去。

第四，加强培训，提高服务人员的素质。

今年和人事部一起先后组织了三次培训，特别是十月，经过精心准备，为职工讲解了酒店服务知识，食品卫生知识等内容，增强了职工的服务技能。通过以上措施的实施，弥补了因人员流动所带来的服务问题，使服务质量和服务水平不断提高。

3、不放松厨房的管理，节约成本。

今年，虽然我的工作重点放在了前厅管理上，但对于职工餐和自主餐一直没有放松，并完成了集团公司交给的任务。自助餐一直是xxx的招牌和亮点，也是和xxx的有利竞争点，在不提高成本的前提下，我们尽量在菜品的感官和质量上下功夫，不断变换菜品的口味和品种，吸引顾客，满足顾客的要求，确保了竞争力度。

4、与各部门协调配合，完成各项任务

xxx是一个整体，只有各部门的相互协调配合才能促进各项工作的顺利完成。我主动配合其他部门的工作，在配套设施改造过程中，我身先士卒，带领员工积极参加到劳动中去，同其他同志一起完成了领导交给的任务；年初，我同领导签定了安全生产责任书，一年来，在我和人事部的共同努力下，确保了安全无事故，起到了为企业的正常经营保驾护航的作用。

>三、今年工作中的不足和明年的计划

年终岁末回首一年的工作，发现工作中存在计划性不强，对待职工的态度有时过于急燥等缺点。在明年的工作中我将努力克服这些缺点，在以下几方面进一步完善自己的工作，

第一，在各楼层班组之间开展销售明星评比工作，促进服务员的促销积极性，提高商品和酒水的销售。

第二，对领班、服务员进行考核，奖勤罚懒，提高服务人员的积极性。

第三，开源节流，进一步降低自主餐和职工餐的成本。

展望20xx年，我们的目标是让xxx在市场的风浪中勇往直前，我想只要我们保持积极的工作热情，在x总的带领下，正确把握市场规律，我们的目标就一定能实现。

**洗浴搞笑工作总结范文17**

xxx生态酒店从开荒到试营业以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级题显以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的\'顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!

**洗浴搞笑工作总结范文18**

XX洗浴工作计划

各部门经理到岗后，首先要熟悉洗浴水会洗浴中心的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定洗浴水会洗浴中心的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。

XX洗浴工作计划

随着洗浴项目在当前市场环境下的普及，越来越多的消费者在忙碌之余，选择洗浴休闲方式进行放松。景洪地势条件优越，加之公司现在闲置产业可供启动，各方面条件均已具备，故选择又拿项目进行操作。

二、项目优劣势分析

优势：现成的经营场所可供使用，多年洗浴经验管理者介入，周边娱乐场所及公司慢摇吧带来的客流，公司在当地业界及社会的影响力，使得此项目可在低投资环境下进行运作。

劣势：首次到该地区进行经营，对市场环境的了解尚有欠缺。

三、人员投入计划

现场管理人员(经理)一名，领班一名，服务员三名，收银人员二名，特殊服务人员五至十名。

四、组织架构图

五、各部门工作职责

股东会：负责现场经营场所的协调，负责所投入费用的投资，负责当地社会关系的协调，对公司负责;

经理：负责经营场所的管理工作;负责各方面人才的协调处理工作，负责公司各项事务的处理，负责营销策划及执行工作，负责对每期营业报表的审核并制定营利分析表，对股东会负责;

领班：负责协助经理工作，负责服务员的管理工作，负责客人的接待及客人投诉等的处理，对经理负责;

收银员：负责客人消费收银工作，负责制定营业报表，负责处理营业过程中收银产生的各类疑难，对股东会负责;

服务员：负责电话的接听，客人的迎接及客人消费安排，营业场所安全卫生保持，缔造优质服务，对领班负责;

特殊服务人员：负责为客户进行直接服务，满足客户的一切正当要求，尽职尽责，对经理负责。

六、营利能力分析

本方案以每天15位客人计算，每位客户平均消费400元，次年将至少以20%速度递增。特殊服务人员以220元/人计提。

七、营销手段分析

想要取得良好的经营成果，光靠自然客流还不行。必须综合以优质的服务，以争取更多的回头客，进行口碑营销;与当地出租车朋友联系，采用介绍客人进行返点的方式，进行大众营销;与旅行团进行联系，进行团购式消费。通过优质服务加精益管理加全员营销，实现质的飞跃。

八、股权收益

公司对场地租金部分进行投资，常磊个人以五万元现金进行投资，作为日常管理开支之用。公司占股70%，常磊以投资加技术管理占股30%，年终进行股权分红。次年所产生之费用，由当年营业利润进行支付。XX洗浴工作计划

前 言

会馆是\*\*\*\*市一间从经营规模到硬件设施都比较成功的高级休闲会馆，但是随着洗浴休闲业的不断成长与成熟，未来的市场必然会是管理更先进，服务更优秀的强者的天下，由于我会馆本身的诞生时间短，知名度小，因此要在未来的洗浴业占一席之地创造良好的经济效益，就必须以前瞻性的眼光对会馆进行不断的升级与改良，使会馆能够始终走在同行的前列。本着不断领先，长远经营的目标，在XX年的经营计划中对会馆的营销策划、员工培训、工程维修、成本管理、薪资激励、品牌建设等工作进行全面的改良。使我会馆的管理服务水平与硬件水平实现全面的升级，以全新的形象与实力迎接未来的挑战与竞争。

第一章：会馆目前存在的问题

会馆在当前经营与管理上存在的主要问题

正视会馆在经营与管理中存在的种种问题，并且积极地去解决它，才能使会馆不断得到进步，以下是我认为会馆当前经营管理中存在的一些可以加以改进的地方，在此提出来，并作为XX年酒店经营工作计划中将加以改进的重点与方向。(对以下问题的认识上或有偏颇。在此亦作参考)

问题1会馆的发展缺乏清晰的战略目标和远景规划：这里所讲的战略目标和远景规划主要是指\*\*\*\*商务休闲对自身的市场目标不明，成长方向不清楚，因此会馆从硬件装饰、服务特色、营销宣传上都无法明确以什么为主题，以什么为中心，以什么为方向。这个问题所导致的主要后果就是会馆综合竞争力与企业形象在经营过程形不成凝聚与累积。

问题2会馆上下级沟通意识不强，沟通渠道缺少：加强上下级之间的垂直沟通，及时了解一线信息，掌握员工心态与需求是提高管理效率，解决诸

多工作质量问题的有效做法，也是会馆实现全员营销，激励全员共进的重要基础，这是会馆在日常管理工作中不太注意的一个缺陷。如会馆今后在这方面继续不予重视和改进，则必然不利于加强会馆员工对会馆的认同感与凝聚力，不利于提高酒店的管理效率与服务质量;

问题3会馆的经营灵活性较差，执行力不强：会馆当前的经营工作中，特别是在遇到一些需要及时调整、及时采办的工作上，灵活性与执行力都显得不够，使得一些可以解决的问题被拖延，一些有利的促销时机被错过。

问题4会馆员工的礼貌礼节、工作流程与主动性比较欠缺：对于\*\*\*\*商务休闲这样的规模，但地理位置、消费环境缺乏明显优势的会馆来讲，员工除了掌握规范的服务技能外，热情有礼地迎送客人，服务客人绝对是会馆制胜于其它对手的一项有力武器。会馆员工对待客人缺乏热情有礼的问候与迎送礼仪，缺乏解决工作中所遇问题的主动性，所反映一方面是会馆缺乏上进的文化氛围与凝聚力所致;另一方面也是由于部分基层管理人员素质不够对岗位服务意识与技能的培训督导不够所致。

问题5硬件设施合理性、适用性较差：会馆以游泳馆、保健按摩、洗浴及餐饮项目为主，其好坏直接影响到会馆形象与效益的好坏，但目前会馆硬件设施缺乏合理性和适用性，如果不及时加以改进，必会导致会馆综合竞争力的下降与客源的流失;另外有必要一提的是会馆的装修质量普遍较差，加上日常保养与维护也做得不是太好，否则可以使现有设施的寿命与状况得到延长与提高。

问题6营销体系不健全，工作方向不正确、创新意识不够强：会馆营销工作的本质就是忠诚客源的建立与维护，会馆目前的营销工作主要是等客上门，工作的重点与方向有误，在新客源的开拓上、促销手法的创新上也都比较缺乏，对各类客源的管理也缺乏有效的机制。这将导致会馆新客源的缺少与经营根基(忠诚客群)的不稳固。

问题7会馆在对外推广宣传上缺少规划与方法：所谓名牌会馆，一方面除靠自身的服务质量外，另一方面也是籍各种宣传包装来扩大知名度与美誉

度所树立的，目前会馆的对外宣传促销工作，缺乏形象意识，方式上较为单一，也没有积极去开发一些投资小收效大的宣传途径。即使在会馆内也没有形成一个有效的宣传链来带动客人在会馆内的循环消费。

问题8：责、权、利相结合的体制欠缺：无法发挥人才的综合潜能，会馆只是强调创收，但在具体的责权利分配上严重束缚着管理者的能动性造成体制不分明工作效率低下管理者无法发挥。

问题9：集团公司办公场地与营业场所的管理交叉重叠：造成管理上的难度加大，集团公司日常运作与会馆的营业气氛有部分冲突，不太协调。

第二章：会馆未来的市场定位与发展目标

一、会馆在XX年的市场角色及发展方向

从XX年短期的市场竞争局面看，会馆所面临竞争局面在可承受范围内，但如要以现有条件持续经营下去则风险因素会不断增长。因此我们极有必要未雨筹缪利用XX年这个的相对缓冲期，一方面巩固现有的客源，另一方面积极应对未来的竞争局面，对会馆进行软、硬件改造，同时实现结构功能的转变与升级。并且加强打造会馆在实惠型消费市场上的形象品牌。把提供温馨的、安全、卫生、隐私的服务环境作为我店的主要特色。把\*\*\*\*商务休闲会馆打造成为业主的温馨港湾;白领族的休闲驿站、工薪族的欢乐海洋。

二、XX年会馆工作计划的主要思路

为了能应对未来的挑战，XX年应是会馆实现固体强基与综合竞争力的整体提升的重要一年，为了实现这一目标，在XX年的工作中要采取或实现以下几个方面思路的转变：

1、竞争意识要转变：要注重提升会馆的软件实力，以硬件的优势带动会馆综合性价比的提升和竞争力的提升来确保我店在行业内的领先，并重视打造品牌效应增加消费附加值，以搏取更合理的价位和利润空间。

2、服务意识要提高：要以打造优质、热情的服务作为会馆一项优势来抓，提出用心服务，追求品质的服务理念。

3、员工意识要转变：要把员工视为会馆服务质量的根本，在注重培训提供员工技能，监督员工做好工作的同时，还应注重提高和改善员工的基本生活福利，会馆视员工为家人，员工才能视会馆为家庭，从而提高工作积极性与责任心，把一线服务工作做得更好。

第三章：XX年的经营指标与奖励方案

一、会馆营收指标

每月力争达到80万元的营业收入。力争全年营业收入1000万元。

二、员工新增福利与勤工奖励内容：

1、部门优秀员工奖：奖金为30元/人，评选条件为每月在工作岗位上表现突出，出勤完整、服务技能娴熟、并能团结同事、尊重领导、服从管理的员工。评选办法由部长提名，员工民主投票(总办审核监督)评出一名/小部门。

2、合理化建议奖：合理化建议内容包括：为会馆经营与管理提出的好的建议;揭发会馆不良工作人员的贪污盗窃行为等;会馆员工可通过记名稿件投总经理信箱形式向总办提出，凡建议合理或被采纳建议每条奖30元;

3、好人好事与客人表彰奖：每月因个人服务表现突出受到客人特别表扬，或拾金不昧有好人好事表现的员工经核实后奖50元;

4、改善福食合理安排用餐时间：会馆每日两正餐为员工提供一个免费菜或免费汤,员工饭票可用于购买正餐的肉、蛋类菜,以提高员工的用餐质量，保证所有员工均能够吃饱吃好、并且根据会馆的经营需要与集团公司将用餐时间进行合理的安排。

XX洗浴工作计划

一、服务营销策划步骤

1、做好服务营销决策。服务营销决策是策划的提前和基础,通常决策内容分为以下几个部分

(1)服务要素决策。根据市场调查了解顾客对服务项目的要求,并按重要性的适度排序。重 要性是确定洗浴中心服务要素的依据,除此之外,还要特别强调本企业要素的特色。

(2)服务水平决策。提高服务水平,不能笼统地指全部项目,需要根

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！