# 工作总结美容新店开业(推荐11篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-01-16

*工作总结美容新店开业1>一、做到^v^知已^v^了解自已推广的产品和服务。作为美容师首先要了解自已的产品和服务，相信自已推广的 产品和服务的价值。美容师在介绍产品和服务之前，必须亲身体验一下产品。学会欣赏产品，将产品和服务的优点与同类竞争产...*

**工作总结美容新店开业1**

>一、做到^v^知已^v^

了解自已推广的产品和服务。作为美容师首先要了解自已的产品和服务，相信自已推广的 产品和服务的价值。美容师在介绍产品和服务之前，必须亲身体验一下产品。学会欣赏产品，将产品和服务的优点与同类竞争产品和服务作以客观比较，认识到自身的优点，对新产品和新项目的价值有一个全面的了解。 美容师不要给顾客这种印象：你连自已推广的产品自已都不清楚，顾客又怎么放心享受这种产品和服务呢？有的美容师由于对自已的产品和服务项目不了解，介绍和讲解时缺乏信心，连赢得顾客信任的机会都没有，还谈什么争取顾客？

了解自已所在的美容院。美容师还应该充分了解自已所在的美容院。如果对美容院的制度、人员配备等没有足够的了解，美容师能正常的进行服务活动吗？再者，美容院的形象和信誉是一个很好的招牌，名气响亮或服务水平很高的\'美容院，会增加顾客对美容师的信任度，增强美容师的信心，有利于美容师留留住顾客，吸引、争取竞争对手的顾客。

>二、力求^v^知彼^v^

美容师应了解竞争对手的产品和服务。如果美容师对竞争对手的营业状况及弱点有很好的了解，在争取对方顾客时，就会得心应手，比较容易抓住销售机会；反之，不但争取不到竞争对手的顾客，还会让她们对自已的产品和服务产生怀疑，影响美容院的形象。

掌握对手情况主要是对手跟踪服务和发展速度怎样，产品、服务的真正价格是多少，对手在服务中的弱点等等。有心计的美容师也会从竞争对手招聘美容师的广告中了解对方美容师流失的程度，然后抓住这个机会拉拢对方的客户。

>三、争取顾客

对美容院来说，吸引竞争对手顾客除了自身要热情周到、待客以诚外，还要关注对手，领 先一步了解顾客，站在顾客的立场，洞悉顾客的要求。

对手的顾客进入美容院后，应使顾客跟着你走。许多顾客在进入你的美容院之前，实际上已经受到了一定的启发和影响，这些影响可能来自于广告、朋友的推荐，或门前促销广告等因素。这时美容师的主要任务是加强这些影响，扬长避短，强调自已的独特之处，尤其是竞争对手不如自已的地方。充分利用对手的情况和顾客已知的信息进行交谈，尽量使用^v^顾客预想的答案^v^来回答她的问题，使顾客朝着你希望的决定。

要设法把顾客的注意力集中到一两样看上去最合适她们自身条件的服务或产品上去，并大力赞扬其优点。这样，即使顾客没有消费而离开，这一两种服务或产品形象也会牢牢地留在她们的脑海里。当她去竞争对手的美容院时，可能会自言自语：^v^看来这一家的服务还不如刚才那一家，何不返回去再看看呢？^v^

如果一个美容师用尽浑身解数也不能把对方的顾客争取过来，不妨把顾客交给另一个技术娴熟、沟通能力强的主管或老板，并向顾客推荐其技术水平，这样容易说服和刺激消费，从而以另一种方法达到预期的目的。

**工作总结美容新店开业2**

美容师工作总结的内容分为以下4个部分：

1、基本情况

这是对美容师的自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括美容师所美容院的名称、美容师的工作性质、美容师的主要工作任务等；形势背景则包括美容行业的国内外形势、有关美容的政策、指导思想等。

2、成绩和做法

美容师的工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些都是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

3、经验和教训

美容师在工作中通过对实践过程进行认真的分析，总结经验，吸取教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

4、今后打算

美容师在下一步的工作中应该将怎样纠正错误，发扬成绩，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些计划。

**工作总结美容新店开业3**

20xx年是xx收获的一年，是充满激情的一年，在过去的一年里，在普丽缇莎各级领导的关怀和帮助下，在各位员工积极配合下，普丽缇莎获得了空前的成功。在这里，我谨代表xx直营店向大家表示深深的感谢。

20xx年主要工作情况汇报

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在xx各级领导的关心和帮助下，和各位xx的兄弟姐妹们的通力配合下，xx全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们xx美容院获得了业绩上的重大突破。我作为xx的一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的微笑。但是作为服务行业，我们必须要不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能随着xx一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xx年我们美容院取得的主要成绩有，我们创造业绩xx多万，平均每个月业绩将近xx万，获得xx最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了xx多人次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师xx无论何时何地出差，都永远是最积极的，除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

无论过去多么辉煌都已经是过去了，未来还有很长的路需要我们共同扶持，一起前进。在20xx年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20xx年的优良作风，继续发扬普丽缇莎“精益求精、止于至善”的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在20xx年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破xx万，大家有没有信心？

**工作总结美容新店开业4**

时光飞逝，不知不觉八月就从我们身边溜走，来不及感慨，九月已经携着热浪扑面而来，没有应有的秋高气爽，炎炎夏日还在继续延伸。当人们在为度过了一个炎热的八月的同时又不禁对九月皱起了眉头：这鬼天气到底什么时候是个头啊。

炎热在继续，工作也在继续，截至八月底，我已经来到公司一个半月了，对我而言八月可以算是相当关键的一个月。回顾自己当初的懵懵懂懂，自己也不禁莞尔，现将八月做个总结，也是对自己过去的反思。以求能思己过，得上进。

八月我主要的工作内容还是学习公司制度和各项法律法规，其中有《药品经营质量管理规范》、《GSP检查条款》、《药品管理法实施条例》、《药品管理法》、《GSP知识》、《药品流通监督管理办法》、《药事管理与法规》等。在枯燥的书本知识学习之余参与了公司的调货、发货，基本掌握了药品从购进到发出这一流程的工作内容。并和成都来的实习生一起到四川科瑞德制药有限公司参观学习，期间主要学习了《药品生产质量管理规范》，对药品生产企业的相关法律要求与规定有了初步认识和理解，也更加深刻的认识到药品行业是一个应该严谨的、一丝不苟的对待的行业，因为他直接关系的人民的生命财产安全，任何一个疏忽大意都可能对大众、公司造成无法挽回的损失。参观学习期间还参观了质量部QC，了解到关于药品的留样、检验等操作，心中更加感叹药品行业要求的严格。在实习最后还参与了外包装车间的外包工作，将理论与实际结合，自己对这个行业也有了更深的理解。

最印象深刻的还是消防安全知识的培训，这是我来到公司第一次独立完成领导交给的任务，虽然其间有些许波折，我的讲述也显得过于简单，但这也为我以后的工作提供了宝贵的经验。并且经过这次练习，自己的胆量也得到了有效的训练，可谓是一举多得。在次也十分感谢领导给予的这个机会。

新的一个月来了，一起来的.还有新的挑战和机遇，我一定要调整好心态，做好迎接新挑战的准备，踏踏实实工作，认真完成领导交给的任务，争取为公司的发展壮大奉献自己全部的力量！

**工作总结美容新店开业5**

要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

（1）语言：作为一名优秀的美容师，在面对顾客，与顾客交流时，必须要做到声音柔和，悦耳，吐字清晰，表达准确。柔和悦耳的声音，可以使顾客放松原本紧张，警惕的心情，能静下心来听你的叙述；清洗的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西；而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。

（2）姿态：作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

>美容院工作总结怎么写范文（7）

光阴如梭，自今年7月加入公司差不多半年之久。现任聚永会计工作，我很快的融入公司的文化及快速的加入会计日常工作中。因为聚永是一个新的开始，需要重新的认识和调整自己的工作心态和做法，去适应新的环境和制度。虽然在工作中遇到很多新鲜的问题，在领导的支持下及同事的协助下，做好充分的沟通协调，及时去处理解决这些问题。在过去的半年里，我努力做到公司领导对我的要求和期望，和同事们一起做好财务工作，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。回顾过去的，总结得失，为20XX年的自己明确目标和发展方向，改进工作方法和提高认识，尽力做到最好。

**工作总结美容新店开业6**

在绍兴市商贸办的直接指导下，在我市“十小”整治领导小组的具体组织下，为贯彻落实省和绍兴市全面推进“十小”行业质量安全整治与规范工作电视电话会议精神，由我办牵头会同公安、卫生、工商、质监、环保、旅游、城管执法等部门协助配合，按照“全面铺开、有序推进、基本完成”的总体目标要求，并结合实际情况，具体做了以下工作：

>一、成立组织，制定方案。

按照市“十小”整治与规范工作计划安排的要求，成立了由商贸牵头，公安、卫生、工商、质监、环保、旅游、城管执法等部门配合的“小美容美发店整治”工作小组，并制定了《XX年嵊州市小美容美发店质量安全整治工作方案》，同时加强与配合单位和四个乡镇（街道）的联系与协调，要求各乡镇（街道）及时建立相应的组织机构，落实具体工作人员，确保各项工作落到实处。

>二、调查摸底，掌握新情况。

5月份以来，我办协同有关部门对全市的小美容美发店的情况展开了调查摸底工作，在去年摸底的基础上，进一步排查、了解新增加的数据统计，从现有统计情况看，全市经营小美容美发店共536家，已经整改规范的68家，准备整改规范的468家。力争到年底全市75%以上的小美容美发店按照《绍兴市小美容美发店服务质量安全标准规范》达标。

从初步统计看，主要四个乡镇（街道）黄泽镇11家、浦口街道5家、剡湖街道164家、崇仁镇23家。要求各乡镇（街道）认真调查摸底，实地走访，掌握实际的经营户分布情况，并要求及时上报。根据“以块为主、条块结合”的原则，与各乡镇（街道）签订了小美容美发店整规责任书，做到目标责任、机构人员、保障措施“三落实”。

>三、修改标准，落实要求。

按照绍兴市级标准，对去年的小美容美发店标准进行了修改、完善，形成本辖区内统一执行的标准规范。督促各乡镇（街道）选择可听、可看、可推广的小美容美发示范店，四个乡镇（街道）与相关店主反复征询意见，确定条件设施较好的小美容美发店为示范店，即黄泽镇科君理发店、黄泽镇哆唻咪理发店；浦口街道美丽先锋美容美发会所；剡湖街道亲亲宝贝美容生活馆、剡湖街道港名发艺创作中心、剡湖街道雕刻时光理发店、剡湖街道丽缘美容美体养生馆；崇仁镇韩风纤手烫染二店、崇仁镇维娜丝发廊作为示范店，以便及时总结和推广先进经验和做法。同时我们将开展小美容美发店整规工作的情况撰写成信息，迅速上报给有关部门，做到上下互通信息，了解、掌握新的情况。

>四、汇编制作小美容美发整顿规范工作指导手册。

>五、整理资料建档，加强服务和管理。

整理好上级下发的资料，并按要求抓好本行业的有关文件的拟发和整理工作，及时收集各乡镇（街道）小美容美发的相关资料和文件，按照不同内容分门别类整理建档。对照整治与规范的要求，我们召集有关乡镇（街道）工作人员和业主进行省、市各级部门关于小美容美发店整治文件的学习，以进一步提高认识小美容美发整治的重要意义，从而激发他们搞好此项工作的主动性和自觉性，教育业主信守职业道德、礼貌服务、共建和谐社会的良好环境。

组织实施阶段，是小美容美发整规能否取得实效的关键性阶段，我们将全力以赴会同其余7部门加大联合执法的力度，强化检查和指导，完善业主经营规范和服务水平，积极组织专项行动对重点场所开展集中整治和规范工作，全面清理各类违法违规事件。建立相应的监管制度和长效激励机制，形成企业自律、政府监管、市场引导、社会监督的格局。力争在大家的共同努力下，能够顺利地如期完成这次整规任务。

**工作总结美容新店开业7**

>一、工作方面

既然是作为美容院的一名员工，自然就就应在工作方面有大的突破。在总结了20xx年度工作状况以后，我工作方面有以下调整：

首先是自己在工作方向上的调整。虽然我们平时都在忙，但是如果我们仔细思考的话，就会发现，很多时间其实是被我们浪费掉了的。为什么会浪费掉很多不必要的时间，就是因为我们在工作的时候，没有把握好方向，工作也没有重心，在很多事情上过多的投入精力，而在关键问题上则显得有心无力。为了避免这样状况的发生，我在20xx年的工作中，明确自己的工作方向，朝着既定的目标，充分利用时间创造效益。

>二、充电学习

接下来就是自己潜力方面的提升了。作为一名美容师，拥有专业的手法和理论知识是不够的，就算是各方面的潜力都具备了，也是能够透过学习变得更加专业的，谁会嫌自己的潜力强大到不用提高呢。所谓“人无我有，人有我优”，为什么明明已经有潜力了还要学习因为此刻的竞争实在是太激烈了，如果你不透过学习提升自己，很快就会有人将你比下去，而一旦你失去了竞争的优势，那么如何在自己所在的领域有所长呢

三人行必有我师，在别人的身上总有我们不具备的潜力和优点，而这些都是值得我们学习的。不管是美容师的手法还是其它方面，美容师是不是能够透过学习变得更加优秀呢另外一方面，作为美容师，会不会一向都是美容师而没有改变美容师是不是能够从领导层那里学到一些管理潜力呢。

美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的潜力。当我们和别人愉快沟通的时候，不只是我们的感觉好，也能给顾客留下很好的印象。我期望自己在不知不觉之间，上半年即将过去。在过去的半年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在店长的正确领导下，在各位亲爱同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了上半年的工作目标，总而言之，收获多多!

>一、回顾上半年

1、我更加的热爱我的行业，我的工作，我的任务是以顾客为中心，为顾客提供体贴、高效、优质的服务。而在今年，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是美容师的职责，在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、美容师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

>二、展望下半年

我希望在下半年里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。另外，我给自己定下了一个目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。

**工作总结美容新店开业8**

一、以宣传为先导，进一步夯实酒管基础

二、攻坚克难，全面建立《随附单》溯源制度

在深入落实《随附单》溯源制度上提出实现5个“百分之百”的口号，我们加大检查力度和对违法行为的查处力度。5个“百分之百”是：购入酒品百分之百索取《随附单》；批发酒品百分之百填开《随附单》；《随附单》百分之百填写规范；百分之百做到“单随货走，单货相符”； 百分之百保管好《随附单》。5月份，我们掀起了啤酒专项整治行动，着重检查酒类批发部和零售店是否按5个“百分之百”的要求执行《随附单》制度。 同时，对非b瓶啤酒和过期啤酒进行查封，禁止销售。 对5家《随附单》制度执行不到位的酒类批发部予以立案查处，依法分别处以xx元罚款，并责令改正。

为真正落实《随附单》制度，我们还推出两个新举措：其一，是在办公经费拮据的情况下，拿出资金制作了“《随附单》专用夹”，由酒管工作人员上门免费发给酒类批发商和零售商。其二，是经县商务局批准，对严格执行《随附单》制度的酒类批发部授予“实施《酒类流通随附单》制度示范店”荣誉称号，为全县酒类经销商树立学习的榜样，以带动更多的经销商将《随附单》制度落到实处。在全县酒管工作会议上，给被评为“实施《酒类流通随附单》制度示范店”的塘渡口镇八达酒业举行了授牌仪式。目前全县的酒类经销商在执行《随附单》制度方面较去年又迈进了一大步，90%以上的酒类经销商做到了主动开票、索票，且做到了填写规范、妥善保管。

三、多管齐下，紧绷酒类消费安全弦

四、开展横向联合，探讨联合执法机制

五、扶持酒业做大做强

进一步转变职能，提升服务意识，理顺酒管办与酒类厂商的`关系，使酒管工作为经济发展服务，为酒业做大做强服务。一是严把酒类商品入市关，对凡入市酒品，必须是合法的正规酒厂的产品，并提供酒类生产许可证、酒品质检报告等完备的资料；二是对酒类经营企业的经营资质严格把关，按照《湖南省酒类管理条例》和商务部《酒类流通管理办法》以及两个“规范”要求，办理酒类批发许可证和酒类零售备案登记。三是继续努力践行“乐为酒类厂商当好‘义务五员’”的口号，千方百计为酒类厂商物色代理商、协调关系、推介酒品等，赢得酒类厂商的好评。

六、做好商务综合行政执法试点申报工作

按照县商务局的部署和安排，我们负责商务综合行政执法试点申报的资料准备等具体工作，经过努力，使得申报工作圆满成功，我县商务局被商务部和省商务厅分别列为全国和全省的商务综合行政执法试点单位之一。

我们的酒管工作取得了一些成绩，但还存在许多难题和问题。随着商务综合行政执法试点工作的日益深入，我们的酒管工作迎来了新的挑战的同时，也迎来了新的发展机遇。我们将再接再厉，积极工作，大胆创新，力争取得更大的成绩。

**工作总结美容新店开业9**

在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。首先，我清楚的明白自己的工作职责所在。按照店里的相关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。

另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、良好的服务意识是最有力的销售方法

A、微笑服务：它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。

B、亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。

C、超值服务：尽量提供给顾客超值的服务，让其真正有物超所值的感觉。

**工作总结美容新店开业10**

>一、主要工作情况

在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了美容院的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

>二、明年

我将继续从这些方面去着手学习和强化：基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期等。产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的。美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。销售技能：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。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。

今年即将结束，我们将迎来新的一年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

**工作总结美容新店开业11**

>现对工作情况作几点总结：

一、 熟悉公司产品。从产品的成份，质量，性能特点，产品的包装到与同类产品相比

的优势等。这些都是贸易工作的基础，对客户提出的产品问题可以对答如流，使客户进一步认识我们的产品从而得到顾客的信任。熟悉公司产品是我开始工作的首要任务。

四、 参加会展。会展是推销产品最有效的\*台。通过二次会展，收合集到很多客户的信息。我们公司的产品在会展相信也有很大的推广。

五、 邮寄样品。这看起来是小事，但一定要认真做好每一个细节，如要附上产品目录，价格表，名片，联系人等。客户接受我们的样品，相信定单快要来啦。

六、 接待客户。这工作我是一定要做好的，要做到让客户体会到我公司是讲信用，有实力的，我公司的产品的质量，性能，价格是有很大优势的。我接待过一次客户，但不是很理想，我要认真学习这方面的知识，让以后的工作做得更好。

七、 报价工作。我们报的价格要有相当的竞争力。要学会与客户交换有价值的信息与意见。

八、 怎样与客户更好的沟通，是我近来学习研究的的工作。

>工作计划和建议：

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！