# 理发店聘用理发师合同范本(优选8篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2023-12-30

*理发店聘用理发师合同范本1理发店营销计划书摘要：新店开张，通过免费理发的活动来推广和宣传我们的店铺，对市场进行细分，将我们的品牌理念定位为“家一样的感觉”和“让你真正与众不同”两点上，通过会员卡制度，积分兑奖活动，代理制来巩固我们的老顾客和...*

**理发店聘用理发师合同范本1**

理发店营销计划书

摘要：

新店开张，通过免费理发的活动来推广和宣传我们的店铺，对市场进行细分，将我们的品牌理念定位为“家一样的感觉”和“让你真正与众不同”两点上，通过会员卡制度，积分兑奖活动，代理制来巩固我们的老顾客和发展我们的新顾客。在提供服务的过程当中，要使顾客建立起依赖感和忠诚度，要将我们的产品和服务理念融入顾客的思想当中，要让我们的顾客在店里找到和别处与众不同的地方，同时听取顾客的意见，作出积极的改善。

四．总结

一． 市场分析

1.市场现状和策略：

校园内理发店市场竞争力很大，学生是一个善变的人群，同时也是很好建立忠诚度的人群，而现在大部分同学都有一个所忠于的理发店。校园内的美发市场是一个低端市场，只能以低技术，低成本，地产品来占领这个巨大的市场才是重中之重。现今，校园里大部分理发店处于那种相对原始的作坊式管理，而且没有较好的宣传手段和管理理念。2.企业目的和任务：

我所供职的理发店一直以来生意就不是很好，没有固定的顾客，所以企业的想要建立起一批忠实的顾客，获得市场的小部分份额，经过发展在理工大学其他校区建立连锁店，尽量占领一般的市场。3.营销的外部环境分析：

在校区内大部分学生还是不会花很多的钱整理头发，所以我们要把价格定在一个大众的高度，而且必须在档次上有所不同。在成本方面，主要花销是房租、理发师工资、水电费和器材磨损费，其中房租占有最大的比重。4.内部环境分析：

（1）优势：在校园内开发廊的优势就是有一批数量巨大而且稳定的顾客，另一方面校园内的花销相对来说较少，顾客比较单一，无需较多的高级器材，而且在器材上也不需要有很大的分类，同时也可以招一些学生作为钟点工，可以很好地解决人多较忙的情况，有很大的人力资源，同时也不需要支付很多报酬。（2）劣势：由于发廊刚开，还没有一定的顾客基础，每年有三个月没有顾客（学校假期）。（3）预期变化：获得一定的顾客基础，最好可以达到病毒营销的效果，让更多的人了解到店铺的情况。

二． 营销策略

1.独特的需求和态度：

大学生作为一个特殊的群体，对于生活有着积极的态度，他们追求的是低消费高享受的的生活。他们需要的是性价比高的服务和产品，同时也是大学生注重感情，在购买的同时同时也注重虚荣心的满足。2.营销组合描述：（1）市场细分：

市场细分就是企业很据消费者之间的需求差异化，把整体市场按照一定的标准划分为若干个类似的消费者群体。在校园内的消费者也有不同的经济状况，所以在提供服务的时候必须有所区分，在价格上进行分级制定，于此同时也将美发师分成若干等级，不同等级提供的服务也有所不同（例如洗发精、毛巾等的不同），通过不同的服务当然价格也就自然出现了分级。这就会人一种用最高等级的服务就会高人一等的心理。

（2）市场定位：

市场定位是根据竞争者现有的产品在细分市场上所处的低分和顾客对产品某些性能的注重程度，塑造出本店的鲜明个性。大学生身处外地，所以我们应该给他们家的温暖，我们可以在情感上定位我们的服务：“家一样的感觉”。同时，每一个大学生都渴望与众不同，所以我们也可以从这一点出发，定位为“让你真正的与众不同”。（3）产品：

发廊提供的洗剪吹烫染护外卖所有的服务项目都是我们的产品，我们销售的就是所提供的服务项目。

技术创造顾客，销售创造业绩。发廊的业绩的好坏就取决于技术和销售。很多发廊从业人员通常都把销售简单的理解成不管用什么方法和手段把产品推销给顾客。其实销售里面包括服务、沟通、客户管理、售后等系统的技巧。（4）销售活动：

① 新店开张，可以采取三天免费理发，洗头，营养的活动，吸引顾客，将我们的服务和产品，我们的店铺定位理念灌输给大家，这是一种类似于病毒营销的方法，因为大学生每一个都会有他的人际圈，简单的一次免费就会通过顾客的口将我们良好的服务和特殊的理念传到更多人的耳中。

② 为了稳定住忠诚的老顾客，也是为了发展新顾客，在顾客护理期间，为顾客免费办理的促销卡，在金额享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受店内各种优惠项目。③ 采用积分制度，发廊先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到店内赠送的产品、礼物、免费烫发等，还可以参加其他的优惠活动。以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

④ 采用长期有奖促销的形式，在顾客购买了某一款产品或某些价位的美发项目后，发廊可使用的一种激励顾客消费的促销手段。可赠送一些小礼品如：眉笔、丝巾、工艺品等给顾客；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，通过摸奖的形式，来激励消费。

⑤ 采用代理返点制度，设立店铺代理，大学生消费多少次即可免费获得，或者通过缴纳一定的金钱，代理需要定期续订，每一位代理介绍一位顾客，店铺会给予一定的积分奖励或者金钱奖励。

三． 行动计划

1、建立信赖感

一流的发廊人员花80%时间去建立信赖感，最后只需花20%的时间就能成交；三流的人员花20%的时间去建立信赖感，后用80%的力气去成交，也很难成交。而在大学里面，学生注重感情，建立信赖感就成为了重中之重，我们要去找出顾客头发上存在的问题。一个顾客会购买产品是因为他的头发有问题存在，问题就是需求。而后，我们的理发师应该先进行平常性的聊天，初步了解顾客的需求和性格上的特点，然后提出这个问题，认真和消费者探讨，这一探讨的过程就是建立信赖感的过程。同时，我们的理念就是建立家的感觉，我们要掌握每一个顾客的基本资料，包括名字，专业，老家等等，而在顾客进门的时候我们可以第一时间说出这些信息，这是十分重要的，也是快速增加顾客忠诚度的方法。

**理发店聘用理发师合同范本2**

>活动目标

1、通过欣赏，体会狮子的多种发型带给人的不同感受。

2、尝试用中锋、侧锋的方法表现狮子的发型，感受线条的多样性和丰富性。

3、充分想象，大胆运用彩墨进行创作，体验活动的乐趣。

>活动准备

1、幼儿欣赏过各种发型图，能画出狮子的头部特征。

2、各种狮子图片，染色发型范例，各种线条标记图。

3、国画工具材料。

>活动过程

1、欣赏狮子图片，巩固了解狮子的外形特征。

(I)教师：狮子是什么样的?(幼儿自由讨论)

(2)教师小结：狮子的头大大的，上面长着密密长长的鬃毛，鼻子像一个三角形，脸E有两个大大的腮帮子，上面有很多点点，长出细细长长的胡须。

2、师幼共同探索狮子发型的画法。

(1)探索单层发型的画法。

教师：狮子今天想来理发，请你们帮它想一想，给它设计什么样的发型呢? (幼儿边说，教师边出示相应的线条标记图)

教师：这些发型是怎么画出来的?

(2)探索染色发型的两法。

教师出示范例：我这儿还有一种发型，你们看看和这些有什么不一样?有兴趣的小朋友可以试试。

3、激发幼儿充分想象，鼓励幼儿用彩最大胆创作。

教师：你准备给狮子设计什么样的`发型呢?染什么颜色的头发?

4、集体欣赏作品，教师引导幼儿重点从发型和颜色来评价。

教师：你设计的是什么样的发型?是什么颜色的?你喜欢哪种发型?为什么?

>【评析】

狮子这种动物，不是孩子们能经常见到的，因此他们在表现公狮头部茂密的毛发时容易忽视下巴部分。通过事先欣赏动画片《狮子王》中的片段或欣赏狮子图片，能够帮助幼儿比较直观地感受狮子头部的毛发长向、生活环境等。在幼儿掌握了狮子的头部特征后，就能比较容易添画细节、丰富画面的内容、协调画面的结构比例了。

——理发店十一活动策划方案

**理发店聘用理发师合同范本3**

>主题：

我与春天有个约会，尽现三八浪漫风情

>缘由：

二月二龙抬头，理发不需要理由，浪漫心情，尽在三八节

>目的：

由于春节前烫染顾客倍增，年后势必会做倒膜护理，所以，以卖剪发卡为中心，卖倒膜盈利为目的。

利用二月二龙抬头，剪发卡锁定前年剪发客人，控制客人消费周期。

利用三八妇女节，外卖倒膜创造业绩，并为劳动节奠定基础。

针对全年客人的回访及回笼，并有效的控制客人消费周期。

利用三八，二月二的活动，让员工检讨过去和展望未来。

让员工认识到，只有会员卡的保护，才会有指定客人重复消费。让员工感觉到，持续的吸收会员卡，将能培植每日稳固业绩基础。

激励团队精神，以团体为出发点，争取最佳福利与荣誉。

>活动日期：

到3月18日止

>员工主推：

1亲亲会员卡

2购买倒膜原价元，再送一年剪发

3烫染护拉全场折

>活动内容：

（1）春夏流行风：高弹水能精华，日韩创意染发造型

（2）英国沙宣修剪

（3）对内员工规定目标客数，会员卡张，倒膜套。

（4）员工创业绩客单价最高，业绩最高。

>活动套餐

（1）高弹水能精华烫+醋疗精华+挑染

>原价现价

（2）日韩创意染发+染前醋疗精华

>原价现价

（3）凡购买倒膜一套原价现价

>再送全年剪发次

（4）凡购买倒膜一套原价

>再送价值元的烫发

（5）凡满单项元送全年剪发

（6）凡购买造型发蜡，者哩，发纤，发泥，任何一瓶者，并一律xx元，送价值的洗剪吹1次。

（7）凡在活动期间购买全年剪发卡者原价元现价元再送价值xx元的倒膜1次。

>顾客的利益

1、认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2、令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3、令顾客安心，信心满意的服务。

4、超值价值，超值服务。

>活动前置要点：

1、促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2、对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3、店内的POP布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4、最新流行图片收集是否以全。

5、顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6、预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7、发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8、发型师的图片手册

9、A、现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

B、商圈拜访话术

C、预约单发放话述

D、顾客电话问候话术

E、烫染技术训练

F、8款——10款剪烫发型培训

10、A、红条幅

B、贴纸宣传背胶

C、海报

D、顾客电话联络

E、精神动员早会，提前营造时间1个小时

F、每天早晚会检讨前1日营业状况

11、任务奖励方式

（1）发型师套餐比赛

（2）推卡比赛

（3）总业绩及单项业绩最高

（4）助理套餐比赛

（5）助理推卡比赛

**理发店聘用理发师合同范本4**

>活动目标

1、能积极、愉快地参加歌唱活动并能用轻快的声音演唱歌曲。

2、通过活动让幼儿知道不能够乱剪别人的头发。

3、能友好的与同伴合作扮演理发师和小顾客的角色。

4、能唱准曲调，吐字清晰，并能大胆的在集体面前演唱。

5、使幼儿懂得歌曲的诙谐幽默之处。

>教学重点、难点

活动重点：学会并能用轻快的声音演唱歌曲。

活动难点：能够扮演好理发师的小顾客的角色。

>活动准备

1、角色表演区。

2、表演用的剪刀、小镜子等。

>活动过程

一、以谈话引题。

“小朋友经常到理发店里去理发，你们知道理发店里是谁帮我们理发的?”(叔叔阿姨) “他们用什么来理发?”(幼儿自由回答) ( 出示剪刀操作)“听，见到发出什么声音，用小嘴巴来学学!”(咔嚓咔嚓) “我们一起来说说，咔嚓咔嚓……”

二、熟悉歌词，学说歌词。

1、教师念歌词，幼儿熟悉。(教师通过讲故事的形式让幼儿熟悉歌词)

2、幼儿集体跟念歌词。

三、熟悉旋律，学唱歌曲。

1、教师扮演理发师慢速哼唱旋律。

2、幼儿扮演理发师慢唱旋律一遍。

3、“哎呀!顾客都对我们有意见，说我们剪得太慢了，要求我们快一点!”(教师和幼儿一起快速哼唱旋律)

4、“顾客又说我们剪得太快了，你们能不能剪得不快也不慢，成为人人喜欢的理发师?”(中速哼唱旋律一次)

5、引导幼儿用轻快的声音学唱歌曲。

6、分组加上动作表演唱歌曲。

四、自选道具，分角色表演结束活动。

1、为幼儿介绍角色区和理发工具。

2、对幼儿进行教育，不能用剪刀伤到别人和剪别人的头发。

“请小朋友来当理发师和顾客，前面有两种道具，想扮成顾客的小朋友拿上镜子坐在椅子上，想扮成理发师的小朋友拿剪刀站在顾客身后理发，决定好了，请慢慢地走上来拿。”(可交换角色，没有表演的小朋友唱歌曲)

五、活动延伸。

请幼儿利用其他时间和同伴、家长一起扮演理发师的游戏。

>教学反思

《理发店》是一首贴近幼儿生活的乐曲。我利用幼儿乱剪别人的头发和作品本身的意境出发，在教师扮演理发师讲故事的时候时，让幼儿想象理发店叔叔、阿姨工作十分繁忙，理发的工具推子、剪刀不停地交换使用，以及头发剪好后用刷子刷、刷、刷的自豪之情。音乐和故事牵动了他们的心，注入到幼儿的心田，使幼儿情不自禁地跟着快乐起来，兴奋起来，整个活动都是在快乐的氛围中度过，活动中我采用了教师示范法、师幼合作法和幼儿与幼儿合作法，使幼儿参与活动非常的积极，特别是布置好的角色表演把整个活动推向了高潮，让幼儿体验了一把当理发师的快感，也培养了幼儿的合作意识。同时，通过活动也对幼儿进行了教育，让幼儿明白了不能乱用剪刀剪别人剪头发，完成了预期的目标。本次活动也存在很多不足之处，需要改进的地方：

1、活动开始部分用时有点长，教师讲的太多。

2、幼儿学唱歌曲时没有关注到全体幼儿，有部分幼儿不太认真，应想办法激发幼儿兴趣。

3、角色表演时幼儿积极性很高有点乱，应把幼儿分组进行表演。

4、在活动中应多用肢体语言引导幼儿用轻快的声音来演唱。

**理发店聘用理发师合同范本5**

>活动目标：

1、熟悉乐曲的旋律与风格，学习歌唱乐曲《理发店》，在此基础上学会用打击乐器为乐曲伴奏。

2、在教师启发下，根据乐曲抽取整套节奏型，并将乐曲与乐器匹配。

3、体验乐曲的热烈、欢快的情绪，并用演奏乐器表现出来。

4、培养幼儿的音乐节奏感，发展幼儿的表现力。

5、乐意参加音乐活动，体验音乐活动中的快乐。

>活动准备：

1、各类打击乐器（铃鼓、沙球、撞铃、圆舞板）人手一件。

2、录音机、韵律活动磁带歌曲《走路》、《麦当劳》、《母鸭带小鸭》。

3、幼儿熟悉乐曲《理发店》。

>活动过程：

1、伴随音乐《走路》入场。

2、韵律活动《麦当劳》。

3、复习歌曲《理发店》。

4、学习用击掌的方式为乐曲伴奏。

（1）逐一学习××××××××—××等节奏型。

（2）幼儿尝试用击掌的方式为乐曲伴奏。

（3）教师与幼儿一起为乐曲伴奏。

5、请幼儿根据节奏型、歌曲情境选择乐器。

（1）幼儿自由讨论。

（2）根据乐器特点选择

（3）所有乐器合奏（是否好听，不好听怎么办？）。

6、将节奏型与乐器匹配起来。

7、根据乐器制定节奏型的符号。

8、根据符号用不同的符号演奏。

9、听音乐根据符号伴奏。

10、教师小结评价。

11、结束活动韵律活动《母鸭带小鸭》。

>活动反思：

整节活动中幼儿的参与性很强，能跟着我积极模仿理发师的神韵和动作，并且快乐的学唱歌曲。活动中，我安排了一些表演内容，让年龄大一点的孩子给年龄小一点的孩子理发，这样能满足幼儿的身心需要，在游戏情景中熟悉歌曲旋律、理解歌词内容。尽管我在一些细节上还有一些挖掘的余地，但是，孩子们并没有因此而失去参与活动的兴趣，仍然很投入地配合着我，师幼互动显得很自然。同时，我也鼓励幼儿根据自己的实际观察和在游戏中积累的经验，能创编动作，把自己的想法融入到动作中，和大家分享。

整节活动幼儿都能保持浓厚的兴趣参与进来，和教师的选材是分不开的。选取了幼儿生活中耳熟能详的职业作为切入点，幼儿感兴趣，自然能全身心的投入进来，学习歌曲中又采取了游戏的形式，幼儿能始终保持情绪，学习效果明显。在今后的学习中，教师都要选择些孩子感兴趣的主题，这样幼儿学习起来也更加主动了。

——理发店双十一活动方案 (菁选2篇)

**理发店聘用理发师合同范本6**

《理发店隔壁的理发店》读后感提要：还好，两个理发师聪明的子女想到了化解矛盾的办法。瓦瓦的儿子央求扎扎给他理了个充满艺术含量的秃头。

寒假，我看了一本《小学生之友》，其中一篇《理发店隔壁的理发店》的童话故事吸引了我。

故事首先讲述了两个理发师因开店产生矛盾。刺猬扎扎开的理发店，是鹅掌镇上的老字号，理的是艺术秃头。最近，他的邻居鼹鼠瓦瓦也开了家理发店，理的是通俗易懂的秃头。问题来了，刺猬扎扎是个艺术家，给每个顾客理发总要构思很长时间然后慢腾腾剪。鼹鼠瓦瓦剃头是来了就理，只需五分钟。扎扎虽然瞧不起瓦瓦，但鹅掌镇的大部分居民都不懂艺术，他们宁肯去瓦瓦的店里也不愿意拿出一个下午的时间去扎扎店里剃一个充满艺术含量的秃头。

同行竞争本来很平常，但是这两个理发师却采取了不理智的解决办法。你看，扎扎带着家族的勇士与瓦瓦家族谈判，最终决定西街的居民只能去瓦瓦的理发店，东街的居民只能去扎扎的理发店。从此，西街的居民每个人都有一颗通俗易懂的秃头，当然，秃头下面还有一张兴高采烈的脸；东街的居民比较委屈，只能拥有一颗充满艺术含量的秃头，和一张垂头丧气的脸。扎扎和瓦瓦更是仇深似海了。

还好，两个理发师聪明的子女想到了化解矛盾的办法。瓦瓦的儿子央求扎扎给他理了个充满艺术含量的秃头。瓦瓦知道后十分生气，扎扎的女儿于是拿舍弃自己的头发来补偿，瓦瓦被孩子们的真诚感动没有动手。扎扎考虑再三后主动到瓦瓦理发店，请他给自己理秃头作为补偿。瓦瓦带着歉疚为扎扎小心翼翼地剃了起来，平常五分钟就能剃完的秃头，他剃了几乎有一个小时。扎扎摸了摸自己的秃头，称赞道：“真快！你比我太太剃得好多了。”两个理发师相视一笑。

这篇童话告诉我，扎扎和瓦瓦最后能重归于好，是因为他们克服了自满的心理。尤其是扎扎，放下艺术的架子，顺应理发市场的需求，主动和瓦瓦取长补短，最终让两个理发店友好相处，和气生财，也让鹅掌镇的居民能够自由选择艺术脑袋还是通俗脑袋，露出满意的笑脸。

**理发店聘用理发师合同范本7**

---

16.欣赏---发自内心

17.想烫就烫,烫得漂亮;想染就染,染得精彩

28.不同的创意,相同的满意

29.剪掉千丝烦恼,烫出万种风情

20.吹散一生疲惫,染出五彩人生

21.洗掉万般愁容,剪出辉煌人生

22.今季最时尚,烫染大排挡

23.扮靓你的发型,愉悦你的心情

24.烫染之间自是风光无限

25.想要时尚,就快烫!

26.头上风景线,好心情随愿

27.你的美丽---让我们做得更好!人生乐趣,创意无限

29.改变从头,愉悦在心

30.头上风景线,启动新生活

小微发艺设计情的发型，情的设计，打造完美 小微白发三千丈，缘愁似个长。

一剪钟情

专业发型打造基地。

千丝万缕剪不断，万条丝理造发型---

? 美发店早会激励标语口号大全标签 ：时尚美发销售话术美容美发美发店晨会杂谈分类：经营管理美发店早会激励标语口号1、世界因我而存在改变自己就能改变世界 2、成功者需不断地累积知识和人脉的质和量 3、每天告诉自己一次”我真的很不错” 4、成功者就是要比对手多做一下坚持到底的人 5、信心永远是成功的第一把钥匙 6、成功者-愿意做一般人不愿做的事情、不敢做的事情、做不到的事情。7、我成功因为我志在成功8、只要有信心，人永远不会挫败 9、---类：经营管理人员配合1、问

好：各位最快乐、最有能量、最有激情的家人们，大家早上好！2、整队、点名：--1分钟队长整队、统一点名、向执行官报告。3军训：--3分钟报数、稍息、立正、跨立、向左、向右、向后转、蹲下、起立的简单训练。4、\*舞蹈--4分钟5、传递好心情--1分钟6、用心十对、黄金七句培训--5分钟7、赞美培训、感恩的心--5分钟8、小组打气9、套餐第一名、烫染第一名、外卖第一名分享！--3分钟10、激励、打气，调整到颠峰状态。11、店长激励，安排当日工作12、相亲相爱的一家人--3分钟13、解散注意：整个过程中要用口号来调气氛。

篇3：美发店团队口号

团队口号

亲爱的伙伴们，大家早上好。

很好 非常好

我们是一个 团队 是一个 集体 更是一个 家庭

今天又是新的一天，我们满怀激情，---

我们的职责 绝对服从团队的领导

我们的信念 热忱

**理发店聘用理发师合同范本8**

本店为迎接双十一的到来，特此做了如下活动方案：

>一、活动主题

”千人千面，最美不过适合你造型百变”

>二、双十一活动内容

1、活动期间充值会员卡，充两百送五十，本人可免费洗吹剪一次。

2、烫染单项满300元可以享受7折。

3、单笔消费达300可免费带一人洗吹剪。

3、活动期间在店烫染达500元，送免费头皮护理两次。

4、充值三百元赠送价值100元生化烫一次。

5、充值800元赠送高效滋润养护发膜一盒，可免费到店护理。

>三、双十一活动宣传方式

宣传海报是永远都不会过时的宣传方式，也是最方便快捷的宣传方式，节日之前店里就应该营造好一种气氛，可以在店里挂上一些醒目风格一致的小招贴画，这样的好处是能够风格明显统一，能够给顾客带来很好的体验感。此外，在美发店的醒目的位置也要贴上那种大的宣传海报，能让来来往往的行人看到的那种，所以这种海报上面的信息一定要简单明了，让人一目了然的那种。足够的吸引人。

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！