# 我的美容企业想法范文(28篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-03-20

*我的美容企业想法范文 第一篇活动主题：大声告诉你心仪TA活动时间：20\_年11月11日活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每...*

**我的美容企业想法范文 第一篇**

活动主题：大声告诉你心仪TA

活动时间：20\_年11月11日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

**我的美容企业想法范文 第二篇**

在我担任美容师这一年的时间里，我收获了很多，同时也成长了不少。虽然也犯过错，但是如今的我已经变得更加成熟，在自己工作方面也显得更有自信了。在20\_\_年接近尾声的时候进行年度工作总结，将自己一年来的收获与成长同大家分享，希望在新的一年我们一起将自己的工作做得更好，从而推动我们的美容事业向着更好的方向发展。

一、发现问题，及时调整

虽然我只是美容院的一名美容师，但是我也是美容院的一员，我也应该为美容院的发展做出自己的贡献。美容院经营管理方面的问题，我一般涉及不到，但是最直接的就是管理我自己了。“把自己的工作做好，不给同事和美容院添麻烦”是我工作的一贯宗旨，我坚信只要每个人都能把自己的事情做好，再配合同事和美容院整体的发展，那么什么问题都难不倒我们。而最容易出现的问题就是，我们知道问题的存在，却没有人想要去解决这个问题，或者没有人想到切实可行的方法去解决这个问题。要想真正提高自己的能力，就要在发现问题的时候，及时想办法解决问题，而不是等到问题变得严重了，才不得不想办法来挽救。

二、坚持与严格

年初和年末总是大家比较关注的点，而中间的那段时间，很多人容易变得散漫。以前的要求和制度，好像都没有那么严格了，以前的好习惯，好像不坚持也没有什么影响了。正是在这样一种无所谓的想法的引导下，美容院的业绩有一段时间一直处于低靡状态。这里其实是有两方面的原因的，首先就是美容是自身的原因了，其次就是美容院管理层的责任了。

既然是之前有过要求，那么这就是需要美容师坚持的好习惯，而不是有领导盯着的时候才会有效果，没有人管着了就可以懈怠的。另外一点就是，既然有人忽略了要求的执行力，管理者就一定有必要在这个时候站出来整顿一下纪律，严格要求员工才是大爱，在员工犯错的时候及时指出来并要求改正才是正道。

在过去的一年，在美容院经营理念的指导下，在美容院全体员工的配合下，我在自己美容师的岗位上认真做好自己的本职工作，并且配合其他同事提升美容院的业绩。虽然我只是一名美容师，但是我知道自己的工作也是非常重要的，这些也是在同事的帮助下才真正认识到的。我希望咱们新来的同事也能够认识到自己的价值，在自己平凡的岗位上，创造无限的价值。

**我的美容企业想法范文 第三篇**

作为一名在美容院里担任前台的工作人员，这一年来的前台的工作，我也有着些许的一个成绩，同时也对自己的不足有了一些的改进，让自己得到了成长，现在就这一年来的前台工作做下个人的一个总结。

作为美容院的前台，不但是要接待客户，同时我们也是有着一点销售性质的服务，对来到我们美容院的客户，除了正常的接待，公司也是要求我们对客户推荐合适他们的套餐，当然这个也是有技巧的，不能一上来就是推荐套餐，那样也是很容易吓跑客户的，而且来我们美容院的客户一般都是已经有了一定的想法，也是有美容的一个需求的，所以才来到我们前台进行咨询。

对于新客户，我们都是热情的接待，介绍我们美容院的特色服务以及套餐，让他们了解我们美容院的实力和水平，同时了解客户的一个需求，知道他们是对哪些方面感兴趣，然后针对性的推荐合适的套餐或者美容师给到他们，而对于经常来美容院的老客户，也同样是热情的接待，积极的为他们解决问题，带领他们去找他们熟悉的美容师。

一年来，我认真积极的接待客户，也较好的完成了领导布置下来的销售任务，在做前台工作的时间里，我也是学到了很多的东西，了解了更多美容院的知识，知道想要做好一名前台，一名销售，都不是很容易的事情，工作之余，我也是积极的和美容师沟通，对我们美容院的产品以及套餐有更多的一个了解，对于服务的礼仪要求，我也是尽可能多的去学习，让自己变得更加的专业。

同时对于销售技巧的学习也是让我能在这一年的时间里能完成任务，这些学习除了对工作有用，同时也是让我自己的一个能力得到了很大的一个提升，让自己做起工作来也是更加的有利，同时自己在和同事的相处也是很友好的，同事有什么困难，或者工作上有什么需要帮助的，我也是尽自己所能去帮忙。

一年的时间，真的很快就过去了，回顾过去，我也是有着很多的不足，像做事情有时候比较急躁，销售的时候，推荐得太频繁，刚开始的时候也是吓跑过客户，后来我也是知道了我的问题，不能再这样下去，必须要有一些销售的技巧，同时自己也是要做好前台的工作，而不是一心只想着完成任务。专业的态度会让客户信任，自然而然销售的任务也是会更加的容易完成了。

**我的美容企业想法范文 第四篇**

尊敬的普丽缇莎美容加盟事业部的老师们：我是加盟商，值此开业一周年之际，回想当初刚进入这个行业的点点滴滴，千万万语，涌上心头。

我原本是一个非常传统的家庭妇女。

婚后每天一日三餐，孩子老公是我的全部。

为家庭忙里忙外。

但我很满足，我觉得我很幸福，生活不就这样吗?但是幸福的日子总是短暂，从来没有想到过的事情发生在我的身上…婚变…突如其来的打击让我不知所措，更让我不能接受的是我居然成了一个一无是处的人。

结婚十几年没有工作，再加上年龄的问题，让我找不到一份合适的工作，完全与社会脱节。

后来家人看我这样，决定给我投点钱自己做些小生意。

但是做什么?什么能赚钱让我烦了好些日子，我开始找项目，看公司。

后来朋友建议我看看美容行业吧，现在美容市场很火而且利润可观。

听了朋友的建议，我找了一些化妆品公司去谈，后期经过慎重比较，我决定加盟法国普丽缇莎集团(香港)有限公司的普丽缇莎品牌。

我对做生意完全不懂，做美容院还是朋友的建议，怎么做这个店我心里一点谱都没有，加上我开店的钱都是父母给的，让我不得不在选公司和产品上小心再小心，比较再比较，真有闪失可就损失大了。

但是公司的活动政策让我完全没有后顾之忧。

我只要进货就行，公司会把产品，配送，人员，店面，技术，开店的促销，管理等都有支持。

记得去年刚开业时，我清楚的记得那天是11月的第一天，咸宁已经深秋了，风很大很冷。

普丽缇莎加盟部的陶老师连夜从武汉赶过来，咸宁的寒冷有些出乎她的意外，可是第二天开业在即，她就穿着单薄的外套，和导购小姐一起，手把手的帮我们拓客，帮我们宣传。

看着她在寒风中忙碌的身影，我感觉她对我们加盟店，比对自己的孩子还尽心尽力，那一刻我的心有一股暖流淌过，眼眶却有些湿润了。

其实陶老师对我的帮助又何止这些呢?从我们店面的装修，她都一遍一遍的\'找人实地考察，帮忙设计装修方案，小到材料的选择，价格的比较，处处为我着想，想着如何帮我节约成本而又不失档次。

后来门头的设计，优惠券的设计，包括宣传海报的设计，陶老师不满意本来的设计方案，专门请广州做游戏的UE设计师设计了清新脱俗的方案，整个档次就感觉上升了好大的空间。

听说，就为了设计一个简单的易拉宝，陶老师就花了整整两个晚上和设计师修改，讨论并最终定稿。

事实证明陶老师的心血没有白费，当天我们咸宁加盟店就做出了16000元的优异成绩，我知道我们开门大吉是跟陶老师的认真负责的态度，毫无保留的奉献是分不开的。

经过一个多月的(给医生的感谢信)下店扶持，我们咸宁加盟店已经走上正轨，此时的咸宁已经进入隆冬时节了。

陶老师走的那天晚上我真是舍不得，总感觉自己最好的朋友，最信赖的老师就要和我分开了。

我眼圈红红的拿出一叠钱，想对陶老师表示感谢，可是陶老师却坚决不收，说我们下店的工资由总部支付，这一切都是我的工作。

如果你一定要感谢我的话，就多做业绩，早点再次补货。

为了不辜负陶老师的心血，在陶老师回武汉的火车上，我打过去了五万块钱的补货款美容院给顾客的感谢信4篇感谢信

转眼一年过去了，事实证明我当初的选择是对的，因为培训的好，我的几名美容师很会销售，手法也好，顾客对服务和产品很满意，短短一年，我的店就成了本地最有影响的美容院了，人们如果问路的话都会习惯的说在普丽缇莎的哪面哪面。

现在我也是女强人了，就在不久前一年我还很迷茫，困惑，但我勇敢的走出了这一步，我感谢我的朋友给我的建议，更要感谢陶老师把我带进了这个美丽的行业，让我收获了金钱更收获了自信。

我越来越喜欢我的店，我的美容师，我的客户，我有信心把普丽缇莎美容院加盟店做大作强，成功开启10家加盟分店。

最后祝公司，生意兴隆，事业辉煌!

**我的美容企业想法范文 第五篇**

>一、企业概况

主要经营范围：

工业化中餐(包括各类‘北绿’冻干食品、速食营养粥、盖浇饭、速食菜、即食素食及蓝梅饮料等

企业类型：新型产业

□生产制造□零售□批发 □服务 □农业

□√新型产业 □传统产业□其他

以往的相关经验(包括时间)：

1985――1995天津市电表厂技术工人

1995――1997纸业公司会计

1997――XX餐厅会计

XX――XX娱乐中心会计

XX――XX健康中心会计

XX――XX食品销售部 会计

XX――至今筹办“吉祥三宝你的店”

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)：

1983――1985天津市电表厂技校电子仪表

1994天津市河西职大 会计证培训

>三、市场评估

目标顾客描述：时尚人群、写字楼办公人员、企事业人员、老师、学生、医护人员、病人等。

市场容量或本企业预计市场占有率：本店坐落内环线，交通便利，周围有高层写字楼、音乐学院等。根据报道，快餐业二○○五年要营业额达XX亿元，单是方便面就达230亿元，就按1%计也可达2亿元的市场容量，预计市场占有率可达20%。

市场容量的变化趋势：随着人们对食品安全越来越重视以及营养快餐的进一步了解，而我们品牌及产品知名度会越越来越高，价格合理，市场份额会明显增加。

竞争对手的主要优势：

1、资金雄厚，经常促销

2、进入市场较早，品种多

3、宣传力度大

4、管理完善

竞争对手的主要劣势：

1、价格高

2、多数缺少营养，很少是绿色有机食品

3、开办费高、经营面积大

4、设备多、人力多

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、价格适中

2、绿色有机食品

3、“无厨房、无炊烟、无大厨、无需工点业”唯一可以开在写字楼中的快餐厅

4、投入费用低，易于操作

5、采用全新的复合式会员制加盟连锁方式

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、资金少

2、进入市场晚

3、宣传力度须加强

4、管理须更加完善

>四、市场营销计划

1、产品

产品或服务主要特征

麻辣烫绿色有机食品，开水一泡即食

多款营养粥绿色有机食品，开水一泡、一焖即食

多款菜绿色有机食品，微波炉加温即食

多款素食菜开袋即食

2、价格(略)

(1)选址细节：

地址：妇女创业中心平房

面积(平方米)：54

租金或建筑成本：1300元/月

(2)选择该地址的主要原因：坐落内环线，交通便利，旁边有高层写字楼、音乐学院等，便于店堂消费和外卖送餐

(3)销售方式(选择一项并打√)：

将把产品或服务销售或提供给：□√最终消费者□零售商□批发商

(4)选择该销售方式的原因：利于做大做强、效益最大化

>五、企业组织结构

企业将登记注册成：

□√个体工商户 □有限责任公司

□个人独资企业 □其他

□合伙企业

拟议的企业名称：吉祥三宝你的店

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述数)：

职务 月薪

业主或经理 丁焕莲 1000元

员工 三人700元

企业将获得的营业执照、许可证：个体工商户、卫生许可证

享受国家优惠政策，免征行政事业费用1000元

>六、财务规划(略)

教你写让风投无法拒绝的创业计划书：

◆公司简介： 简单的公司基本数据、股东结构 (股权比例) 及组织图，配合以详尽的经营团队及产品介绍 (插图)，再加上以时间为主轴;以技术突破或产品推出为内容的公司发展简史。如此即可以初步解答投资者接触我们时所产生的「身份认定」问题。(撰写时下笔方向：应将重点置于经营团队的技术与产品的特色)

**我的美容企业想法范文 第六篇**

这是一个非常忙碌的月份，月初我们就在外围搞活动，促业绩。到了x号我们才回到室内，晚上开始培训员工黄金美胸，培训的目地是为了让员工更快的投入到工作状态中，不要沉迷于过年的气氛中，通过再次的培训又让员工对专业及手法进行了巩固；并分享了优秀员工\_的经验对于员工提出的问题也进行了解答；员工的学习极积性还是挺高的。x月x号我们又到外围搞活动，竞争是很激烈的，店长与店长之间的竟争，助教与助教之间的竞争，团队完不成任务我们都要跟着受处罚，面对这样的压力，我们一方面给员工开晨会，调动员工的积极性，一方面又要帮忙订卡出业绩，还要及时的发现问题及时解决问题，有时一天忙碌下来没有完成报的任务，但竞争是严酷的，一样有接受处罚的。但是完成后的喜悦也是难以表达的。x月x号我们回到室内，室内店长完不成任务的店长每天早上7：00——8：00来培训部接受我们的培训，我们培训的内容是（美容、美体、足疗）的升级版，还有美胸和电波拉皮，虽然是在这种情况下给店长培训，但是店长的反应还是很好的，认为我们培训的专业语言和卖点能给她们带来帮助，有的店长都把员工带来听我们的讲课。x月x号室内又开始了一轮活动，我跟了一天的xx经理的团队，跟了两天xx经理的团队，早上的起动会也是由我先开始培训，我们培训的内容还是美胸，讲完课之后，开始讲活动。

晚上完不成任务的过来参加培训，完成任务的过来领奖，培训的内容也是升级版和美胸。一直到xx号中间这段时间我们一直在外围和室内之间来回的搞活动，有现金业绩，也有消耗业绩。在下店的过程中和员工、店长之间的配合与沟通也让我学到了很多的东西，这也是一种锻炼，对我以后的讲课也是很有帮助的。我相信只要及时的调整好心态我一定能做到最好的。但是最令我庆幸的是：无论是员工起动会，还是店长完不成任务，这个月给我们的培训机会还是很多的，至少地区的老总相信我们，也认识到了培训的重要性，更高兴的是给了我们锻炼的机会。26号我们来济南培训，培训的项目是明眸微雕和黄金温灸健胸疗法，让我们学到我春天这个季节引发的一些身体和面部的一些问题，进而进行有效的改善。

**我的美容企业想法范文 第七篇**

各位业主姐姐：

您们好!艾妃儿美容院感谢各位姐姐对我店开业以来的大力支持，在12月迎元旦期间，我店为了得到广泛认可，现不计成本，又推出一系列特价酬宾，欢迎惠顾!

具体如下：法国艾妃儿国际美容连锁机构—广州春江花园分店为了感谢新老客户的支持与厚爱，本店决定在年底迎元旦期间，特订出以下特价大酬宾：

一、脸部护理体验价18元(原价88元，所谓原价是指法国艾妃儿全国统一价，下同)。

二、脸部护理开卡优惠:

1、原价352元月卡(4次)优惠价168元，并送4次眼部护理(原价392元);

2、原价1056元季卡(12次)优惠价680元，并送12次眼部护理(原价1176元)和12次颈部护理(原价816元)，另送价值100元护肤品;

3、原价2112元半年卡(24次)优惠价1288元，并送24次眼部护理(原价2352元)和24次颈部护理(原价1632元)，另送价值200元护肤品;

4、原价4224元年卡(48次)优惠价2388元，并送48次眼部护理(原价4704元)和48次颈部护理(原价3264元)，另送价值380元护肤品。

所有脸部护理都配两道面膜并配纯正蜂蜜调膜，所有产品都只使用法国艾妃儿纯植物精华产品。

美容师团队里还有多年学医者。

脸部单次时间：约两小时。

三、胸部+卵巢保养套餐(手法+特制精油+丰胸仪和卵巢仪器)：1680元10次美容院给顾客的感谢信4篇美容院给顾客的感谢信4篇。

另有纹眉、纹唇、电眼睫毛、干蒸太空舱排毒养颜塑身、背部护理、塑身仪减肥、法国魔光仪去妊娠纹、治经痛、卵巢保养、肾保养、刮痧、雪域火疗、拔火罐、最新韩国拉皮等不仅有特效而且都有特价优惠。

地址：xx您的光临就是对我们的认可!谢谢您!!

**我的美容企业想法范文 第八篇**

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20\_\_年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们全体店员的共同努力下，我们在20\_\_年取得了骄傲的成绩。

我从一名员工，在公司的大力培养下，加之自己的努力，在今年9月份升至为店长。当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，多年来的工作经验，从员工到店长，一路走来，我对我们的工作总结了一些看法和体会：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，就可以做好。

我具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

a、首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

b、其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

c、现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的店。

面对明年的工作，通过对今年的`总结，明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**我的美容企业想法范文 第九篇**

我是一位学习美容的学员，但我也报了美甲，营养，两门课程，我要以3个月为期限，把这3门课学好，虽然每天很累，但一想到只有3个月，我拼了，我脑子很笨，记忆力不好，要记很多次才能记清楚，但是，我不放弃，不服输，我一定会成功，每个成功人的背后都有一个艰辛的过程。我愿意我的过程是艰辛的，但是我是成功的。还有一个月就要考营养，我要努力的劳动一个月，才能得到一个结果。一个月，一个月，我要成功，成功。曾经有人问我累吗？我说：我只有3个月的时间，我不想浪费一分钟，我来到这里就是学习的。我要在3个月的时间里多学一门技术，以后就不用再花时间去学习，我累！但是，我会坚持，坚持到最后，就会有收获！有人说：你哪来那么多钱？我说：钱是我今年挣得，我已全部投资在学习上，我可以不吃零食，不买衣服，但我要学习，或许我过年已回不去，但我不后悔，因为我要成功，就要付出！此为本人：

我相信，我坚信，我努力，我丰收，我相信，我努力的付出，会有回报。我要用3个月的时间去蜕变，3个月时间去改变。改变我的人生。让我以后的路不在崎岖难行，让我的道路再平坦，让我走的更快更高，离成功更近，我相信，成功的背后有辛酸，有委屈，也有动摇的心，还有对以后的迷茫。我相信，我成功，我不要我的委屈，怨言成为我的绊脚石，这些都要烟消云散。我相信，我成功，我也希望迷茫的同学们，亲们，宝贝们，大家不要再沉睡了，现在付出了，将来才有机会享受，现在一味满足和享受，注定以后会是辛苦的！亲们振作起来，大家一起加油！

这个礼拜老师教我们推背的手法，上午理论下午实操，在上个礼拜老师就有说过我们这个礼拜要学推背，就先不洗脸了，怕大家每天这样的洗会把皮肤洗坏掉。在老师教我们手法的那一天，老师就有点感冒，但上午还是坚持的给我们讲理论，下午教我们推背的手法，详细的分解给我们听，一遍又一遍的直到我们听懂。看着老师的辛苦，我们应当坚持下去，老师还不是一步一步的过来的，能遇到雅棋老师是我们的缘分，雅棋老师把她所有的经验拿出来和我们一起分享，告诉我们应该这么样去做，怎么样去生存，很感谢雅琪老师。这是我们的雅棋老师：

我们的班长小璐，是我最喜欢的人之一，她的皮肤很白，很会唱歌，她的专业就是学的声乐，我是喜欢唱歌的一个人，我有点小小的崇拜她，这些天我们在做背部推背按摩手法，她的力度很到位，她问我：手法记得怎么样，我说有点生疏，她就详细的做了一遍，边做手法边跟我说要注意哪些细节，看到她满头大汗的样子，那么用心的样子，让我挺心疼的，我都不好意思不做好了，在她的身上看到的是一种细心，一种责任，一种亲切感，向你学习，天天向上。小路班长：

好快呀，一下就到了礼拜天的演讲，大家这次的表现非常的好，同学们这次都是争先恐后的上去演讲，这次大家讲的都是专业知识，第一个是双双，她讲的是皮肤的结构，讲的还是蛮好的，语句连贯，我是第二个，讲的不怎么理想，我要向她学习，向她靠近。

一晃眼一个礼拜结束了，总结经过这一个礼拜，我的专业知、专业手法、演讲都有提升，谢谢同学们，谢谢雅棋老师，你为了我们让您费心了。

**我的美容企业想法范文 第十篇**

>一、项目介绍

现今的21世纪人们对于衣食住行的要求越来越高。社会的不断进步，人们对对于穿不只是简简单单的保暖了，靓丽光鲜的外表对与他人也将是一种尊重。服装行业的投资资金比较小，盈利的金额可观，并且资金回收较快。

但是这个行业竞争力很大，犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占据者，要看咱们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是咱们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

同时创新也将是引领成功的指明灯，我们不能只是区于传统的服装业只有不段的创新才能适应社会的发展。

>二、项目群体

我们把我们的消费群体定为18到26岁的女性，首先她们的消费水平并不是很高由于我们的资金不是很充足，所以我将面对的是这一群年轻的消费群体。而且她们有很强的购买欲，并且时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

>商品定品

由于本店的目标对象是18-26岁年龄段的女性群体，因此款式应相应时尚、新颖、前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉，能吸引他人眼球引领时尚。

>三、店面的选址

我们将选定于商业繁华地带商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

>四、选货及进货的渠道

需找一些较为优质的服装生产厂家。

>五、营销策略

首先我们要不同于传统服装业的是我们服装是由自己设计，这样既能体现我们的服装独一无二，并且与厂家联系生产这样减少了一道工序降低了成本。

**我的美容企业想法范文 第十一篇**

我是一个热爱工作，热爱美容行业的女孩，有X年的美容师实习经验，希望可以竞聘贵公司美容师这一职位。热情大方，积极主动，乐观向上是我的天性。X年的美容师工作经历更是全面培养了我的学习能力，工作能力，社交能力和生活能力。总结我这X年来的收获，我想有几个“一”来概括：

我终于找到了一个我喜欢的行业，喜欢的职业：掌握了一门美的艺术，美的技术，练就一手美容美体好手法，每天与不同的客户沟通，增长见识，更锻炼出一副好口才。因此，我时刻心怀一份感激。

感谢我的老板，同事，客户，给了我很多的鼓励与帮助;感谢曾经到过我们美容院的美容导师，我从她们身上不仅学到了很多的美容知识，销售技巧，更多的是她们的人生态度，敬业精神。带着这份感激之情，我离开了我曾经实习的美容院，为的是不断挑战自己，超越自我。做一名优秀的美容师，带着好的产品，好的技术，结合我自身的工作经验深入到全国各地的美容院“传道，授业，解惑”是我向往已久的工作目标。望贵公司能给予我这次实现目标的机会。谢谢!

我最喜欢的一句话是：态度好才能获得信任，能力强才能承担责任。这句话我一直铭记在心，并成为我职场德行的参照。

**我的美容企业想法范文 第十二篇**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20\_\_年年底，在即将过去的这一年里，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的：

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。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验：

一、良好的服务意识是最有力的销售方法

(1)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。

(2)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。

(3)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。

二、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。

(1)具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同你的产品，接受你的服务。

(2)要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。

(3)在工作时，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

三、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。

要了解与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识;关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水平地为顾客服务。

四、技艺修养。

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美容服务中取得主动权。

五、美容师的个人仪表。

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。美容师的个人仪表具体体现在以下几方面：

(1)端庄的仪表：无论坐、立、行、走，上下楼梯时，都要随时提醒自己，保持体态直立。这样可以给顾客以精神，向上的良好感觉。同时，女性拥有均衡挺直，灵活优雅的举止，往往会成为被羡慕的对象。

(2)大方的仪容：总结、素雅、大方的妆扮，能给人清新，自然的感觉，使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。

(3)开朗的形象：此处所指的开朗，是指处事态度诚恳、乐观、充满自信，而不是随意的，不分场合的喧闹，哗众取宠。

六、美容师的待客礼仪。

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。

**我的美容企业想法范文 第十三篇**

一、 大学生饮食配送的概念

大学生饮食配送是专门针对在校大学生餐饮的一种特殊的，综合的饮食方案。是以食堂为主，配送为辅的全新型方案。为大学生从根本上解决饮食质量、安全、服务等问题。食品价格低廉，安全高，富有特色，形成独一的专业服务。

二、 项目策划的背景

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

三、 项目的概念与独特优势

饮食配送的独特之处是食物品种多样，味感多样;配送人员亲和，有礼，对各种食物有一定的了解;一款精细的配送礼品，与饮食有关，且成本不高，有别于市场餐饮配送，专为大学生打造，代表当代大学生的高品质追求。

四、 项目成功的关键要素

饮食配送要在大学生中推广成功，其关键问题是：

1、 味感独特，食品多样，符合大部分学生的口味，物廉价美，努力得到大学生的认可。

2、 食品安全，可靠性高。

3、 引导一种新型的绿色食品观念，提升产品的附加值，有足够的辐射力。

4、 配送附加礼品要求精细，美观，与饮食配送有关，成本低，且能提升食品的销售量。

五、 项目成功的保证条件

1、 在大学校园中，饮食问题一直都没有得到可观的改善，食堂食品贵，且不符合大多数学生的要求，食品类型大同小异，份量少，卫生存在隐患!

2、 随着中国社会的进步，消费者不再单方面的要求温饱，更多的是高层物质的享受及审美观下的视觉享受，在这种情况下，大学生饮食配送有绝大的优势进军大学校园，确定了饮食配送是促进大学生活的高品质的观念及起步，以食品齐全，物廉价美，干净卫生，服务周全，礼品赠送为口号，展开全面的大学饮食推广策划。

六、 项目实施目标

大学饮食主要以食堂为主，因此首先就要增强饮食配送的知名度，作为一种新产品发售，先在本院取得经验，然后再推广到全国各个大学。为此，制定三个目标，分别为：近期目标、中期目标、长期目标。

1、 近期目标：投入城院各个角落，获得80%认识率(1-3个月)

2、 中期目标：取得城院学生30%以上的份额，并逐步向全国各大院校推广(半年―1年)

3、 长期目标：取得全国各大院校30%以上的份额。

七、 市场环境分析

1、 综合环境分析

饮食不止是在校大学生的问题，整个全国甚至全世界在饮食方面都相当重视，饮食界可谓是全人类最基本也最不可缺少的一角，随着人民物文化生活水平的提高，人们将越来越重视饮食方面的问题。因此饮食市场容量还将扩大。

虽然，目前饮食市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场，大学校园可谓是一个大型市场。目前，大学生与食堂存在诸多不和谐因素，每个院校大概都有3―5个食堂左右，但有为数不少的大学生却从不踏进食堂大门，不少大学生反应食堂存在的种种问题，其中最主要的问题就是不符合大学生口味。即使有部分校园食堂有所改善，但都收益不大，学生还是抱怨不断。饮食配送将形成一个独特巨大的市场。

2、 竞争环境分析

A、院校皆以食堂为主

饮食类型基本一致

卫生存在隐患

价格较高

份量较少

菜色基本一致

B、饮食品类划分

随着中国人均消费水平的提高以及人类生活质量的改善，饮食变成了一种美的享受，一种精神的享受。当代大学生是国家顶梁柱，他们的眼观，心态往往透示着一种新时代的追求。饮食在致可划分为四类：

一类是甜食(如糖醋里脊);

一类是酸食(如泡菜);

一类是辣食(如辣子鸡丁);

一类是普通菜食

C、竞争状况

由于市场竞争机制的引入，饮食市场的竞争也愈演愈烈，目前，饮食市场已基本被分割完毕，各种类型的食品诸如牛毛，占据市场，它们之间争夺市场的斗争激烈，造成其它品牌打入的困难。

**我的美容企业想法范文 第十四篇**

今天学了一些销售和经理以及妇科方面的知识。销售：要想成为一个销售高手必须是一个知行合一的人。我们要通过语言文字、语气语调语速来进行与顾客的销售。每个人在销售过程中都会过多的自我设限，认为自己不可能、不方便、不好、害怕等。就因为这些自我设限才会让自己内心的担心、害怕更加犹豫。到底我要不要？行不行？通过今天的销售课程，让我知道要想成为一个成功的、优秀的销售人员必须要突破自己，成功的突破自己就是面临成功的第一步。

如果我想卖一样东西给一个顾客，我必须先了解他需要的是什么。然后才让他接受他向我推荐的这个产品。今天在鳄鱼爬的时候，开始觉得很新鲜、好玩，看着别人一个个的往门口爬的时候，我才发现，我也要突破自己，找地方的时候让我觉得我比别人慢了。下一次我一定要快速的，要做第一个成功者。

**我的美容企业想法范文 第十五篇**

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。

20\_\_年即将过去了，在这一年里，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。这一年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

虽然每天的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来20\_\_年的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!

**我的美容企业想法范文 第十六篇**

第一步：进行留客方案设计与留客接待训练，因为很多店在是在没有基本功的情况下就开始拓客的，就算拓客活动再好，你也留不住，所以，拓客就变成了无效，因为拓客只是过程，留客才是我们的目标，我的经验是：

1、新客的首张卡设计需要将女性购买决策时的4大心理“从众”、“占便宜”、“贪婪”、“猜忌”都考虑进去;

2、留客的工作标准训练，“标准接待礼仪”、“护理标准流程与手法”、“销售的标准话术”考核合格。

第二步：进行商圈拓客体验卡的销售，价格50左右比较合适，太低占便宜的多，太高没什么人买，销售拓客卡，对于美容师自身素质与心态是个提升的过程，通常在7天都能够销售出大于100张卡，而且，让美容师懂得珍惜自己的顾客，凡经历过我们久和咨询公司培训过的美容师，基本上都没有销售拓客卡的恐惧心理，而且非常的敬业。美容院集中\_过后，建立一个月末\_制度，只要你是当月业绩最差、顾客量最低的美容师，下个月就接受20张的任务，这样一来，美容院每月都会有新客进店的。

第三步：建立顾客预约制度，将顾客到店率计入店长、美容师绩效工资，按每月会员60%的人数(不是人次)、三个月到店80%进行考核，不达标就处罚，达标进行精神与物质奖励。如果顾客不到店，你有再多的会籍资料也是无效的，而且大量的卡余额无法消耗，变成一直是负债经营，有一天顾客统一退卡店就完了。

第四步：顾客防流失系统的运用，每个美容院都会有这样、那样的原因让一些顾客流失掉，我们是无法阻止的，但是我们可以减少因我们自身原因造成的顾客流失，三个月进行一次顾客盘点，发现三个月没来店的顾客，就启动流失管理系统，把顾客的流失率降低到9%以下。

第五步：建立商圈联盟，寻找不少于6家同级别不同类型的服务性店家，建立一个联盟，把6家店铺的顾客资源整合起来，实行共享，并统一出一张拓客卡，同时为6家商户进行拓客，提高资源的利用率，增加每个店家的促销力度，将其他同类竞争对手排挤出去，实现商圈效益的最大化，这个商圈卡最好是有一家银行同时参与，会提高购卡成员的层次，并且可以将银行整合到这个拓客体系中。

第六步：美容院的绩效训练，绩效训练不是考核，而是训练员工从事物的本质出发思考问题，找到问题的关键，从而对出现的问题进行有效的解决，提高店面的拓客、留客、养客、升舱整个体系的应用。建立了这个拓客营销系统后，就会变成：新客不断、老客不失、大客常来的良性循环。

以上6步就是为了美容院的拓客形成良性循环，而且美容师的职能素养提高了，才会懂得珍惜顾客，才会从心里真正关心顾客，这样顾客才会留在店里成为店里的忠实会员。现在很多美容院的拓客都很盲目，为了达到一定的效果，请您从怎样找准拓客目标、哪些竞争对手拥有您的拓客目标，怎样拥有这些目标客户三方面来谈谈如何成功拓客先抛出三个问题给大家思考!

1、您想拥有什么样的顾客。

2、您想拥有的顾客她们在哪里?

3、我要怎样做才可以得到她们?

这上面3个问题，不同的回答，就会有不同的结果，因为她的思路决定了行动的方向，行动最终成为结果!

A、如果您回答的是：我的顾客就在这个小区里。那么就可以通过我说的商圈拓客的销售得到这些顾客，只要这些顾客购买了您的拓客卡那么她一定回到您店里体验，如果您店里拥有我说的第一个步骤的能力，她最终就会成为您的顾客。北京凤仪轩、美丽功课、容生堂等都通过我们提供的“员工户外拓客训练”后进行商圈周围的拓客卡销售获得了不同数量的顾客，比如：凤仪轩金港店7天销售101张卡，当月新客业绩30多万。

B、如果您说的我的顾客都躺在别家美容院的床上，那么也就是说，您要从竞争对手那里去争取它的顾客到您店里体验并成为您的顾客，目标准确了，就得制定行动方针。

这些顾客除了去别人的美容院她们还会去哪里银行、宠物店、奢侈品护理店、幼儿园等，既然可以在美容院以外的场所找到她们，那么您就该去那些场所去发展您的客源。只要您找到那里的负责人，制定好双赢的合作方案，使对方愿意与您合作，那么就成功建立了合作关系，下面就是如果设计具有诱惑的促销礼品，让顾客看到后不得不想拥有这个礼品，从而来到您的美容院接受体验，并通过有效的留客方案而让她成为您的顾客。

**我的美容企业想法范文 第十七篇**

今天很高兴来到XX精英集训营来学习，不但认识了很多新朋友和老师，同时也从她们学习到了很多。同时再一次感觉到自己对美容知识了解不够多，知道的东西太少了。

从今天最简单的喊口号这个活动，就再一次让我深深的认识到：

1，团队精神，团队力量。美容院就是一个家，我们就是家庭成员。美容师在工作中团结一心，互相帮助，有默契共同把美容院业绩提升起来，美容院业绩好了，我们大家也跟着会好。

2，领导人的作用，一个美容院必须要有一个领导者，美容师必须坚信、支持领导人的决策，服从指挥。可以有自己的想法，共同讨论再找出一条合理的解决方法，事情才可以有条理的实施完成。就如美容院做活动一样，一般都要先有个活动方案，集众人智慧，共同讨论最终才找出可行的活动方案，再听从安排一起把活动做好。

3，知道自己的责任，认识自己的不足，从别人的身上学习她们的长处，不要因为个人原因而影响到团队，拉了整个团队的后退。努力找出原因，改正不足之处。另外今晚潘老师讲的十二经络，让我感觉到，经络学还是我弱势，一说到经络总能让我一个头二个大。以后我要多看看经络方面的书籍，多多学习，努力把知识用到实际中去，让业绩不断提升，充分体现自己的价值！

**我的美容企业想法范文 第十八篇**

一、活动申请条件

\_\_签约加盟店。至少8个床位，6个以上美容师。美容院有效占地面积至少\_\_\_平方米。主销\_\_产品(新开店)或者\_\_产品销量至少占美容院整体产品销量的60%以上。连续三个月经营\_\_月度回款额超过\_万元(折扣价)。美容院店长必须是\_\_的学员或者通过\_\_基本素质测评考核。申请通过后，须在10天内提货\_万元，用以活动备货(折扣价)。

二、活动流程

由\_\_加盟店填写“\_\_终端顾客培训申请表”，经驻店美导审查，区域经理审核，报公司经理审批，交公司备案。公司给通过审核的美容院提供“\_\_终端顾客培训策划方案”，美容院接到方案后，可着手前期的准备工作。通过审批的美容院10天内填写“\_\_进货单”给内务部，财务部收到货款后，通知仓库发货，售后部立即派专人负责本次终端联谊会的指导和跟进。

三、联谊会套餐

分高、中、低等不同级别的消费卡。其中以一至二款卡种为主打，其他卡作为陪衬。卡种应围绕\_\_品牌主销品种、消费者心理趋向和美容院客户特点进行设计。联谊会上可提供一个免费身体护理卡，通过一次免费身体美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者入店。争取通过1-2次的身体美容机会把潜在消费者变为开卡消费者。

首先是把潜在消费者变为开卡消费者。并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消费者。消费者是一个个有思想、有主见的人，我们只有设身处地为其着想，才有可能使消费者成为我们的客户。不管她买的是什麽卡种，只要她愿意经常到我们美容院里来做美容，那么，总会有一天，她会成为我们最优质客户的一分子。

四、联谊会促销

促销方案要丰富多样，具有可选择性、类比性和时效性。促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。具体促销方案由\_\_公司和\_\_美容联合统一制作。

五、联谊会邀约书的设计

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛，没有好的邀约书，就激不起客户莅临会场的欲望，也就是说，邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

邀约书的设计：信封上面应有“仅供女性拆阅”字样。信文不超过1页，500字;文风婉约、简洁，观点鲜明、质朴。

**我的美容企业想法范文 第十九篇**

>一、 项目和公司简介

项目各称：xx县xx 项目地址：xx县xx项目类型：服务业 主要经营范围：美发剪发美容服务及美容美发产品销售 xx县艺剪坊xx，20xx年xx月xx日办理好所有执照，是一家从事美发，剪发、美容服务及美容美发产品销售一体的小型企业，企业地处xx县县城人口流动大正中心地带，本企业设施齐全，价格实在，卫生条件好，技术专业，服务热情周到。

>二、 服务介绍

主要经营范围：美发剪发美容美容服务

兼营：美容美发产品销售

本店聘讲了从事15年多美发行业的专业美发师傅，本人是从来了美容行业5年多美容行业的专业美容顾问，本企业设施齐全，并引进了潮彩、圣薇娜专业大品牌美发产品，有我们专业的服务及优质的产品，来到本企业美丽将定格在你头上！

>三、 市场分析

1， 目前xx的消费水平同xx同一水平线上，而美容 美发的市场更加不言而喻。

2， 由于xx人口少，而大多数年轻人外出务工，而在本地工作的人也喜欢到xx消费。

3， 由于这行一直来利润可观，而目前炎陵中大型的美发店 业都红红火火，我们企业又位于东山这边，这边目前还没有中大型美发店。

4， 由于许多人看好此行业的前景，新的美发店如雨后春笋 不断出现，竟争也日趋激烈，形势逼人。

>四、 市场营销方案

1 、美发，剪发、美容服务。

2、美容美发产品销售。

3、地址：xx县xx东xx。

4、促销方式：广告、熟人介绍、客人口碑相传、定期推出各种促销活动。

>五、经营模式

1、剪发经模式

冲洗头发→剪发→冲洗头发→吹干头发→收银→欢送客人

2、染、烫头发经营模式 冲洗头发→剪发型→上定型→加温→冲洗头发→吹干头发→ 收银→欢送客人

>六、企业管理方案

制定了人员管理制度、财务管理制度、消防管理制度、卫生安全与采购制度、顾客遗失物品保管制度。

>七、创业团队

企业人员分工 组织形式：个体工商户

总经理 兼财务 ： 做计划，定目标、监督、协调好内外关系，出纳、记账、收款、管理现金

店长兼 美发师： 管理整店人及物、剪发、染烫发 业务能力强、技术高、做事认真细心、责任心强。

美发师： 剪发、染烫发 技术好、认真细心、责任心强。

美发助理： 洗发、染烫发时助理 认真、耐心、做 事利落、形象好

美发助理： 洗发、染烫发时助理 认真、耐心、责 任心

美发助理 ：洗发、染烫发时助理 认真、耐心、服 务态度好。

>八、投资效益可行性分析

理发美发行业是一个一次性投入大，物品折旧率高、需要技术水平高服务态好的行业，一般第四年须进行一次物品大更新和室内装修、翻新升级，因此要按四年计划，充分估计好市场，做好成本预算和风险控制，力争前二年回本，后二年赢利且积累下对企业改造升级所需的资金。

>九、融资方案与回报

自有资金，独立承担企业风险与管理，目前欲再完善、升级设施及装修，做大做强，预算需款20万，迫切希望能获得政府的小额贷款支持，以目前的良好经营状况预测，到期一定能按时还款。

>十、 企业风险与防范

1、 风险 ：产品质量安全、卫生安全、偷盗等。

2、 防范措施：搞好卫生安全防范措施，严格把好产品购买 质量关，安装电子摄像头，搞好门窗防盗措施，告诫员 时时保持警惕之心。

>十一、企业发展表述

炎陵县处于高消费的县城，而理发美发美容对于每个人来说是一生的追求，我们的企业现在已经有了一定的客户管础和管理经验，已有了较稳定的优良团队，只要好好把握机，认真、热情、诚信待客户，精心经营，完善升级设施，不断提升经营管理水平，炎陵县艺剪坊美容美发沙龙一定会不断发展壮大的。

**我的美容企业想法范文 第二十篇**

拒绝非法医学美容承诺书

为维护医疗秩序，规范全县医疗美容服务市场，严厉打击非法医疗美容行为，确保广大顾客安全与健康，本单位郑重承诺：

1、严格遵守《公共场所卫生管理条例》、《美容美发场所卫生规范》等法律法规，严格执行美容美发服务行业规范，牢固树立诚信经营的理念，保证合法经营;

2、本单位为生活美容机构，不具备开展医疗美容的资质和条件，绝不开展以下医学美容项目：

(1)绝不开展割双眼皮、纹眉、唇珠美容、穿耳孔、脂肪抽吸等美容外科项目;

(2)绝不开展牙齿漂白、牙齿形态修整等美容牙科项目;

(3)绝不开展光疗治疗痤疮、色斑及调节肤质、药浴(含熏蒸)等针对皮损或缺陷的无创治疗和粉刺挤压、除皱、脱毛等有创治疗的美容皮肤科项目;

(4)绝不开展中药内服、外治、针灸、中医推拿、等美容中医科项目。如中药湿敷、浸浴、足浴、外用、针灸、艾灸、拔罐等中医药美容项目; (5)绝不开展穴位埋线疗法术、刮痧疗法术等其他中医美容技术。

3、绝不发布涉及医疗美容项目的广告宣传。

本单位向顾客郑重承诺，欢迎社会监督。如发现违规行为，请您立即向县卫生局及卫生局卫生监督所举报。举报电话：

承诺单位：

承诺人：

日 期：

**我的美容企业想法范文 第二十一篇**

每年的光棍节都是各大化妆品品牌争相上演促销大战的时候。特别是淘宝推出之后，几乎每年电商都会用全新的记录证明的商机。光棍节除了在美容行业的日化线里贡献良多，专业线同样不能错过这个商机。下面我们一起来看看美容院活动方案的推荐。

活动时间：

20\_年11月1日

活动地点：

美容院各大直营店

活动对象：

所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

活动内容：

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

**我的美容企业想法范文 第二十二篇**

一、活动时间

20\_\_年\_月\_日。

二、活动地点

美容院各大直营店。

三、活动对象

所有的新老单身女性顾客。

四、活动目的

恰逢“大小\_\_\_”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“\_\_\_”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

五、活动宣传

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

六、活动内容

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到\_\_\_元者，可以直接享受折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤试用装一份。

七、注意事项

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

**我的美容企业想法范文 第二十三篇**

我今年6月从XXX大学毕业，所学专业为美容专业，但是本人对色彩及化妆有强烈的领悟力和学习力，在大学就读期间不断参与美容以及彩妆方面的实践工作，曾于201X至201X年从事XXX品牌的彩妆顾问工作;于201X年至201X年兼职于XXX，从事化妆工作，大量的学习实践更加坚定了我从事化妆事业的信心和决心。今年X月至X月期间我在XXX美容化妆学校进修“化妆造型设计”课程，在校期间成绩优秀。

不久前我在某时尚论坛上发起了一则关于巨美品牌知名度和美誉度的简单民众调查，在参与调查的50名各类人士中，听说过XXX品牌化妆品的有41人，听说并使用过XXX旗下化妆品牌的有29人，我认为如何使12名听说却没有使用过XXX品牌化妆品的潜在消费者成为公司真正的顾客是作为XXX每一分子的职业追求所在，作为美容师我愿意为此付出努力，希望XXX公司的HR能够给我一次不断学习进步的机会，在与XXX共同成长的过程中实现自我价值!

**我的美容企业想法范文 第二十四篇**

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等;

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等;

美容院销售技巧：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。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(3)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。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

**我的美容企业想法范文 第二十五篇**

又是一个新的学期的开始，新的学期标志着新鲜的血液将再一次注入我们这个年轻的团队，沐浴着百年校庆的气息，我们将带领我们这支年轻的队伍风雨兼程，做好一学期中该做好的事情，用满腔的热情去做好每一件事，用饱满的精气神去迎接每一份挑战，我相信，只要我们共同努力，那么，我们就一定能够把我们的工作做得更好，去更好的服务与大家!下面是我们组织部的这一学期的工作计划。

>一、增强内部交流

想要做好工作，首先要从自身做起。所以，在今后的工作过程中，要不断的进行学生会内部人员交流，培养彼此之间的默契程度。另一方面，由于新一届成员在学生会工作时间较短，工作中还存在很多不足，这需要我们去讨论，去修正。所以我们计划经常不定期的召开部门内部会议。与此同时，我们还要加强与学工组各位指导教师的交流，加强与学生会主席团及各兄弟部门之间的交流，并且还要努力增强与各班级班干部的联系，与大家一起共同做好我们的学生管理及各项活动的组织工作。

>二、 加强系部之间的联系

组织部是一个与各团支部联系非常紧密的部门，因此我们在工作计划确定后，于十月中旬组织各班级分管班委(班长、团支书、组织委员)召开会议。会上我们将认真传达学校和院团总支的指导思想，将计划发到各团支部，听取各团支部班委的意见。由于有些班级的班委人员结构在新学期有所调整，因此我们会重新制作各团支部分管负责人员通讯录，以便今后工作能够顺利进行。通过本次会议我们可以对各团支部有一个初步的认识，可以进行一个初次的交流，在本学期，我们还将不定期的召开学生会部长级会议，相互了解各自工作情况，交流工作经验。此外，我们会设立固定的联系平台，以便大家随时交流，并借此收集反馈信息，不断改进我们的工作。

>三、工作安排

总结上学期我系组织部工作的经验和不足，本学期我们将加大对台账工作的监督强度，在台账填写方面，组织部将召开例会对台账细则认真学习和讲解，并安排时间进行统一填写，从而可以做到有问题及时反馈、及时解决。

例会安排：两星期召开一次例会，要求：例会每次大一、大二团支书、组织委、宣传委与会，组织部干事与会，如有特殊情况不能与会者请走请假流程。

在开展活动方面，我们主要是跟随本系团总支学生会的步调组织各支部开展活动，同时积极配合院组织部开展各向活动。为方便上述工作的开展以及工作中出现的问题及时得到反馈，我们决定每两周召开一次例会(具体时间根据各支部课程情况另行安排)。

以下为各月份基本活动安排

A、招新工作(时间由本系团总支学生会统一安排)

随着大一新生的到来我们一年一度的招新工作又要开始了，在招新工作中我们将根据本系招新的具体工作流程制定工作计划、择人标准，招收符合在我们组织部工作的人才。

B、召开第一次系级各支部会议，传达有关庆国庆活动的文件精神，希望各个支部，尤其是大一新支部能够积极的参与到这次庆祝祖国六十华诞的活动中去，六十年为天干、地支的一个轮回，“六十”在中国的传统思想中占有重要地位，因此在祖国母亲六十华诞来临之际，我们将结合中国传统文化做一系列的活动，为祖国母亲“六十大寿”献上一份寿礼。首先，以建国以来的这六十年走过的风风雨雨为线索做一“巨型”展板，主要展出这六十年来我国在各个领域取得的一些成就;二，播放往年国庆阅兵的影视资料，增强大家的民族荣誉感和自尊心。当然，在此，我们也希望我们的大二有经验的支部能够带领我们这些年轻的支部去参加这次庆典活动，让这次活动能够取得圆满成功。

C、新、老团干部见面交流会

考虑到大二某些支部团干部换届、大一各支部团干部刚刚进入大学对自己职责认识不是很清楚，在开展活动方面没有经验，召开一次新老团干部见面交流会，对象主要为大一、大二团干部以及曾经任团干部的同学。会议中，我们将明确各团干部在支部中的职责以及注意事项，老的团干部想新一届团干部讲述自己的经验等。

A、切实组织落实好百年校庆的相关庆祝活动，让每个支部都能融入到其中来。

B、做好第一批推优入党的共青团员的中级党员开课仪式的动员大会，希望他们作为第一批入党积极能够去上好课，用积极的行动去做一名合格的中级党员。

C、做好团支部主要骨干成员的关于院团总支学生会组织的团学骨干的团干培训的思想工作。

D、各系团支书见面交流会

为沟通各系之间的感情，加强各系之间的合作，方便以后一些活动的开展，我们决定举行一次“各系团支书见面交流会”，

让大家彼此之间相互认识，相互了解，为日后相互合作打下基础。

十一月

A、督促各个支部及时的做好台帐的整理工作，系团总支学生会组织部会不时抽查各个支部的台帐，并统一的组织填写写、修改工作，为评优工作做好基础。

B、下达院团总支学生会有关党团知识竞赛的相关文件精神，各个支部要积极筹备本次竞赛，系组织部会统一命题进行筛选工作，把优秀的成员抽选出来作为参赛对象。

十二月

A、传统的学习月，在这个月里我们希望我们建工系的支部成员能够以身作则融入到紧张的复习工作中去，各个支部可以以学习月为契机做一个相关学习月的宣传工作，提醒大家埋下头来好好复习，准备迎考

B、参加好党团知识竞赛。

>四、全力协助其他部门

在认真完成本部门工作的同时，主动了解其他部门的需要，并及时给予协助，积极配合他们工作，力争做到真诚，切实的服务于团总支学生会。我部将努力配合各兄弟部门在组织的各项活动中做好组织协调及考勤等各项工作，服务于老师，服务于同学，与大家共同努力，让我们第四届团总支学生会发展得更好，为我院建设贡献力量。

>组织部

1、组织学习和贯彻院、系团委有关文件精神，与建筑与安全工程系学生工作办公室保持密切联系，及时向有关部门反馈广大团员的意见、建议和要求。

2、团组织生活管理、督促各班团支部抓好团组织生活纪律，纠正不良风气，并按照建筑与安全工程系团委要求定期调查各班团组织生活情况。

3、党校管理，每学期组织一次系党校理论培训班，规范党校学习纪律，并推荐优秀学员进入学校党校学习。

4、团员推优。严格按照校团委和建筑与安全工程系团委的文件精神，规范团员推优制度，确保做好团员推优工作和学生党员发展工作。

5、筹划与安排各类活动。如：青年志愿者活动等等。

6、召开组织部会议，计划与总结组织部工作。

7、奖励与惩罚。对学习上、纪律上表现突出的团支部和团员给予奖励;对违反组织部管理制度的团支部和团员予以处罚。

8、协调配合其他部门的工作。

>干事的例行工作

1、 准时参加系学生会组织的各个会议，理解会议精神。

2、 在月底，对部门所搞的活动作小结，提出可取之处及不足之处，做好记录，便于以后工作的有效进行。

3、 每月做好自己负责的工作，做好相应的记录，并与部长保持及时的沟通。对于在开展工作时所遇到的问题做好相应记录，并及时向部长反应。

4、 对于每次大型活动，配合好部长做好各项前期策划，中间参与以及后期的总结工作，完成相应的计划，宣传海报，小结，通讯稿等材料的收集制作工作并且及时归档，做好保存工作。

5、 要做到走进同学，了解他们的所需，给部门的活动提出建设性的意见。

6、 与部长保持密切的联系，以提高本部门在各方面的工作效率和工作质量。

学生会关于内部人员早点名规章与处罚制度

1、学生会人员早点名一周两次未到、一个月累积三次未到的同学给予通报批评处分。(1、一个星期两次未到的给予学生会内部警告处分。2、一个月累积三次未到的给予严重警告处分。3、如再次触犯第一条则暂停其学生会工作。4、如再次触犯第二条则明文开除出学生会。)

2、学生会人员如出现“替点”、被“替点”情况直接将其开除出学生会，并给予通报批评或以上纪律处分。

3、学生会人员如带头扰乱点名现场纪律，出现辱骂、甚至出手伤害其他早点名工作人员的情况，直接将其开除出学生会，并严格按照学生违纪处分条例给予相应纪律处分。

4、点名过程中，值日部门部长如对纪检部早点名事项安排有意见可直接找纪检部部长或副部进行反映，如出现找纪检部干事进行理论导致点名现场纪律出现混乱的情况，纪检部当日负责人将情况直接反映至主席团处，由主席团视情况进行处理。

>学生会评优工作具体方法

(一)优秀部员评优

1、部长副部长打分占30%，具体(部长+副部+副部)/3\*30%。

2、纪检部早点名、晚自习、课堂、查夜打分占30%。

3、例会占20%。例会迟到扣5分，无故缺席扣10分。系、院举行的大型活动要求到场的，无故缺席一次扣10分。

4、日常检查占20%。课堂无故缺勤、无故夜不归宿者一次则取消学生会任何评优资格。晚自习无故缺勤一次扣20分，二次及以上者则取消学生会任何评优资格。

5、平时出现通报批评及以上处分者则取消学生会任何评优资格。

**我的美容企业想法范文 第二十六篇**

任老师自幼喜欢艺术，有着造美的天赋。99年从事美容事业，20\_年拜师于纹饰美容教父大卫埃先生。毕业后获得华南地区举办的中国美容化妆大赛纹绣组全能奖。后成立了自己的纹绣艺术传播机构。十余年的纹饰艺术生涯中，作品遍及省内外，跟北京，天津，济南，沈阳各大美容院都有合作。很多美容院将她的作品视为美容院的样板杰作。多年来任老师在纹绣美容的科学道路上不断探索、钻研精湛的技术深受顾客的衷心赞叹,还将此美丽的纹绣艺术传授给更多热爱此行业的学生。本人自幼喜欢艺术，有着造美的天赋。99年从事美容事业，20\_年拜师于纹饰美容教父大卫埃先生。毕业后获得华南地区举办的中国美容化妆大赛纹绣组全能奖。后成立了自己的纹绣艺术传播机构。

十余年的纹饰艺术生涯中，作品遍及省内外，跟北京，天津，济南，沈阳各大美容院都有合作。很多美容院将她的作品视为美容院的样板杰作。

多年来任老师在纹绣美容的科学道路上不断探索、钻研精湛的技术深受顾客的衷心赞叹,还将此美丽的纹绣艺术传授给更多热爱此行业的学生。

美容指导员简历20\_-12-02

美容总结怎么写 范文20\_-12-13

美容会议邀请函范文20\_-12-18

汽车美容求职信20\_-08-14

美容学徒工作总结范文20\_-05-07

美容顾问岗位职责20\_-04-29

美容店长年终工作总结20\_-09-02

美容老师个人简历20\_-08-07

美容养生经典语录20\_-09-03

**我的美容企业想法范文 第二十七篇**

美容院除了需要定期举行拓客活动扩充市场外，还需要有系统的留客方案。毕竟，费时费力费钱做活动，好不容易吸引顾客进店了，总不能白白浪费顾客资源。芳享锁客专家指出，美容院要懂得深层次挖掘顾客消费需求，与顾客建立良好的客商关系，提高顾客黏度和忠诚度，更需要注意自身形象、环境营造等七个细节。

美容项目，贴近定位与消费热点

不管你的美容院定位是做保养型产品还是功效性产品，是针对高端客户还是低端客户，或者相互交叉或者兼而有之，总之美容产品项目选择的大标准都是一样的：品质安全、稳定，证件批号要合法，包装要精美，价位要全面(以某一档次为主，兼顾其他消费档次)，套系要齐全，能满足顾客全方位的需求，与美容院整体定位相符合。另外，还需注意的就是，要与目标消费群体的消费热点贴近，要不然就是白白浪费商机。

美容环境，打造良好的享受氛围

什么是氛围氛围就是环境、服务态度、人气的总和，是使顾客对美容院产生归属感的有力武器。因此美容院要营造一个温馨、和谐、融洽的氛围，既要从大处着手，如美容院的整体色调布局、温度等，更要做好细节，如装饰品巧妙的摆放、配备风格适合的音乐、彻底打扫死角卫生等，让顾客感到在你的美容院非常舒服。

美容师的专业素质和形象

除了基本的专业能力外，美容师的综合素质也很重要。“素质”是一个比较抽象的词，具体表现在哪里呢即“6心2性”：诚心、恒心、信心、爱心、责任心、感恩之心;主动性和韧性。具备这“6心2性”的美容师，工作状态比较好，心态也很成熟，有亲和力。所以美容师要有意识地培养自己具备这“6心2性”，做一个高素质的，让顾客对自己“一见钟情”，死心踏地的美容师。

用荣誉和实力来证明专业

美容不单是一门技术，更是一门科学，事关“面子”问题，不专业如何能得到顾客的信任手法是敲门砖，皮肤知识和产品知识是保证，如果你的顾客到其他美容院体验后，感觉哪里的手法比你的美容院好，这个顾客就可能会流失。因此美容师资深的专业能力一定要过硬，一举一动都要体现出专业人士的风采。奖项和证书是专业的标志、荣誉的象征，非常有说服力。如果一个美容院里摆放着很多专业奖项及证书，那一定会增强美容院的留客能力。

培养会员，优先享受服务

美容院根据实际情况的不同，制定的会员制也不相同。使用较为普遍的会员制就是顾客一次性或限期内消费达到一定金额，就可以成为会员，享受会员待遇。比如在会员卡有效期内消费达到某档次后可得到赠品，或有限体验新产品和信服务，参加美容院举办的各种活动等。会员制有利于长期锁定顾客，提高顾客忠诚度，建立起良好的客情关系。利用公关塑造美容院形象

大家对“公关”这个词都不陌生，但具体什么是公共，美容院的公关怎么做，很多人却是一知半解。公关就是公共关系，是一项管理职能，它的目的是在一个组织和决定该组织成败的所有公众之间建立和维持相互受益的关系。其实公关无处不在，比如你的美容院有位老顾客开了一家干洗店，你可以以美容院的名义在她的店开业时给送几个花篮，捧捧场;你的顾客要结婚，也可以以美容院的名义送一份礼物，表示祝福。公关的核心就是塑造主题形象，感染影响客体，达到共鸣。

定期举办活动，加强客商联系

美容院可以定期举办活动来加强与顾客的联系，让顾客感到你的美容院是她的另外一个家。如终端联谊会、知识讲座与促销活动是完全不同的两个概念，前者是通过系统完整的活动带动销售，像各种终端会议等;后者指具体的一项销售促进活动。

**我的美容企业想法范文 第二十八篇**

一、活动主题

大声告诉你心仪TA。

二、活动时间

20\_\_年\_月\_日。

三、活动对象

年龄在18—40岁左右的单身男女。

四、活动目的

既然\_\_\_，在美容院内不妨举办一个“\_\_\_联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

五、活动内容

(一)好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品，将化妆品赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

(二)幸福触手可及

在\_\_\_活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将\_\_\_促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

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！