# 养生加盟合同范本(热门3篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2023-12-18

*养生加盟合同范本1>一、项目简介1、项目名称：XX中医养生馆2、项目规模：选址在新城区内，200—300平方米左右的商铺，交通流畅，停车方便，周边商业氛围的环境规模。3、项目背景：随着人们收入水平的提高，人们追求健康长寿的愿望增强，加上生活...*

**养生加盟合同范本1**

>一、项目简介

1、项目名称：XX中医养生馆

2、项目规模：选址在新城区内，200—300平方米左右的商铺，交通流畅，停车方便，周边商业氛围的环境规模。

3、项目背景：随着人们收入水平的提高，人们追求健康长寿的愿望增强，加上生活和工作的压力增大、环境的破坏导致的人们健康状况下降，使得人们对健康养生的需求逐年增加。而中医养生有“上工治未病”之说，上医————医未病之病，中医————医欲病之病，下医————医已病之病的理论基础;通过中医传统理疗、经络疏通、调解人体阴阳平衡为主、以治未病为目的打造出\*\*具有中医特色的养生馆。而\*\*目前还没有一家专业技术性强的养生馆，以及\*\*旅游客流的需求，足以开展第一家具有特色的中医养生馆，抢占先机，独占鳌头。

4、经营理念：中医特色养生馆通过独特的推拿、艾灸、药浴、熏蒸、养生茶、药酒等养生项目的服务，达到全方位、针对性、见效快、纯自然疗法的亚健康调理项目，以满足人们养生保健需求，突出专业性、品牌性、规模性的特色养生馆。

>二、中医养生项目

1、推拿、按摩、针灸;

2、悬灸、艾灸、拔罐、刮痧;

3、药浴、熏蒸、足浴;

4、养生茶、保健品;

5、药油、药酒;

6、女士美容美体减肥;

7、中医体质辩证、体检、咨询。

>三、中医养生馆营销

1、市场细分：

a)三十岁以上的老板，白领，政府人士，银行工作人员等。

b)25—55岁的女性，有中等以上的收入。

c)追求健康自然的中医养生人群、老年人。

d)颈肩腰腿痛、骨质增生等亚健康人群。

2、市场定位

中医特色养生馆—用中端的价格，高端的服务，专业化的水平为客人服务，设计成金字塔赢利模式。也就是说，在赢利模式设计时，要组合不同的产品和服务，主要分为两部分：

一部分是没有特色普遍性的项目，它们作为利润的金字塔底部分，这些服务大多是微利或不赢利的，比如足浴，推拿是很多养生馆都有的，也是一般人都能消费的，那么这部分价格就不能定的很高了，普通大众都能接受，而且比医疗机构价格又实惠，又能享受到好的环境。

另一部分则是非常有特色和竞争力的项目，比如药浴熏蒸、艾灸、养生茶、药酒等这部分产品或服务有中医特色，客户对它们的认知利益应该要非常高才可以，它们作为金字塔顶，可以销售价很高，这样利润就有了。

总的.说来，“金字塔”赢利模式，就是既要有“暴利”的产品又要有微利的产品，既要有高端客户，又兼顾中低端客户，组合起来，分别对待，才能达到养生馆综合赢利。

3、环境定位

a)整体风格：室内精装修古朴优雅不失时尚，创造视觉、心境上最佳享受。洋溢渲染中国风情(中医是中国的国粹，适当采用中国风可以给人舒适安宁的感觉，跟养生的主题很贴合)的风格。(围绕中国古典风格，统一服装(服务员服装可以采用中国风，比如旗袍、唐装、中山装等)宣传单，服务项目名称等诸多方面加以充分烘托)

b)养生馆环境促销：作为环境促销，主要为内外部环境。外部环境能吸引顾客进店标题醒目容易记住，体现中医风格健康的元素;内部环境能刺激顾客消费，并成功挽留顾客。以古典、节奏缓慢的轻音乐为主，使顾客感到放松，舒适，点上植物精油，让养生馆弥漫着一股醉人的花草香气。

4、促销方式

1)广告促销

互联网促销：通过写软文，新闻稿等形式在本地论坛、贴吧，微博推广本店及服务，建立知名度。辅助群发邮件(使用QQ邮件，因为QQ使用人群，人员广)进行宣传。条件要是允许的话，建立自己的养生馆网站，发布各种信息，帮助顾客网上答疑。

2)人员上门推广

因为您的客户群主要是一些机关工作人员白领及老板。所以除了广告营销之外一定要配合人员营销。建立客户群关系。对于机关单位可以去跟单位商量能不能以福利卡的形式买的消费卡。所以要是这个渠道销售最主要，主要通过关系客户，达到网状式营销

3)常规促销

充分产品销售有利时机：新产品上市促销、流行项目推广时期，进行会员发展及优惠抵价券的派发。重要节日促销：元旦、春节、妇女节、母亲节、教师节、中秋节及周年庆典。在这些节日举行优惠活动，发展会员及优惠抵价券的派发。

4)专业促销

经常开展一个中医养生免费学堂，一星期开展两次或者一次，地点放在自己的店里，邀请老板，领导，白领人士、亚健康过来学习养生健康知识。发展自己的客户。一传十，十传百，学员会越来越多。效果会更好。

>四、管理制度

要想做到长期发展，以及长期留住客户赢的好的口碑。跟我们的内部管理是分不开的。甚至可以说，内部管理就是我们的生命线。因此，需建立经营管理制度，达到更好的经济效益。

1、日常管理制度、考勤制度

2、奖励制度、卫生制度

3、工作流程制度、行为礼仪制度

4、专业操作规则、专业服务用语

5、会议制度、培训制度

6、人事管理、财务制度

>五、投资计划

本项目总投资计划 万元，通过1年时间形成规模和口碑，2年时间达到赢利，3—4年时间收回成本。

(一)投资规模

1、面积：200—300平方米左右

2、布局： 前台导诊厅1间

中医专业咨询室、接待室1间

专业养生室：(2人间)5间、(4人间)2间、豪华单人间2间，熏蒸药浴室2间。

休闲茶室和产品陈列区1间

女子专业区2间。

3、人员：

总负责人：1人

专业养生技师：5—8人

前台收费行政后期： 2人

(二)投资成本

1、房屋室内精装修：10 万元

2、购置养生设施设备、家具家电：6万元

3、广告宣传、开业庆典、公关促销：3万元

4、房屋租金：3—5万元/年

5、人员工资：平均每人3000元/月

6、养生医用耗材、员工服装、办公用品、水电网络等 2万月/元。

(三)效益分析

分三期：

1、建馆开始营业后，第一期为投入期。需投入广告、宣传，让需要中医保健养生的朋友对我们的特色中医养生馆有一个认知过程，时间为一年。

2、第二期为无回报期，此期开始有会员加入。各馆室开始正常运行，但收入与支出最好也只能收支平衡，此期为一年。

3、第三期为会员稳定期、回报期。此期各会员稳定，并不断有新的会员加入，散客户也会源源不断;养生馆的效益开始大幅度的上升。第四年以后的每年会以30—40%效益利润的增加。

具体数字会与建馆投入的资金、场地、设施成正比，在此未祥列出。

>六、项目总结

中医医学是祖国的宝藏，中医文化深入人心，中医养生效果在人们脑海根深蒂固，中医技术的实用性、专业性得到社会的认可，尤其是她的自然环保、无创伤性、无药物副作用体现出神秘性效果。我们利用名校、名医的名人效果，通过专业性、技术性为需要和懂得养生的人士提高优质的服务，达到养生馆的赢利，再结合\*\*旅游资源的客流，为我们的养生服务提供丰富客源。技术传品牌、管理出效益，\*\*中医特色养生馆项目切实可行。

**养生加盟合同范本2**

1、执行上、下班签名制度，着工装签名

2、 工作时间须束发，穿着工作服，整齐清洁，佩带工作牌，擦口红，刘海不得长过眉毛，不能留长指甲，做照顾护士时戴口罩，上班时间不能在手上佩带首饰。

3、 努力培养以及提高专业接待素质，按划定礼仪礼貌用语，微笑、亲切接待主顾，主动问候主顾，接待厅内见到主顾须起立，主动为主顾开门。为客人换鞋、铺被褥，迎三送七，送客人出门不能少于三步。不能在上班时间把个人消极情绪带入店内，影响同事以及主顾。

4 尊敬主顾。虚心听从意见以及建议，并按情况及时包馈给店长或经理，不管如何不准与主顾发生争吵。

5、 美容师之间互相尊敬、体贴以及照顾，礼貌用语，严禁在业务场院所内讲脏话，争吵、打闹、发性情，摔物品等言行。

6、 服务工作摆设，工作踊跃主动，主动接洽及预约主顾，工作不拈轻怕重，挑三俭四，自发服务工作摆设。不经店长或经理赞成，不能随意调斑，以及擅自摆设工作或休息。

7、 不能在店内从事工功课务无关的事情。

8、 给主顾作照顾护士时，沟通主顾应轻声细语，美容师之间不容许彼此开打趣作乐，喧哗、议论事情。不管上、下班时间，均不能躺在美容床或伏在工作台上休息、睡觉(特殊情况须请示店长赞成)

9、 自发维护慧雅的形象、声誉，踊跃提供有帮助于慧雅发展的体式格局方法。不准在店内议论他人长短或与主顾议论慧雅内部长短。

10、 节约用水用电，杜绝浪费行为。做照顾护士不准偷工减料或铺张浪费。

11、 严酷执行卫生清洁制度。

12、 上班时间手机闭或调到震动档，给主顾做照顾护士时不准接私人电话。

13、 当班时间必须按划定填定各类生产进度报表。

14、 不能利用上班时间从事个人照顾护士，从事个人骇顾护士按有关划定现金结算帐目。美容师个人采办产品仅供本人使用，严禁利用职务之便损害慧雅的利益。

15、 正规合理的使用美容仪器，爱护慧雅设备，产品根据需要放入冰箱低温生存。

16、 严酷保密主顾资料。未经(店长)赞成，不准擅自借用店内资料、物品，不准对外走漏慧雅内技能、管理资料想到具体经营数据。

17、 (店长)对属下美容师有绝对带领权以及管理权，美容师必须服从摆设。

1八、 工作时间不得打私人电话，不得吃零食、抽烟、渴酒、高声喧哗、追逐、打闹、私会客人以及家人。

19、 不得向主顾索要小帐，或利用工作之便假公济私，谋取私利。

20、 每 上午 ∶00~ ∶00 例会( ∶00前不预约客人)，总以及员工须准时参加

21、 不能请霸主假，工休按店内轮休制执行。姑且事假须上班时间前请示店长批准;请假须真实反映情况;请假一天以上须书面声请批准，超过批准期限视为旷工。

22 、美容师每一个月有两次做美容待遇，除此之外，不得擅不佣人力用公用物品洁面、护肤等。违者视情节轻重赐与扣罚处置惩罚。

23 做到四轻：走路轻、措辞轻、取物轻、关门轻。除有必要先容项目或解释回答主顾需求外，美容室内要保持平静

**养生加盟合同范本3**

(1)顾客的档案管理，包括对对顾客基本资料的掌握，电话，职业，性格爱好，顾客的皮肤分析，建议使用产品，使用产品后的效果，顾客的反映和意见。

(2)员工日常行为规范的制定，“无规矩不成方圆”，要制定有一个约束员工行为规范的标准，以便更好的开展工作。包括了作息时间，卫生值日安排，员工的分工，责权的分明，奖罚的实施。对员工要进行人性化管理，美容师的年龄相对较小，而且文化素质和专业知识都需要完善，顾而要给它们提供一个学习发展的舞台，多跟员工进行交流沟通，随时掌握调整她们的心态，留住得力的美容师，她们掌握了好的专业技巧，对老顾客非常熟悉。

(3)员工的晨会，每周学习时间，总结报告等等都需要步步到位，养成一个爱学习，爱总结的好习惯。而且可以开展员工文娱活动，这样不仅可以提升综合素质，活跃员工的思维，展现它们的才能，而且能够集合大家的向心力。

(4)制定合理的会员管理制度，并且不要轻易破坏它。基本每个养生馆都有自己的会员管理制度，但是很多都是形同虚设，产品的折扣回馈都应该按照会员管理制度上的实行，不然也会使得顾客心理不平衡，而且在非活动期间扰乱了产品的市场价格。最终对养生馆不利。

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！