# 足浴店长年工作计划怎么写(必备14篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-03-28

*足浴店长年工作计划怎么写1足疗店长要具备哪些特性也许你是第一次进入这个行业，如何才能做好一位店长呢？我们从以下几个方面来看看。1、人事管理。我们说，人是最大的资本。没有人什么都做不好。这是重中之重。（1）：建立完整的人事档案。店长应对本店人...*

**足浴店长年工作计划怎么写1**

足疗店长要具备哪些特性

也许你是第一次进入这个行业，如何才能做好一位店长呢？我们从以下几个方面来看看。

1、人事管理。

我们说，人是最大的资本。没有人什么都做不好。这是重中之重。

（1）：建立完整的人事档案。店长应对本店人员的档案了如指掌，尊重每一个员工的信仰、生活习俗等。

（2）：做好员工培训工作。把员工培训作为一种福利待遇真正的落实到日常工作当中，教给员工工作技能、管理知识，提升员工的综合工作能力，提高他们在工作中的激情和士气。在平时的工作中，多关心员工，多跟员工沟通。

（3）：建立和谐的战斗团队。创建平台以促进员工相互之间的交流和沟通，从而减少员工相互之间的矛盾关系，达到和睦相处，亲如家人的效果。当我们的员工彼此之间有了友爱，像家人一般的彼此爱护和体谅对方，那么他们就会爱门店、爱企业。

2、团队建设。

个人再优秀，做出来的成绩也会是有限的，只有充分的开发了团队的力量，那么才能够做出更大、更优异的成绩。

（1）：建立核心骨干员工。在门店，树立以店长为管理核心，其他管理人员服从和配合店长的日常工作安排，齐心协力的完成门店的管理目标，店长则应该为其他被管理者创造一个舒适、开心的工作环境。

（2）：门店管理层的分工建设。门店设立管理人员与总部相关部门进行工作对接。各个管理人员负责自己所对接的工作，店长对各工作进行跟踪检查，保证工作完成的时效性和质量。

1 /

2（3）：制定工作目标。根据公司下达的任务指标，门店管理人员对各自负责的工作进行量化管理和目标管理。

3、会议管理

（1）：良好的个人综合素质。作为门店的领导者，要有抗压能力，其言行举止都可以左右门店一切员工的行为和状态，因此，店长每天应该保持饱满的工作激情。

（2）：良好的执行力。在门店管理中，很多时候员工并不在意我们到底说了什么，而是看我们到底做了什么。因此，作为店长，想要得到一个很有执行力的团队，那么自己首先要做到言必行、行必果，自身要有良好的执行能力，且能够积极、主动的去带动下属员工，才能够拥有一支有执行力的团队。

（3）：良好的心态。作为店长，应该具备良好的心态，具备超强的抗压能力，因为我们在日常工作中随时都有可能受到委屈，也随时都会面临着超强的工作压力，如果我们不具备良好的心态和超强的抗压能力，那么我们则难以完成工作任务。

（4）：注重细节。细节决定成败！管理的好坏，很多工作都是从细节下手。在平日营运中的一些细节工作，把每一件小事情都当做大事情来认真做，日积月累，成绩自然就会出来。

更多精彩内容就在《足疗店经营方略》

（5）：提高自身影响力。在日常管理中我们要注重自身影响力的提升，来影响门店一切员工的行为、态度和信念，达到“上下同欲”的管理效果，藉此提高门店的工作效率和保障稳定的人员。

（6）：抓基础，看效益。内功好不好，决定了你效益好不好。我们在重视基础建设的同时也要关注门店的经济，要懂得怎样开源节流，懂得如何开发我们的消费市场和维护消费市场。

2 / 2

**足浴店长年工作计划怎么写2**

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

**足浴店长年工作计划怎么写3**

足疗店经理工作总结

足疗是一种养生方式，足疗是近些年随着人们健康与保健意识的增强而出现的\_新词\_。今天给大家带来了足疗店经理工作总结，希望对大家有所帮助。

足疗店经理工作总结篇1

回首过去的20xx年，心里有不少的感慨，也有不少的酸楚。有哭有笑，有

酸有甜，这才是人生。20xxx年也是我在\*\*\*\*足浴的第三个年头，虽然有些坎坷，但工作还是要继续，那颗火热的心还在燃烧。\*\*\*\*足浴显然成为我生命中最重要的那一部分，它像一艘巨轮载着我在人生的航程里搏击风雨，锤炼自己。我相信终有一天我会乘着天足这艘巨轮到达成功的彼岸，迎接我生命最美的太阳。20xx年我在\*\*\*\*足浴的工作主要在\*\*路，由于工作的调动，七月份来到七一路任职店长。在这半年的时间里完全按照总部的各项指示方针开展工作，努力提高业绩，证明存在价值。通过认真的反思和总结，结合数据发现管理工作中存在的不足。以下是详细内容：

总营业收入：7914084元 21682元/天 总会存： 4408030元 12076元/天 总净增长： 57072元 156元/天 总客流： 30742个 84个/天 总种数： 38125个 104个/天 总点钟数： 5959个 16个/天 总加钟数： 1402个 4个/天 保健比例：56%

一.20xxx5年管理工作中存在的不足：

1.管理团队的纪律意识，目标意识不是太强：

作为自身来说，对自己的要求不是太严格太过放松，导致管理人员没有紧迫感，没有危机意识，没有最大限度的投入到工作中去，凡事尽力而为，并没有做到全力以赴。

2.管理人员的执行力太弱，日常管理制度执行不坚决： 反思管理工作效率一直没有提高?原因就是执行力不强，安排的没有做到第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的去执行。3.迎宾团队的纪律意识业务能力有很大的缺陷。

4.前厅的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

6.对后勤的管理，成本控制方面经验不足，有些地方没有第一时间有效的做出调整，导致成本流失。

二.20xx年\*\*路数据目标： 总营业收入：840万 70万/月 总会存： 720万 60万/月 总净增长： 36万 3万/月 总客流： 36000个3000个/月 总钟数： 43200个3600个/月 保健比例：60% 总利润：120万 四.20xx年\*\*路店管理目标： 1.各岗位人员配臵情况：

店长：1人 店助：1人 技师部主管兼培训老师：1人 前厅主管:1人

前厅督导：2人 行政：1人采购：1人 库管：1人 出纳：1人财务：1人 厨师：3人 搓澡工：1人 迎宾：6人 收银：4人 服务员：10人 保洁工：7人 技师:45人(目前38人，还需招聘6人)年主要管理工作:

(1)强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。(2)规范前厅的培训工作：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3)提高基层管理人员的管理能力： 管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。(4)技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。 3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5)把营销工作坚持贯彻执行好:

1、代金卷每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6)控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我的20xx年工作总结及20xx年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信20xx年\*\*路全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。

足疗店经理工作总结篇2

俗话说，居家七件事，柴米油盐酱醋茶。身为店长们亦是如此，开门迎宾客，不敢说十八般技艺样样精通，起码也得是熟悉全活儿，习得常识。好友L姐是足浴业资深高管，曾担任店长十余年，她告诉我，管理就是对门店现场的分寸拿捏，身临其境，抓主流，订规则，勤监督。特别是开早会，一日之计在于晨，马虎不得。说得兴起之时，L姐抖出了自己的管理秘笈：开好早会的\_一二三四五\_。

首先是要树立一个中心：

让员工感动、激动，心动才会冲动。形式为内容服务，万变不离其宗，有效激励，深入人心，业绩达成才是根本。\_以前总是不讲方式，机械布置工作，结果是上下两层皮，员工口服心不服，结果自然不尽人意。\_L姐心有悻悻地说。

其次确定两个基本点：

快乐的心情和灿烂的微笑。做事之前先解决心情，这就决定了早会现场不是一言堂和批斗会，相反早晨的心情应该是愉悦的，微笑就是生产力，正能量无处不在。\_特别是个性鲜明的90后新新人类，以人为本的企业文化氛围建立刻不容缓。\_L姐对此深有体会：\_从威严型领导到亲和型领导的转变，不换思想就换人。\_

然后是采取三明治法：

四两拨千斤，找到杠杆解。将欲取之，必先予之，管理工作同样如此。要学会赞美褒扬，针对性的行为描述，直指店员昨天的工作业绩;同时及时指正改进之处，更上一层楼，再就是要百尺竿头更进一步，鼓励式的提出今天努力的方向。\_这就是一种软着陆。\_L姐说，其实这正是当前管理的趋势，巧实力的精确体现。

第四是要强调安排四件事：

清洁、清扫、整理、整顿，日事日毕、日清日高。常规责任养成习惯，边际责任强调在先，临时安排讲求奉献，价值需求植入心间。\_对于店员来讲，我们要不断地让大家意识到工作的意义。从优秀到卓越的起初，都是枯燥和机械重复，但这对于个人的成长不无裨益。\_事实上，L姐就是这样的一个样人，高中毕业后进入足浴业，浮浮沉沉二十年，千淘万漉虽辛苦，淘尽黄沙始见金。

最后是早会过程中必须提及的\_五个一\_：

确立一个典型，一名优秀员工和经典实例，从描述行为到说明影响;进行一个宣贯，趁热打铁，揭示品质，以身垂范;发现一个问题，从重要和紧急两个维度衡量，提出问题并解决问题;发布一个通知，通报相关行业当下最新动态，并知晓全体，具体细节;总结一个点评，拿捏有度，恰如其分，针对改进。\_实际上，管理是必须做到标准化可复制，卓有成效是可以学会的。\_L姐说，\_尽管以上总结都是一些日常经验之谈，没有经过精细打磨，但却是极具实用性，自己熟悉，员工也容易接受。

管理 aquo;正文 足疗店长的六个角色 核心提示： 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会有的放矢，不走弯路。具体分为： 1、管理者。店长是店铺中首要的领导者，要负责处理店内一切大小事务，并对一些重大业务和事件(突发事件)做出决定，同时要组织店内各种营业活动，完成经营管理的目标。2、承担者。与权力对应的一定是责任，作为店长要勇于承担责任，为员工作出积极的表率，让员工养成做事按流程的习惯。3、辅导者。店长应在各岗位上的能力突出，经常对所属员工进行岗位训练，注重梯队建设，激励员工提升店铺业绩做贡献。在培训上投入1小时，就会避免100小时的重复错误。4、经营者。店长要清楚店铺的运营方向，对店铺经营的各项数据以及市场走势进行准确的分析，从而明确目标是什么以及如何达成目标等。5、协调者。店长要能很好的协调和解决店内顾客、员工间出现的各种问题，严以律己宽以待人，从而打造良好的工作环境和工作秩序。6、传达者。店长是连接老板和员工之间的桥梁，需要将老板的经营理念等传递给员工，也要将员工的工作困难、情绪状态等向老板汇报，使老板与一线员工能有效沟通，分享及时。让员工知道自己努力的方向，知道自己未来会成为什么。做好足疗店铺的店长，还要注意四个问题：1、能力。2、态度。3、责任心态。4、结果思维。一切的根源在于自己，没有借口，没有理由，今天你选择了店长这个职位，你就选择了不一样的路去接受挑战。

足疗店经理工作总结篇3

今天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几

今天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几天新入职的手续全部完善了;

下午在公司洗了一个脚，感觉技师手法有进步，感谢瑛子老师!刘店不辞辛苦总于把窗帘配件买到了，把老问题解决了，高兴!晚上和技师开会强调了新项目收费调整和上钟纪律问题;会后召集管理层对项目服务和收费进行了考核，对推销卖点进行了讲解。接下来找88项目技师进行了上钟技巧和加钟技巧的分享;晚上确定了5名上自由班的技师，希望都能完成301个任务。对各个岗位实施了突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态不错。今晚大家都很努力，希望能冲破预定目标。

今天招了一个女部长，两个咨客，感觉还不错。本月总结：一切按计划进行，也许越努力就真的会越幸运，希望四月可以红红火火完成业绩目标，大家雄起!今日总结：与其花80%的精力去找人还不如花80%的精力去培养身边的人。

**足浴店长年工作计划怎么写4**

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

**足浴店长年工作计划怎么写5**

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

3、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5、以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

**足浴店长年工作计划怎么写6**

足疗店长工作总结范文

足疗在中医文化中，足浴疗法源远流长，它源于我国远古时代，是人们在长期的社会实践中的知识积累和经验总结，至今已有3000多年的历史传统。下面是分享给大家的足疗店长工作总结范文，希望对大家有帮助。

足疗店长工作总结范文【一】

回首过去的20xx年，心里有不少的感慨，也有不少的酸楚。有哭有笑，有

酸有甜，这才是人生。20xxx年也是我在\*\*\*\*足浴的第三个年头，虽然有些坎坷，但工作还是要继续，那颗火热的心还在燃烧。\*\*\*\*足浴显然成为我生命中最重要的那一部分，它像一艘巨轮载着我在人生的航程里搏击风雨，锤炼自己。我相信终有一天我会乘着天足这艘巨轮到达成功的彼岸，迎接我生命最美的太阳。20\_年我在\*\*\*\*足浴的工作主要在\*\*路，由于工作的调动，七月份来到七一路任职店长。在这半年的时间里完全按照总部的各项指示方针开展工作，努力提高业绩，证明存在价值。通过认真的反思和总结，结合数据发现管理工作中存在的不足。以下是详细内容：

总营业收入：7914084元 21682元/天 总会存： 4408030元 12076元/天 总净增长： 57072元 156元/天 总客流： 30742个 84个/天 总种数： 38125个 104个/天 总点钟数： 5959个 16个/天 总加钟数： 1402个 4个/天 保健比例：56%

一.20xxx年管理工作中存在的不足：

1.管理团队的纪律意识，目标意识不是太强：

作为自身来说，对自己的要求不是太严格太过放松，导致管理人员没有紧迫感，没有危机意识，没有最大限度的投入到工作中去，凡事尽力而为，并没有做到全力以赴。

2.管理人员的执行力太弱，日常管理制度执行不坚决： 反思管理工作效率一直没有提高?原因就是执行力不强，安排的没有做到第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的去执行。3.迎宾团队的纪律意识业务能力有很大的缺陷。

4.前厅的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

6.对后勤的管理，成本控制方面经验不足，有些地方没有第一时间有效的做出调整，导致成本流失。

二.20\_年\*\*路数据目标： 总营业收入：840万 70万/月 总会存： 720万 60万/月 总净增长： 36万 3万/月 总客流： 36000个3000个/月 总钟数： 43200个3600个/月 保健比例：60% 总利润：120万 四.20\_年\*\*路店管理目标： 1.各岗位人员配臵情况：

店长：1人 店助：1人 技师部主管兼培训老师：1人 前厅主管:1人

前厅督导：2人 行政：1人采购：1人 库管：1人 出纳：1人财务：1人 厨师：3人 搓澡工：1人 迎宾：6人 收银：4人 服务员：10人 保洁工：7人 技师:45人(目前38人，还需招聘6人)年主要管理工作:

(1)强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。(2)规范前厅的培训工作：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3)提高基层管理人员的管理能力： 管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。(4)技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。 3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5)把营销工作坚持贯彻执行好:

1、代金卷每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6)控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我的20xx年工作总结及20\_年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信20xx年\*\*路全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。

足疗店长工作总结范文【二】

天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几

今天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几天新入职的手续全部完善了;

下午在公司洗了一个脚，感觉技师手法有进步，感谢瑛子老师!刘店不辞辛苦总于把窗帘配件买到了，把老问题解决了，高兴!晚上和技师开会强调了新项目收费调整和上钟纪律问题;会后召集管理层对项目服务和收费进行了考核，对推销卖点进行了讲解。接下来找88项目技师进行了上钟技巧和加钟技巧的分享;晚上确定了5名上自由班的技师，希望都能完成301个任务。对各个岗位实施了突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态不错。今晚大家都很努力，希望能冲破预定目标。

今天招了一个女部长，两个咨客，感觉还不错。本月总结：一切按计划进行，也许越努力就真的会越幸运，希望四月可以红红火火完成业绩目标，大家雄起!今日总结：与其花80%的精力去找人还不如花80%的精力去培养身边的人。

**足浴店长年工作计划怎么写7**

（1）强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。

（2）规范前厅的培训工作：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训（行政负责）。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

（3）提高基层管理人员的管理能力：管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。

（4）技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。

1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。

3、每天检查回访，对技师问题技师的\'解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

（5）把营销工作坚持贯彻执行好:

1、代金卷每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

（6）控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我对今年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

**足浴店长年工作计划怎么写8**

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单足浴店长月度工作计划：

㈠货品管理方面

1、春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2、秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”（统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距），来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

㈡掌握秋冬产品知识方面

1、熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2、掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

足浴店长月度工作计划吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的足浴店长月度工作计划并明确出下步主抓的工作重点。

足疗店长必备运营手册之《门店各岗位职责》

店长岗位职责

副店长岗位职责

技术主管岗位职责

楼面主管岗位职责

夜值部长岗位职责

接待领班岗位职责

服务员领班岗位职责

服务员岗位职责

接待岗位职责

收银岗位职责

财务专理岗位职责

技师组长岗位职责

技术老师岗位职责

技师岗位职责

特殊项目人员岗位职责

宿管岗位职责

PA岗位职责

厨师岗位职责

本资料为“业绩宝典·足疗店长必备运营手册”中的一部分。

一、岗位描述

1、直接下级：店长助理、驻店药师、营业员

2、基本职能：负责本门店的计划采购、经营管理，一切日常事务的管理，并承担由此产生的一切直接或间接的工作责任与经济损失。

二、工作细则：

1、认真贯彻执行《药品管理法》等有关药品管理方针政策，按GSP规范门店工作，对门店药品质量及服务工作负具体责任。

2、不断学习、充实自我。定期组织培训，并行之有效。

3、贯彻执行总部各项管理制度，不得自行购药，对上级主管部门下达的各项质量指示制订相应的措施，积极完成。

4、按门店发展，制定周工作计划与总结，并对长远发展做出规划;

5、负责门店排班，日常事务的分工管理，协调各部门的关系并指导相关工作。

6、负责协调质检，驻店药师做好药品的质量监督工作。督查效期药品，及时处理门店质量投诉，对门店药品质量负相关责任。

7、保证门店财务出入相对平衡，对利润负责。

8、负责门店商品计划的核实与传递以及单据、日报表的保管，负责门店办公用品计划的申报与领发。

9、负责门店授权范围内的折扣，挂帐管理，相关报表的量化分析。

10、上传下达，协调管理层与执行层间的关系。

11、不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，坚持原则，责任心强，懂市场营销，热情稳重，有主人翁意识。

12、处理好周围商家及有关部门的关系，

13、打造高效团队，提升团队凝聚力，依靠员工，关心员工，充分调动和发挥员工的工作积极性。

14、认真推行文明经商，规范服务，争创各种荣誉称号，提高门店的社会信誉度;

15、负责门店内配发的设施设备维护、保养、维修。

16、负责计算机、通讯、传输系统设施、设备的维护、保养、维修。

17、负责收集市场信息并及时反馈到直接上级。负责调研方圆1公里之内其他药店基本信息。

18、协助营业员、收银员工作。

19、迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢劫等

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。

我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。

这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的`达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。

与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位臵，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定20\_\_\_\_年下半工作计划。

一、早班

按店规规定穿工作装上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接

下午班店员\_\_\_\_点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班

下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查销售灯光卫生样面至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存

每月底后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售

不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

**足浴店长年工作计划怎么写9**

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的.气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

**足浴店长年工作计划怎么写10**

篇一：(足浴门店年度工作计划及营业收入表)[1] 为确保下达的销售指标、成本控制指标、客源维护、品牌的推广及全面提升管理能力和品质，以保障各项任务的顺利完成，根据以往工作经验和计划总结，特制订20\_年度工作计划。第一章 目的目的：确保公司各项指标的达成。第二章 计划思路

计划思路：制定计划的根据（为什么做？）——工作目的、工作任务和要求（做什么？）——工作的方法、步骤和措施（怎样做？）第三章 组织结构

第四章 年度销售指标分解及策略

一、销售指标分解年度销售额指标1000万元，充值600--800万元

二、总目标分解

1．全年1000万分解到每个月，等于平均每月销售额达到85万元。2．月销售额85万再分解到每周，等于每周的销售额必须达到万元。3．周销售额万再分解到每天，等于每天的销售额元

三、分解策略

1．在总目标的基础上增加5％的指标对每组、每人进行分解，也就1050万元（1050万元÷12个月=万元÷4周=万元÷7天=万元/天）。也就是每天要完成的营业收入是万元。

2．每月按4周28天计算，对目标进行浓缩分解。3．目标分解：计划每组技师8人，共分4组，等于32人，4.分解表（充值相同）5．分解目的：

对下分解增加指标的前提是为了支持和保障总目标的实现。 使每一位员工对所完成的目标有清晰的数字，避免差不多思想。变压力为动力，进行目视化管理，以达到促进作用。

从上表中可以看出全年任务在技师人员中分解完成；而前台、接待人员还没有承担任何任务，之所以这么计划是双回路保障和支持。6.营销经理2人，迎宾4人，服务员7人。按年任务1000万（以充值为主）元为前台和服务人员任务。第五章 本地市场预测和内部分析：

杭州足浴市场在20\_年销售业绩将会持续飞跃时期：

一、滨江周围5公里范围内同行业数量4家之多，（1000平方以上）但是客源市场有扩大现象。这是由于新建成的高级写字楼和新建成的小区的交付将带来更多的新客

二、内部管理主抓员工思想，公司的组成分成三部分即人、财、物。其中财、物是死的，只有人是有灵性的。所以公司经营管理主抓人的思想

三、店面及房间装修要简单中带着大气，不能太好也不能太差，可以走简单路线二个好处，第一：投资小回收快，竞争力强，第二：不会因国家政策的突变而造成损失

四、一家足浴店想要经营好分四部分，一：合理的价格及吸引人的项目、二：特色的细节服务（前台+技师）、三：漂亮、健谈、技术合一的优秀技师、四：内、外部优秀的营销策划

五、店面的合理选址

六、不少于10个停车位

七、合理的员工福利及住宿条件

八、投资150/万--260/万上下，计划在3-6个月内回收成本。

综上所述：20\_年在利好的基础上，竞争激烈的前提下，从以下几个方面下功夫：

一、提升服务品质和卫生品质，加强员工思想教育和强化培训，从而通过服务和项目、价格以及简单大气的装修来吸引住客人，提升我们的竞争力服务态度，让客人有家的感觉，热情、亲

切。从服务品质到卫生品质，从客人进门到买单每一个环节全程跟踪服务。礼貌礼仪：强化培训，让客人得到尊贵、温馨的感受。

二、结合实际情况梳理管理环节，制订合理的管理制度及流程，健全管理体制，把管理提高到一个新的台阶。

三、加强营销队伍，不能坐等客来，要走出去主动出击扩大市场。通过营销策略扩大品牌影响力，做到行商与坐商结合。

四、成立营销团队，通过营销拉动市场。针对节假日及淡旺季期间做出促销方案。

五、装修及培训一次性投入，避免无谓的成本浪费。

六、加强员工思想品德教育的同时，强化五项管理，打造一支学习型的团队。

七、专人负责客户维护，全员拉动以项目和充值促进销售策略。

八、整合资源，做到互利互惠，资源共享。 第六章 招聘及人员配置

一、不能单纯的依靠出外招聘，要通过各种途径扩大招聘渠道。

二、对不称职人员进行加强教育培训，言传身教。做好传、帮、带。

三、做好管理层人员的选拔及培育。

四、有计划做好优胜劣汰，保障整体运作平稳。

五、人员安排已在第一章配置好 第七章 成本控制

除一次性投入外，每月成本控制在90%.第八章 培训

除固定计划培训外

一、每天对组长及主管人员进行至少二次培训，每天与他们共同学习30分钟并分享。

二、每天利用晨夕会进行思想 教育和行为规范宣导。第九章 激励方案

总责任人：店长

20\_-1-21篇二：足疗保健运作管理计划书 足疗保健运作管理计划书

足疗保健作为一种新兴的休闲保健娱乐，时下正被越来越多的人认可和喜爱，为了本足疗部能高姿态、高水准、高效益的运作和管理，现初步制定如下工作计划：

正常运作的初步工作计划：

根据各级人员职责和工作守则采取层次管理、制度管理、科学管理相结合的全面服务质量管理，具体计划如下： 物资的管理：

由专人按已制定的有关管理制度，日常检查和保养各种设施、设备；如：由经理和领班每日对房间的卫生和各种设备做检查、记录，定期专业电工对设备维修保养等

每月由经理和领班负责总结技师上钟情况、员工服务情况、设施设备运作情况，卫生检查情况等，然后上报总经理

根据实际工作情况经理对各种开支的进行成本控制，对管理制度或工作安排不妥之处及时更改，根据其它各种情形创新经营策略和服务项目等 人力资源的管理：

按照本部的管理制度和业绩目标有效的、科学性的、有机的、认真的履行各项管理职能 根据实际工作情况，增加或删改有关管理服务制度 如：根据月总报表，修改或增加管理制度

监督、检查各级人员对工作守则的执行情况及服务水平的情况，且做出相应的措施 技师的管理：

根据实际工作情况，经理对技师部制定管理规定

员工的培训：

根据实际服务情况，经理对各级员工进行服务技能培训，不断提高服务水平技师的按摩手法培训：

对于新手可采用专业师傅集中强化培训，对于上钟数较少者，经理和领班要亲自检查其按摩手法和服务态度等，再针对不足之处进行强化培训 与其它部门和客人关系的协调（即对内与对外）

加强与本店其它各部门的联系、沟通、协调、互助等 培养员工竞争意识、集体意识，共同进步

根据市场的变化和客人的新需求，适时调整服务项目和服务方式 加强同客人的了解、沟通联系和合作，最大限度的提高本部门的经济效益和社会效益。

营销创意:

一、为客户建立年终返还制度 具体措施如下: 1.营造强大的宣传攻势,宣传其独特的魅力,为客户建立相对的返还制度,会让 客户感觉在我店消费有一种额外的赠送优惠,符合客户爱占便宜的普遍消费心理.2.为客户设计出vip贵宾卡,此卡在为客户积累消费额的同时也可以享受贵宾卡的同等待遇 3.返还在宣传攻势上体现出来,返还不仅局限于现金返还,可设计出多种赠送措施

二、会员卡制度: 1.采取新型的会员卡制度,结合其他传统会员卡、以及直销会员卡的优点而开发设计,同时又要体现我店的特点而设计

2.采取宣传攻势以及出售次卡和贵宾卡,并免费赠送精美纪念品一份。3.持会员卡可以享有相关的优惠措施.次卡可以与贵宾卡同时使用,具有同样功能

4.次卡消费一定金额如累积500元直接转为贵宾卡,比普通卡拥有更高的折扣优惠 5.广泛联系其他娱乐场所,使本卡能在其他场所通用,增加其附加功能

6.凡持有贵宾卡的客户,拥有更新的一项优惠措施,是其可以永远推荐朋友消费的优惠措施,凡推荐的客户,皆可因为其推荐更享受贵宾待遇,其本人也有相应的折扣或金额划入其消费额, 返还同样有效.举例如下: 尊敬的宾客:我们很荣幸的告之您,您已经享有贵宾待遇,在您享有7折优惠的贵宾待遇外,同时您的朋友也可因您的推荐而享受折可直接申请办理贵宾卡,希望我们能给您和您的朋友带来舒适的服务和永远的健康!顺祝一切顺利!

三、当地所有外地客户来消费均可享受9折优惠

四、如宾客持有我店总经理名片的皆可直接享受贵 宾待遇。

五、创立国内首家推出的“\*\*\*\*按摩手法”，制造宣传攻势，针对特定的消费人群。

六、针对女士消费人群： （1）设立女士专用间

（2）如男女客户同时进店消费，女士可免费享受我店特色足浴一次（3）各种女士新奇足浴可实行折扣优惠以及消费两赠送一次。

七、自行印制宣传形象的宣传彩页，和当地各大酒店商场联系，进行柜台摆放，供客人随时取阅。

八、贵宾卡客户在棋牌室休闲享有8折优惠。

九、针对男士皆有欣赏漂亮女士的特点，挑选职员必须选有气质和内涵且手法较好的女性职员。进行各方面的培养。

十、进行电脑自动化管理，设立短信群发系统，搜集尽可能全的客户资料，对其进行集中宣传，对我店的知名度和特色服务进行信息密集传播。其中店面营业可引用足疗按摩管理系统，此项管理系统具体内容如下：

1、支持多种收费方式：按房间，手牌或房间床号，更能适用行业特点。

2、灵活方便的前台营业管理功能，可更快更方便地完成加单、结帐操作，前台工作轻松自如、省时省力。

3、可以灵活地没置项目是否打折、项目提成金额，结帐时可以实现不同类别，不同折扣。

4、所有赠单，退单均可查询，减少舞弊的可能。

5、可以根据设置自动计算并统计服务员、技师的提成。

6、强大的会员信息管理功能，可以管理各种折扣卡、计次卡及贵宾卡，会员管理轻松自如。

7、会员刷卡自动判断折扣率，自动计算收款金额。

8、同一张会员卡可以对不同的类别设置不同的折扣，管理更加灵活

9、会员生日提醒、会员消费排行、会员积分排行、会员历史消费记录等均可查询。

10、有详细的卡片消费日志，任何时间消费均有记录，杜绝纠纷。

11、支持多种结帐方式：现金、刷卡、会员价现金、经理签单、挂帐等。 12．建立详细的客户档案，并管理所有欠款。

13，能够管理所有零售商品的进销存，并提供相应的报表。库存管理更轻松，实时掌握库存情况。

14，可进行员工考勤管理、工资管理

一、采取顾客对我店服务人员评分活动，凡是参与评分的客户均可免费获赠礼品一份（礼品须有公司简介和联系方式，以及引起其再次消费的优惠措施）。评分可做为优秀员工评选标准，并做为奖金发放和提拔重用的依据。十

二、推出各种特色足浴，按摩

十三、采购一种全新的且独特的足疗袜子，可做为赠品赠送顾客。优点是：

1、可以宣传形象，提升知名度；

2、体现优质服务

3、满足顾客爱占便宜的消费心理

4、利用其易懂好学的特点，传播足道保健知识

十四、大力实行口碑营销，全面提高服务质量和专业技能。为长远发展奠定基础。十

五、想办法用各种方法邀请社会各界知名人士来店免费消费，利用其影响力，然后配合适当的宣传，来大力提升知名度。 十

六、资金充足可和公交总公司协调，买断公交车车厢广告宣传，来提升公司知名度。十

七、请记者来免费消费，用专业手法和卓越服务来提升品牌知名度。

十八、资金充足可在在报刊上刊登健康专栏，宣传足道养生的益处，同时也提升了知名度。（上述工作计划可根据实际工作需要作适当调整）

培训：

1、由经理主持对本部全体员工进行礼貌礼节、服务意识、服务态度、服务技巧等方面的培训和工作守则、本部基本制度的学习，明确工作目的和职责

2、由专业按摩师傅对本部技师进行按摩手法培训

3、在培训中侧重不同级别、不同内容培训，即分层次培训，且分层次考核人事架构图： 总经理－大堂经理－领班－师傅－服务员－前台－技师和技工根据人员分工各负其责，做到更好的职、责、利、权明确，制定各级管理制度；如服务员守则，技师上钟制度等人力资源： 根据本足疗部的规模进行人员配置、招聘、培训；招募形象气质佳,技术好的女性员工,确立人才理念,进行有效的人事资源管理,定期组织员工进行技能手法工作态度、团队精神、接待礼仪等培训,并进行员工远景职业生涯规划,培养有潜力员工,对其进行中高层店务管理培训,使其作为公司发展分店店长储备资源篇三：足疗保健运作管理计划书 足疗保健运作管理计划书

足疗保健作为一种新兴的休闲保健娱乐，时下正被越来越多的人认可和喜爱，为了本足疗部能高姿态、高水准、高效益的运作和管理，现初步制定如下工作计划： 人力资源：

根据本足疗部的规模进行人员配置、招聘、培训；招募形象气质佳,技术好的女性员工,确立人才理念,进行有效的人事资源管理,定期组织员工进行技能手法 工作态度、团队精神、接待礼仪等培训,并进行员工远景职业生涯规划,培养有潜力员工,对其进行中高层店务管理培训,使其作为公司发展分店店长储备资源 人事架构图： 总经理－大堂经理－领班－师傅－服务员－前台－技师和技工根据人员分工各负其责，做到更好的职、责、利、权明确，制定各级管理制度；如服务员守则，技师上钟制度等 培训：

1、由经理主持对本部全体员工进行礼貌礼节、服务意识、服务态度、服务技巧等方面的培训和工作守则、本部基本制度的学习，明确工作目的和职责

2、由专业按摩师傅对本部技师进行按摩手法培训

3、在培训中侧重不同级别、不同内容培训，即分层次培训，且分层次考核 正常运作的初步工作计划：

根据各级人员职责和工作守则采取层次管理、制度管理、科学管理相结合的全面服务质量管理，具体计划如下： 物资的管理：

由专人按已制定的有关管理制度，日常检查和保养各种设施、设备；如：由经理和领班每日对房间的卫生和各种设备做检查、记录，定期专业电工对设备维修保养等

每月由经理和领班负责总结技师上钟情况、员工服务情况、设施设备运作情况，卫生检查情况等，然后上报总经理

根据实际工作情况经理对各种开支的进行成本控制，对管理制度或工作安排不妥之处及时更改，根据其它各种情形创新经营策略和服务项目等 人力资源的管理：

按照本部的管理制度和业绩目标有效的、科学性的、有机的、认真的履行各项管理职能 根据实际工作情况，增加或删改有关管理服务制度 如：根据月总报表，修改或增加管理制度

监督、检查各级人员对工作守则的执行情况及服务水平的情况，且做出相应的措施 技师的管理：

根据实际工作情况，经理对技师部制定管理规定 员工的培训：

根据实际服务情况，经理对各级员工进行服务技能培训，不断提高服务水平技师的按摩手法培训：

对于新手可采用专业师傅集中强化培训，对于上钟数较少者，经理和领班要亲自检查其按摩手法和服务态度等，再针对不足之处进行强化培训 与其它部门和客人关系的协调（即对内与对外）

加强与本店其它各部门的联系、沟通、协调、互助等 培养员工竞争意识、集体意识，共同进步

根据市场的变化和客人的新需求，适时调整服务项目和服务方式

加强同客人的了解、沟通联系和合作，最大限度的提高本部门的经济效益和社会效益。营销创意:

一、为客户建立年终返还制度 具体措施如下: 1.营造强大的宣传攻势,宣传其独特的魅力,为客户建立相对的返还制度,会让客户感觉在我店消费有一种额外的赠送优惠,符合客户爱占便宜的普遍消费心理.2.为客户设计出vip贵宾卡,此卡在为客户积累消费额的同时也可以享受贵宾卡的同等待遇 3.返还在宣传攻势上体现出来,返还不仅局限于现金返还,可设计出多种赠送措施

二、会员卡制度: 1.采取新型的会员卡制度,结合其他传统会员卡、以及直销会员卡的优点而开发设计,同时又要体现我店的特点而设计

2.采取宣传攻势以及出售次卡和贵宾卡,并免费赠送精美纪念品一份。 3.持会员卡可以享有相关的优惠措施.次卡可以与贵宾卡同时使用,具有同样功能 4.次卡消费一定金额如累积500元直接转为贵宾卡,比普通卡拥有更高的折扣优惠 5.广泛联系其他娱乐场所,使本卡能在其他场所通用,增加其附加功能

6.凡持有贵宾卡的客户,拥有更新的一项优惠措施,是其可以永远推荐朋友消费的优惠措施,凡推荐的客户,皆可因为其推荐更享受贵宾待遇,其本人也有相应的折扣或金额划入其消费额, 返还同样有效.举例如下: 尊敬的宾客:我们很荣幸的告之您,您已经享有贵宾待遇,在您享有7折优惠的贵宾待遇外,同时您的朋友也可因您的推荐而享受折可直接申请办理贵宾卡,希望我们能给您和您的朋友带来舒适的服务和永远的健康!顺祝一切顺利!

三、当地所有外地客户来消费均可享受9折优惠

四、如宾客持有我店总经理名片的皆可直接享受贵宾待遇。

五、创立国内首家推出的“\*\*\*\*按摩手法”，制造宣传攻势，针对特定的消费人群。

六、针对女士消费人群： （1）设立女士专用间

（2）如男女客户同时进店消费，女士可免费享受我店特色足浴一次（3）各种女士新奇足浴可实行折扣优惠以及消费两赠送一次。

七、自行印制宣传形象的宣传彩页，和当地各大酒店商场联系，进行柜台摆放，供客人随时取阅。

八、贵宾卡客户在棋牌室休闲享有8折优惠。

九、针对男士皆有欣赏漂亮女士的特点，挑选职员必须选有气质和内涵且手法较好的女性职员。进行各方面的培养。

十、进行电脑自动化管理，设立短信群发系统，搜集尽可能全的客户资料，对其进行集中宣传，对我店的知名度和特色服务进行信息密集传播。

其中店面营业可引用足疗按摩管理系统，此项管理系统具体内容如下：

1、支持多种收费方式：按房间，手牌或房间床号，更能适用行业特点。

2、灵活方便的前台营业管理功能，可更快更方便地完成加单、结帐操作，前台工作轻松自如、省时省力。

3、可以灵活地没置项目是否打折、项目提成金额，结帐时可以实现不同类别，不同折扣。

4、所有赠单，退单均可查询，减少舞弊的可能。

5、可以根据设置自动计算并统计服务员、技师的提成。

6、强大的会员信息管理功能，可以管理各种折扣卡、计次卡及贵宾卡，会员管理轻松自如。

7、会员刷卡自动判断折扣率，自动计算收款金额。

8、同一张会员卡可以对不同的类别设置不同的折扣，管理更加灵活

9、会员生日提醒、会员消费排行、会员积分排行、会员历史消费记录等均可查询。

10、有详细的卡片消费日志，任何时间消费均有记录，杜绝纠纷。

11、支持多种结帐方式：现金、刷卡、会员价现金、经理签单、挂帐等。

13，能够管理所有零售商品的进销存，并提供相应的报表。库存管理更轻松，实时掌握库存情况。

14，可进行员工考勤管理、工资管理

十一、采取顾客对我店服务人员评分活动，凡是参与评分的客户均可免费获赠礼品一份（礼品须有公司简介和联系方式，以及引起其再次消费的优惠措施）。评分可做为优秀员工评选标准，并做为奖金发放和提拔重用的依据。十

二、推出各种特色足浴，按摩 十

三、采购一种全新的且独特的足疗袜子，可做为赠品赠送顾客。优点是：

1、可以宣传形象，提升知名度；

2、体现优质服务

3、满足顾客爱占便宜的消费心理

4、利用其易懂好学的特点，传播足道保健知识

十四、大力实行口碑营销，全面提高服务质量和专业技能。为长远发展奠定基础。十

五、想办法用各种方法邀请社会各界知名人士来店免费消费，利用其影响力，然后配合适当的宣传，来大力提升知名度。

十六、资金充足可和公交总公司协调，买断公交车车厢广告宣传，来提升公司知名度。 十

七、请记者来免费消费，用专业手法和卓越服务来提升品牌知名度。

十八、资金充足可在在报刊上刊登健康专栏，宣传足道养生的益处，同时也提升了知名度。（上述工作计划可根据实际工作需要作适当调整）

**足浴店长年工作计划怎么写11**

现场装饰

1、现场装饰（由广告公司负责设计、制作和装饰）

地点：足浴店大厅

形式：

（1）足浴店大厅一侧放置以“乘坐雪橇的圣诞老人”为主题制作的观赏点（广告公司负责协助，美工制作）；

（2）足浴店大厅内放置一排精美圣诞树（广告公司负责，前厅部协助）；

（3）足浴店大厅进行圣诞彩带装饰（广告公司负责，工程部协助）；

（4）足浴店大厅上空悬挂圣诞彩旗（广告公司负责，工程部协助）；

（5）足浴店大厅上空悬挂节日星星灯（广告公司负责，工程部协助）；

（6）足浴店大厅四壁张贴圣诞贴纸、布置圣诞花（广告公司负责，前厅部协助）

装饰物料单：

项目规格数量说明备注

圣诞老人模型 h3750px 1 身着圣诞装观赏点物料

滑雪橇模型 l3500pxxw1500px 1 木质订做观赏点物料

雪景地贴 l6250pxxw3500px 1 雪景图背景地贴观赏点物料

木栅栏 l6250pxxw3500px 1 褐色观赏点物料

花草 h375px 1 点缀效果观赏点物料

泡沫雪花 l1oocmxw2500px 1 制作片片雪花观赏点物料

圣诞树 h3750px 15 装饰现场现场物料

圣诞花 r250px 50 精美圣诞花现场物料

贴纸 l2500pxxXXpx 30 喜庆圣诞背景贴纸墙壁物料

彩带 l100m 1 彩色条形带上空物料

星星灯 l100m 1 四色星星灯上空物料

彩旗 l100m 1 圣诞彩旗上空物料

2、舞台布置

地点：足浴店大厅

（1）因足浴店大厅狭长，搭建半圆形舞台，舞台高750px，上铺红色地毯（工程部负责）；

（2）背景墙规格为3mx6m，广告公司设计制作背景喷绘布，采用桁架搭建，背景布内打孔。

（3）灯光铺设，pa灯、回光灯、摇头灯、四色激光灯（工程部负责）

项目规格数量说明

摇头灯 575电脑摇头灯 2 灯光效果

雪花机 n211雪花机 1 舞台效果

背景喷绘 3mx6m 1 舞台物料，四面内打孔

礼宾花舞台礼宾花 30 舞台物料

四色激光灯震控 1 灯光效果

舞台 4mx6m 1 舞台物料

背景墙 3mx6m 1 舞台物料

pa灯 pa64，含色纸 1000w 8 灯光效果

回光灯含换色框及换色带 12 灯光效果

红地毯 4mx6m 1 舞台物料

音响全频超重低音箱调音台 1 音响效果

3、礼品制作

（1）联系圣诞礼品、装饰品、供应商，并货比三家；

（2）确定所要订购的礼品种类、数量。

4、现场人员安排

（1）足浴店大厅服务人员头戴红色圣诞帽、语言规范、仪容齐整；

（2）迎宾小姐身穿红色圣诞装、语言规范、仪容齐整；

（3）安排圣诞老人现场互动，派发小礼品；

（4）播放圣诞节背景音乐cd碟，以烘托整个足浴店的圣诞气氛。

**足浴店长年工作计划怎么写12**

足浴养生新店开业筹建流程

（一）第一阶段——前期准备

1、前期市场调查

（1）区域人口环境

（2）经济环境

（3）社会文化环境

（4）自然环境

（5）物质环境

（6）消费习惯

（7）竞争环境

2、公司成立项目小组

（1）公司内部论证

（2）成立项目专案小组

（3）纳入富强管理工作计划

（4）制定内部工作计划表

3、投资风险及效益测评

（1）拟定投资计划书

（2）项目可行性报告书

（3）投资回报分析

4、新店布局设计

（1）总体设计图

（2）区域效果图

（3）设备采购计划

（4）资讯系统

（5）保健专案

（6）茶水餐专案

（7）员工休息室专案

5、成立项目指挥机构

（1）项目指挥部

（2）工程筹建组

（3）策划组

（4）招商组

（5）招聘培训组

（6）宣传组

（7）财务组

（二）第二阶段——组织实施

1、编制工作倒计时表

根据工作内容及分工，制定开业的倒计时表，要求各部门工作严格按计划进行，内容包括：日期、具体工作内容、负责部门、说明

2、拟定设备招商方案及组织实施

（1）成立招商小组

（2）联系各种洗浴设备供应商

（3）对设备供应商进行考察

（4）招商谈判

（5）各种耗材的采购谈判

（6）签订合作合同

3、拟定技师招募方案及组织实施

（1）美体技师的联系与洽谈

（2）按摩技师的联系与洽谈

（3）足疗技师的联系与洽谈

（4）中医保健技师的联系与洽谈

4、拟定招聘培训计划及组织实施

（1）正式成立招聘培训小组

（2）制定招聘计划

（3）制定招聘宣传计划及实施

（4）面试及确定人员

（5）军训及团队精神建设

（6）理论培训

（7）考核、定岗

（8）消防、应急、逃生。灭火器材的使用，水电气开关的位置培训。

5、专人专职负责员工休息室、寝室的使用配套检查

（1）员工食堂的落实

（2）员工洗澡、洗衣间的落实。

6、工作计划全程跟踪指导

（三）第三阶段——内部构建

1、企业组织机构搭建

根据企业自身实际情况，搭建组织结构

2、企业CI系统设计

（1）企业MI（企业理念识别系统）

（2）企业VI（企业视觉识别系统）

（3）企业BI（企业行为识别系统）

3、营运流程设计

（1）票据流转程序

（2）采购程序

（3）验货程序

（4）收银程序

（5）交接班程序

（6）播音程序

（7）会员卡办理程序

（8）顾客纠纷处理程序

4、全方位作业规范设计

（1）停车场服务规范

（2）迎宾员服务规范

（3）接待服务规范

（4）收银员服务规范

（5）引领员服务规范

（7）茶区服务规范

（8）按摩房服务规范

（9）各部门服务规范

（10）茶楼服务规范

（11）仓库服务规范

（12）保洁服务规范

（13）员工寝室相关规范

（14）其他相关规范

（四）第四阶段——开业准备及实施

1、开业方案设计

（1）开业宣传方案

（2）开业促销活动设计

（3）开业现场设计

（4）开业酬宾活动

2、各种耗材、商品组织

（1）各种耗材（洗浴用品）采购

（2）商品（销售商品）采购

（3）送货规定

（4）耗材验收

（5）耗材及商品退换规定

3、市场拉动整合营销

（1）宣传印刷品（DM等）方案

（2）电视广告方案

（3）户外广告方案

（4）路演活动方案

（5）会员管理方案

（6）新闻炒作方案

4、试营业

（1）水、电、气等设备调试

（2）人员调配

（3）技师到位

（4）耗材检查

（5）电话、电视、电脑系统稳定性检查

（6）组织试营业

5、开业现场组织

（1）成立现场指挥组

（2）现场布置及前期准备

（3）开业活动程序安排

（4）特别活动安排

（5）安全保卫工作

（五）第五阶段——后期服务

1、整理文件

（1）将所有规章制度、营运流程、作业规范等相关文件提供给办公室备案使用。

（2）将CI系统提供给办公室备案使用。

（3）为客户提供后期管理建议书。

（4）为客户提供财务分析建议书。

2、服务效果评估

结合客户的反馈意见，公司内部对该项目整体运作结果进行评估，对项目组人员工作进行考核，提出需要进一步改进的地方，制作项目服务备忘录，存入公司档案。

3、后期回访服务

定期对客户进行回访，提供后续服务。

开 业 流 程

一、制定经营计划、目标

（一）近期市场调研和预测

1、调研掌握本地区养生足浴市场的动态及发展趋势。

2、调研掌握本地区养生场所的类型、规模、档次和经营特点。

3、调研掌握本地区近两年的客源市场及场所的经营状况。

4、与竞争对手作对比分析。

（二）编制营业计划书

1、依据会馆的自然社会环境和市场对本会馆进行经营定位，确定营业项目和标准。

2、拟定茶楼、保健按摩的销售价格基数和试开业期间的优惠政策。

3、编制试开业工作的各项计划书，汇编成试营业报告。

4、提交营业报告呈总经理批准。

（三）确定装修方案

1、提交会馆总体装修及局部装修并审查通过。

2、确定采购招标目录。

3、所有执照开始办理、卫生、消防、税务、治安、工商。

（四）组织人事与管理制度

1、确定组织机构、人员编制、工资、福利待遇。

2、制定管理程序和规章制度。

3、拟定聘用人员条件、数量并开始实施招聘。

4、考核、招聘人员总数应控制在基本编制的60％以下

5、聘任部门管理人员。

(五)培训。

1、会馆人事培训

2、基本技能培训、工作程序培训、会馆常规培训。

3、岗前培训，实际操作训练

4、人员定岗。]开业前财务工作要点

1、接收固定资产、造册、登记

2、制定财务制度程序。

3、训练财务人员理解和执行财务管理制度和程序。

4、拟定开业费得预算书。

(七)制定服务设施得收费标准。

1、各种保健按摩形式、餐饮、酒水、商品的定价。

2、损坏物品的赔偿标准。

(八)制定免单、打折的规定。

(九)与银行、工商、税收、邮电等部门建立业务关系

(十)开业费用。

业主向运营者支付开业费用，后者则制定开业计划及预算，督导开业活动，包括招聘、培训员工、安装运营系统、市场营销、采办供应品及存货、以业主的名义进行。

**足浴店长年工作计划怎么写13**

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

**足浴店长年工作计划怎么写14**

㈠人员管理方面

1、爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2、导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己足浴店长月度工作计划出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1、在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2、店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组（清点组、记录组、审核组）以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3、强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

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！