

最新足浴店店长年度总结报告 足浴店店长年度总结(大全8篇)

在撰写竞聘报告时，我们需要全面、客观地展示自己的能力，同时突出自己的特点和优势。接下来是为大家整理的一些竞聘报告样例，希望能对你在写作中有所帮助。

足浴店店长年度总结报告篇一

回首过去的20xx年，心里有不少的感慨，也有不少酸楚。有哭有笑，有酸有甜，这才是人生。20xx年也是我在xxxx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。xxxx足浴显然成为我生命中最重要的一部分，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xxxx足浴的工作主要在xx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：

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。

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xx路店管理目标：1. 各岗位人员配路情况：

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)2.20xx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、代金券每天必须发放。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xx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。

足浴店店长年度总结报告篇二

回顾过去的20xx年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有酸甜苦辣，这就是生活。20xxx也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。xxx足浴显然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的船，载着我在人生的旅途中与风雨搏斗，磨练自己。我相信，总有一天，我会在伟大的船天祖号上到达成功的彼岸，遇到人生中最美的太阳。20xx年，主要在xx路xxx足浴工作。由于工作调动，7月份来到齐一路担任店长。在过去的六个月里，我们完全按照总部的指导方针开展工作，努力提高我们的业绩，证明我们的价值。通过认真反思总结，结合数据，发现管理上的不足。详情如下：

一、20xxx5年管理工作的不足：

1. 管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2. 管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢：反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的执行。3. 迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4. 前台的培训不够正规，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. 技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6. 缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

店长：1名

店长助理：1名

技术员部门主管兼培训老师：1名

前厅部主管：1人

前台主管：2名

行政人员：1名

采购人员：1名

仓库保管员：1名

出纳：1名

财务人员：1名

厨师：3名

洗浴人员：1名

迎宾人员：6名

收银员：4名

服务员：10名

清洁工：7名

技术人员：45人(目前38人，还需要招聘6人)。

2.20xx年主要管理工作：

(1)加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。

(2)规范前厅部培训工作：前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

(3)提高基层管理者的管理能力：管理工作能否取得成效，上级的指示是否得到有效执行，员工的工作态度是否有激情，与基层管理者的关系很大。让主管不仅带一个班，点名，查卫生。让他们真正管理起来，处理更多的问题，协调更多的工作，丰富一些管理经验。更好的发挥管理的作用。

(4)技师培训和管理必须全面升级：

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。

1. 如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2. 需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。

3. 每天检查回访，解决技术员问题。

4. 不断引进新的优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5. 作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5) 坚持实施营销工作：

1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。

2. 不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6) 控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20xx年在总部的正确领导下，路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

足浴店店长年度总结报告篇三

回顾过去的20xx年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有酸甜苦辣，这就是生活。20xxx也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。xxxx足浴显

然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的船，载着我在人生的旅途中与风雨搏斗，磨练自己。我相信，总有一天，我会在伟大的船天祖号上到达成功的彼岸，遇到人生中最美的太阳□20xx年，主要在xx路xxxx足浴工作。由于工作调动，7月份来到齐一路担任店长。在过去的六个月里，我们完全按照总部的指导方针开展工作，努力提高我们的业绩，证明我们的价值。通过认真反思总结，结合数据，发现管理上的不足。详情如下：

1. 管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2. 管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢：反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的执行。3. 迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4. 前台的培训不够正规，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. 技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6. 缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

店长：1名店长助理：1名技术员部门主管兼培训老师：1名前厅部主管：1人

前台主管：2名行政人员：1名采购人员：1名仓库保管员：1

名出纳：1名财务人员：1名厨师：3名洗浴人员：1名迎宾人员：6名收银员：4名服务员：10名清洁工：7名技术人员：45人（目前38人，还需要招聘6人）[]2.20xx年主要管理工作：

(1)加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。

(2)规范前厅部培训工作：前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

(3)提高基层管理者的管理能力：管理工作能否取得成效，上级的指示是否得到有效执行，员工的工作态度是否有激情，与基层管理者的关系很大。让主管不仅带一个班，点名，查卫生。让他们真正管理起来，处理更多的问题，协调更多的工作，丰富一些管理经验。更好的发挥管理的作用。(4)技师培训和管理必须全面升级：

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。

1. 如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2. 需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。3. 每天检查回访，解决技术员问题。

4. 不断引进新的优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5. 作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5)坚持实施营销工作：

1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。

2. 不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6)控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20xx年在总部的正确领导下xx路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

足浴店店长年度总结报告篇四

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

先将这个月的销售情况进行细致总结，找出问题，努力改正。比如顾客们都反映哪个足疗项目的效果确实不错，顾客们点的频率最高的是哪个足疗项目，哪个足疗项目顾客点的少等等。

通过整合足疗师们总结，分别对足疗师们的工作进行汇报和问题分析，主要抓住重点去做好解决方法。

对于本月顾客消费时出现的问题进行分析处理，想出相对应的解决方法，比如哪位顾客曾经提出了什么批评意见或者顾客提出了什么样的要求，需要用什么样的方法去解决。

总结时，不仅要对每一轮的目标进行总结，而且对于上一轮没有完成的任务，自动的还要滚动到下一轮。要根据足疗店的实际情况进行分析，每个月都会碰到不一样的问题，千万不要千篇一律，照本宣科，这样才能够使总结报告做到准确，也有利于足疗店的发展。

足浴店店长年度总结报告篇五

今天下午在公司洗脚，感觉技术员技术进步了。感谢露丝老师！刘店一直不厌其烦地购买窗帘配件，解决了老问题。开心！晚上和技术人员的会议强调了新项目费用的`调整和时钟的纪律；会后召集管理层对项目服务和费用进行评估，并说明卖点。接下来请88项目技术员分享打卡和加钟的技巧；晚上选了五个技师免费上课，希望完成301任务。对各岗位进行突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态良好。今晚大家都在努力，希望突破目标。

今天招了一个女部长和两个客户，感觉还不错。本月总结：一切按计划进行。也许你越努力，你就越幸运。希望你能在四月份实现自己的业绩目标。让我们骄傲吧！今天总结：与其花80%的精力去找人，不如花80%的精力去培养身边的人。

足浴店店长年度总结报告篇六

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。好友李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，李姐抖出了自己的管理秘笈：开好早会的“一二三四五”。

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。”李姐心有悻悻地说。

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，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。”李姐对此深有体会：“从威严型领导到亲和型领导的转变，不换思想就换人。”

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。”李姐说，其实这正是当前管理的趋势，巧实力的精确体现。

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，李姐就是这样的一个人，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。

足浴店店长年度总结报告篇七

瑶池足浴养生会所位于南昌市二七北路98号(在省人才市场和南昌动物园旁边)，去年5月份开业。总面积1000平米，内有28个包厢，8个vip包厢，80多个床位，足疗技师60多人，技师手法独到，全程80分钟的足疗让你的身心得到最好的放松。

足疗法，属中医外治法。足疗法，源远流长，早在远古时期，

人们已用此法来治疗疾病，在历经数千年的漫长发展过程后，已深入人心。陆游在他82岁时，还坚持睡前用热水洗脚：“老人不复事农桑，点数鸡啄亦未忘，洗脚上床真一快，稚孙渐长解晓汤。我国有首民谣云：“春天洗脚，升阳固脱；夏天洗脚，暑湿可祛；秋天洗脚，肺润肠濡；冬天洗脚，丹田温灼。此民谣也简练地道出了四季洗脚的益处。

中医认为，双脚上有60余个穴位，占全身穴位总数的10%，均与全身器官有相应的关系。从足底的搔痒敏感程度可说明其穴位及神经系统敏感度均高于其他部位。每日晚上睡前用热水洗脚，可促使气血畅通、滋补元气、延缓衰老。

不适合足浴的人群：严重心脏病患者；脑溢血未治愈者；足部有炎症、皮肤病，外伤或皮肤烫伤者；出血性疾病、败血病等患者；对温度感应失去知觉者；严重血栓患者；心脏病患者；孕妇；小孩（应在成人帮助下使用）；对温度感应迟钝者（应控制好温度，避免烫伤），就不适合足浴。

足部按摩作用与治疗，主要是与中药液浸泡结合在一起施行，随着现代中医理论研究的深入及临床的应用实践，以足部药浴之方法对内科的疾病比如：感冒、咳嗽、腹泻、慢性结肠炎、急慢性肾炎、尿毒症、癃闭、失眠、心悸、高血压、中风、痹证、痛风、老年期闭塞性动脉硬化症、糖尿病、血汗、汗症；外科的疾病比如：脑疽、脱肛、血栓闭塞性脉管炎、红斑性肢痛症、慢性骨髓炎、跌打损伤、流注等疾病进行治疗或辅助治疗已得到应用。腿脚预警身体疾患。

人的下肢距心脏最远，局部血流相对缓慢，加上为了行走方便，穿着也较少。因此，在冬春季节，尤其是停止活动的时候，下肢特别是脚部便会感到十分寒冷，不过这是正常的生理现象。但有的人即使气候并不太冷，鞋的保暖作用也很好，仍感下肢寒冷、麻木，这种异常的下肢冷，很可能是由某种疾病引起的。

足浴店店长年度总结报告篇八

俗话说，家里七样东西，米、油、盐、酱、醋茶。作为店长，也是如此。当你开门迎客的时候，你不敢说你精通各种技能。至少你必须熟悉整个工作，获得常识。我的朋友L姐是足浴行业的高管。她担任商店经理已有十多年了。她告诉我，管理就是管店现场，在现场，把握主流，制定规则，勤于监督。尤其是晨会，一天的计划都在早上，马虎不得。在崛起的时候L姐抖出了自己的管理秘诀：“12345”。

让员工感动激动，内心也会冲动。形式是为内容服务的，改变一切，有效激励，深入人心，取得成绩是必不可少的。“以前我们总是不讲方式，机械地安排工作。结果就是两层皮，员工不满意，结果自然不满意”L姐心里已经恨恨地说道。

心情愉快，笑容灿烂。先解决心情再做事，这就决定了晨会不是一句话的会议，不是批评的会议。相反，早上的心情要愉悦，微笑是生产力，正能量无处不在。“尤其是对于个性鲜明的90后来说，建立以人为本的企业文化氛围迫在眉睫”L姐对此深有体会：“从威严的领导到友好的领导，人会在不改变思想的情况下被取代。”

四两拨一千英镑找杠杆解决。想要得到，就要先付出，管理也是如此。要学会表扬和表扬，要描述有针对性的行为，直接指向店员昨天的工作表现；同时及时纠正改进，通过上一段楼梯，然后再进一步，以鼓励的方式提出今天努力的方向。“这是一种软着陆”L姐说，其实这就是现在的管理趋势，精明实力的精确体现。

打扫、清扫、整理、整顿，一天结束了，天也晴朗了。常规责任形成习惯，边缘责任强调优先，临时安排强调奉献，价值需求嵌入内心。“至于店员，要不断让大家意识到工作的意义。从优秀到优秀，是枯燥的，机械的重复，但有利于个

人成长。”事实上l姐就是这样一种人。高中毕业后，她进入足浴行业，历经20年的风风雨雨，虽然辛苦，但也是淘尽黄沙才找到了金子。

树立典型、优秀员工、经典榜样，从描述行为到解释影响；开展一次宣传，趁热打铁，彰显品质，以身作则；发现问题，从重要和紧迫两个维度衡量，提出问题，解决问题；发布通知，告知相关行业最新动态，了解所有细节；总结一篇综述，要慎重，要恰当，要以改进为目标。“其实管理一定要规范，要有可重复性，可以学着有效。”姐姐l说，“以上总结虽然是日常经验，没有精细打磨，但是非常实用，自己熟悉，容易被员工接受。