

<<开美容美发店赚钱方略>>

图书基本信息

书名：<<开美容美发店赚钱方略>>

13位ISBN编号：9787533756321

10位ISBN编号：7533756320

出版时间：2012-5

出版时间：常桦 安徽科学技术出版社 (2012-06出版)

作者：常桦

页数：222

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<开美容美发店赚钱方略>>

内容概要

《致富一招鲜系列：开美容美发店赚钱方略》在创作理念上，牢牢把握实用、有效两个原则，在内容上具有一定的超前性、时代性，因此具有一定的指导意义。特别是书中有理有据、深入浅出的阐述，全方位地介绍了关于美容美发店经营管理的赢利招数、美容动向，为经营者走出困境，求得生存，赢得发展献出了锦囊妙计。相信经营者会从中受到启迪，对美容美发店的赢利充满信心。

<<开美容美发店赚钱方略>>

书籍目录

第一章 市场调查：认清当前美容美发潮流 一、追本溯源：美容美发的前世今生 二、美丽产业：送人玫瑰，手留余香 三、男士美容：美丽面前人人平等 四、未来模式：美容店路在何方 五、主要问题：发展中的弊端 六、开业企划：万事开头难 七、商圈调查：用事实说话 八、老板素质：小店也有大要求 第二章 项目定位：合适的才是最好的一、整体策划：谋大局，赚大钱 二、项目选择：找到属于你的特色 三、三个定位：市场定位，服务定位，规模定位 四、美发：四种热门流行的个性项目 五、美容：把漂亮写在脸上 六、SPA水疗法：身心俱畅的“五觉”感受 七、肌肤护理：专业完善的基本功夫 八、美体与保健：体型要健美，保健要科学 第三章 店址位置：生意好坏的风向标 一、地址选择：位置位置，再位置 二、寻寻觅觅：找到最合适的开店地段 三、选址考虑因素：权衡利弊，通盘评估 四、选址原则：只选对的，不选贵的 五、选址忌讳：决不越雷池一步 六、拍板成交：最终确定店面 七、注册登记，开户：手续不能少 第四章 店面形象：看得见的美丽风景 一、取名窍门：响亮易记别出心裁 二、形象工程：门面就是脸面 三、店内布局：合理才是硬道理 四、照明与音响：格调高雅 五、设计装修：打造店内最美的风景 六、注意事项：追求完美，突出个性 第五章 采购设备：价廉物美的最优选择 一、进货须知：买自己最需要的 二、专业美容设备：技术含量高安全系数稳定 三、美容品牌：为顾客着想 四、美发工具：质量过关，使用顺手 五、美发用品：货真价实，无碍健康 六、化妆工具：专业完备，精心维护 七、化妆品：质优价廉鉴别真伪 八、设备功能：既要了解更要会用 九、购货合同：承担责任，享受权利 第六章 筑巢引凤：聘请最好的人才 一、“王牌”店长：不脱产的将指挥人的兵 二、优秀店长应具备的6大能力 三、店长职能：制订计划，安排实施，定期总结 四、店长与老板相处：掌握火候，拿捏分寸 五、美容美发师：形象代表，顾客仆人 六、美容美发师修养：德才兼备，唯美至上 七、待客礼仪：微笑待客，善用肢体语言 八、个人仪表：彰显精神风貌与职业特征 九、不良习惯：小细节有大隐患 第七章 美丽营销：用产品打动每一位客户 一、万事开头难：做好起步营销 二、项目定价：方法多，技巧好 三、做好促销：酒香也怕巷子深 四、广告宣传：选择恰当时机，引起轰动效应 五、淡旺季营销：相机而动，有的放矢 六、差异化营销：寻求新的“顾客”增长点 第八章 客户管理：服务第一，客户满意 一、服务就是要让顾客满意 二、服务流程规范化 三、接之有礼，待之有仪 四、像磁铁一样吸引顾客 五、延伸服务：建立有效顾客档案 六、掌握消费心理，做好个性服务 七、服务理念：没有最好，只有更好 八、把顾客当朋友，用真心去沟通 第九章 员工管理：单兵作战强，团队效率高 一、招聘店员：找到最需要的“人” 二、管理：从培训开始 三、合理配置，各司其职 四、万众一心：打造高效团队 五、工资制度：重赏之下有勇夫 六、激励为主：鼓舞士气，增加动力 七、业绩考核：建立店员收入与业绩挂钩体系 八、疑难问题：协调矛盾，摆平冲突 九、对跳槽的人才说不 第十章 财务管理：精打细算才赚钱 一、做好投资预算准备开店资金 二、筹措资金：寻找赚钱的第一粒种子 三、估算成本：承受极限，回报多少 四、控制成本：控制浪费，减少存货 五、财务管理：规范化，专业化 六、理财必备知识：精打细算 七、合理规划：控制成本的关键 第十一章 安全卫生：安全无处不在，卫生没有盲点 一、卫生管理：因地制宜，制度保证 二、日常消毒：严格执行每一个环节 三、保证服务环境：预防为主严格规范 四、医疗纠纷：未雨绸缪，防患未然 五、突发事件：应急当头，方法得当 第十二章 临危不乱：踏平“危机”成坦途 一、广开财源：应付资金周转不灵 二、诚信不欺：从容应对信任危机 三、正视问题：了解顾客抱怨 四、责无旁贷：处理顾客抱怨 五、转“危”为“机”：化解服务过程中出现的矛盾 参考文献

<<开美容美发店赚钱方略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>