

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

图书基本信息

书名：<<如何开家赚钱的美容美发店>>

13位ISBN编号：9787563930708

10位ISBN编号：7563930701

出版时间：2012-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁艳丽

页数：242

字数：212000

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>

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

前言

美容、美发店是实现美丽与梦想的地方。

在物质条件满足了基本生活需求的情况下，人们的生活越来越丰富多彩，美容、美发店也成为人们在闲暇之余常常驻足的地方。

于是，美容、美发行业便蓬勃发展起来，各式各样的美容、美发店如雨后春笋般遍布大江南北、大街小巷，成为大小城市和乡镇的一道亮丽风景线。

一家家美容、美发店给千千万万的人们带来了美的享受，也给人带来了身心的健康。

据权威机构调查，美容、美发业即将成为继房地产、汽车、旅游、电子通信之后我国居民的“第五大消费热点”，而中国即将成为世界上最大的美容王国。

显而易见，美容、美发行业是一座潜力巨大的朝阳行业，这个行业吸引了大批的创业者，他们为美容、美发行业心动、拼搏、竞争、献身。

然而，美容、美发市场虽大，竞争却异常激烈，稍稍了解这一行业的人都知道，在这个行业内淘金越来越难，越来越多的步人者举步维艰，甚至有不少人只能黯然退出。

美容、美发店的发展壮大之所以非常困难，其原因是多方面的。

首先，美容、美发业存在着无序竞争，参差不齐的挂羊头卖狗肉式的小美容、美发店玷污了这一行业的名声，严重干扰了这一行业的健康发展，这也是造成许多美容、美发店亏损的外部原因。

其次，在美容、美发店自身的经营和管理上，也存在着诸多问题，比如，项目定位不准、美容师不专业、价格不合理、服务跟不上、与顾客关系不和谐、不能有效控制采购和日常支出、不善于处理危机，不会在竞争中生存乃至店铺选址不当，装修不到位，等等，这些都给美容、美发店经营带来了诸多困难，给美容美容店的赢利造成了严重影响。

那么，如何才能让自己的美容、美发店别具一格，做活更专业、技术更精湛，服务更优质，让自己的店铺做大做强而“独领风骚”呢？

为此我们编辑了《如何开家赚钱的美容、美发店》一书，旨在帮助美容、美发店的经营者们及时走出经营管理上的误区，跨上快速赚钱的轨道。

本书共分九个攻略，系统介绍了美容、美发店经营管理的基本概念，美容、美发业的发展现状，美容、美发经营管理中的开店筹划，店铺装修，设备选购，店员管理，顾客管理，经营管理，财务管理和安全卫生管理等基本知识。

本书内容丰富，具有很强的实用性和可读性，既适于美容、美发行业的经营者们阅读，又适于准备投资于此行业的创业者们阅读。

笔者坚信：通过阅读本书，读者一定会很快掌握经营美容、美发店的秘诀，从而把美容、美发行业做大、做强、做精，创建客流不断、财源滚滚的美容、美发店。

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

内容概要

本书共分九章，介绍了美容、美发店经营管理的基本概念，我国美容、美发业的发展现状和美容、美发经营管理中的各个环节，包括开店筹划、店铺装修、设备选购等。

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

书籍目录

- 攻略一 分析现状，认准方向
 - 第一节 美容、美发业的现状
 - 第二节 美容、美发店的种类
 - 第三节 美容、美发店的经营模式
 - 第四节 美容、美发的连锁经营
 - 第五节 美容、美发店的服务项目
 - 第六节 美容与医学的有机结合
 - 第七节 男士美容蔚然成风
 - 第八节 美容、美发业存在的问题
- 攻略二 选准项目，精心筹建
 - 第一节 为美容、美发店准确定位
 - 第二节 选择好经营项目
 - 第三节 选择开店地址的重要性
 - 第四节 美容、美发店选址原则与禁忌
 - 第五节 选择好开店位置
 - 第六节 开店资金的筹集
 - 第七节 办理美容、美发店开店手续
- 攻略三 合理规划，美化形象
 - 第一节 美容、美发店整体形象规划原则
 - 第二节 为美容、美发店取个好名字
 - 第三节 美容、美发店门面装饰为店铺形象增光添彩
 - 第四节 美容、美发店布局原则
 - 第五节 美容、美发店内部区域设计
 - 第六节 美容、美发店内部装修
 - 第七节 美容、美发店装修注意事项
- 攻略四 多下工夫，用心鉴别
- 攻略五 合理配置，激励有方
- 攻略六 广开思路，有序经营
- 攻略七 了解需求，规范服务
- 攻略八 合理预算，有效控制
- 攻略九 预防为主，有效防范

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

章节摘录

版权页：要想投身于美容、美发这一行业，首先要对美容、美发业的现状有足够的了解。

只有了解美容、美发业现状，才能有效经营自己的美容、美发店。

美容、美发店是创造美和欣赏美的地方，这一行业也是制造美和欣赏美的行业，它起步于20世纪80年代初中期，从90年代中期才开始进入高速发展期。

经过几十年的发展，美容、美发业已由单一的理发和简单的护肤演变为一个涉及美发、美容、化妆品、美容器械等广泛领域的链条产业。

产业的终端是美容和美发服务业，它是各种物化手段的人性化体现。

美容、美发服务业已成为整个行业的火车头和晴雨表，带动美容、美发、化妆品及相关行业在探索中生存、在竞争中发展。

具体来说，根据业内于2008年开展的专项调查结果显示，我国的美容、美发业具有如下特征：1 民营资本占主体，进行市场化运作 我国美容、美发业的主体经济结构是民营经济性质，其生于市场、长于市场，按照市场机制由自发到自觉地配置资源，该行业处于市场竞争状态。

目前美容、美发机构中有94.78%为民营机构；5.22%为外资或合资机构；美容、美发机构注册资金在30万元以下者有72.31%；营业场所主要以租赁方式为主，占88.27%；设备投资以小型化为主。

美容、美发业整体属于小投资、大市场型服务。

美容、美发业经过改革开放后的20多年快速发展，已经形成产业规模，基本由民间资本自发投入，依赖市场化运作。

2 产业发展迅速，管理运行稳定 我国美容、美发业已由单一的理发和简单的护肤服务演变成涉及美容、美发、化妆品、美容器械、美容教育、美容媒体、美容会展和美容营销等的朝阳产业，而且已经步入成长期。

据调查，全国各类美容、美发机构主要集中在城市（包括乡镇），有近50%是在近五年内新开业的；以生活美容服务为主的占75.91%，以美发服务为主的占24.08%。

抽样调查表明，全国美容、美发店年平均营业收入为11.63万元，中心城市的大型美容、美发店收入较高，年平均收入超过60万元的美容、美发店达到43.84%，小店的年收入多在5万~10万元之间，行业员工月收入平均为1100元左右；全国美容、美发机构中约52.6%为赢利，38.5%为持平，8.9%为亏损。

抽样调查表明，美容、美发机构管理模式以家族式管理占主导地位，经营方式正由单一走向综合，形式也日趋多样化。

品牌经营机构发展为连锁加盟模式占到87.98%；美容、美发服务机构的形态表现为发廊型、沙龙型、治疗型、休闲型、享受型、专门型和会员型，有80.25%的美容、美发服务机构都不同程度地采用会员制经营方式，在经营面积达到200平方米以上的大型美容、美发机构中，全部采用会员制经营。

在美容、美发管理模式中，职业经理人管理模式约占10.23%，大多数中小型全部机构都由投资者为主体进行管理，但大型美容、美发机构由职业经理人进行管理。

运用网络信息化或电脑数字化手段进行管理的，在被调查的美容美发机构中约占5.72%。

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

编辑推荐

《如何开家赚钱的美容、美发店》旨在帮助美容、美发店的经营者们及时走出经营管理上的误区，走上轻松愉快赚钱的轨道。

<<如何开家赚钱的美容美发店>>

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>