

<<怎样开美容美发店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开美容美发店>>

13位ISBN编号：9787304042790

10位ISBN编号：7304042796

出版时间：2009-5

出版时间：中央广播电视大学出版社有限公司

作者：王卫静

页数：108

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>

## <<怎样开美容美发店>>

### 内容概要

生活在和平年代的人可以有很多的职业选择，选择开店比较容易也比较简单：投入小、上马快。开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。

想要开店的人一般都面临两个不是那么容易和简单的问题：开什么样的店？怎样开店？

这套开店系列丛书共有20多本，选择与百姓生活密切相关的经营项目为类别，对各种不同商店的选址、装修、进货、产品展示、销售、清理库存、应对危机等都做了详尽阐述。通过通俗易懂的语言、生动翔实的图片、丰富实用的案例来教你怎样开店。

至于开什么样的店，相信你也能够从中得到启示。

## <<怎样开美容美发店>>

### 书籍目录

第一章 美容美发行业的前景、现状和风险 一、美容美发行业的前景和趋势 二、美容美发市场的现状 三、开店该规避哪些风险第二章 开店前期有哪些准备工作 一、你适合开一家美容美发店吗 二、开一家什么样的美容美发店 三、是否要选择合伙经营 四、是否要加盟品牌连锁店 五、创业者的资金哪里来 六、如何才能选到好店址 七、是购房还是租房经营 八、开店的手续办理第三章 巧妙装扮你的店铺 一、如何给店铺起个好名字 二、好的设计为你迎来更多的顾客 三、店面的外观怎样设计才能吸引人 四、怎样美化你的店内空间第四章 开张前要万事俱备 一、选购美容美发设备与用品 二、美容美发店进货要了解哪些知识 三、怎样能招聘到优秀的员工 四、店铺开张如何来造势第五章 赢利来自于销售策略 一、销售前要分析你的顾客类型 二、常用的促销方式有哪些 三、推销自己及产品的小窍门 四、美容美发师如何去销售 五、怎样抢夺竞争对手的顾客第六章 你的店铺受顾客欢迎吗 一、怎样与你的顾客建立良好的关系 二、学会热爱你的顾客 三、如何培养顾客忠诚度 四、学会应对顾客的抱怨第七章 小店管理也得规范化 一、制定员工日常行为规范 二、如何管理你的员工 三、店员培训都有哪些方法 四、员工流失的原因 五、怎样才能留住人才 六、财务收支要清楚第八章 开店要面临哪些问题 一、顾客流失的原因及解决方法 二、生意不好的原因是什么 三、如何面对对手的恶性竞争

## <<怎样开美容美发店>>

### 章节摘录

第一章 美容美发行业的前景、现状和风险 一、美容美发行业的前景和趋势 1.美容美发行业的前景 《中国美容经济年度报告》指出，从世界范围来看，美容美发产业正在向新的水平迈进。

事实确实如此，美容美发从最初的基础美容和剪发，历经20多年的发展，无论从理念、技术和服务都有了质的飞跃。

根据相关调查，目前全国美容美发行业现有服务机构近160万家，从业人员约800万人，而且美容美发行业每年都以15%的速度迅速扩张。

还有一些统计数据表明，在未来的5年内，中国美容服务业营业总收入将在2006年2000亿元的基础上再翻一番。

因此美容业将成为继房地产、汽车、旅游、电子通信之后我国居民的“第五大消费热点”，巨大的商机已经开始凸现。

中国科学院院士、著名物理学家何祚庥对中国美容业做出了大胆的预言，他说，“中国将成为世界上最大的美容国”。

从一些相关的报告数据中可以看出，最近两年中国涉足美容消费的人数已达3亿多人次，城镇人口月平均美容消费已达29.33元。

俗话说：爱美之心，人皆有之。

生活中确实如此，尤其对于女性，哪个女人不爱美？

哪个女人不希望自己青春永驻？

即使达不到青春永驻，也要通过各种美容方法延缓衰老的到来。

至于美发，更不用多说了，我想恐怕没有人长年累月的不进一次美发店吧，尤其是男士，基本上是一个月修理一次，可以说，这个市场拥有长期稳定的顾客资源。

最近几年，随着我国对外交流的不断深入，以品牌创新、科技创新、服务创新、质量创新的新美容美发业正在走向市场，成为第三产业新的亮点。

由此看来，美容美发行业有着巨大的发展潜力和前景。

.....

## <<怎样开美容美发店>>

### 编辑推荐

2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？无法统计。

这是一场心理的危机。

同时，带来了一次认知财富的机遇。

此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。

认真地跟这《怎样开美容美发店》沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。

<<怎样开美容美发店>>

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>