

<<美容院经营管理实务>>

图书基本信息

书名：<<美容院经营管理实务>>

13位ISBN编号：9787538158434

10位ISBN编号：753815843X

出版时间：2012-1

出版时间：辽宁科学技术出版社

作者：邓创

页数：227

字数：250000

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>

<<美容院经营管理实务>>

内容概要

《美容院经营管理实务（第2版）》的主要内容与原书相似，仍然分为了解美容院、成功创办美容院、成功经营美容院、美容院员工管理、美容院顾客管理及美容院产品销售六部分。

<<美容院经营管理实务>>

书籍目录

第一篇 美容院经营与管理

第一章 美容院概述

第二章 成功创办美容院

第三章 成功经营美容院

第四章 美容院员工管理

第五章 美容院顾客管理

第六章 美容院产品销售

第二篇 美容院管理制度与表格

第一章 美容院管理文案

第二章 美容院经营管理必备表格

<<美容院经营管理实务>>

章节摘录

版权页：五、美容院的心理经营 1. 满足顾客的心理 最近，在美容的技术方面，普遍开始重视心理美容。

所谓“心理美容”就是指不管美容院的外表装潢多么美观，如果顾客心里不舒畅的话，那就不能算是真正的美观。

生意兴隆的美容院与经营不顺利的美容院的差别，从一般意义上来判断，其主要原因就在于美容院所处的地理条件、周边环境、设备、服务内容、宣传方法及经营者的谋略等。

虽然这些都是经营上的重要原因，但“心理美容”这一项，对于美容院的经营有着很大的影响力。

经营者脸色难看、牢骚满腹，会直接影响到美容院员工的心情，影响到他们接待顾客的态度。

甚至员工之间也会变得冷言冷语，进而影响到顾客对美容院的印象。

当然，在价格相同时，店面装潢、设备越好，就越能吸引顾客。

但是，即使美容院的外观装潢得再漂亮，如果内部没有满足顾客要求的气氛，那么这家美容院的生意也是不会兴隆的。

顾客能对一家美容院有较好的评价，多半是因为对那家美容院的服务态度感到满意。

对不同的美容院来讲，由于每个顾客都有其独特的个性，因此服务也要适合其个性。

例如，对于将参加重大宴会、有时间限制的顾客，和对于不赶时间的顾客，其接待方式也要有所不同。

总而言之，美容院经营兴隆的秘诀在于经营者对满足顾客的要求要有自信心。

这种自信心，也可以说是“心理经营”的基础。

2. 表现年轻 如果一间美容院充满着活泼的气氛，且美容院的员工都是由年轻的员工所构成的，那么，到这间美容院的顾客也就能感受年轻的气氛及服务态度的亲切。

自然而然地，顾客下次再选择美容院时，还是会乐意到这间美容院来。

所谓美容，就是指使人的姿容变得美丽的全部技术活动。

让顾客心情豁然开朗则是美容的基本技能。

美容技术随着时尚的变化而变化，因此，不断更新美容技术、满足顾客的要求是非常重要的。

顾客在美容时，心里总有一种愿望，就是想让自己显得更年轻、更漂亮。

年轻的表现，不只表现在人的外表上，更会表现在顾客的心情上。

时下追求年轻的顾客，常会为了美化自己而上美容院。

<<美容院经营管理实务>>

编辑推荐

《美容院经营管理实务(第2版)》为《美容院经营管理系列》之一，由邓创编著。

<<美容院经营管理实务>>

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>