

# 《如何开你的美容院》

## 图书基本信息

书名：《如何开你的美容院》

13位ISBN编号：9787216041881

10位ISBN编号：7216041887

出版时间：2005-1

出版社：湖北人民出版社

作者：汪瑛

页数：157

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《如何开你的美容院》

## 内容概要

本书内容包括：开店制胜金玉良言、如何炒热一家美容院、美容院广开客源的秘诀、美容院的产品销售、美容院的经营管理等。

# 《如何开你的美容院》

## 书籍目录

第一章 开店制胜金玉良言第一节 开什么样的美容院会赚钱第二节 开店规划第三节 如何寻找“金”店面第四节 美容院开业前的准备工作第二章 如何炒热一家美容院第一节 开业前的温情造势第二节 美容院如何开展促销活动第三节 美容院如何做广告第三章 美容院广开客源的秘诀第一节 如何摸清顾客的“心”第二节 如何招徕顾客第三节 让顾客“再度光临”第四节 如何瘦对棘手顾客第四章 美容院的产品销售第一节 “做脸”与“卖化妆品”孰更重要第二节 顾客消费心理第三节 美容产品的选择第四节 美容产品销售第五章 美容院的经营管理第一节 怎么打造美容院的“金字招牌”第二节 知人善用第三节 成功经营第四节 美容院的卫生与急救第六章 连锁与加盟第一节 连锁加盟概述第二节 连锁加盟经营模式设计第三节 连锁加盟店的经营管理附录美容院管理制度《美容院员工手册》范例

## 章节摘录

一 顾客类型分析 美容院是直接销售美容服务和美容产品的场所。美容院销售工作的完成，有赖于美容师销售行为和顾客消费行为之间关系的正常。美容师如果能够在工作中准确地把握顾客的消费行为特点，可使美容销售具有针对性，不仅有助于稳定和提高个人的销售业绩，同时节省自己的时间和精力。 根据美容顾客的消费行为特点，我们将美容顾客分为五大类型：所需型、可有可无型、讲面子型、渐进型和免费型。

1.所需型 这一类顾客属于有严重皮肤问题的女性，其中以中年女性居多。由于家庭环境和经济条件所限，其消费时常表现出以下特点： （1）对改变皮肤及肌体现状有极其迫切地需求。 （2）对美容效果和显效时间非常注重，但对价格不太关心。 （3）购买或接受服务后，会对效果极度关心。 （4）一般情况下，此类顾客会坚持消费，但必须以效果论成败，且不论效果满意与否，均会主动对外宣传。 销售建议：这是一群最具有两面性的顾客。一方面肯花钱消费，容易受到宣传的诱惑，另一方面则以自己的标准观察效果，极其不稳定，容易与美容院发生纠纷。因此在与此类顾客发生关系时应注意： （1）对美容效果的评价留有余地，以期换取对方的信任。 （2）此类顾客一般具有较强的鼓动能力。 （3）此类顾客一般多关心效果，对价格不甚关心，在销售时可采用以价格论成效的方法推销高价位服务，但一定要保证质量。

2.可有可无型 这一类顾客年龄一般在25~35岁之间，无明显的皮肤问题。 .....

# 《如何开你的美容院》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)