

# 《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

## 图书基本信息

书名：《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

13位ISBN编号：9787503439827

10位ISBN编号：7503439823

出版社：孙朦 中国文史出版社 (2013-09出版)

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)

# 《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

## 前言

随着人们生活水平的不断提高，人们越来越注重自身的美容保养。商家都知道女人的钱容易赚，如今一个让人变美的行业在我国方兴未艾——美容化妆行业。据媒体报道，我国的美容业在20世纪80年代末开始萌芽，经过20多年的培育与发展，市场容量已经超过1500多亿元，未来还将以每年超过10%的速度增长。如此巨大诱人的市场空间，引得无数的投资者纷纷进入美容行业，以期获得巨大的财富。

在许多人眼里，美容院只不过是涂脂抹粉，做脸蛋或隆胸、隆鼻、纹眉、做双眼皮等，这是对美容的误解。其实，美容院不仅仅是改善顾客的外在形象，更主要的是满足顾客的心理需求，使其通过享受美容服务而获得愉悦的心灵感受。美容是一门艺术，比任何形式更能直接的塑造人的美，美容势必成为公众女性生活中不可缺少的一部分，越来越多的爱美人士到美容院享受服务已经证明了这一点。

开美容院如何才能赢利或者开美容院如何才能保证持久赢利，也许这是一个永恒的话题。美容业的整体迅猛发展说明了这是一个高赢利、高成长性的新兴产业。美容院也不例外，应该是这一产业中受益最大最多的一个阶层。在很多大中型城市，连锁经营已成为诸多行业的一大发展趋势。美容院的连锁经营虽然不能像其它行业那样实行几个统一，随着美容院计算机管理软件的开发，美容院可以在管理、接待服务以及财务等方面实行连锁和加盟连锁。如今，随着美容院连锁经营经营方式的导入，国内许多美容化妆品企业，纷纷推出了自己的美容院连锁经营体系，很多美容院连锁经营者取得了令人艳羡的业绩。本书以通俗易懂的语言、专业的视角、细致的分析从美容院的特色出发，讲述了美容院连锁门店的店址的选择、店铺的设计、项目选择、产品和服务管理、顾客管理、员工管理、财务管理、市场营销等诸多美容院经营的内容，将美容院连锁门店实现持久经营盈利的秘密向读者娓娓道来，是广大美容院经营者不可或缺的经营管理宝典。通过本书的阅读，您将对美容院连锁门店的经营有更为深入的领悟，对以后的经营工作更加得心应手、信心百倍。

# 《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

## 书籍目录

第一章 掌握策略，持续盈利就在眼前 美容院持续盈利的不二法则 锁店经营中需注意的“四戒” 注意防止成功综合征 打造美容院独特企业文化 美容连锁店长应具备的素质 实现美容院服务标准化 美容院规范化服务的流程 认识美容院经营失败的原因

第二章 市场探视，有准备才能打胜仗 美容院经营的发展方向 美容院经营市场调查的内容 美容院市场调查策略 男士美容成为时尚潮流 美容院市场定位策略 美容院开店前的准备工作 美容院开业前的媒体宣传

第三章 选好位置，铺好美容钱途路 认识美容院选址的重要性 美容院的选址考虑因素 选择最合适的地点而非最贵的 美容院开店选址要避免的误区 美容院选址的人口和购买力 美容院成为旺店的风水玄奥 美容院选址的五大忌讳

第四章 扮靓店面，让财源滚滚来 美容院的取名的窍门 美容院店面广告设计 美容院门面的设计 美容院的内部设计 美容院的店面色彩运用 不同色彩在顾客心中的风格 美容院装修设计中的风水 美容院装修的要点 美容院灯光照明设计

第五章 找准项目，开启盈利的大门 美容院的热门项目 美容院产品项目选择的原则 美容院项目价格制定 身心美容SPA水疗法 美容院最具钱力指数美体项目 美容院服务定价的方法 美容院服务的定价技巧 美容院价格定位需考虑的要素 中医养生项目的选择 美容院最新热门项目——灌肤疗法 远离中医养生项目误区 选择最有潜力的减肥项目 香薰服务的基本规范 绿色SPA赚钱热点项目 美容师常用的按摩美容手法

第六章 设备引进，美容硬件要给力 美容院的进货原则 美容院产品库存管理 美容仪器选择要注意的要点 选择适合自己经营的品牌 选择专业的美容仪器 化妆工具的选购和保养 化妆品的鉴别与选购 美容设别的功能和使用 超声波抗衰老仪器的使用

第七章 美丽营销，把宣传单变成钞票 美容院营销模式的优劣大盘点 利用海报巧妙促销 美容院团购促销的注意事项 美容院做好促销的步骤 美容院开展促销的方法 完善和健全后营销服务系统 美容院营销误区及对策 美容院成功经营的八个卖点 美容院淡季营销的策略技巧 美容院服务差异化营销 美容师怎样走出强制销售误区 不同类型的美容院的市场开拓

第八章 顾客管理，客源就是财源 维护核心顾客获得长久利润 美容院常用的纳客方案 顾客心理的九种类型 情感搭桥与顾客真诚沟通 接待男性顾客的技巧 如何防止员工带走客源 火眼金睛挖掘潜在客户 将竞争对手的顾客挖过来 六觉法牢牢套住顾客的心 做好顾客物品保管工作 努力提高顾客满意度 美容院前台接待顾客的禁忌 巧妙处理顾客的抱怨

第九章 员工管理，人才是最重要的资源 美容院员工的招聘与选拔 美容院员工培训的五种方法 员工培训的七大禁忌 美容院员工的激励方法 美容院员工绩效管理 人才流失的原因及对策 打造高效率员工团队 开好晨会鼓舞员工士气 合理管理让员工变被动为主动 美容院员工管理存在的问题 塑造美容师的良好形象 美容院考核优秀员工的标准 后员工的管理方法 科学管理正确对待有“缺点”的员工 美容院经营需注重精神薪资 美容院管理员工的禁区

第十章 财务管理，管好钱才能赚好钱 建立美容院财务管理制度 美容院财务管理的内容 做好美容院财务管理的要点 美容院的投资支出预算 美容院开店资金使用计划 美容院新开店申办手续步骤 美容院开店资金的筹集 美容院前台收银流程及规定参考 美容院的日常支出管理原则

## 章节摘录

美容院持续盈利的不二法则 美容院如何才能“赢利”或者美容院如何才能保证“持久赢利”，也许这是一个永恒的话题。作为第三产业链中的终端环节，美容院，是所有专业美容化妆产品通往消费终端的唯一出口。而美容院的经营者则紧紧把守着这一终端出口的大门。尽管美容院的经营者掌握着这样或那样的优势，但由于缺乏科学的管理系统和健康的经营方针，大多数美容院经营状况不甚理想。有人曾经对某城市的美容院作过一个跟踪调查，发现美容的新旧更迭频率特别地高。通常在商业零售领域，开一间20平米的便利店或百货店至少可坚持一年左右，才可能因经营问题而关门或转产。而在美容业，一家新美容院在开业三个月后因经营无法步入轨道而导致转让停业的比率要大大高于同为服务业的百货零售业。这样一来，美容院的经营风险便可想而知。但是，美容业的整体高速发展又说明了这是一个高赢利、高成长性的朝阳产业。美容院也不例外，应该是这一产业中受益最大的一个阶层，但美容院经营成功度之低说明了一个什么问题。通过调查，我们发现，这些不赢利的美容院均存在下列两种问题：一是缺乏服务力；二是缺乏销售力。更有甚者，业内相当一部分美容院是既无服务力，也无销售力！这样的美容院如果不是在当地利用某种特权而能生存的话，其经营境况是可想而知的。美容院经营的黄金法则是：服务力+销售力=持久赢利。美容业是一个以服务为主导的行业。行业的特色是强调“服务”。然而，任何一个“服务性”的行业如果缺乏产品的支持，缺乏销售产品的力度，那么，这个行业的“赢利性”便要打一个大大的问号。“持久赢利”是一个难度系数颇高的词。在过往的经营中，美容院的经营因突出了服务力或销售力这两者中的某一项而取得了不错的发展，获得了创业的第一桶金。但是，随着时间的推移，市场竞争益发加剧，风云变幻中，美容院经营者独守一招显然已难以支撑这种愈来愈恶劣的市场状况。这时候，何去何从成了他们考虑的首要问题。“持久赢利”从字面上可以拆开来进行分析和解读：我们看“持久”这个词，首先这应是技巧型的。所有的持久必须是技巧的突出表现。一招用到老只能体现短期的经济行为，不能长久，而根据市场变化采取灵活的技巧则是持久的杰出体现。再看“赢利”。应该是原则型的。所有的赢利必须是经营原则和经营模式的突出表现。根据市场状态设计美容院独特的经营原则和经营模式是确保赢利的基础。根据上述对“持久赢利”的解读：优秀的服务力和销售力在稳定的经营原则和经营模式的支撑下，加上灵活的经营技巧是确保美容院成功经营并赢利的不二法则！美容院的服务力打造主要突出两个大的结构元素：第一。硬件 美容院的硬件包含有这几个方面的内容：1.美容院的店址 美容院店址周围的商圈环境，店面的座向是位于街道的阳面还是阴面，美容院店址所在的交通便利与否？2.美容院的装修 美容院店面外观的装修特色、形象与风格，美容院店内的装修特色、形象、风格与档次，美容院店内各服务区域的设置与布局等；3.美容院的装饰 美容院店外店招、门楣、橱窗的广告、招贴画、饰物装饰，美容院店内各区域的点缀性装饰，各装饰品的品味，饰物的内容与美容院的协调性；4.美容院的设备 美容院内各种生活性设备（如空调、音响等）和专业性设备（如美容美体器械）是否齐全，并符合周围商圈内的消费需求。5.美容院的服装 美容院内的工作服装是否干净整洁统一。第二。软件 美容院的软件主要包含有以下方面的内容：1.气氛渲染 促销时的气氛是热烈冲动诱人的，正常经营时的气氛是温馨浪漫宜人的，整体气氛给人轻松愉悦亲切的感觉。2.接待礼仪 微笑、主动、大方、热情的接待礼仪，语言专业，朴素而毫不夸张，接待程序规范统一而又严谨。3.服务内容 服务项目有特色，内容丰富，项目卡的设计精致精巧，服务项目体现专业高品质的特征。4.专业手法 美容或美体师的手法专业、娴熟、细致，给客人一种舒服、放松的感觉享受。打造服务力关键在于细节。细节之处才能显现服务的力度与力量，同时，细节之处更兀现的是经美容院的全新赢利模式。锁店经营中需注意的“四戒”怎样才能很好的经营美容连锁店？是否每个美容连锁店只要拥有一个良好的店面形象、完善的管理制度和专业的服务能力，你的美容连锁店就万事大吉了呢？其实，说到美容连锁店的经营问题，下面给大家介绍在美容连锁经营的过程中我们还是需要注意很多问题的。P2 - 5

# 《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

## 编辑推荐

美容是一门艺术，比任何形式更能直接地塑造人的美，美容势必成为公众女性生活中不可缺少的一部分。美容业的整体迅猛发展说明了这是一个高赢利、高成长性的新兴产业。美容院也不例外，应该是这一产业中受益最大最多的一个阶层。通过阅读孙朦编著的《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》，您将对美容院连锁门店的经营有更为深入的领悟，对以后的管理工作更加得心应手、信心百倍。

# 《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

## 精彩短评

1、内容一般，可以参考一下。

# 《资深美容院连锁门店超级盈利一本通》

## 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)