

# 《美容业管理与营销》

## 图书基本信息

书名：《美容业管理与营销》

13位ISBN编号：9787801568779

10位ISBN编号：780156877X

出版时间：2005-10

出版社：中国中医药出版社

作者：王海棠 编

页数：131

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)

# 《美容业管理与营销》

## 内容概要

目前在美容行业具有较高理论水平和较高操作技能的人才十分紧缺。美容高级人才的短缺直接制约着美容行业的发展，影响着社会公众对美容行业的依赖与认可。可以说，美容业发展至今又到了一个关键的转折点，即从数量向质量转变，从一般美容向专业美容转变，从西医美容向中医美容转变。这就迫切需要高等美容教育专业的发展，需要大批既懂美容理论，也会实践操作，又善经营管理型人才的涌现。

美容业的管理与营销水平直接关系到产业发展是否健康、有序，有鉴于此，我们组织编写了《美容业管理与营销》这本教材。全书分为十大部分：绪论，现代美容企业的经营战略步骤，现代美容企业的管理，现代美容企业的市场营销，现代美容企业的服务礼仪和职业道德，美容店的筹建事宜，美容企业的财务管理，美容企业的投诉管理，美容企业管理与营销的其他技巧，以及附录。其中所附的《美容美发行业分等定级规定》为王海棠教授起草，由陕西省质量技术监督局颁发执行，供同行参考。

# 《美容业管理与营销》

## 书籍目录

第一章 绪论	第一节 现代美容企业概论	一、美容企业的概念	二、美容企业的基本特征	三、美容企业的作用	四、美容企业的分类	第二节 美容企业的任务	一、美容企业的契机	二、美容企业的任务	第三节 美容企业的素质	一、美容企业素质的概念	二、提高企业素质的途径	三、美容企业的形象													
第二章 现代美容企业的经营战略步骤	第一节 市场调查	一、市场调查的作用	二、市场调查的内容	三、市场调查的程序	四、市场调查的方法	第二节 市场预测	一、市场预测概述	二、市场预测的内容	三、市场预测的程序	四、市场预测的方法	第三节 经营决策	一、经营决策概述	二、经营决策的类型	三、经营决策的基本程序	四、经营决策的分析方法	五、经营决策的实施									
第三章 现代美容企业的管理	第一节 企业管理概述	一、企业管理的概念	二、管理的性质	第二节 现代企业管理的职能	一、计划职能	二、组织职能	三、指挥职能	四、控制职能	五、协调职能	第三节 现代企业管理的方法	一、经济方法	二、行政方法	三、法律方法	四、教育方法	第四节 现代管理的原理	一、系统原理	二、整分合原理	三、能级原理	四、弹性原理	五、动力原理	六、反馈原理	第五节 人力资源配置	一、人力资源配置的目的	二、人力资源配置的原则	三、人力资源配置的方法
第四章 现代美容企业的市场营销	第五章 现代美容企业的服务礼仪和职业道德	第六章 美容院的筹建事宜	第七章 美容企业的财务管理	第八章 美容企业的投拆管理	第九章 美容企业管理与营销的其他技巧	附录 相关标准																			

# 《美容业管理与营销》

## 精彩短评

- 1、对准备入行和刚入行的店家非常管用，不错。
- 2、理论太强,实用性不强.大同小异的书太多.
- 3、自己想开店，买本书看看，感觉还可以，很实用
- 4、看错标题了，以为是美容院的管理。结果里面的内容像数学课本。悲剧
- 5、书不错，可以学到不少东西。。。
- 6、教学用的，还可以
- 7、比较实用的，可以学习学习一下
- 8、刚刚收到，物流很给力，书的condition不错，满意！
- 9、可能太专业术语了，我反正不是太喜欢
- 10、这次买的书，还不错。
- 11、很实用，管理类的书籍
- 12、对于想开美容院来说这本说的指导还是很有帮助的，还没开始阅读，觉得还是不错的
- 13、书的质量不错，对美容类管理与营销讲解的比较透彻！值得一看！
- 14、如果你是开美容院得，你就看看
- 15、看了看就送人了，我不是太喜欢。

# 《美容业管理与营销》

## 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)