

杨璐 | 著

开店必赢

美容院成功经营宝典



 中国出版集团
 现代出版社

开店必赢

美容院成功经营宝典

杨璐 | 著



中国出版集团



现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

开店必赢 / 杨璐著. — 北京: 现代出版社,
2015.9

ISBN 978-7-5143-2629-1

I. ①开… II. ①杨… III. ①美容院—商业经营
IV. ① F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 183205 号

-
- | | |
|------|------------------------------|
| 著 者 | 杨 璐 |
| 责任编辑 | 杨学庆 |
| 出版发行 | 现代出版社 |
| 通讯地址 | 北京市安定门外安华里504号 |
| 邮政编码 | 100011 |
| 电 话 | 010-64267325 64245264 (传真) |
| 网 址 | www.1980xd.com |
| 电子邮箱 | xiandai@cnpitc.com.cn |
| 印 刷 | 三河市金泰源印务有限公司 |
| 开 本 | 710mm × 1000mm 1/16 |
| 印 张 | 19 |
| 版次印次 | 2015年9月第1版 2015年9月第1次印刷 |
| 标准书号 | ISBN 978-7-5143-2629-1 |
| 定 价 | 33.00元 |
-

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

目录

CONTENTS

序言

014 把喜欢的事情做到极致

第一篇 开店必赢

PART 1

第一章 业绩倍增不是梦 023

第二章 盈亏平衡点 025

第三章 Cart 4 维平衡发展体系 028

第二篇 美容院院长定位

PART 2

第一章 优秀院长角色认知 036

01. 优秀院长十大领导特质 036

02. 协调美容院员工关系 040

03. 院长的常见难题 041

04. 塑造院长形象的小贴士 042

第二章 目标管理	046
01. 目标的含义	046
02. 制订有效目标	048
03. 目标管理的价值	053
04. 将目标转换为营业额	056

第三章 80:20 法则	057
01. 80:20 法则的含义	057
02. 80:20 法则在美容院的运用	058

第四章 时间管理	061
01. 时间管理的工具	061
02. 时间管理的误区	063

第三篇 制度管理

PART 3

第一章 人事管理制度	077
01. 职业生涯管理	077
02. 各岗位职责说明	078
03. 工作纪律规范	089
04. 过失处理	092

目录

CONTENTS

第二章 财务管理	095
01. SUVIUS 美容院财务管理制度	095
02. 薪酬管理制度	096
03. 库存管理制度	100
04. 每日财务工作流程	102
05. 每月财务工作流程	104
06. 零星备用金管理	105
07. 找零备用金管理	106
第三章 物品管理	107
01. 固定资产管理制度	107
02. 低值易耗品管理制度	109
03. 卫生管理制度	112
04. 消毒管理制度	116
05. 物耗管理	118

第四篇

人力资源

PART 4

第一章 人员配置	121
第二章 人员招聘	123
01. 招聘渠道	123
02. 面试	125

第三章 薪酬体系	131
第四章 美容师培训	132
第五章 营造竞争环境	136

第五篇 新顾客管理

PART 5

第一章 美容院客源分析	140
第二章 发卡	143
第三章 发卡成功案例剖析	147
第四章 发卡员的培养	152

第六篇 老顾客管理

PART 6

第一章 老顾客管理	158
01. SUVIUS 会员制度解析	158
02. SUVIUS 会员制度	176
第二章 美容院成功执行促销	182

目录

CONTENTS

第七篇

T 顾客管理

PART 7

第一章 美容院店面促销 _____ 190

- 01. 促销概述 190
- 02. 促销活动的策划要素 192
- 03. 促销的类型 194
- 04. 避开促销的误区 200
- 05. 店面促销的执行 202

第二章 美容院顾客沙龙 _____ 204

- 01. 沙龙概述 204
- 02. 沙龙的准备 206
- 03. 沙龙的执行 215
- 04. 沙龙的跟进 218

第八篇

数据管理

PART 8

第一章 美容院日常管理表格 _____ 223

第二章 美容院业绩结构表 _____ 226

第三章 数据表格集锦 _____ 229

附 I：院长常规工作 _____ 264

附 II：苏薇国际美容连锁店开业分享

第一章 选址——立地与商圈 _____ 271

第二章 装修 _____ 278

第三章 SUVIUS 财富方程式， 走上财富自由之路 _____ 283

第四章 新店三个月 完成45万营业额运作模板 _____ 287

01. 概述 287

02. 整体方案 289

03. 方案执行 290

04. 额外销售，令达到目标更有保障 292

开店必赢

美容院成功经营宝典

杨璐 | 著



中国出版集团



现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

开店必赢 / 杨璐著. — 北京: 现代出版社,
2015.9

ISBN 978-7-5143-2629-1

I. ①开… II. ①杨… III. ①美容院—商业经营
IV. ①F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 183205 号

-
- | | |
|------|----------------------------|
| 著 者 | 杨 璐 |
| 责任编辑 | 杨学庆 |
| 出版发行 | 现代出版社 |
| 通讯地址 | 北京市安定门外安华里504号 |
| 邮政编码 | 100011 |
| 电 话 | 010-64267325 64245264 (传真) |
| 网 址 | www.1980xd.com |
| 电子邮箱 | xiandai@cnpitc.com.cn |
| 印 刷 | 三河市金泰源印务有限公司 |
| 开 本 | 710mm × 1000mm 1/16 |
| 印 张 | 19 |
| 版次印次 | 2015年9月第1版 2015年9月第1次印刷 |
| 标准书号 | ISBN 978-7-5143-2629-1 |
| 定 价 | 33.00元 |
-

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

01 | 让所有人对你刮目相看

推荐序 | 亚洲首席演说家 梁凯恩

为什么有人开店不到半年就倒闭？

有人却能够从一家店开到数百家店呢？

为什么有人每个月只赚几千块钱却活得比狗都还累？

有人却能够懂得建立系统，每个月轻松创造上百万的利润？

为什么有的人不管拥有多少客户，最后统统变成别人的客户？

而有人却能够把别人的客户变成自己的客户，还能够让客户疯狂地为她转介绍几十位甚至上百位的全新客户？

一样花同样的时间努力……

为什么有的人可以比你成功 10-100 倍？

为什么有的人可以比你富有 10-100 倍？

当你专注在一个领域 5 年的时候，你可以成为这个领域的专家。

当你专注在同一个领域超过 10 年的时候，你可以在这个领域成为权威！

如果你能够专注在同一个领域超过 15 年，那你就是这个行业的世界顶尖！

而在 1995 年就入行的杨璐，到今天已经整整累积超过 20 年在美容领域的经验，不仅自己成功地合作数百家加盟连锁店，甚至服务数千家同行。杨璐可以称为美容行业的世界顶尖完全不为过！

曾经有一位老师教我，当我遇到亿万富翁的时候，我应该怎么跟他请教如何成功？

1. 首先我要先问他，请问你人生的第一个 3000 万元是花多久的时间赚到的？

2. 那现在让你重新赚一个 3000 万元请问要花多久的时间？

3. 请问你成功的方式是可以复制的吗？

（因为有的人的成功完全是艺术，根本不可能复制。而有的人的成功是靠建立系统，完全可以按照步骤来进行复制。）

4. 我需要具备什么样的态度和条件你能愿意将这套方法传授给我？

在全民创业、万众创新的大潮流下，这本《开店必赢》问世了。

杨璐本着把喜欢的事情做到极致的精神，将她成功开店获利的每一个细小步骤全部都写在《开店必赢》这本书中。

如果你热爱美容行业，并且愿意细读这本书，按照步骤行动，这本书就是帮助你赚到人生第一个 3000 万元的兵法。

你渴望让你的家人对你刮目相看吗？

你渴望让你身边所有认识你的人对你刮目相看吗？

让我再强调一次：把书中的每个细节做到极致，你不仅能够创造 3000 万元，甚至能够帮助你身边的人也创造属于他们的 3000 万元！

02 | 教你创建系统,打造成功模式的秘诀

推荐序 | 潜能激发大师 许伯恺

真是搞不懂作者到底怎么想的？

在第一本书的时候，先将自己二十几年来所学会的销售关键秘诀，做了一个大公开！

这本由杨璐亲自著述的《绝对成交》迅速地在全国各地狂销热卖，因为作者写的内容都是真材实料，都是干货。

现在，她又将全套系统都公开，写成这本《开店必赢》，这比只是告诉大家一个本事或提供一项技能不知要强出多少倍。

对一家从事“美”的企业而言，最重要的无外乎就是两件事情：

一、产品

产品，就是企业的灵魂！

我非常清楚地知道，杨璐为了找寻最好的产品，都已经找到全世界美容产品最核心科技以及前沿的法国去了。并且亲自运作一个美容行业最知名的品牌 SUVIUS，SUVIUS 是全世界唯一拥有针对亚洲人皮肤需求设立研究室的品牌。

过去十多年来，一直从事企业总裁培训教育的我，看过的百亿富豪很多，但在美容行业真正能够像杨璐这么负责任的人，却是为数不多的。

我曾经多次重复地问她：“为什么要付出这么多的代价？”

她总是告诉我：“这可是擦在脸上的东西，接触肌肤的东西，我

才不要去卖一个连我自己都不用的产品，我要卖一个让我自己深深爱上的产品。”

我想，这也就是每次她说到自己的产品时，眼睛都能放光芒，而且能够这么成功的关键原因之一吧！

二、系统

凡是经营企业能够做大的都知道，系统就是一个企业的核心，没有系统的公司永远不可能做大。

所有的成功，都是来自于把每一个细节做到极致，更重要的是，还能够把这些所有极致的细节变成一套系统，能够快速地复制到企业的每一个关键部门当中。

尤其是服务型的企业，最重要的价值，就是来自于系统。

也因为如此，我总是搞不懂，为什么她要出这本书？竟然还将开店的每个细节，都写得如此的仔细，完全性的公开。

这种事情我只看过一个人做过，那就是发明特斯拉电动车的马斯克。但是，马斯克公开所有企业的专利，是为了要让电动车更快速地推广，这样对他的电动车的生意，也会起到绝对关键性的作用。

然而美容业，在全世界都已经是一个非常成熟、经营多年的行业，各家都有各家的关键系统，秘诀！这次竟然，这样勇敢地大公开，这又到底是为了什么呢？

我想，这一定是对美容行业有着一种深层次的使命，想要帮助更多从事美的行业、正在这条路上或经营中遇到各式挑战的伙伴们吧。

看到这本书的出现，让我对这位多年的好友，又有了更深的敬意。

一个生意人，想的是如何赚钱，但是一个真正的企业家，想的却是整个行业的事。我想，我尊敬的朋友，杨璐，正是后者。

最后我想说的是，这绝对不只是美容行业需要人手一本的书！

它更是各行各业，渴望建立系统的人，都值得拥有的书！

在这本书的内容当中，你一定会获得非常深的启发：如何创建系统，打造成功的模式！

我是许伯恺，我郑重向你推荐这本书。

目录

CONTENTS

序言

014 把喜欢的事情做到极致

第一篇 开店必赢

PART 1

第一章 业绩倍增不是梦 023

第二章 盈亏平衡点 025

第三章 Cart 4 维平衡发展体系 028

第二篇 美容院院长定位

PART 2

第一章 优秀院长角色认知 036

01. 优秀院长十大领导特质 036

02. 协调美容院员工关系 040

03. 院长的常见难题 041

04. 塑造院长形象的小贴士 042