

◆开店创业系列◆

创

办

美容院

任洪主编

中原农民出版社

◆ 开店创业系列 ◆

创 办

美
容
院

任 洪 主 编



中原农民出版社

本书编委会

高江峨 程丽贤 任 洪 杨 艳
王英一 钟 媛 肖 斌 李梦惠
王雅丽 任雪梅 孙 浩 肖 瑞

图书在版编目(CIP)数据

创办美容院/任洪主编. —郑州:中原农民出版社,
2005.1

(开店创业系列)

ISBN 7-80641-829-6

I. 创… II. 任… III. 美容-服务业-商业经营
IV. F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 106741 号

出版社: 中原农民出版社(地址: 郑州市经五路 66 号)

电话: 0371-5751257 邮政编码: 450002)

发行单位: 全国新华书店

承印单位: 河南第二新华印刷厂

开本: 890mm × 1240mm

A5

印张: 6

插页: 2

字数: 96 千字

印数: 1-5000 册

版次: 2005 年 1 月第 1 版

印次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80641-829-6/F·052

定价: 12.00 元

本书如有印装质量问题,由承印厂负责调换



当今店铺生意竞争越来越激烈,但消费者的需求与品位也在提高,店家都在按流行趋势营造出自己的特色。有的以它的环境取胜,有的以它的装饰设计风格取胜,有的靠物美价廉而取胜,聪明店家都会让人耳目一新。可别小看这小小的生意,若想在此占据一席之地,首先得靠商品的质量和优质服务来取胜。

朋友们想开店,免不了总要东奔西跑,几个月下来仍是一头雾水——摸不着门。为了让读者朋友少走弯路,留下时间多赚钱,我们设身处地为未开过店的人量身订做了这本书。只需两至三个小时让你读懂读通,快速掌握相关知识,读完后,剩下的时间你只需分头办手续,做好各项准备开张吧。让你用最少的资金获得最大的收益。读者朋友,看你的了!

编者

2004 年 8 月



一、小本开个店	1
(一) 你了解美容行业吗?	1
(二) 开办美容院需要哪些心理准备?	3
(三) 老板的素质应该怎样?	4
(四) 怎样运用和分配早期的运作资金?	6
(五) 美容院如何选址?	8
(六) 房租与房期如何确定?	10
(七) 怎样租房及办理租房的手续?	11
(八) 租房时应注意什么?	13
(九) 美容院怎样装修?	15
(十) 人员如何雇用?	17
(十一) 员工应具备哪些上岗条件?	19
(十二) 怎样配置美发店?	22

二、准备开办美容院 24

- (一) 怎样为美容院起名? 24
- (二) 美容院开业前如何进行整体策划? 26
- (三) 怎样进行商圈的调查? 28
- (四) 消费人群如何确定? 32
- (五) 怎样确定美容产品及价格? 32
- (六) 怎样设计美容院整体形象? 34
- (七) 怎样营造美容院气氛? 36
- (八) 如何办理营业执照? 37
- (九) 如何办理税务登记? 38
- (十) 健康合格证、经营许可证及
卫生许可证如何办理? 39
- (十一) 怎样制造开业的轰动效应? 40

三、成功经营美容院 43

- (一) 怎样确定美容院服务项目? 43
- (二) 怎样确定美容院的营销策略? 45
- (三) 怎样对美容院进行宣传? 48
- (四) 如何创造优质服务品牌? 49
- (五) 怎样严格把好美容产品质量关? 52
- (六) 如何开展形式各异的促销活动? 54
- (七) 怎样创造美容院超市? 56
- (八) 如何开办美容课及设立美容院网站? ... 58
- (九) 怎样发放会员卡、美容卡? 61

(十)怎样主动赢得顾客,增加营业利润?	62
(十一)怎样与顾客建立长久的合作关系? ...	65
(十二)如何使顾客主动上门?	67
(十三)怎样使美容院的客源稳定?	69
四、美容院的管理	72
(一)怎样进行员工培训?	72
(二)如何实行对员工的人性化管理策略?	75
(三)美容顾问应具备什么条件?	76
(四)美容师的服务标准是什么?	78
(五)怎样建立顾客管理档案?	80
(六)如何进行美容院的卫生管理?	83
五、美容院的产品销售	85
(一)怎样了解顾客的消费需求?	85
(二)怎样坚持正确的产品销售原则?	87
(三)美容师进行产品销售时应具备什么条件?	89
六、美容仪器和美容的基本知识与常识	91
(一)美容院常用的美容仪器有哪些?	91
(二)皮肤的构成如何?	92
(三)皮肤的种类与特点有哪些?	94

创
办

第

客

天

(四) 皮肤怎样进行养护?	97
---------------------	----

七、皮肤的护理 101

(一) 美容师怎样练习基本功?	101
(二) 如何清洁皮肤?	103
(三) 怎样去死皮?	106
(四) 如何进行面部按摩?	108
(五) 面膜都有哪些?	116
(六) 护肤品有哪些?	119
(七) 不同的皮肤怎样进行保养护理?	121
(八) 怎样保养护理问题性皮肤?	124

八、现代美容新时尚 129

(一) 形体美容有几种形式?	129
(二) 面部美容有几种形式?	132
(三) 男人的美容需求是什么?	135
(四) 文刺美容包括哪些内容?	137

九、化妆 142

(一) 化妆的基本手法是什么?	142
(二) 化妆的步骤是什么?	145
(三) 化妆工具有哪些?	150
(四) 眉型与脸型怎样搭配?	154
(五) 眼影的配色与画法如何进行?	158

(六)怎样使用睫毛膏?	160
(七)唇膏的类型有哪些?	162
(八)怎样选用颊红?	164
(九)如何采用遮盖式化妆手法?	166
(十)三种基本妆型是什么?	168
(十一)四种特殊妆型如何画?	168
(十二)发型与化妆如何搭配?	170

创
办
集
容





一、小本开家店

(一)你了解美容行业吗?

提起美容院我们并不陌生,当我们走在街头巷尾,漫步在繁华闹市,都会看到一些装饰华丽、温馨、典雅的美容院。对于一般人来说,美容院不过是给爱美人士保养皮肤或是做面部整形的地方,对于其他细节均是一头雾水,但如果你打算开一家小型美容院,那么你就必须彻底了解美容这一创造美丽的行业。

美容不只是客观的皮肤护理、整容、身体保健、化妆等,在此过程中它还蕴含着人类的审美、医学、食物营养等多方面专业知识。并在此基础上,通过人为手段让人们无论在身体、容貌还是心理上都更加健康、完美。

美容院是个传播和缔造美的地方,它是专门从事美容、美发及美容产品销售的场所。在这里人们可根据自己的需求,通过美容师的技能和手法,以及美容知识的获得而使自己无论从身心还是外表都焕然一新,突显出生命的美丽与活力。

作为美容院,当人们来到这里时它应该给人们提供丰富的美容知识,使人们通过美容师而获得更多的美容信息,并能无所顾忌地接受美容师的服务。人们

在享受美容服务的同时也是在享受美容院的整体环境,所以美容院的环境一定要温馨,让身处在美容院中的人们处处体验到美的气氛,激发人们心中对美的欲望。这也是美容院工作的一部分,一个美容院要有极强的美的感染力。

每个来到美容院的顾客,不仅希望自己能享受到优质安全的产品服务,还能得到美容师成熟技术的服务。这样美容院不但要使用安全而且质量过关的美容产品,而且美容师必须具有过硬的技术。所以美容院的工作人员应具有美容知识、美容技术、美容产品、人员管理等多方面的综合优秀素质。

现代美容院的形式多种多样,各个美容院的经营方式也是不尽相同,各显神通。有集休闲、美容一体的美容中心;有瘦身、香熏、文刺、塑体、美容、化妆等专业服务的美容店;有与美容有关的产品、服务和美容院相结合的大型综合美容院;也有一个美容师、几张按摩床的按摩式美容门市。随着美容事业的不断发展,也许将会有更多、更完善的美容院出现在我们的面前。

如今美容业具有巨大的市场和广阔的前景,虽然现在市场竞争很激烈,从业人员很多,但美容业应向一个更新的高度发展,未来的美容业将发展为服务全面、美容与医疗相结合,并包括心理美容等多方面美容项目的综合服务行业,美容院自身的发展也要不断推陈出新,以免成为市场竞争的牺牲品。

(二) 开办美容院需要哪些心理准备?

商场如战场。做生意风险大这一点谁都明白,在经商之前不仅要做好物质和资金的准备,心理准备也非常重要。

经商并不像有些人想象的那样挣大钱、开好车、享受美好生活,其实经商风险很大而且非常辛苦,对于初次涉入商海的人就更为艰辛了。无论是在经营还是管理方面都会有很大的压力,也会遇到这样或那样令你措手不及的问题,或者在经营过程中遇到这样或那样的障碍,无论是客观事实还是人为因素都需要经营者去处理、去解决,如经营者稍有疏漏或麻痹就很容易使自己的生意受挫,甚至全盘皆输,血本无归。(图1-1)

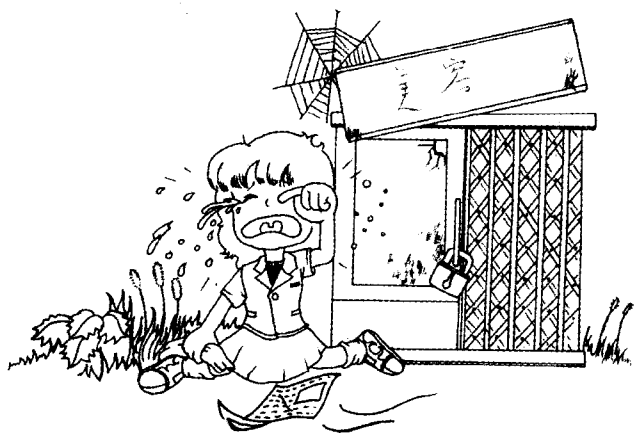


图1-1

在商场上,经营者的心理压力要远远大于任何一

个雇员。整个经营情况直接影响着经营者的利益,所以无论是赢利还是亏本,他都要承受得起各种各样的压力。当然市场风云变幻,谁也无法断定前景如何,但只要在经营之前做好心理准备,有信心,有毅力,具有不屈不挠的精神,勇敢地面对生意场上的挑战,那么风雨过后定是彩虹。

赚和赔是生意场上常有的事,如果你在初次经营中由于经营和管理得力,赚了,那么,你不要骄傲,要总结成功的经验。经营得当,管理对路的经营策略要发扬光大,一切不合理或错误的地方要积极改正,不断完善和丰富自己的经营管理经验,不骄不躁,努力使自己的生意越做越大。

经营失败,生意赔的结果也时有发生,这时作为经营者要承受多方面的压力,如果你心理无准备,承受能力差,很容易一蹶不振,甚至无法自拔。所以在打算经商之前一定要做好充足的心理准备,每一个经商的人都尝试过失败的滋味。眼看着门庭冷落、无人问津;员工人心向背、各想出路;同行趁火打劫。这时一个人的心理素质就显得非常重要了,需要你树立坚定的信心和永不言败的信念,直面困难,勇敢奋斗,人生没有过不去的河,只要你肯做,一切都会成功的。

(三)老板的素质应该怎样?

无论从事哪一项商业活动,经营者总是其中的主角。他不仅掌握着“生杀欲夺”的大权,而且也主宰着

整个经营活动未来的命运。作为美容院的老板,他应该具备什么样的素质是非常重要的。

1. 对美容院的未来发展要心中有数

作为美容院的经营管理者,一定要对自己所经营的美容院有一个发展目标或者说是远期规划,这样你才能不屈不挠地朝自己的奋斗目标发展,不至于整天漫无目的,一片茫然。更要为美容院制定一个远期目标,并积极带领员工朝这一目标努力。

2. 把握全局,以身作则

如果说美容院是一艘大船,那么老板就是船长。他要把握大局,并能详细了解美容院各方面的运作情况,及时地纠正发展中所存在的错误,使美容院始终朝正确的方向发展。

老板与员工不同,必须具有高度的自制能力,能以身作则,成为员工学习的榜样。在经营过程中要时时自己管理自己,老板的人生理念、工作态度往往对员工有极强的感染力。

3. 人性化管理原则

每一个人都希望自己的老板是一个横行霸道的人,换句话说,每个人也不希望为这样的人工作,即使自己违心地为他工作,也不会尽职尽责,全身心投入到工作之中。因此对员工施行人性化管理是最明智的选择。员工也愿意为这样的老板工作。某美容院老板,总是自以为是,高高在上,整天对待员工吹胡

子、瞪眼睛,员工几乎是在他的喝斥下工作,所以员工个个心情郁闷,生怕哪一点工作做得不对,又要挨他一顿骂。结果没有一个员工工作时间超过2个月,都是做了1个月后,开了工资就走人。这位老板在人员管理上就缺乏人性化管理,使员工害怕他、讨厌他,最后离开他。因此老板在管理美容院时应该采取人性化管理,使员工愿意为你工作,而且认真工作。

4. 学习能力强并能教导他人

俗话说,“活到老,学到老”,经营过程中也是这样。作为老板一定要在持续的经营中学到更多的经营和管理知识,不断地在实践中总结经验,充实自己。学习先进的美容知识和美容院技术、技能。并且还要具有教导员工的能力,把自己的知识和经验与员工们共同分享,力求把美容院经营得更好。

5. 具有实干家的精神,品德端正,善解人意

作为经营者首先要具有实干家的精神,这样你才有权利要求你的员工也和你一样敬业。而且还要品德端正,令人折服,并能处处关心员工的冷暖,以此来激发员工的工作热情,为美容院的整体发展而努力工作。

人事组织能力、沟通能力、企划和分析能力也是老板必须具备的素质,老板应是一个全能、复合型人才。

(四) 怎样运用和分配早期的运作资金?

小本开个店就是启用小额资金创办一个能创造

效益的店铺,所以对于初次涉入商海的您来说要想小本开办一个美容院,就必须有一个明确的投资预算。作好前期的运作资金的安排与分配。

1. 自身投资能力的评估

作为经营者在打算开办美容院之前一定要先考察市场,分析美容行业的发展趋势,确定自己投资的方向和自身资金的能力,量体裁衣。且不可盲目仿效,不切实际,使之超过自己的实际运作能力,而且美容院的规模和档次也要根据实际情况。这样才能游刃有余,顺利发展。

2. 投资预算要合理

当前的美容行业的美容院特点以规模小、投资少为特点,运作资金在3万~5万元的占1/3左右,所以开一家这样的美容院也是非常合理的。在投资目标、投资金额确定之后,我们就应该对美容院的资金回收能力和资金的盈利情况等进行初步的核算,以做到心中有数。

3. 运作资金的分配

开一家美容院的前期运作资金的支出主要包括房屋租赁的费用、店面装修的费用、美容院所需仪器设备的费用和其他配套设备的费用,以及在装修期间所支出的费用。另外开业前的广告宣传、员工聘用、各种可能发生的费用都要列在资金分配表之内,而且还要留一部分资金用于设备维修、新仪器购置和美容

院运营期间的花销上,以免措手不及影响正常经营。

(图 1-2)



图1-2

因此,在打算开办美容院之前一定做好资金准备,能正确地运用资金并进行合理分配也是开好美容院的关键一步。

(五)美容院如何选址?

我们常说这样一句话,“占地利生意兴隆”,由此可见地点的优劣直接影响着所从事的商业活动的兴衰。在开办美容院之前也要多方面权衡利弊,选一个旺铺地角。

1. 选址要进行调查

选址可不是一件简单的事,不能随便捡个地方就开业,那样所造成的损失是无法估量的。在选址之前