

开店实用技术与经营管理丛书

顾苗勤◎编

足疗技术

ZULIAO JISHU

与足疗店经营

YU ZULIAODIAN JINGING QUANGONGQUE

全攻略



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

足疗技术与足疗店经营全攻略

顾苗勤 编



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

足疗技术与足疗店经营全攻略/顾苗勤编. — 北京: 中国经济出版社, 2007. 1

(开店实用技术与经营管理丛书)

ISBN 978 - 7 - 5017 - 7850 - 8

I. 足… II. 顾… III. ①足—按摩疗法 (中医)—服务业—商业经营②足—按摩疗法 (中医)—服务业—商业管理 IV. F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 129595 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 后东升 (电话: 010—68321948)

责任印制: 常毅

封面设计: 白长江

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市佳星印装有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 12.75 字数: 225 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版

印次: 2007 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 7850 - 8/F · 6854

定价: 25.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176

前言

随着人们生活节奏逐渐加快，工作压力大，越来越多的人处于亚健康状态，身体的疲劳感增强，足疗成为调整身体状态、缓解生活压力的一种较理想的方式。足疗是怎么回事？足疗对人们身体到底有什么好处？遍布大街小巷的足疗店是否鱼龙混杂？整个足疗市场是一个什么样的状况？

足疗法发源于中华大地，唐代传到日本，在世界上不少国家均有流传。改革开放后，从海外又传回大陆。她蕴涵着祖国传统医学的精华，吸取了西方医学的营养，是一种既古朴，又现代的保健方法。

足疗，是一种非药物疗法，通过对足部反射区的刺激，调整人体生理机能，提高免疫系统功能，达到防病、治病、保健、强身的目的。

最早发现有关足部按摩的文字记载是在古埃及的芦苇上的文字记载。4 600年前在金字塔中有一幅奴隶为巴路王按脚的壁画，巴路王问：“为什么这么痛？”奴隶答：“疼痛之后你就知道有什么效果了。”中国5 000多年前的《黄帝内经》里记载的足疗穴位最多最全面，如涌泉穴的记载，它是与人体保健密切相关的重要穴位。2 500多年前东汉华佗的《五禽戏》中很重视足部导引术，并在《华佗秘笈》中称此法为专门研究脚部按摩的学问“足心道”。到了近代，在中国传教区工作的瑞士人玛萨佛雷特女士习得此法，带回西方国家，后由吴若石神甫将在国外研究多年的足部按摩术传回中国台湾，上世纪80年代传到大陆。据了解，1999年5月，国家劳动和社会保障部将足部按摩师纳入了《中华人民共和国职业分类大典》中，只有通过专门学习、培训和考核，获得劳动部门颁发的保健按摩师和足部按摩师职业资格证书后，才能从事足疗，该证书分初级、中级和高级三个层次。劳动部门要求，所有从事足疗的人员必须持证上岗。

1982年台湾成立了“国际若石健康研究会”。1985年英国现代医学协会将足部推拿法定为现代医学“足部反射区疗法”。1989年在美国加州召开了足反射疗法会议。1990年在日本东京举行了国际若石健康法学术研讨会，使足部健康反射疗法在国际上崭露头角。20世纪90年代初，足部按摩健康法在国内亦得到了重视，各种学术团体的成立以及专门的足疗按摩店等逐渐兴起，这种不用吃药、打针的非药物保健法日益受到各阶层人士的喜爱。

现在的人们越来越认识到，保健和医疗是两码事。医疗治病，保健健身，医疗驱除疼痛，保健营造幸福。越来越多的人愿意花比就医更多的钱享受保健，这

一度引起社会议论。其实，市场决定价值，有人需要这种服务并甘心情愿地遵守

价格的协议，这说明它必然包含了这种价格水平，它被交换的价值就当视为合理。有人花钱治病，有人花钱买享受，这是很正常的事情。而对于很多慢性疾病患者来言，足疗也是一个很好的治病方法。

经济的繁荣带来消费水平的增长，富人阶层的形成，是包括足疗产业兴起的主要原因，以及以足疗为核心的保健产业崛起的主要原因，经济越发达保健就越发达。可以说，经营足疗是经营 21 世纪的绿色朝阳产业，如果把保健比如一只猛虎的话，足疗就是这只猛虎背上的翅膀。在红红火火的保健产业中，足疗一度独占鳌头，是保健企业赚钱必不可少的看家项目。

本书由顾苗勤主编，参与编写的人员有：樊丽丽、凌菡、祁雪峰、贾朝娟、孔伟明、张兴华、李宏伟、王京豫、朴燕、付世强、龚剑、彭镇坤、周燕、李爱玉、高峰、张焕强等。

目 录

第一章 开设足疗店的规划	1
第一节 可行性和商业计划	1
一、定义和内容	1
二、市场调查	3
三、商圈调查	7
四、市场定位	10
五、开店商业计划	11
第二节 开店资金的筹备与运用	11
一、估算投资费用	12
二、选择筹资方式	13
三、资金的运用	15
第三节 足疗店的经营路线分析	17
一、走加盟路线	17
二、走自主经营路线	19
第四节 申办足疗店的手续及相关知识	20
一、申请开业登记	20
二、办理税务登记	21
三、开立银行账户	21
四、办理卫生许可证	22
第二章 足疗店的选址和形象策划	23
第一节 足疗店的选址	23
一、影响足疗店选址的因素	23
二、选址良策	24
三、足疗店的成功地址	25
第二节 足疗店的形象策划	27
一、确定足疗店的名称	27
二、确定足疗店的店面标志	29

三、招牌设计	30
四、店面设计	31
五、店内设计	32
六、足疗室的布置	34
第三章 足疗店的营销和内部管理	35
第一节 足疗店广告	35
一、广告宣传的方法	35
二、广告信息的表达	37
三、医疗广告的有关管理规定	38
第二节 合理定价	40
一、足疗店的定价原则	40
二、足疗店的定价方法	41
第三节 足疗店员工管理	43
一、员工培训	43
二、员工形象管理	43
三、薪金制度	46
第四节 顾客管理	48
一、顾客管理的内容	49
二、顾客管理的方法	49
三、处理顾客抱怨的技巧	50
第五节 信息管理	51
一、数据分析与应用	51
二、信息系统的具体应用	52
第六节 卫生和安全管理	53
一、卫生管理	53
二、消防安全管理	56
第四章 足疗店的财务管理	58
第一节 合理理财	58
一、健全的财务管理制度	58
二、记好分类帐	59
三、聘请专职会计	60
四、税收筹划	60
第二节 足疗店成本管理	61

一、估算成本费用	62
二、人工成本控制	62
第三节 财务管理系统	63
一、财务管理系统类型	63
二、财务管理系统的财务安全控制功能	64
第五章 足疗概论	65
第一节 足疗的概念	65
一、足疗的定义	65
二、足疗的起源	67
三、足疗的发展	67
第二节 足疗的作用	69
一、促进血液循环	69
二、调节各脏腑器官的功能	70
三、增强内分泌系统功能	70
四、调节神经系统	70
五、疏通经络气血	71
第三节 足疗的特点	71
一、安全有效	71
二、作用迅速	72
三、经济实用	72
四、简便直观	72
五、易于推广	72
六、早期诊断	73
第六章 足疗的操作	74
第一节 足疗操作的要点	74
一、足疗生效的要素	74
二、介质的作用	76
三、穴位触压感觉	77
四、足底按摩的痛感	78
第二节 足部反射区	79
一、足部反射区的分布特点	79
二、反射区的特殊性	80
第三节 足疗手法	81

一、常用手法	81
二、足疗专业手法与名称	83
三、手法的运用	83
第四节 足疗具体操作步骤	85
一、操作前准备	85
二、选择体位	85
三、施术	86
第五节 足疗相关事项	88
一、足疗按摩注意事项	88
二、足疗后的正常反应	89
第六节 足疗诊病	90
一、足疗诊病程序	90
二、常见病诊断方法	90
三、足疗诊病法的意义	91
四、足疗专业病历书写	91
第七章 足疗治疗的方法	94
第一节 呼吸系统疾病	94
一、上呼吸道感染	94
二、慢性支气管炎	95
三、哮喘	95
四、支气管炎	96
五、肺炎	96
六、肺气肿	97
七、肺源性心脏病	97
第二节 循环系统疾病	98
一、冠心病	98
二、心绞痛	98
三、贫血	99
四、动脉硬化	99
五、高血压	99
六、低血压	100
七、病毒性心肌炎	100
八、心悸	101

九、窦性心动过速	101
十、静脉曲张	101
十一、血液循环障碍	102
十二、风湿性心脏病	102
十三、心血管神经官能症	103
第三节 消化系统疾病	103
一、胃炎	103
二、胃肠神经官能症	104
三、胃、十二指肠溃疡	104
四、胃痛	104
五、溃疡性结肠炎	105
六、便秘	105
七、胃下垂	106
八、慢性腹泻	107
九、慢性肝炎	107
十、肝硬化	108
十一、消化性溃疡	108
十二、胆道系统感染和胆石症	109
十三、慢性胆囊炎	110
十四、胰腺炎	110
十五、胃肠功能紊乱	111
第四节 泌尿系统疾病	111
一、慢性肾小球肾炎	111
二、肾盂肾炎	111
三、泌尿系结石	112
四、尿失禁	112
五、水肿	113
六、尿床	113
第五节 内分泌及代谢系统疾病	114
一、甲状腺功能亢进症	114
二、甲状腺功能减退症	114
三、糖尿病	115
四、高脂血症	116
五、肥胖症	116

六、痛风	116
第六节 伤科疾病	117
一、半月板损伤	117
二、肩关节周围炎	117
三、类风湿性关节炎	118
四、骨关节炎	118
五、急性腰扭伤	119
六、颈椎病	120
七、落枕	121
八、退行性脊柱炎	121
九、梨状肌综合症	121
十、腰肌劳损	122
十一、腰椎间盘突出症	122
十二、踝部软组织扭伤	123
第七节 神经、精神疾病	124
一、头痛	124
二、神经官能症	124
三、三叉神经痛	125
四、焦虑不安	125
五、癫痫	125
六、面神经炎	126
七、面瘫	126
八、面肌痉挛	127
九、臂丛神经炎	127
十、重症肌无力	128
十一、脑血管意外	128
十二、帕金森病	129
十三、坐骨神经痛	130
十四、美尼尔氏综合症	130
十五、神经衰弱	130
十六、失眠	131
十七、身体疲倦	132
十八、周围神经炎	132
十九、肋间神经痛	132

第八节 男科疾病	134
一、阳痿	134
二、遗精	134
三、早泄	134
四、不射精症	135
五、白浊	135
六、前列腺炎	136
七、前列腺肥大	136
第九节 妇科疾病	137
一、月经不调	137
二、痛经	137
三、闭经	138
四、带下病	139
五、性冷淡	139
六、盆腔炎	140
七、宫颈炎	140
八、子宫内膜异位症	141
九、经前紧张综合症	141
十、更年期综合症	141
十一、乳腺增生病	142
十二、子宫肌瘤	142
十三、子宫脱垂	143
十四、妊娠呕吐	143
十五、产后缺乳	144
第十节 皮肤科疾病	144
一、痤疮	144
二、白癜风	145
三、脂溢性秃发	145
四、白发	146
五、荨麻疹	146
六、神经性皮炎	146
七、湿疹	147
八、银屑病	147
九、带状疱疹	148

第十一节 五官科疾病	148
一、牙痛	148
二、牙周病	149
三、慢性咽喉炎	149
四、声带麻痹	150
五、耳鸣、耳聋	150
六、中耳炎	150
七、慢性鼻炎	151
八、鼻窦炎	151
九、鼻出血	152
十、近视	152
十一、远视眼	153
十二、青光眼	154
十三、眼疾	154
十四、视神经萎缩	155
十五、弱视	155
十六、糖尿病性眼病	155
十七、眼疲劳症	156
第十二节 其他疾病	157
一、食欲不振	157
二、反胃	157
三、吞酸、吐酸	158
三、腹痛	158
四、嗝气	158
五、噎膈	159
六、眩晕	159
七、晕车、晕船	159
八、慢性腰痛	160
九、遗尿	161
十、膈肌痉挛	161
十一、泄泻	161
十二、惊悸	162
十三、不寐	162
十四、多寐	163

十五、胁痛	163
十六、感冒	163
十七、健忘	164
十八、抑郁症	164
十九、中暑	164
二十、自汗、盗汗	165
二十一、痹症	165
二十二、痿症	165
二十三、口臭	166
第八章 足疗药浴和足疗保健	167
第一节 足疗保健的方法	167
一、益肺固表法	167
二、养心安神法	167
三、调和脾胃法	168
四、疏肝舒情法	168
五、强肾生精法	168
六、消除疲劳法	169
七、脱敏法	169
八、增长益智法	169
九、增进视力法	170
十、妇女保健法	170
十一、美发法	171
十二、减肥法	171
十三、增肥法	172
第二节 足部药浴概述	172
一、足部药浴的治疗、保健机制	172
二、足浴的保健和治疗作用	173
三、足浴的正确使用方法和应注意事项	174
第三节 中草药的保管	175
一、药物变质的因素	176
二、保管方法	176
第四节 常见病的足部药浴治疗	177
附录一 反射区图解	181

一、脚底反射区图解	181
二、脚背正面反射区图解	182
三、脚背外侧反射区图解	183
四、脚背内侧反射区图解	184
附录二 足底按摩整套操作顺序	185
一、左脚反射区按摩操作顺序	185
二、右脚反射区按摩操作顺序	187

第一章 开设足疗店的规划

每一项投资都有风险，开店更是这样。投资者在开店之前必须注重开店规划。本章对足疗店的可行性研究和开店商业计划进行了综合阐述，为足疗店的开店规划奠定了必要的基础。

第一节 可行性研究和商业计划

一、定义和内容

什么是可行性研究？可行性研究，是在开足疗店前的准备阶段，为了保证投资足疗店的技术先进、经济可靠性和环境适宜性，系统全面地对投资足疗店的各个环节进行调查研究之后所作的综合论证。其实，开办任何一个店铺，都要进行市场调查和可行性研究。选择足疗事业，必须对它进行有效的可行性研究，这是任何一位投资者的一种必备知识和素质。通常完整的可行性研究应包括七个大部分：简介、前言、市场营销、管理、财务、会计、法律与附录。

（一）简介是对研究中包含的信息的总结和概括

简介中应着重阐述出每一研究领域中的主要发现，解释整个项目的可行程度以及建议采取的行动。

（二）前言说明了研究的内容

在开始部分应简单描述基本产品或服务的名称及其生产、分销或出售的方法，随后应简述一下足疗企业的历史、业务、所涉及个人的背景、产品或服务的发展历程。前言中还应有关于行业发展状况、宏观经济环境及当地经济环境等方面的信息。这些信息对决定经营单位的规模、预测的销售量及收入和估计增长速度都非常重要，可从政府部门、研究机构、大专院校、有关商业咨询部门或自己调查中获得。

（三）市场营销的内容

包括：市场潜量调查、竞争状况分析、地点分析、目标市场和主要服务区域、市场进入策略以及营销组合策略。

一般情况下，可行性研究中的营销部分主要包括下列项目：

1. 产品描述。在可行性研究中,应仔细考察所欲经营的足疗服务的各个细节,最好是把足疗服务的各个细项分别列出来,如足疗店的品牌、技术、特色等。

2. 目标市场分析。确定合适的目标市场上的潜在购买力。例如,如果想要进入足疗的市场,首先必须进行详尽的调查,以便确定目标顾客人群。足疗店调查中需要了解的信息类型包括:

- ◆年龄:可分为26~35岁、36~45岁、46~65岁和65岁以上。
- ◆性别:男性和女性。
- ◆家庭人均月收入:500~1 000元、1 000~2 000元和2 000元以上等。
- ◆地理因素:东北、华北、西北、西南、华东、华南、中南等。
- ◆教育因素:小学、中学、大专和大专以上。
- ◆家中孩子的数量:没有、1个、2个、3个以上。
- ◆婚姻状况:单身、结婚、离异、鳏寡。

上述这些因素应结合起来考虑,以便能确定某一类型的合适顾客。然后要确定在产品所欲进入的整体市场中,此类顾客的密度和集中度。可以根据年龄、性别、可支配收入水平的不同来预测足疗服务的市场潜量。

3. 地点选择。在经营中获得成功的一个重要因素是选择合适的地点,有人甚至说,经营成功的最主要因素是地点、地点、还是地点!应该对2个、3个或者更多的备选地点进行分析,以便从中找出最适合的地点。在选择地点之前,需要考察该地点附近的客流量和车流量等信息。

4. 定价策略。足疗服务的价格必须能弥补相关成本并获得足够的利润。在最终制定价格之前,应了解在各种不同服务种类下的成本水平、每种服务种类的促销费用及每种服务种类的利润,并把此价格与提供同样服务的直接竞争者的价格作比较。

5. 促销和广告。促销是在一定时期内为了增进足疗服务的业绩所作的各种努力。而广告的重心则是宣传品牌、商标或经营的足疗服务。广告和促销应用的范围、目的和动机都是不同的。

(四) 可行性研究的管理

包括以下几个因素:

1. 组织机构。为了使一个组织有效运转,必须建立良好的组织结构。
2. 人事管理、政策和实践。应明确每个员工的分工和职责,制定评价工作绩效的标准和奖惩办法。在可行性研究中,应详细说明在人事方面的要求。
3. 业务政策和工作程序。政策是雇员行为的准则,如果考虑不周全,就执行程序,才能保证经营和运转效率。