

店/铺/打/理/新/准/则

开店赢利的门道 经营管理的学问

◆ 画时代书坊 ◆

如何打理 大小美容美发店



 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

如何打理大小美容美发店

张 伟 主编



中国经济出版社
www.economyph.com

北 京

图书在版编目(CIP)数据

如何打理大小美容美发店/张伟主编.—北京:中国经济出版社,
2005.1

(店铺打理新准则)

ISBN 7-5017-6784-X

I.如… II.张… III.①美容-服务业-商业经营 ②理发-服务业-商业经营 IV.F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 122476 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:严莉(电话:010 68354371 Email:hubeiadele2000@sina.com)

责任印制:石星岳

封面设计:红十月工作室

经 销:各地新华书店

承 印:北京市地矿印刷厂

开 本:成书尺寸 146mm×210mm 印 张:8.875 字 数:130千字

版 次:2005年1月第1版 印 次:2005年1月第1次印刷

书 号:ISBN 7-5017-6784-X/F·5409 定 价:19.80元

版权所有 翻印必究 举报电话:68359418 68319282

服务热线:68344225 68369586 68346406 68309176

A

- | | |
|-------------------------|----|
| A-1 分析美容美发店当前的发展类型····· | 1 |
| A-2 制定有助于决策的开业企划方案····· | 4 |
| A-3 透视美容美发店的经营模式····· | 7 |
| A-4 筹措并利用好开店资金····· | 9 |
| A-5 选择能获得最大经济利益的店址····· | 12 |
| A-6 确定发展潜力巨大的商圈····· | 15 |
| A-7 开店前进行一次全面的市场调查····· | 17 |
| A-8 租赁到地段好、价格合理的店面····· | 20 |
| A-9 购置专业、一流的美容美发设备····· | 22 |

B

- | | |
|-----------------------|----|
| B-1 店铺装修设计要有技巧····· | 25 |
| B-2 让门面装饰成为店铺的形象····· | 27 |
| B-3 装潢出美容美发店的特色····· | 30 |
| B-4 注重美容美发区的装修····· | 32 |
| B-5 运用好灯光、音响的效果····· | 35 |
| B-6 搭配美容美发店的个性色彩····· | 37 |

C

C-1 设备和用品的供应要适度.....	39
C-2 购置最基本的美容美发设备.....	42
C-3 选择先进的专业美容设备.....	44
C-4 拥有基本的美发工具及用品.....	47
C-5 购买基本的美容用品.....	49
C-6 鉴别化妆品质量的小窍门.....	51
C-7 使用并维护皮肤测试仪.....	53
C-8 制定使用奥桑蒸汽仪的时间标准.....	54
C-9 阴阳电离子仪的使用程序.....	57
C-10 高频率电疗仪的使用细节.....	59

D

D-1 了解现代美容美发店的服务项目.....	61
D-2 了解顾客对美容美发的需要.....	64
D-3 全方位赢取顾客的信任.....	66
D-4 成功的示范服务能吸引顾客.....	69
D-5 向顾客提供周全的咨询服务.....	71

D-6 做好顾客的个性服务	74
D-7 改善条件建立顾客忠诚度	76
D-8 不断寻找、开发新客源	79
D-9 预防并慎重处理顾客的抱怨	82

E

E-1 利用促销取得丰厚利润	84
E-2 对美容美发产品进行分类	86
E-3 运用多种方法销售美容美发产品	89
E-4 制定美容美发产品的销售步骤	91
E-5 选择宣传美容美发店的广告媒介	94
E-6 做好美容美发店的财务管理	96
E-7 综合考虑多种因素为产品定价	99
E-8 采取适当的收款方式	102
E-9 重视结账工作的细节	104
E-10 控制好经营成本	106
E-11 科学地分类管理账户	107
E-12 妥善地进行支票管理	110
E-13 管理并使用好发票	111

F

- F-1 建立基本的员工管理制度**..... 114
- F-2 招聘专业的高素质美容美发员工**..... 117
- F-3 多方面考核美发师的从业基本功**..... 120
- F-4 提升美容美发店的员工素质**..... 123
- F-5 塑造美容美发师的礼仪形象**..... 125
- F-6 说得好才能吸引回头客**..... 127
- F-7 洗耳恭听才能赢得顾客的喜爱**..... 130
- F-8 多种途径做好员工激励工作**..... 132
- F-9 批评犯错员工的技巧**..... 135

G

- G-1 根据发质特点保养头发**..... 137
- G-2 依据顾客肤色、发型选择染发剂**..... 139
- G-3 按照顾客脸型选择烫发类型**..... 141
- G-4 遵循洗发的操作过程**..... 144
- G-5 遵循染发的操作程序**..... 146

G-6 遵循烫发的操作程序.....	148
G-7 把握卷曲头发的护理要领.....	151
G-8 把握枯黄头发的护理要领.....	153
G-9 把握多油头发的护理要领.....	154
G-10 了解孕期头发的护理要领.....	155
G-11 了解脱发的护理要领.....	156
G-12 掌握染发的护理要领.....	159
G-13 掌握烫发的护理要领.....	160
G-14 了解护发按摩的程序.....	161

H

H-1 根据脸型为顾客设计发型.....	163
H-2 根据年龄为顾客设计发型.....	166
H-3 根据职业为顾客设计发型.....	168
H-4 根据季节为顾客设计发型.....	170
H-5 根据场合为顾客设计发型.....	172
H-6 根据体型为顾客设计发型.....	173
H-7 根据发质为顾客设计发型.....	176
H-8 根据个性为顾客设计发型.....	177

H-9 根据脸型缺陷进行发型弥补设计.....	179
H-10 根据晚宴类型设计发型.....	181
H-11 掌握剪发的手法.....	183
H-12 掌握推剪头发的技巧.....	186
H-13 掌握吹风的方法.....	188

I

I-1 了解皮肤的基本类型.....	191
I-2 了解面膜的种类.....	193
I-3 掌握选用面膜的标准.....	196
I-4 遵循面膜的基本操作程序.....	197
I-5 掌握皮肤护理的基本步骤.....	200
I-6 掌握消除面部皱纹的按摩技巧.....	203
I-7 把握不同类型皮肤的按摩技巧.....	205

J

J-1 了解热门的塑身美容项目.....	207
J-2 掌握塑身美容的基本程序.....	210

J-3 掌握腰腹部推脂减肥的手法	213
J-4 掌握胸部美容的技巧	215
J-5 掌握美甲服务的步骤	218
J-6 掌握足部美容的基本程序	220
J-7 掌握健身按摩的手法	223
J-8 掌握手部按摩的基本步骤	225

K

K-1 了解化妆的基本步骤	228
K-2 了解营养化妆品的种类	230
K-3 掌握眉部化妆技巧	233
K-4 掌握眼部化妆技巧	235
K-5 掌握鼻部化妆技巧	238
K-6 掌握唇部修饰技巧	240
K-7 把握不同脸形的化妆技巧	243
K-8 把握光影与色彩的搭配	245
K-9 把握新娘妆的化妆要点	248
K-10 把握日妆的基本化妆步骤	250
K-11 把握晚妆的化妆手法	253
K-12 把握卸妆的要领	255

L

L-1 预防“交叉感染”	258
L-2 严格执行日常消毒工作	260
L-3 保证服务环境和员工的安全	263
L-4 排除可能发生意外的隐患	265
L-5 小心处理意外伤害	267
L-6 具备处理小意外的常识	269
L-7 警惕抢劫、偷盗、诈骗事件	271

A-1

分析美容美发店当前的发展类型

我国美容美发业经历了发廊型、沙龙型、治疗型、休闲型等阶段的发展。美容美发店也从最初的只有两三张理发椅、两三张美容床这种小规模店铺，发展成为能够提供美丽、健康和享受服务的大规模综合性休闲场所。而且，随着社会经济的不断变化发展，人们对外在形象的要求也不断向多样化和个性化发展，因此，美容美发店也在从传统的企业制向专业的美容美发店过渡。

具体说来，过渡时期的美容美发店主要有以下几种类型：

◆ 会员制俱乐部。主要针对白领女性和拥有个人事业的成功女性。因此这类店的整体规模大，服务项目多，对装饰布置、现场管理水平、从业人员的综合素质等要求极高；同时有一套完整的“会员发展、管理、组织办法”和“会员章程”，强化附加值的销售功能。

◆ 休闲式综合美容美体中心。这类店的规模比会员制

俱乐部要小，要求周边交通环境较为便利，对美容美发师的综合素质有较高要求。经营者可利用淡、旺季不同时期将不同项目予以合理组合，由一两个特色项目带动其他消费。

◆ 专门店。要求让顾客感受到特有的经营或服务方式，其经营项目主要有：减肥、香熏、美甲、文刺、洗眉、形象设计、形体塑造、化妆品、护理美容、健康食品等。其经营容易形成连锁化、网络化。

◆ 复合美容美发店。是专业美容美发店和别的行业如时装店、首饰店、布艺店、干洗店、茶艺店等相结合的一种新型业态，使顾客在美容的同时常有额外或意想不到的收获。

◆ 家庭式美容美发店。多设于写字楼或住宅小区内，有2~4张美容床，以预约服务为主。其发展的手段是好的口碑，所以店员要有较强的沟通能力，使顾客产生家庭般的温馨感、信任感。

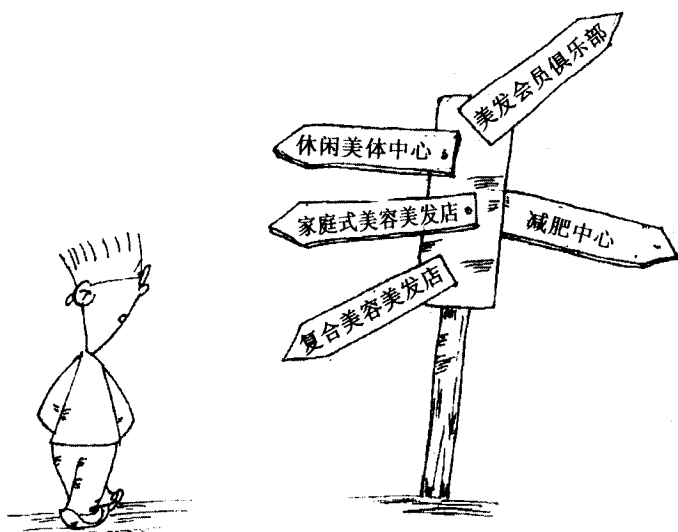
Rú hé Dǎ lǐ Dà xiǎo

Mei Róng Mei Fa diàn

如何打理

大小

美容美发店



A-2

制定有助于决策的开业企划方案

美容美发店的创办经营不能没有计划地盲目进行。设计明确、详尽的企划方案是美容美发店开业前准备工作的一个重要环节，但从目前的情况来看，企划工作的重要性经常被美容美发店的经营者所忽略。

那么，经营者该如何设计企划方案呢？

◆ 在设计企划方案之前，经营者必须把开店的意图以及自身所具备的条件整理出来，以便为经营准确定位。

◆ 要对周围现有的店进行观摩学习，体会其优点、缺点，并加以完善。

◆ 大致规划出目标顾客群，并依据顾客群选择营业项目。

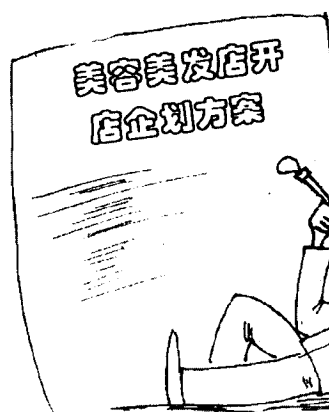
◆ 确定和选择产品、器材和服务价位。目前，美容美发店的项目收费有两种情形：一种是按所用产品的品牌、质量，另一种是按实际所提供的服务收费。

◆ 对美容美发用品进行筛选和效果评定。产品效果最

好以经营者自己的经验、业界的口碑和顾客的反应来判断。

◆ 运用好的行销策略拉近顾客和美容美发店之间的距离，并充分利用顾客的人际关系，比如安排免费讲座、产品演示或其他优惠活动来回馈顾客，以达到留住顾客的目的。

◆ 经营者在做好上述工作时，还要将地点选择、资金筹备、装潢设计等作为企划中的重点因素进行考虑。同时要注意费用、赠送制度、优惠活动的完善。



好好想想，自己有什么优势和劣势，只有定位准确才能赢！

