

为自己打工丛书

教你开个小本生活美容店

JIAO NI KAI GE

主编 张春义 李荣惠

XIAOBEN SHENGHUO MEIRONG DIAN

小本生活美容店开店实用指南

- 指甲美容店
- 时装店
- 卡通包店
- 洗车行
- 皮鞋美容店
- 自制饰品店
- 美容美发店
-



科学技术文献出版社

为自己打工丛书

古

教你开个 小本生活美容店

XIAOBEN SHENGHUO MEIRONG DIAN

主 编 张春义 李荣惠
副主编 陶庆松 龚 建
编 者 李春英 张锦华 余新民 高惠云
李子德 田龙建 钱川明

科学技术文献出版社

Scientific and Technical Documents Publishing House

北 京

图书在版编目(CIP)数据

教你开个小本生活美容店/张春义,李荣惠主编. -北京:科学技术文献出版社,2007. 5

(为自己打工丛书)

ISBN 978-7-5023-5621-7

I. 教… II. ①张… ②李… 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(2007)第 032991 号

出 版 者 科学技术文献出版社

地 址 北京市复兴路 15 号(中央电视台西侧)/100038

图书编务部电话 (010)51501739

图书发行部电话 (010)51501720,(010)68514035(传真)

邮 购 部 电 话 (010)51501729

网 址 <http://www.stdph.com>

E-mail: stdph@istic.ac.cn

策 划 编 辑 李 洁

责 任 编 辑 李 洁

责 任 校 对 赵文珍

责 任 出 版 王杰馨

发 行 者 科学技术文献出版社发行 全国各地新华书店经销

印 刷 者 北京国马印刷厂

版 (印) 次 2007 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本 640×960 16 开

字 数 192 千

印 张 16.5

印 数 1~6000 册

定 价 24.00 元

© 版权所有 违法必究

购买本社图书,凡字迹不清、缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责调换。

(京)新登字 130 号

内容简介

开店做生意如今已成为许多自谋职业者的最佳选择，或许你正在策划开一家属于自己的小店，以摆脱失业的困境，但又不知道该向谁请教。本书系统地介绍了小本生活美容店流程中的操作方法与技巧，开店种类多，内容丰富，通俗易懂，最大的特色在于其内容的实用性，可为想开店又没有开店知识的有志之士解燃眉之急。

科学技术文献出版社是国家科学技术部系统唯一一家中央级综合性科技出版机构
我们所有的努力都是为了使您增长知识和才干

前 言

如果你下岗或待业在家，正在为全新的创业做准备，不妨做个生活美容店老板，为自己打工，如果经营好的话，收入也会不菲。

俗话说，“腰缠万贯，不如开个生活美容店”。生活美容店本钱小、见效快、风险低、市场广阔，很适合自行创业的下岗职工、初涉社会的青年、资金实力不很充足又想自己当老板的有志之士。开个生活美容店，虽然本小利微，但既可以养家糊口，又可以通过经营生活美容店逐步积累资本，摸索赚钱的经验，为今后事业的发展奠定基础。生活美容店的投资，多则几万元，少则几千元就可以办起来，但因各地的收入、房租及其他差异，本书中所涉开业资料所需资金各地会有些许差异。

开店并非像有些人想像得那么简单，不要认为有笔资金，租到一个地点，再装修一下房子，生意就成功了。自己开店当老

教你开个小本生活美容店

板，可能会遇到意想不到的困难和挫折，比做一般的打工者要承受更大的压力。对于打工者来说，公司垮了可以另谋职位，但对于生活美容店经营者来说，稍有不慎，整个事业就有可能毁于一旦。对此，要有充分的心理准备，有了心理准备，就能在遇到困难挫折的时候，泰然处之，度过难关。

开店并不是件容易的事，一旦决定了，就要有持续奋战，认真养店的决心，开张后和预期有落差是正常的，而调整心态、修正经营策略、完善制度和营业方式的过程都是不轻松的。别看人家赚钱就以为开店很容易，其实会赚钱也都是掌握了时机、看准机会，一步一步摸索出来的。

开店创业是一条漫长而辛苦的路，没有一定成功的法则，加盟创业、独资开店都是可行的方法，但没有一种是绝对成功的保证，只有小心谨慎，找出每一个创业方法的成功点和可能的失败点，才可能向成功迈进！开一家店是许多人的梦想，但开店是一门学问，如果异想天开、一厢情愿，最后的结果可能就是失败！

如果一直抱有开个生活美容店的梦想，或是已开始筹备开店，不妨静下心来，阅读本书，它会给你些许启迪，本书将伴你走向成功，圆你的创业梦！

编者

目 录

1 生活美容店的开业策划	(1)
1.1 生活美容店概述	(1)
1.2 开店前要考虑的要素	(2)
1.3 成功创业的良好习惯	(11)
1.4 开店的八大个人素质	(14)
 2 生活美容店的科学选址	 (23)
2.1 店址的调查	(23)
2.2 适合开店的立地条件	(24)
2.3 店址选择的技巧	(27)
 3 选个适合自己的生活美容店	 (37)
3.1 香味植物盆景店	(38)

教你开个小本生活美容店

3.2 温馨家居专卖店	(40)
3.3 藤艺店	(41)
3.4 花店	(42)
3.5 牙饰店	(45)
3.6 洗牙店	(46)
3.7 化妆品店	(48)
3.8 指甲美容店	(50)
3.9 家庭装饰油画店	(51)
3.10 新型墙纸专卖店	(53)
3.11 皮鞋美容店	(55)
3.12 擦地拖鞋	(56)
3.13 精美瓷器店	(58)
3.14 “偶像”专卖店	(61)
3.15 烫画 T 恤专卖店	(62)
3.16 时装店	(63)
3.17 旗袍专卖店	(66)
3.18 旧毛衣加工店	(67)
3.19 内衣专卖店	(68)
3.20 自制饰品店	(69)
3.21 民族服饰店	(71)
3.22 新颖布鞋店	(72)
3.23 遮阳品专卖店	(74)
3.24 卡通包店	(75)
3.25 时尚银饰	(76)

3.26	胖人服装店	(80)
3.27	家庭装饰服务	(83)
3.28	美容美发店	(86)
3.29	家居清洁公司	(89)
3.30	男女饰物专卖店	(91)
3.31	个性艺术品店	(92)
3.32	艺术瓶店	(94)
3.33	洗车行	(95)
3.34	洗衣店	(98)
3.35	家居饰品店	(103)
3.36	洗浴中心	(104)
3.37	专业清洁公司	(109)
4	生活美容店的开店准备	(113)
4.1	开店的准备工作	(113)
4.2	预测开店所需资金	(115)
4.3	开店方式	(116)
4.4	申办流程	(125)
4.5	小店装潢	(130)
4.6	生活美容店开店取胜技巧	(140)
4.7	开店失败的常见原因	(146)
5	生活美容店的经营	(150)
5.1	商品经营流程	(150)

教你开个小本生活美容店

5.2	进货	(151)
5.3	验收应注意的事项	(157)
5.4	卖场布局与商品陈列	(158)
5.5	库存盘点	(164)
5.6	促销	(168)
5.7	服务, 小店经营之魂	(188)
5.8	退货要领	(205)
6	生活美容店的日常管理	(207)
6.1	财务管理	(207)
6.2	安全管理	(216)
6.3	设备维护的基本常识	(224)
6.4	维持店面清洁卫生	(225)
6.5	树立美好的小店形象	(226)
7	生活美容店经营相关法律法规	(228)
7.1	中华人民共和国价格法	(228)
7.2	关于商品和服务实行明码标价的规定	(237)
7.3	严禁生产和销售无证产品的规定	(240)
7.4	中华人民共和国消费者权益保护法	(241)
8	零售业利润排行	(252)
	参考文献	(255)

1

生活美容店的开业策划

改革开放以来，我国经济开始腾飞，人们的价值观念和生活品味也随之发生了日新月异的变化。生活水平的不断提高，使人们对居住环境也有了更高的要求，这就为开办生活美容店提供了必不可少的前提条件。

1.1 生活美容店概述

在改革开放的今天，当越来越多的人解决了温饱问题，开始注重生活质量，讲个性、讲情调、讲品位，一成不变的家居装潢已经越来越无法满足人们的追求，需求各种装饰物装饰自己或居住环境，因此，为人们提供各种不同美化生活的服务小店也就应运而生，这就是生活美容店迅速发展的重要原因。

生活美容包括身体美容、居住环境及日常生活的美容，美容的需求不同，也就需要提供不同美容服务的小店。

1.2 开店前要考虑的要素

1.2.1 开店前的调查

小店所在地人口分布情况，附近聚集的单位性质、工作性质，本区域消费能力、习惯，有无同类小店，若有，其经营状况如何等。如果能越深入了解目标客户，在小店定位时便能投其所好。

1.2.2 有调查才有发言权

有的人一看见某某店铺转让，觉得其门面不错，价格也不贵，便贸然接手下来，殊不知开店之后才发现目标市场太小，甚至造成“无人上门”的窘境。如果平时细心观察，有时便会发现某店铺上经常都写着转租二字，老板换了一个又一个，说明都没赚到钱。相反的情况是有的店铺几年来一直没有改变，这说明该店有生意可做，有钱可赚，其选择是正确的。

一般来讲，开店之前的市场调查包括：所处位置是否有吸引力，包括周围环境好坏、交通条件是否方便顾客；街道设施对小店是否有利；服务区域的人口情况；目标顾客收入水平、消费意识及品味等。

1.2.3 环境条件

环境的好坏有两种含义，一种是指店铺周围的环境状况，比如有的饮食店开在公共厕所附近，不远处便是垃圾堆、臭水沟或店门外灰尘飞扬，或邻居是烟雾弥漫的化工厂等，这便是恶劣的开店环境；另一种是指店铺所处的繁华程度。一般来讲，店铺如果位于车

站附近、商业区或人口密度高的地区，这类环境开店应该具有比较大的优势。

1.2.4 交通条件

顾客来店后，停车是否方便，货物运输是否方便，交通条件方便与否对某些小店销售也有很大影响。

1.2.5 周围设施

有的小店虽然开在城区干道旁，但干道两边的栅栏却使生意大受影响，因此在选择临街铺面时，要充分注意这点。典型街道有两种：一种是只有车道和人行道，车辆在道路上行驶，视线很自然能扫到街两边铺面，行人在街边行走，很自然进入小店。但街道宽度不要超过30米，太宽敞有时反而不聚人气。专家的调查研究发现，街道为25米宽，最易形成人气和顾客流。另一种典型街道为车道和人行道分别被隔开，其实这是一种封闭的交通，选择这种位置开店也不好。

1.2.6 服务区域人口

一般来讲，开店位置附近人口越多，越密集越好。目前很多大中城市都相对集中地形成了各种区域，比如商业区、旅游区、大学区等，在不同区域开店应注意分析其具体情况。

1.2.7 目标顾客收入

在富人聚集的地段开设首饰店、高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。城市周边的别墅群或有档次的小区，都是富人聚集的地方之一。

1.2.8 选好位置

有三岔路口、拐角的位置一般为好位置，坡路上、偏僻角落、楼层高的地方位置较差。

总之，影响开店位置的因素很多，因素也千差万别。位置的好坏，是相对的而非绝对的。生意的好坏不仅仅取决于店铺位置，还与店铺经营内容、经营方式、服务、形象有密切关系。开店，绝非跟着感觉走，只有理性和感性合二为一，才能水到渠成。

1.2.9 做别人没做过的事

做别人没做过的事，最容易赢得胜利。对于各个行业的小生意不能不看重，因为每个行业都有尚没有被开发的商机；有些在一般人眼里看来是不足为道的生意，往往潜藏着巨大的商机，只要把握住机会积极去开拓，成功是属于你的。

1.2.10 铤而走险，做别人不敢做的事

有些生意在缺乏冒险精神的人来看是不敢尝试的（违法的除外），因为他们缺乏经商的魄力与勇气。在这个时候，如果抢先抓住了这个机会，做别人不敢做的生意，这样便很容易赚到大钱。

1.2.11 把握社会发展动态

无论对赚钱是否热衷，与社会保持主动的接触是经商最基本的条件。有些人自认为自己非常时髦，但是有时候走在大街上也会听到陌生人说自己跟不上时代潮流的冷嘲热讽。流行时尚好像都是突然间发生的，而且有不断发展的趋势，一刹那间人人都趋之若鹜，争相仿效。其实这只不过是社会趋势的一个模式，刚开始一般人不

易察觉，但目光敏锐、头脑睿智的人能事先把握住良机，有些社会趋势甚至能够影响着某些行业的发展。对社会趋势有所了解之后，就能成功掌握重要资料，这样一来对自己的发展大有好处。

社会上的各种转变，从表面看似没有关联，但实际中却与生活紧密相关，对此不能不留意。

1.2.12 把握对行业的发展趋势

要想建立自己的事业，必须了解各行业的发展趋势。某个行业发生怎样的变动，将会给店铺经营带来怎样的机会，这些都应随时掌握。

发展趋势是受多方面因素影响的。如社会风气、经济、家庭结构、人口、个人喜好等。现在全国推行计划生育政策，出生人口普遍减少，但是和儿童相关的行业并没有受到基本国策的影响。相反地，由于望子成龙是父母们的最大心愿，儿童玩具、儿童服饰等商品便呈现出突飞猛进的销售趋势。

当然，每个人所获得的信息量是有限的，所有的行业情况经营者不可能全部把握。但是必须了解与自己所从事的行业及其与之相关的行业的情况，这样才能使思维得到创新。

1.2.13 灵感从潮流中发现

社会总是在不断向前发展，与时俱进的人才可以与社会同步前进，不具备超前意识的人，总会被淘汰。商场中流行这样一句话：顾客永远是对的。意思是说在一定的范围内，只有顺应消费者的需求，商机才会伴随而至。为了招揽到大批量的顾客，经商者绞尽脑汁地想办法。要让顾客心甘情愿地购买商品，价廉物美是招徕顾客的重要因素，但在让他们明白产品价值之前，最重要的是让他们产

教你开个小本生活美容店

生想了解产品或服务的冲动，这就需要从心理方面着手，进行广告包装活动。

另外，小店附近的气氛也是决定顾客购买率的先决条件，一般的顾客都不会到肮脏不堪的环境去购物。

各大超市当中琳琅满目的商品，在各个方面都经过精心设计，目的则是为了刺激顾客的购买欲。潮流需要不断尝试，新潮的服务未必能够马上受到顾客的青睐，但有一点还是经商者应该明确的，即任何事物，没有尝试就没有进步。

舒适的生活人人都会向往，因此经营办法也不能一成不变、墨守成规。在商场之中，一样事物的冷却代表着另一样事物的兴起。这是亘古不变的道理。能够在潮流之中发掘灵感，找到做生意的方法，并将这种方法付诸于实践，这就为成功做好了准备。

在商场之中纵横的人，必须要有变化的思维，才能顺应新潮流。时代发生变化是任何人都不能阻止的规律，是新时代人们的共同向往。如果忽视时代的变化，经商就不能够成功。要有一套应变计划，以便应对各种变化。

生意成功在一般人看来是经营者运气好的原因，但他们往往忽视了人家在顺应潮流方面做出的努力。不管从事什么生意，潮流都是不可忽略的因素，如果不懂得顺应潮流，毫无准备的创业，希望是非常渺茫的。

1.2.14 具备敏锐的判断力

做生意需要判断力，具有判断力的人，才能收获到成功的喜悦。有句话说：“冰山一角，银山一座。”浮出水面的只是整个冰山的一部分，在水面下的部分才是大的冰山。这句话对于立志经商赚大钱的人来说，具有非常重要的意义。一般人很少能从冰山一角推测到看

不见的地方，他们常把看到的部分当做整个冰山，就像从外表判断人一样。

1.2.15 牢牢把握住机遇

亘古不变的信心和耐性是创业的必需条件，做生意有时候要经历无数困难与挫折，没有经历过挫折的人便不能成就伟大的事业。

辛辛苦苦赚来的钱不能随意挥霍，而应该将钱用于从事正式事业，将钱投资到生意当中。不能在没有商业潜能的行业之中抱有幻想，经商要了解社会需求，对生意进行适当的调整与改革。不因为小利而感到骄傲，要在确立小目标的同时确立更大的目标，要客观看待事物，才能更清楚地把握市场的潮流和趋势。

在某项事业打下坚实的基础之后，不应踌躇不前，应该将眼光向前看一些，捕获更大的、更有潜力的商机。

感情用事不可取，在生意场上随意卖弄人情，会对事业造成不可弥补的损失；见利忘义的事情不可做，这样会影响你与合作伙伴之间的真挚友谊，最终使自己处于孤立无援之境。

1.2.16 时刻警惕错误信息

在商海之中纵横帷幄，投资的成败与否是与环境因素有极大关系的。商场如战场，略微有所变动，你的投资方式都有可能会改变，甚至会影响到投资效益。因此，警惕错误信息在经商之中是重中之重。参与商海之中的投资，是无法从表面现象来判断市场中流传的消息是好是坏。

聪明的经商者能够准确分析各种社会状况与趋势的关系，他们不注重表面，能够从事物的本质去挖掘内在的因素，避免决策发生严重错误。