



教育部商业职业教育教学指导委员会 组编
21世纪职业技术教育规划教材（美容美发专业）

美容美发企业管理

MEI RONG MEI FA QI YE GUAN LI

龚来芳 主 编

南海出版公司

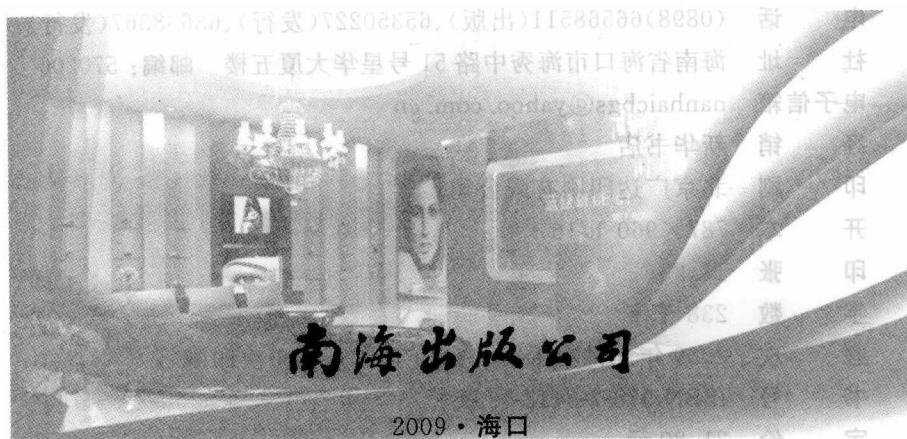
教育部商业职业教育教学指导委员会 组编
21 世纪职业技术教育规划教材(美容美发专业)

美容美发企业管理

主编 龚来芳

主审 高国兴

参编 伍剑琴 曹建英 俞玉荣



2009 · 海口

图书在版编目(CIP)数据

美容美发企业管理/龚来芳主编. —海口:南海出版公司, 2009. 3

21 世纪职业技术教育规划教材. 美容美发专业

ISBN 978-7-5442-4339-1

I. 美… II. 龚… III. ①美容—服务业—商业经营—专业学校—教材②理发—服务业—商业经营—专业学校—教材 IV. F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 021342 号

MEIRONGMEIFA QIYEGUANLI

美容美发企业管理

主 编 龚来芳

责任编辑 于丽娟

装帧设计 水木时代(北京)图书中心

出版发行 南海出版公司

电 话 (0898)66568511(出版)、65350227(发行)、68658567(发行)

社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编: 570206

电子信箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn

经 销 新华书店

印 刷 北京广达印刷有限公司

开 本 787×960 1/16

印 张 13.25

字 数 238 千字

版 次 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5442-4339-1

定 价 21.80 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

总 序

伴随着社会主义市场经济的发展,我国职业技术教育进入了一个崭新的发展阶段。近年来,招生数量的增加、社会需求的新标准,都对职业技术教育教学提出了新的、更大的挑战。为了推进职业技术教育课程改革,加强教材建设,我们组织编写了这套“21 世纪职业技术教育规划教材”。

职业技术教育是就业教育,目的是将人力资源变成人力资本。因此,我们在组织编写这套教材时,以明确的职业导向作为编写理念,将先进的知识观、发展观和人文教育观融为一体,在指导思想上注重处理好教材编写中理论与实践、深度与广度、难度与易度、传统与创新、利教与利学、知识传授和技能培养等六个方面的关系。力求通过全套教材的编写,努力为职业技术教育教学改革服务,为培养社会急需的优秀初、中级技术型应用人才服务。

在遴选教材主、参编人员时,我们贯彻了三方作者相结合的原则,即以职业院校具有一线丰富教学经验和教材编写经验的优秀教师为主,高校教师和企业界人员共同参与,优先选择重点专业、精品课程教材编写,力求编写出具有最新时代特色的精品职教教材。

在众多参编学校的共同努力下,本套教材基本上达到了以下几个方面的编写要求:

第一,适应性和层次性。针对近年来职业院校生源主要来自农村的特点,我们破除过去多年强调的学科性、系统性、理论性的束缚,坚持理论精练、够用为度的编写原则,同时注意与普通中学教育知识点的衔接,并针对各专业的职业特点,确定知识点和能力点。教材是教学的基本依据,因此在本套教材中,在理论概念上力求做到少而精,增加了图表和案例的比重,对各专业教材都努力做到通俗易懂,既利于教,又利于学。对一些专业又适当注重了拓展性,为学生今后深造与发展提供了扎实的基础。

第二,职业性和实用性。为了达到培养技术型应用人才的目的,本套教材的专业特色鲜明,并大量选取在生产技术中应用的实用知识和技术作为教材主要内容。对于专业基础类课程,以应用知识为主,反映出为专业课服务的目的;对于专业课教材,则强调知识的应用,加强专业实践能力和职业技能的培养。在各专业教材的编写中,我们有计划地突出了实训内容,并根据职业特点对部分专业课教材配套出版习题集和教学课件,既为教师课堂教学和课下辅导提供了便利,也为学生复习和练习创造了条件,达到培养、锻炼、提高学生动脑、动手能力的目的。

第三,创新性和立体性。在教材内容上,我们果断摒弃了过时、陈旧的内容,大胆引进先进新颖的知识、技能,紧跟科学、技术、生产的发展,及时反映新知识、新技术、新工艺、新方法。同时适度预见各种技术的发展,用明天的技术培养今天的学生。在教材形式上,我们充分发挥了现代科学技术的特点,对一些专业的重点课程,将多媒体课件和网络教学与教材有机地结合在一起,形成了立体化教学体系,更好地为职业教育教学服务。在与社会需求的衔接上,我们将教材内容和课后练习有意地与社会化考证要求相结合,力求实现学校教学与社会化考证的协调和统一。

当代中国的飞速发展和科学技术进步的日新月异,对职业教育教学不断提出新目标,我们希望本套教材能够适应当前各职业院校教学需要,同时也真诚地希望各位老师及时提出修改意见,以便使本套教材日臻完善。

教育部商业职业教育教学委员会
主任、教授 王晋卿

出版说明

美容美发行业是当今世界经济和社会发展最为关注的服务行业之一。高科技美容设备和高技术服务技巧已成为美化人们的创造性工具,美容美发技术水平的高低已成为衡量国民生活水平的重要标志。原有以手工操作为主的服务已被现代化美容美发设备所替代,运用高科技手段进行美容美发已成为该行业的主要特征,社会各阶层对其发展持积极认可的态度。美容美发行业的发展逐步影响着人们的生活观念。

随着职业技术学院课程教材改革的深化,加强职业技术教育,培养学生职业技术应用能力,已成为教学改革的首要任务。为此,我们依据教育部、上海市教委教学改革精神,在对很多院校调研的基础上,以“就业为导向,以能力为本位”思想指导下,组织编写了这部《美容美发企业管理》教材,供职业技术学院选用。

《美容美发企业管理》是职业技术学院美容美发与形象设计专业必修的专业基础课程,也是一门重要的工具课。美容美发已成为面向 21 世纪人才培养方案中必不可少的、最重要的专业技能之一,本课程的开设将培养学生的管理意识,使学生初步具备管理美容美发企业的能力。

本教材的编写力求体现先进的教学理念和学习理念,主要表现在:

1. “活动设计”培养学生综合掌握美容美发技术的能力。教材除创设学生熟悉的美容美发环境外,每一项的设计力求贴近工作实际,让学生除了作为熟悉的学生角色外,还能置身于公司运作的情景之中,在学习过程中扮演销售、技术、人事、财务等各个不同的角色,激发学生学习的兴趣与求知欲,培养学生解决实际问题的综合能力。

2. 以“项目设置”引导学生自主探究学习,改变学生的学习方式。

每一个项目由若干个活动组成,每个活动栏目包括:

活动背景:描述活动的情景。

活动分析:从学生已有的生活经验出发,引导学生讨论完成本活动的大致方法与过程。

方法与步骤:完成本活动的具体方法与步骤。

学习支持:系统地归纳本活动所涉及的相关的美容美发知识与技能。

综合活动与评估:对本活动所涉及的知识与技能、过程与方法及情感、态

度、价值观等方面进行小结;运用学过的知识与技能解决新情景下的问题;对本项目所运用的知识点作全面归纳整理。

3. 以“综合活动与评估”拓展应用美容美发企业管理的能力。综合活动的设计以贴近现实生活中美容美发店实际为主,让学生综合运用学过的美容美发知识和技能解决身边的问题。

4. 在活动过程中,让学生去体验与人合作、表达交流、尊重他人成果、平等共享、自律负责等行为,树立管理安全与法律道德意识;培养学生判断、发展和创造性思维能力;提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力。

5. 以过程评价促使学生学会运用管理概念表达自己的观点,采用自评和互评的方法加强交流与评价,及时反馈。学习过程的评价包括:学习态度、合作方式、实施途径、解决方法、对新技术的兴趣、选择工具的原则、可靠与有效程度等等,在评价的过程中学会学习。

本书由上海市商业学校高级讲师龚来芳老师主编,上海市商业学校副校长、高级讲师高国兴老师主审,内容包括九个项目,项目一、二、三、四由广东省商业学校伍剑琴老师编写;项目五、六、八由龚来芳老师编写;项目七由上海市商业学校高级讲师曹建英老师编写;项目九由上海市商业学校俞玉荣老师编写。

本书在编写过程中,得到上海市教委教研室、上海市美容美发协会等有关专家的指导,在此表示衷心的感谢!同时也向相关引用书目的作者和出版者表示感谢!

由于编者水平有限,时间仓促,书中难免存在疏漏和不足之处,敬请广大读者不吝批评、指正。

希望学生通过本课程的学习,掌握美容美发企业管理的知识与技能,初步具备21世纪现代服务时代的生存与挑战能力,用美容美发企业管理这把金钥匙打开智慧和科学的大门,以适应社会就业和继续学习的需要。

21 世纪职业技术教育规划教材编审指导委员会

2009 年 6 月

目 录

项目一 选址与开业	(1)
活动一 选择一家店址.....	(1)
活动二 对所选店面进行装饰	(10)
活动三 开业计划书制订与研讨	(18)
综合活动与评估 五华美容美发店的开业步骤	(25)
项目二 聘用店长	(28)
活动一 确定店长职责	(28)
活动二 设计一份店长招聘合同	(34)
活动三 设计店长一日工作内容	(40)
综合活动与评估 五华美容美发店店长管理能力评估	(42)
项目三 员工招聘与管理	(44)
活动一 制定员工管理制度	(44)
活动二 根据店面实际情况确定人员配置	(50)
活动三 确定员工行为规范和职业道德	(53)
活动四 员工招聘与培训计划	(58)
活动五 设计一份员工工资激励方案	(64)
综合活动与评估 五华美容美发店的员工招聘与管理	(70)
项目四 聘用美容美发师	(73)
活动一 美容美发师招聘	(73)
活动二 发挥美容美发师技艺	(76)
综合活动与评估 五华美容美发店服务技巧与工作技术分析	(81)
项目五 招徕顾客	(83)
活动一 了解顾客需要	(83)
活动二 使顾客满意的方法	(89)
活动三 建立顾客档案	(97)
综合活动与评估 五华美容美发店顾客忠诚调查与分析.....	(100)
项目六 购置设施设备与用品	(103)
活动一 美容美发设施设备的信息调查.....	(103)
活动二 用品鉴别.....	(118)

活动三 常规设备使用与维护·····	(126)
综合活动与评估 多功能美容仪的使用维护分析·····	(132)
项目七 美容美发店卫生与安全·····	(135)
活动一 检查环境卫生与安全隐患·····	(135)
活动二 从业人员卫生管理·····	(142)
活动三 设施用品质量检测检验·····	(150)
活动四 服务事故的处理·····	(155)
综合活动与评估 顾客投诉处理操作流程·····	(159)
项目八 财务管理·····	(162)
活动一 收银员工作职责·····	(162)
活动二 成本构成与核算·····	(166)
活动三 财务核算·····	(170)
综合活动与评估 对五华美容美发店进行资金运作分析·····	(174)
项目九 美容美发创新模式·····	(177)
活动一 了解美容美发行业的崛起·····	(177)
活动二 休闲式美容美发中心的建立·····	(188)
活动三 信息化美容美发店的建立·····	(192)
综合活动与评估 五华美容美发店创新能力评估·····	(199)
参考文献·····	(201)

项目一 选址与开业

学习目标

1. 了解成功开店的关键在于店址的选择和对店面的装饰与布局。
2. 学会科学选址和店面整体形象设计原理。
3. 掌握成功经营项目和营销方案确立的方法和途径。

学习任务

1. 开店选址的原则。
2. 店面装饰注意事项。
3. 美容美发店的整体布局。
4. 确定经营项目和营销方案。

活动一 选择一家店址

活动背景

开设一家美容美发店,具体开设的档次、地址的选择、营业面积的大小,必须在所有选择的目标中进行调查。俗话说:“店址差一寸,营业差一丈。”所以,在开店前应考虑该商圈范围内人口数量、结构、收入、消费支出结构和风俗习惯等因素。

活动分析

1. 仔细观察市场上美容美发店主要设置在什么区域。
2. 仔细观察和对比位于不同区域的美容美发店的客流情况有什么不同。
3. 美容美发店的选址要考虑什么因素?

方法与步骤

一、开设一家美容美发店,地址初选时应考虑房价、租金的涨势变化

找一个“最合适”的地点开店,可以从以下几个方面入手:

(1)调查分析同行业相同水平竞争店选择该地址的原因,并考虑竞争店与自己店铺间的距离。

如果竞争者的实力雄厚,则应选择离竞争店较远的地点,以便吸引其他顾客;如果认为自己有足够的实力与竞争店竞争,则可把店开在竞争店旁,让顾客能很快通过对比来了解你店的服务特色。地址选在竞争店附近,还可以有效地吸引顾客,让顾客在光顾竞争店的同时也能了解你店的优势。

(2)了解竞争店的地理位置,分析为何他的店有较多的顾客光顾。自己的店应开在什么地方,可以通过竞争店的地点调查来决定。有时,通过对其调查可以得知该地区消费者的一些生活习性,从而决定自己开店的策略。

(3)掌握竞争对手的服务项目,了解竞争店的项目结构、项目类型、项目价格等内容,从而确定选择自己店铺的服务类型和档次。

二、对比各初选店址的优势劣势,确定选址的基本要素

甲地址:人口密度高,消费者均为中低收入阶层,居民形象设计意识较弱,多为整洁干净需要,所以,在该地区开设中低档服务项目的美容美发店,服务项目价格适中、偏低为宜。

乙地址:交通便利的繁华市中心,停车方便,附近居民均为中高收入者,休闲、保养、健身意识明确,所以,在该地区开设中高档服务项目的美容美发店,服务项目价格适中、偏高为宜。

因此,对比两者,在选择开店地址时,主要应考虑以下因素:

- (1)该地区居民量、消费者居住条件。
- (2)该地区周边交通条件、设施。
- (3)该地区常设机构或办公楼群,即人潮聚集条件。

这三个要素在选址时缺一不可。

三、确定选择该地区开店的具体依据

科学地选择店址、合理地设置服务项目结构、制订消费者乐以接受的价格是美容美发店选址的根本出发点。

(一)人气的选择

确定选择乙地址开店,是因为它是一个交通方便,休闲设施、设备配套齐全,属于中高档消费地区,具体表现为:

(1)人流量。平常、假日及节日、夜晚来往人较多;人口年龄以中青年为主,是标准的人口流入区。

(2)车流量。汽车、摩托车往来较多。

(3)交通。交通便利。

(4)道路宽敞。停车无障碍。

(5)区域特征。竞争店、互补店、金融机构及文教、休闲设施、服务设施的配套齐全。

(6)人口勘察。该地区人口数量不多,消费水平属于中高档次,消费者购买服务的意向较明确。

(二)地段的选择

在地段的选择过程中,选择乙的原因是看到该地段具有出租、自营双重的特征。在选择确定时,曾出现过三个对象。

(1)成熟的中央商圈,它租金较高,投资额较大,而这种商圈的性质及发展程度直接影响店铺的经营效益。在该地区运作首要的是有固定的人流量作保证,所谓“大树底下好乘凉”,“得来全不费功夫”。因为商务繁忙的白领人员往往最讲究自身的形象,对美容的需求极大,加上他们缺少时间自己打理。

(2)初步形成的新型商圈,它邻近大型的住宅区或就业中心区,吸引着大量的就业人员,他们频繁出入商务办公楼及经济开发区,为本地区消费注入新生力量。

(3)住宅小区内部,它人口数量有限,消费仅仅是为图个便利,高档消费较少。如果在这类小区内开店,必须选择有相当规模的大型住宅区,各项生活条件和设施都比较完备,居民将美容美发看做休闲或享受。

(三)在经营内容、服务品种确定时,考虑下列效应

(1)选取一个能自发形成某类市场的地段,因为这种销售某类商品或服务的市场具有“集中市场”的功能,顾客在选择商品或服务时,产生联想效应。

(2)选择一个有广告空间的店面,使其在经营时发挥智慧营销效应。

(3)选择一些可以让本店有所提升的连锁店或强势品牌店作为自己的相邻店,以节省大量细致的市场调查、考察场地的时间和精力,发挥品牌效应。

(4)选择一个租金较高的店面,一旦确认高投入可带来高收入,就值得投资。俗话说:“花大价钱开个大店子,不如花大价钱找个好码头”,以发挥长期经营效应。

学习支持

一、选址调查

(一)选址观察

该店址显示的各种社会现象,可以直观地提供选址条件。如人口流量

的增加、商店增长的数目、重新装修的商店数目等等,都是反映此地有逐渐发展的趋势,有利于开设商店;反之,则表明该店址处于衰退或停滞状况,不宜再设新的商店。更要注意的是,必须明确地判断此店址是不是适合开美容美发店。

(二) 选址调查的步骤和方法

首先,明确调查问题。在开始调查之前,调查人员必须明确调查的问题是什么、目的要求如何。根据调查对象,拟定出需要了解的内容,然后定出调查的目标,以便调查能合理进行。

其次,初步情况分析。确定调查目标后,往往还会有很多繁杂的问题,需要对这些问题进行缩减。通过了解的一些资料(如竞争店的地理位置)进行删减,以缩小调查内容。

再者,正式调查。确定内容后,就可以通过访问专家,向精通市场调查的人员了解信息,并了解用户意见,然后制订调查方案。方案内容包括调查什么、由谁调查、用什么方法进行调查、在什么地方调查、什么时间调查、调查一次还是多次、问卷设计等。

最后,资料整理和分析。资料收集后,需对其进行编辑整理,检查调查资料是否有误。调查资料误差出现的原因,可能是统计错误、询问冲突、设计不当、访问人员偏见、被调查者回答有误等。所以,在整理资料时,要把错误的、无利用价值的信息剔除掉,然后把剩余的资料分类、统计,最后得出结论。通过分析资料,决定是否开店、开在哪里、什么时候开等。

以上四步是简要的步骤,也是大体的步骤。如果在调查中有什么特殊情况,可以重复或增加一些步骤。

在调查时,还要选择正确的调查方法。市场实地调查方法很多,主要包括询问法、观察法、实验法等。

(1)询问法。询问法又称口头调查法,也是最常用、最基本的一种调查方法,调查人员通过询问被调查者了解市场情况。

(2)观察法。观察法是指调查人员亲自到工作单位、工作地点,观察实际情况,以标准格式记录各个环节的内容、原因和方法,然后进行分析和归纳。它可以系统地收集一种工作任务、责任和工作环境方面的信息。

(3)实验法。实验法是通过主动变革、控制研究对象来发现与确认事物间的因果联系的一种科研方法。其主要特点是:第一,主动变革性。观察与调查都是在不干预研究对象的前提下去认识研究对象,发现其中的问题。而实验却要求主动操纵实验条件,人为地改变对象的存在方式、变化过程,使它服从于科学认识的需要。第二,控制性。科学实验要求根据研究的需要,借助各种

方法技术,减少或消除各种可能影响科学的无关因素的干扰,在简化、纯化的状态下认识研究对象。第三,因果性。实验是发现、确认事物之间的因果联系的有效工具和必要途径。传统的电话调查方法使用的工具是普通的电话,访问员在电话室内,按照调查设计所规定的随机拨号方法确定拨打的电话号码,如拨通则入选为被访者,并逐项提问,同时加以记录。

二、美容美发店的商圈分析方法

(一)第一种方法

(1)预备建造或已经建造经营的美容美发店,了解附近居民的情况及其收入。

- (2)该地区竞争对手的数量。
- (3)该地区的交通流量。
- (4)美容美发店店长的能力。
- (5)已进行的广告宣传。
- (6)美容美发店建筑的外观及类型。

(二)第二种方法

- (1)附近街道上每天的车辆数。
- (2)某区域内所有美容美发店的接待数量(包括美容床、美体床、美容师等)。
- (3)本区域内女性(中高消费)所占比例。
- (4)十分钟内即可到达美容美发店的人数。
- (5)本区域内人口的平均年龄。

(三)第三种方法

- (1)以店铺位置为轴心,以习惯性的一定距离为半径作圈,划出一些商圈。
- (2)商圈半径一般标准参考表 1-1。

表 1-1 商圈半径一般标准

商圈类别	交通方式	距离半径(m)	时 间(分)	时 速(km)
核心商圈	徒步圈	600	10	4
次级商圈	自行车圈	1 300	10	8
边缘商圈	汽车圈	6 000	10	40

三、美容美发店商圈的确定

了解了几种方法模式之后,按照以下的步骤对商圈做最后的拍板。

第一步:商圈选定。美容美发店选址一般是以人口密度高、交通便利、设施配套齐全的中心城区为佳,因为一般消费者都有利用附近设施,就近消费的习惯。但是,如果此地人口急增,则相对的竞争也就会更激烈。另外,美容美发店是服务行业,需要适度的情调和安静的环境,不宜选在闹市区最繁华、最喧闹的地方,店面选择也不一定非要是一楼,只要此商圈交通方便、人群聚集、招牌明显,位置高一点的楼层也无妨。因此,在选址时,最先考虑也最应考虑的是三个商圈构成要素:

- (1)该地区周围有很多居民,即消费者居住条件。
- (2)该地区周边交通设施便利,即交通便利条件。
- (3)附近有吸引人群的机构或设施,即人潮聚集条件。

这三个商圈构成要素缺一不可,在第二阶段和第三阶段的商圈资料收集及评估分析时,都应以此为基本框架。当然,在考虑三要素之外,还应注意一些不稳定因素,如人潮流动可能因车站的转移、道路的增改而产生变动等。

第二步:资料收集。商圈选定后,展开收集影响商业经营条件有关资料的工作。此项工作如果无法落实,就会影响到第三阶段的商圈分析,进而影响美容美发店经营策略的制定。

由于调查的事项较多,本书仅上面所提的商圈构成的三要素分别列出调查所需的资料项目,以供参考:

(1)消费者居住条件。消费者居住条件包括商圈内人口、户数、人口密度的大致情况,商圈内消费水平及消费习惯,商圈的结构——商业区、办公区、住宅区、混合区,未来都市计划。

(2)交通便利条件。交通便利条件包括商圈内主要公交线路;道路增改计划、商圈内主要道路与阻隔商圈道路情况、车站点与人潮动向之间的关系等。

(3)人潮聚集条件。人潮聚焦条件包括人潮流动方向,商圈大小、范围界线,商圈内人潮聚集的原因,商圈发展的市场潜力,商圈内同业之间的竞争关系,商圈内停车条件、地价、房价等。

当然,以上这些资料,有些是可以运用国家、地区统计信息加以分析说明,有些则需要实地考察,如图 1-1、图 1-2 所示。

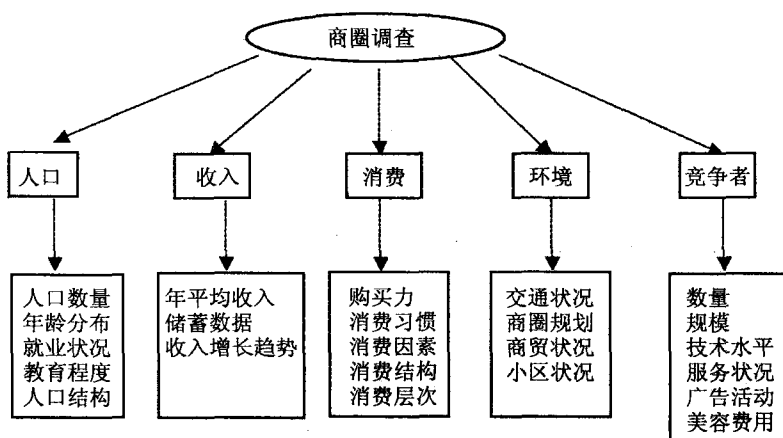


图 1-1 商圈调查

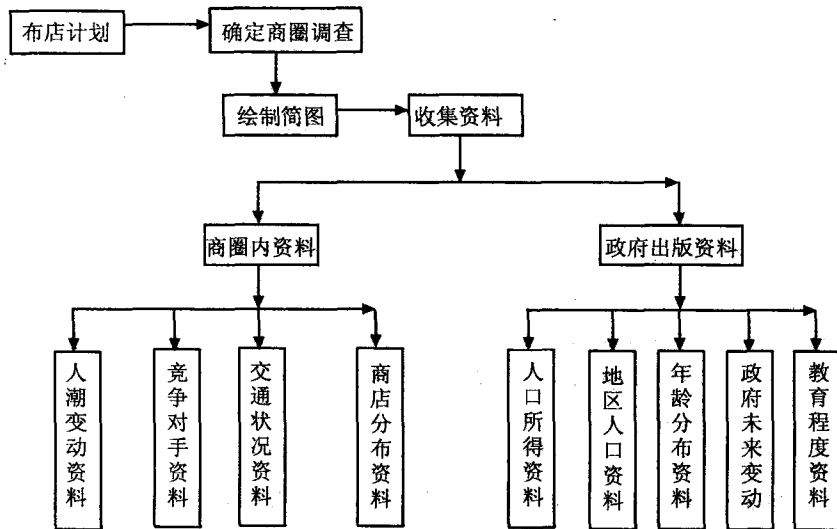


图 1-2 设置调查表

四、美容美发店开张须办理的手续

(一) 申请办理营业执照

下面主要介绍个体户和私营企业登记手续之间的不同。

1. 个体户开业登记

个体户开业登记的一般程序为:申请、受理、审批、发执照。申请人持文件、证明向户籍所在地或经营场所所在地的工商行政管理部门提出申请,并提交申请书和下列证明:经营者身份证明,经营场所证明,从事美容美发行业的资格证、上岗证等。经工商行政管理部门的初步审查,对符合规定的给予受理。当全部审批结束后,申请人缴纳一定的登记费用,工商行政管理部门向申请人颁发营业执照。

2. 私营企业开业登记

私营企业是指生产资料和企业资产属于私人所有的营利性经济组织。一般分为有限责任公司、独资企业和合伙企业三种形式。私营企业开业登记是指私营企业筹备工作就绪后,依照国家法律、法规向登记主管机关申请从事经营活动,办理正式的营业登记。其开业登记程序为:首先在工商行政管理机关咨询、领取、填写企业名称预先核准书,办理企业名称预先核准手续。其次,向登记主管机关提交股东身份证明、委托书等必需的文件、证明。最后,经登记主管机关受理后,进行审查、核准,10日内作出核准或驳回的决定。

因为私营企业开业登记手续较为繁杂,故应提交的文件也比较多,一般包括以下几方面:

(1) 申请人身份证明。独资企业申请人是投资者本人,合伙企业申请人是指合伙人推举的负责人。凡是申请开办私营企业的人员,必须出具居民身份证,并根据自身情况提交如下证件:城镇待业人员应提交待业证明,个体工商户应提交营业执照,辞职、退职人员应提交原单位出具的辞职、退职证明,离退休人员应提交离休、退休证,停薪留职的科技人员应提交停薪留职协议书和资格证书,符合国家和省(市)人民政府规定的其他人员,应按规定提交有关证明。没有领居民身份证的农村村民应提交户籍证明。

(2) 场地使用证明。场地使用证明包括:自己有私房应提交房产证明,租用房屋、场地的应提交房屋、场地租赁合同,有关房地产证明及管理部门许可使用证明,使用土地应提交土地管理部门的批准文件。

(3) 验资证明。

(4) 企业名称预先核准通知书。

(5) 应提交公司章程及董事长、董事、监事等任职文件。

(6) 开办合伙企业,需提交合伙人的书面协议。合伙协议应载明以下事项:合伙企业的名称和主要经营场地的地点;合伙目的和合伙企业的经营范围;合伙人姓名及其住所;合伙人出资方式、数额和缴付出资的期限;利润分配