



新农村建设青年文库

精品装配“农家书屋” 智力支撑新农村建设

如何经营 美甲店

RUHE JINGYING
MEIJIADIAN

《新农村建设青年文库》编写组 编写



创业技能

新疆青少年出版社

投入小成本，获得大回报。相信美的魅力无处不在，美甲店的时尚魅力更是无法抵挡！

出版人 徐 江
责任编辑 马 俊 周英徽 郭逢辉
责任校对 郑路平 付 晶
封面设计 孙 嘉

ISBN 978-7-5371-6264-7



9 787537 162647 >

定价：11.80元

新农村建设青年文库

如何经营美甲店

《新农村建设青年文库》编写组 编写

新疆青少年出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何经营美甲店/《新农村建设青年文库》编写组编写. —乌鲁木齐:新疆青少年出版社, 2009. 1

(新农村建设青年文库)

ISBN 978-7-5371-6264-7

I. 如… II. 新… III. 指(趾)甲—美容—服务业—商业经营
IV. F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 008200 号

新农村建设青年文库

如何经营美甲店

《新农村建设青年文库》编写组 编写

新疆青少年出版社出版

(地址:乌鲁木齐市胜利路二巷1号 邮编:830049)

廊坊市华北石油华星印务有限公司印刷

787毫米×1092毫米 32开 3.5印张 50千字

2009年1月第1版 2009年1月第1次印刷

印数:1-10000册

ISBN 978-7-5371-6264-7 定价:11.80元

如有印装质量问题请与承印厂调换

编 委 会

- 顾 问：符 强 中共新疆维吾尔自治区委员会常委、
纪检委书记
- 主 编：蔡 捷 原中国农业科学院农业信息研究所副
所长、研究员
- 张 兴 中国科技大学博士生导师
- 王 音 原新闻出版总署监管局助理巡视员
- 陈 彤 新疆农业科学院院长
- 编委会成员：吕英民 高亦珂 曹流俭 戴照力
- 王超平 陈连军 张大力 王伟强
- 张亚平 张亚南 刘兆丰 刘吉舟
- 陶予润 方成应 王 军 李结华
- 丁忠甫 付改兰 殷 婧 张爱萍
- 白令钗 李翠玲 高 敏 曹 亮

序

这是一个龙腾盛世、凤舞九天的时代。新世纪开篇，我们迎来了“十七大”的召开，迎来了激荡着“同一个世界、同一个梦想”的奥运圣火，迎来了全体中华儿女激情满怀共建和谐社会的热潮。这是一个共享生活、共同进步的時代。建设社会主义新农村，成为建设中国特色社会主义事业一项重要而紧迫的民心工程。辛勤耕耘在神州大地数千年的中华民族的伟大农民，追随时代脚步，迎来了分享祖国繁荣昌盛、享受幸福生活的最美好时刻。

这是一个走过光荣与辉煌、充满激情与梦想、承载使命与希望的时代。重视“三农”、反哺“三农”已成为各行各业的共识，并内化为积极行动。国家新闻出版总署、中央文明办、国家发展和改革委员会、科技部、民政部、财政部、农业部、国家人口和计划生育委员会等八个部委，联合发起了“农家书屋”工程，亿万农民同胞迎来了知识、文化与科技的种子，开启了以书为友、墨香盈室的崭新大门。

在党和国家政策的指引下，在国家有关部门的积极扶持下，“农家书屋”作为社会主义新农村建设的智力工程，得到了社会各界的普遍关注和大力支持，这一战略工程中

最活跃的力量——出版社，更是为之全力以赴。

今天，这套《新农村建设青年文库》系列丛书由新疆青少年出版社出版，应该说这是出版社和编写组的大批专家、学者们倾力为“农家书屋”献上的一份厚礼。丛书编写组的最大心愿是，希望它能为解决“三农”问题提供切实有效的帮助，为加强农村文化建设和提升农民文化生活水平做出贡献，为社会主义新农村建设奉献一份绵薄的心力。

目前，“三农”读物提前进入了白热化竞争阶段，各家出版社纷纷使出浑身解数，以期占领一席之地。这是个好现象，是社会各界，尤其是扮演着传播优秀文化和先进科技知识的“大使”角色的作者和出版社，对社会主义新农村建设的空前关注和大力支持，是新时期中国图书界出现的可喜局面。

然而，众人拾柴、群策群力的大好形势背后，也存在着一些弊病和缺陷。归纳起来，有以下三个问题值得我们思考：

第一，“三农”读物的内容。从大的方面看，图书内容主要集中在种植与养殖领域；从小的方面看，种植类图书主要集中在粮食作物、传统作物和瓜果蔬菜类，养殖类图书主要集中在猪、牛、羊、鸡、鸭、鹅等常见家畜家禽，内容重复率高。

第二，“三农”读物的质量。部分图书在文稿质量上把关不严，有的遣词用句过于深奥晦涩，有的知识讲解过于简单老套，有的专注于理论层面的阐述而忽略了技术性指导等，质量良莠不齐。

第三,“三农”读物的出版趋势。放眼时代,“三农”读物将在很长一段时间内,一直占据着图书市场的重要席位,很多出版社在努力为社会主义新农村建设奉献自己一份心力的同时,也间接地、无意识地导致了“三农”分类读物“冷热不均”的现象。

针对这三个问题,《新农村建设青年文库》编写组成员苦费了一番心思,在构思、策划整套书的框架时,着力解决这些问题,并在耗时数月的编辑过程中,以切实解决好社会主义新农村建设过程中遇到的实际问题为着眼点和出发点,精心架构起一个集录最新知识、表述简洁明了、应用简单有效、涵盖面广泛的社会主义新农村建设的科学指导体系。具体来说,《新农村建设青年文库》系列丛书有以下几个引人注目的特点:

首先是知识点的“新”。本丛书密切结合了当下时代发展的趋势,在遴选图书主体的相关知识点时,优先强调了内容的新,摒弃了陈旧不合时宜的成分。细心的读者几乎可以从每本书中发现这个特点,尤其是有关信息化技术的图书。比如在《如何使用电脑操作系统》一书中,就详细介绍了微软公司最新的 VISTA 操作系统。

其次是叙述语言的“简”。农民读者的文化结构决定了“三农”读物的行文特点。因此,本丛书在策划阶段就提出了“让农民朋友看得懂、用得上、学得会”的编写方针。这一方针指导着编写组所有成员在创作与编辑书稿时,注重并努力做到逻辑结构清晰自然、提问设计一目了然、语言表达言简意赅,真正契合“农家书屋”装备图书的要求。

再次是实践指导的“活”。本丛书全部采用问答式架构方式,弃用了可有可无的理念、原理、原则、意义等理论层面的内容,重点推介农民生活和农村、农业生产实际需求旺盛的知识点,以期凭突出的实用性、指导性、科学性和前瞻性,为广大农民提供强大的智力支撑。

最后是知识面的“全”。除了具备市场上早已成熟的传统种植、养殖类图书,还特意把更多的目光聚焦在了特种种植与养殖、法律法规、维修与加工、农民工工作与生活指导、生活保健等市场初兴的图书领域,以及创业经营、商服技术、生态农业、新能源技术等几乎被“三农”读物市场遗忘的角落,这将为促进农村文化整体建设起到积极的作用。

《新农村建设青年文库》从多个层面见证了这套丛书本身的优越性,是“三农”读物市场不可多得的一分子,是“农家书屋”工程不可多得的装备书,也是社会主义新农村建设不可多得的好帮手。诚然,由于出版时间仓促、编者水平有限等客观因素,洋洋数百册图书存在瑕疵也是在所难免的。但瑕不掩瑜,希望广大农民朋友和热心读者,能衷心喜欢上这套丛书。

丛书编委会

2008年7月



1. 美甲店如何选址?	1
2. 美甲店怎样租门面?	3
3. 美甲店租房时应注意什么?	5
4. 美甲店怎样确定房租和房期?	6
5. 美甲店如何确定经营规模?	7
6. 美甲店如何装修?	7
7. 美甲店如何起个好名字?	9
8. 美甲店如何准确定位?	10
9. 美甲店开店前提是什么?	11
10. 美甲店开业时要做哪些准备?	12
11. 美甲店开店注意事项有哪些?	13
12. 美甲店开店前如何做好商圈调查?	14
13. 美甲店如何办理营业执照?	15
14. 美甲店办理税务登记需提交哪些材料?	16

15. 美甲店如何办理经营许可证、卫生许可证和健康合格证?	17
16. 美甲店为什么适宜选择中低档?	17
17. 美甲店用什么来吸引客流?	18
18. 美甲店如何留住顾客?	19
19. 美甲店常用的宣传方法有哪些?	20
20. 美甲店如何配置店员?	21
21. 美甲店老板应具备哪些条件?	24
22. 美甲店开发客户常用渠道有哪些?	26
23. 美甲店优秀店员的表现有哪些?	27
24. 美甲店如何修建才会有特色?	28
25. 美甲店正确的经营原则有哪些?	29
26. 美甲店应如何定位顾客群?	30
27. 美甲店怎样选择美甲产品?	31
28. 美甲店如何树立自己的形象?	33
29. 美甲店如何确定美甲店服务项目?	35
30. 美甲店怎样赢得良好的声誉?	37
31. 美甲店如何处理同行之间关系?	38
32. 美甲店员工服务培训九要素是什么?	39
33. 美甲店老板怎样分析顾客消费心理?	44
34. 美甲店生意旺盛的秘诀是什么?	46
35. 美甲师应具备哪些条件?	47

36. 美甲店如何激发员工的工作热情? 48
37. 传统美甲店陷入困境的主要原因有哪些? 49
38. 美甲店的财务管理分几类? 50
39. 美甲店管理应遵循哪些原则? 51
40. 美甲师的流动性为什么会很大? 52
41. 美甲店怎样为顾客提供优质服务? 52
42. 美甲店如何做好消防安全工作? 54
43. 美甲店员工通过哪些方式解压? 55
44. 美甲店员工接待顾客时应注意什么? 57
45. 怎样做一名优秀的店员? 58
46. 当前美甲店在经营方面存在的问题有哪些? 60
47. 美甲店价格应如何定位? 61
48. 美甲店怎样突出自己的特色? 62
49. 美甲顾客需求你知多少? 63
50. 美甲店怎样招聘员工? 65
51. 美甲店常用的促销手段有哪些? 66
52. 美甲店资金要如何分配? 68
53. 美甲店怎样培训店员? 69
54. 美甲店怎样开发和培养店员的综合能力? 70
55. 如何管理美甲店环境与个人卫生? 71
56. 如何营造美甲店气氛? 72
57. 目前, 困扰美甲市场的原因及对策有哪些? 73

58. 美甲店陈列要把握哪些要件?	75
59. 美甲店商品陈列基本观念有哪些?	76
60. 美甲店怎样开发准顾客?	77
61. 美甲店怎样提供优质服务?	79
62. 电脑美甲有哪些优势?	80
63. 美甲不当会对皮肤造成伤害吗?	81
64. 常用美甲工具有哪些?	82
65. 数码美甲的制作材料和制作步骤有哪些?	87
66. 数码美甲适合在哪些地方经营?	88
67. 美甲机美甲有哪些特点?	89
68. 顾客如何保养指甲?	90
69. 美甲六大误区是什么?	91
70. 美甲常规消毒步骤及注意事项有哪些?	93
71. 怎样正确销售美甲产品?	94
72. 指甲保养技巧有哪些?	95
73. 怎样对美甲产品进行管理?	97
74. 美甲必知的六个窍门是什么?	98
75. 生活中如何护理指甲?	99

1. 美甲店如何选址?

(1) 好店址好生意。做生意主要看店址选的怎么样,店址选的好生意自然兴隆。那么,怎样才能选好店址呢?从经商的角度来说,好店址就是人口集中、人们常去的地方。这个地方人们的购买力高并靠近商业区,极大的方便顾客。在每一个城市都有中心商业区,这个地区可以说是做生意最好的位置。但在这样的位置,店面一定很紧张,所以,需要经营者另辟蹊径,重新寻找新的旺铺店址。

(2) 对所选店址进行评估。在开店之前对所选择的店址进行评估是非常重要的。如果盲目开店,可能会造成关门歇业的严重后果。评估店址的好坏有许多方面,要对这些方面仔细分析,认真评估,做到心中有数。一般评估店址有以下几个途径:

首先,要看所选店址的交通是否方便、人群是否密集、是否靠近大的商业区或休闲广场。人群中年轻女孩占百分之几,青年少妇占百分之几,人们整体生活水平如何等。其次,要评估该位置是否与其他美甲店相邻,能否占有一席之地。周围是否有大型女士服装商场、美容院等与美甲店互补的店铺。只有对这些全面进行评估

后，才能判断这个店址的好坏，从而决定选择与否。

(3) 店面位置选择要慎重。店址选好后，还要看店面位置的好坏。虽然店址各方面评估都很不错，但是店面位置选择得不好也会影响生意。店面的选择一般遵循以下几种规则：

一是街头拐角的店址较好，因为店面处于两条街的交会处，这样人群相对会较密集，人口流动量大。

二是面对十字路口的店面位置较好。因为它面对十字交叉路口，正所谓广纳八方来客，生意自然也会很兴隆。

三忌选在偏僻或坡上开美甲店，这些位置即便是繁华的商业区，生意也不会太好。例如，一家米线店，由于是正宗云贵口味，所以“酒香不怕巷子深”，把店面开在居民楼的夹缝中，结果生意非常萧条。究其失败原因，原来是这家店的位置过于偏僻，顾客因为店面难找而放弃就餐了。后来老板听了别人的忠告，把店面调到了街面上，这回生意由萧条转为红火。由此可见，店面位置的好坏与美甲店日后生意是否兴隆有直接关系。



图 1

2. 美甲店怎样租门面？

第一步，全面考察。

在承租之前，要对所中意的门面进行全面调查，包括房主、房屋自然情况、以前承租者所经营的项目、是否有迁拆的危机潜伏等与经营直接相关的问题。另外，房屋构造是否适合开办美甲店，室内通风、供水、供电的情况如何，都要在考虑的范围之内。

第二步，洽谈房租。

全面考察之后，感觉比较适合开办美甲店，要与房

主谈房屋租金的问题。在未谈租金之前，应对周边房屋租金的价格进行考察，参照对比做到心中有数，以免被房主欺骗。经营者还应在心中有大致的租金数额及上下浮动的最大限度，这样谈判时才能从容不迫，胜算一筹。

租金谈妥之后，要与房主洽谈房租的付款形式。租金的付款形式一般分为一年付款、半年付款及季度付款等，以一年付款为多数。房屋租金付款形式要根据美甲店的经济实力而定。小本开店由于资金有限，这样采取付清一年或两年的房屋租金方式，必然会有一定的困难，所以，经营者要努力与房主商谈合适的交租时间。

第三步，签订合同。

一切确定才可以与房主签订房屋租赁合同。在签订房屋租赁合同时一定要仔细审查合同的每项内容，认真分析，以免有什么不清楚或含糊其辞的地方，从而损害了美甲店的利益。签合同时应进行公证，以免日后出现不必要的麻烦。

租门面时发现漏洞或选址失误时要立即退出，不要勉为其难，否则，只能为美甲店的经营带来更大的麻烦。如不及时退出，等到美甲店开业之后才后悔莫及，那样损失将会更大，既浪费了人力、物力、财力，也浪费了经营者的精力，而且出师不利的阴影会时常萦绕在心头，