第一图书网, tushu007.com

<<草根创业>>

图书基本信息

书名：<<草根创业>>

13位ISBN编号：9787501791064

10位ISBN编号：7501791066

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：吴玉梅　编著

页数：212

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

1　“创业”，这是一个令人振奋却又令人惶恐的字眼。

对一个有开拓精神的人来说，它是“梦想”的代名词。

我们中有很多人，就带着这样的梦想不断攀登人生的高峰，最终站到了自己向往的高度上；但还有更多的人，仍在通往梦想的道路上艰难跋涉。

前者人称“精英”，后者人称“草根”。

“草根”之中，也注定有人会成功，有人会失败。

成功者一跃成为“精英”，失败者则继续埋头做“草根”。

本书写给那些不愿一辈子做“草根”的人们。

2　“美容保健”，这个词对大众来说是既熟悉又陌生的。

说它熟悉，是因为生活中经常离不开它。

不论男人还是女人，都经常要去美发店；男人在工作累了之余会到足疗馆、按摩中心放松一下身心；女人需要时不时地给自己的肌肤做个保养、进行专业的保湿或美白，这就需要经常光顾美容院；有些女人觉得自己面部有斑、肤色暗沉、法令纹出现，或者想把单眼皮变成双眼皮、把低低的鼻梁再隆高一些……此时就需要到具有相应资质的美容院。

说它陌生，是因为大家很少关心这样的问题：为什么近几年美容店、足疗馆、按摩中心这样的场所愈来愈多，并且有些店越做越大？

我们一直都是消费者，却从没有从一个经营者的角度来看待这一问题。

内容概要

美容保健行业与大众消费者息息相关。
根据一项数据显示，目前在我国美容保健市场已经有超过2000t亿元的经营额，而与美容保健有关的相关产业，每年的销售额也超过了1000亿元，在近几年中一直保持着15%的年增长率。
美容保健业是未来中国最具发展潜力的行业之一，也是最适合草根阶层打拼的热点创业行业之一。
　与其他行业相比，美容保健业创业门槛低，投资少，风险小，回报快，利润较高，非常适合积蓄不多、没有经验的草根阶层进行创业。
　本书为创业者设计出了一份完美、实际的“创业路线图”，不仅介绍了在美容保健方面创业所需要的基础知识，如：如何选择合适的创业项目、如何进行市场调查、如何制订并评估创业计划、如何进行从业人员的培训、如何应对创业中的危机等，还介绍了美容保健业热门创业项目及日常管理的必备常识。
　本书是创业者难得一见的创业辅导书和参考工具书。

作者简介

于富荣
中国杰出书策划师
高级创业规划师、创业实务培训专家。
中国经济出版社《草根创业》丛书主编。
长期从事创业咨询及培训工作，对于普通人群创业有很深的研究，并有多项研究成果面世。
代表作有《100个成功的创业规划》、《企业家成功之道》、《狼性创业》、《与公司一起成长》、《世界500强优秀员工标准》等。
在“2008第五届‘诸葛亮’策划奖精英盛典”上荣获“中国杰出图书策划师”荣誉称号。

<<草根创业>>

书籍目录

序言上篇 美容保健业创业路线图 第1步 了解美容保健业概况 美容保健业的发展机遇与挑战 美容保健业的市场概况 美容保健业的发展趋势 第2步 创业前的自我评估 检验自己是否适合创业 要对创业成功充满信心 创业者应具备的条件 第3步 选择合适的起步方式 个人独资经营 合伙企业 公司制企业 加盟连锁店 起步形式的选择原则 第4步 撰写创业计划书 创业计划书的作用 创业计划书的主要内容 如何撰写创业计划书 第5步 筹集创业资金 评估创业所需资金 创业资金的常规融资方式 银行贷款技巧 第6步 选择最佳的经营地址 美容保健店铺选址的重要性 确定店铺的商圈 美容保健店选址原则 选择店面的要件 租店的洽谈要领 签订房屋租赁合同 第7步 办理工商注册 了解创业的基本法律 个体工商户的注册 个人独资企业的注册 合伙企业的注册 有限责任公司的注册 个人独资企业与个体工商户、一人有限公司的区别 第8步 塑造完美的店铺形象 店名的基本要求与禁忌 美容保健店铺的招牌设计 美容保健店的装潢 第9步 开业前的员工招聘与培训 员工的招聘 美容美发师必备的素质 员工的仪表仪态 员工的服务礼仪 员工电话礼仪及应对技巧 第10步 开业与日常促销 店铺开张前的准备工作……中篇 美容保健业创业项目要点下篇 美容保健业的日常管理

章节摘录

1.员工招聘的途径　　美容美发保健按摩店铺可以通过以下几种途径招到合适的店员：　　（1）到技校招聘　　对于美容美发保健店铺而言，到专门的技术培训学校能快速招到自己所需要的员工，很多技术培训学校都设有美发、美容、中医保健专业。
不过，从技校招来的员工职业化水平（态度、专业技能、行为习惯等）不高，流失率也较高，需要企业投入较多的精力对其进行完整的系统培训。
（2）传统媒体招聘传统媒体招聘主要是通过专业的人才招聘报纸，如北京的报纸《前程无忧》，或者各地主流媒体上的招聘专版或者副刊等刊登招聘启事。
由于报纸仍然是普通大众，包括求职者在内了解信息的重要平台，这种形式的招聘广告在当地的覆盖面比较广，目标受众接受的概率非常高，不仅可以迅速提升店铺在当地的知名度，还可以有效宣传新成立店铺的业务，有一举两得之效果。
但是这种招聘渠道也会吸引很多不合格的应聘者上门面试，增加了人事部门的工作量和难度，延长了店铺的招聘周期。
另外该招聘渠道的费用较高，尤其是选择比较抢眼版位和版式费用会更高，但通过这种方式店铺往往能招聘到所需要的专业美容美发师、按摩师，他们都有丰富的工作经验，几乎无需另行培训。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com