

<<美发技术与美发店经营全攻略>>

图书基本信息

书名：<<美发技术与美发店经营全攻略>>

13位ISBN编号：9787501795727

10位ISBN编号：750179572X

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济

作者：樊丽丽 编

页数：229

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>

## <<美发技术与美发店经营全攻略>>

### 前言

由《中国美容时尚报》邀请专业调查机构作出的《中国美容业就业暨行业状况调查报告》，第一次用科学的数据描述出了中国美容行业的整体面貌，并对美容业未来就业形势作出了预测。

1.中国美发业就业人数上千万 调查数据显示，全国美容业就业人员总数约为1120万人，城镇美容机构总数约为154.2万家。

平均每个美容就业者每年创造的营业收入为2.14万元。

中国每1万个城镇居民中拥有美容店32家。

平均每家美容店的就业人员为5.1人，平均每家美发店年营业收入为10.9万元，平均每个美发就业者年工资水平为1.16万元。

城镇人口月平均美容花费29.33元。

2.85%的美发机构为个人所有调查显示，中国美容行业经营面积普遍偏小，以中小型店为主流。

其中50平方米以下的小美容店占总量的65.04%，50-100平方米的中小型美容店占总量的24.12%，100平方米以上的美容店仅占美容店总量的10.84%。

经济属性以民营经济为主，比例高达87.13%。

经营方式以传统方式为主，独立投资雇人经营方式所占比例达85.09%，其余为合伙投资经营和特许加盟经营方式。

与餐饮、娱乐、保健等第三产业相比，美容业处于中等稍好水平，并且是一个女性占优势的产业。

(从事美容业的男女比例为23.6:76.4)。

3.美发业对创业女性最适宜 调查显示，中国美发业现在正处于市场发展的较快成长期，是一个完全竞争的成长型产业。

仅最近5年的新开店数就占了总数的78%。

美发业无论是在GDP中所占比重，还是在第三产业中所占比重，以及就业人数在第三产业中所占比重均呈增长态势。

美容业的这种快速发展态势表明：该产业属于朝阳产业，预计未来5年内，美容业的营业额还可能再翻一番。

综合显示，美发业是投入少(全国每家美容店平均年租金水平为2.50万元)、进入门槛低、民营资本占绝对优势的新兴服务产业，也是典型的青春产业(就业人员平均年龄25.5岁)，是吸纳新生劳动力就业和失业人员再就业的最有力的就业门路。

对于那些想创业的女性和处于城镇低端劳动力群体的青年女性而言，以美发业为突破口成就一番事业应该说是二个不错的选择。

## <<美发技术与美发店经营全攻略>>

### 内容概要

《美发技术与美发店经营全攻略》一书系统总结了美发店成功经验，充分吸收国内外先进的管理经验和技巧，内容涉及美容美发技术、美容美发服务、美发店的开业筹备、取名装修、经营理念、管理方法、营销策略等各方面，通俗易懂，且篇幅短小精悍，具有全面性、实用性、可读性、可操作性强的特点。

## <<美发技术与美发店经营全攻略>>

### 书籍目录

上篇 美发店经营管理 第一章 美发店的筹办 第一节 做好开美发店的准备 第二节 美发店市场调查和选址 第三节 美发店开店资金筹备 第四节 美发店的开办 第二章 美发店的装饰设计 第一节 美发店形象设计 第二节 美发店的氛围营造 第三节 美发店的装修装饰 第三章 美发店的经营 第一节 拓展美发店的经营项目 第二节 提高美发店技术和服务 第三节 美发店的经营策略 第四章 美发店的管理 第一节 美发店人员操守管理 第二节 美发店的人力资源管理 第三节 美发店的营业管理 第五章 美发店的服务 第一节 美发店服务宗旨和服务理念 第二节 顾客服务心理 第三节 顾客服务语言 第四节 顾客服务流程 第五节 顾客服务技巧下篇 美发基本技术 第七章 美发基础知识 第一节 头发的结构与特性 第二节 美发用品的种类与作用 第三节 美发的工具 第四节 美发电器用具 第八章 美发基本技术 第一节 洗发与护发 第二节 修面与剪发 第九章 烫发与漂发、染发 第一节 烫发服务 第二节 漂染服务 第十章 美发造型设计 第一节 造型设计的基本知识 第二节 发式造型的基本种类 第三节 不同人物特点的发型设计附录

## <<美发技术与美发店经营全攻略>>

### 章节摘录

二、既学技术，也学服务 身为美发店经营管理者，必须常常亲身示范，指导店员工作。但是，指导不能是填鸭式的背诵。

也就是说，让店员在实际中用自己的眼睛去观察、理解，而不是在口头上灌输“这么做这么做……”纸上谈兵。

由于不是通过自己判断而得出的结论，所以店员很快便忘记了。

德国的一所美容美发学校，老师在教授头发放在盐水中最容易膨胀、润滑-、软化的课程。

首先，老师发给每个学生两支分别装有盐水和水的试管及一束头发，叫学生自己用手将头发装进试管，然后讲解其他内容。

20分钟后，让学生取出头发，分别触摸、拉扯装在两个试管中的头发，报告实验结果。

学生们都发现，盐水中的头发变得柔软、膨胀，而且伸长了。

这时，老师才在黑板上写道：“头发浸泡在盐水中将膨胀、润滑、软化。

” 这样，学生们完全理解了自己亲手做的实验结果。

无论你花费多少口舌教他们，如果不亲身示范，那么，你早上教的，他们晚上就忘记了。

比如说，叠放毛巾时，你光口头上教他们应把毛巾叠放整齐，但他们不知道究竟该怎么叠放整齐。

那么，你应该亲自示范，叠给他们看，再重复叠一次，叠好的毛巾应四角分明。

他们看见你的示范后，便掌握了叠毛巾的要领，自然就学会了。

总之，经营者要善于言传身教。

美发店之间相互交流技术和经营方法，共同提高经营能力，在不景气的时期，就能同心协力维持经营。

抓技术，美发店就要拥有大批合格的美容美发师，并不断使他们的技术向更高层次发展。

但是，一方面有必要调整其待遇；另一方面也存在着如何让他们向更高层次发展的问题。

但是谈到技术教育，从美发店的情况来考虑，教育的内容也有限度。

特别是小规模的美发店，顾客数有限，所以许多教育计划通常不能顺利执行。

这是否就意味着小规模的美发店无法有良好的技术教育呢？

答案是否定的。

那么该如何做呢？

现以甲、乙两家美发店的情况为例。

位于繁华城市的甲店和乙店，这两家美发店的经营者在美容学校时，就成了好朋友。

这两家美发店在不景气时相互交流技术人员，让技术人员互相吸取对方美发店的优点。

从甲店派往乙店的技术人员，接触到不同地区的顾客，学习到亲切的服务态度。

从乙店派往甲店的技术人员，则学习到更具流行性的技术，学习到不同地区的待客要领。

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>