

<<秀域凭什么>>

图书基本信息

书名：<<秀域凭什么>>

13位ISBN编号：9787516401392

10位ISBN编号：7516401390

出版时间：2012-11

出版时间：企业管理出版社

作者：李晓宁

页数：192

字数：156000

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>

<<秀域凭什么>>

内容概要

《秀域凭什么:中国美容冠军企业实战书》是李晓宁继《零损耗复制》之后，又一部揭示国内美容连锁企业致胜秘密的实战书。

作为国内美容美体行业的领军企业，自2005年4月创立以来，秀域经过短短七年的时间，已稳健地发展为拥有800余家直营店、员工上万人的大型连锁企业。

秀域为何能在短短的七年之内发展如此迅猛？

作者在《秀域凭什么:中国美容冠军企业实战书》中，从顾客经营、员工管理、团队建设、同业竞争等几个方面，揭示了秀域成长的核心机密，让我们从中了解到中国美容连锁行业的无限前景，领略到秀域独特的精神魅力。

<<秀域凭什么>>

作者简介

李晓宁，1991年毕业于西南交通大学管理系；2005年04月创办秀域；2006年10月当选中华中医药协会中医美容分会全国委员；2009年09月，荣获“全国三八红旗手”称号；2011年，当选为中华全国工商联女企业家协会常务理事。

<<秀域凭什么>>

书籍目录

第一章 基要实，道要正
经营源自最质朴的亲身感受
不做祛斑项目的秀域
任何时候都不要给企业留下死穴
不要透支顾客对你的信任
面对诱惑，要管得住自己
走正道，最大的获益者是自己
真正的销售，功夫在销售之外
第二章 打开心胸，懂得感恩
大气，是我对员工的最高褒奖
换位思考，学会包容
大家好才是真的好
任何人的梦想都值得尊重
包容员工，才能得到员工的理解
“寸金不舍”和退款的博弈
写给秀域乡村教师基金
第三章 诚信是财富的种子
每个人都体会过诚信
一份奇怪的价目表
顾客为什么选择秀域
打造员工的核心价值观
在秀域，退款不是一个传说
退款是赢得顾客的最后方法
第四章 经营企业就是经营员工
经营好员工，才能经营好企业
让员工学到专业以外的知识
员工培训是回报率最高的投资
执行学历工资的美容企业
企业最大的社会责任是经营女子自己
秀域的企业文化，独特的DAN
像父母样呵护员工的健康
每个秀域人都应该有责任感
第五章 统一思想才有战斗力
人道至简是管理的最高境界
从肯德基学来的标准
海尔背后的故事
不允许创新的秀域
检查是执行的生命力
管理从制定标准开始
红旗的颜色
第六章 建立可持续发展的人才梯队
人才梯形保证爷爷永续发展
树立相同的价值观
如何让员工快乐地工作
心态跟得上状态

<<秀域凭什么>>

让员工不再“事不关己，高高挂起”
员工了解企业是日久见人心的过程
先有优秀的员工才有优秀的企业
后记秀域还缺什么
附录一秀域，让我的生活如此精彩
附录二董事长李晓宁人民网访谈
附录三秀域文选
附录四秀域企业文化
附录五秀域社会公益活动和行业荣誉
附录六秀域全国各分店客服热线
附录七秀域全国各城市分布示意图

<<秀域凭什么>>

章节摘录

飞机在浓墨般的夜色里穿行。
无边的夜色就像柔软的黑丝绒。
软软地包裹着万物。
机翼之下。
是灯火璀璨的城市。
我刚刚参加完秀域七周年北京站的庆典活动。
答谢了朋友之后就直奔飞机场。
上海分公司那边的工作已做好安排。
所以我必须赶到。
忙碌已经成了我生活中的主旋律。
但我却很喜欢这种充实。
我曾经是一名职业经理人。
后来白手起家创办秀域。
在这七年当中。
我经常坐晚班机。
因为这样时间会更宽裕。
工作效率也会更高。
为了秀域。
我早已习惯了这种“空中飞人”般的生活。
我个人的成长与秀域息息相关。
回想我的人生经历。
真的不好说是我创造了秀域。
还是秀域成就了我。
秀域的第一家店只有90平方米。
面积不大。
顾客也不多。
第一个月。
给员工发工资都很困难。
为了招徕顾客。
我在报纸上打出“免费体验”的广告。
顾客只要凭广告。
就可以得到一星期的免费减肥体验。
好不容易盼来了一个前来免费体验的顾客。
结果。
这个顾客来到店里后。
发现门店冷清。
除了她没有其他顾客。
当时她说了一句让我终生难忘的话：“免费都没人做。
我也不做了。
”之后转身就走了。
这个顾客的话就像迎面泼来的一盆冷水。
让我一下子清醒过来。
她让我明白价格不是顾客选择的第一要素。
她们并不会因为价格便宜或免费就趋之若鹜。
美容行业不同于零售业。

<<秀域凭什么>>

如果是经营电脑或品牌服装。
销售的产品 顾客看得见摸得着。
对产品的质量可以有一个客观的判断。
而美容行业却 不一样。
顾客不能直接感受到产品的效果。
她们更重视口碑相传。
真正的 顾客可能不会在意我们的装修、我们门店的位置。
甚至也不会把价格放在 考虑的首位。
但顾客一定在乎我们提供的服务是否舒适。
一定在乎我们所 做的减肥项目是否安全可靠。
对身体是否真的有益无害。
如果我们只是一味地强调给顾客提供免费服务。
却不能证明我们服务的品质和安全性。
那么。
我们的促销活动注定会失败。
不但不能招徕顾 客。
反而会把顾客吓跑。
中国美容行业的现状如同混乱的春秋战国时代。
各个企业之间的恶 性竞争比比皆是。
其中不乏鱼龙混杂、良莠不齐的公司。
我们用什么来证 明秀域的品质?用什么来说明秀域的诚信?秀域又如何在激烈的市场竞争 中安身立命?
我想。
唯一能做的就是站在顾客的立场上去检验我们自己。
我自己从小就胖。
小学五年级的时候体重就快100斤了。
所以什么 减肥方法我都折腾过。
我也因此很了解肥胖人的心理：一怕没有效果白花钱。
二怕反弹。
三怕伤害健康。
在创办秀域之前。
我已经了解并参与了古方减肥的理论梳 理和研究过程。
我自己的体重也从127斤降到了106斤。
所以。
我对古方 ‘ 减肥的效果还是深有体会的。
为了让顾客相信古方减肥的效果。
在秀域创办伊始。
我们就向社会 承诺：无效退款。
在 “ 效果 ” 方面。
我们不仅承诺减肥的斤数同时也承诺 减肥的时限。
同时。
为了保证员工的专业性。
秀域招收有医学专业知识的人负责 减肥项目。
这条规定至今从未改变。
虽然这样做的结果会使成本上升。
招 聘的难度增大。
我们也仍然坚持。

<<秀域凭什么>>

<<秀域凭什么>>

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>