

<<开家美容院>>

图书基本信息

书名：<<开家美容院>>

13位ISBN编号：9787801448651

10位ISBN编号：7801448650

出版时间：2004-7

出版时间：宇航出版社

作者：郑东 编

页数：135

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>

<<开家美容院>>

内容概要

美容业以其稳定的收入，巨大的增长潜力和收益的安全性展现出诱人的发展前景，吸引热爱这一事业的人们纷纷加入。

只要你愿意付出努力，你获得的回报必然是丰厚并让你欣喜不已的。

由陈曦和郑东共同编著的《开家美容院》一书，终于在大家企盼的目光中问世了。

这是一本从实践到理论、然后又回到实践中去为实践服务的好书，一本在美容行业里颇具一线操作意义的书，一本极具参考价值、深入浅出的大众读物。

<<开家美容院>>

作者简介

郑东，从事广告策划，市场研究、化妆品行业市场营销咨询服务工作10余年，历任加拿大太平恒威国际广告公司、台湾太平洋百货及大型化妆品企业高级策划、管理人员。
现任博雅美容化妆品业咨询机构高级咨询顾问和培训师，对美容化妆品市场有多年的深入研究及实战经验，并在国家级专业传媒《中国化妆品》、《中华医学美学美容》、《中国科学美容》等杂志上发表多篇论文。

<<开家美容院>>

书籍目录

前言 第一章 美容业：美丽的盛宴 一、美容服务业了亟待专业化 二、美容业的热点消费趋势 三、正在兴起的美容新方法 四、美容院发展新趋势 第二章 创业筹划 一、计划阶段应完成的事项 二、为你的美容院办理相关手续 第三章 市场调查与经营定位 一、市场调查的基本原则 二、市场调查的主要内容 三、建立美容院的竞争平台——定位 第四章 开店选址与商圈评估 一、店址的选择 二、商圈的概念及分类 三、商圈评估 第五章 开店筹备与店面设计 一、合理使用开店资金 二、采购美容院设备 三、店面设计 第六章 服务项目设定和品牌引进 一、品牌引进的重要性 二、选择合适的供应商 三、根据商圈引进品牌 四、增加家庭装的引进与销售 五、选择让顾客放心的专业化妆品 第七章 美容院的经营管理 一、营运的目标管理 二、美容院的技术管理 三、服务迎客管理 四、清洁卫生管理 五、美容院日常营业管理 六、其他管理建议 第八章 美容院的服务营销 一、服务营销的概念 二、服务营销与传统营销的区别 三、服务营销的特点 四、美容院的服务营销 五、美容院的营销障碍 六、如何令美容院售业绩提高35%以上 第九章 美容院的顾客管理 一、顾客属性和消费心理 二、顾客档案应用与管理 三、顾客异议与投诉处理 第十章 培养专业美容师 一、专业美容师的职业形象 二、专业美容师如何服务顾客 三、美容接待顾问十忌 四、高级美容师的告试

<<开家美容院>>

章节摘录

插图

<<开家美容院>>

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>