

<<开家美发店>>

图书基本信息

书名：<<开家美发店>>

13位ISBN编号：9787802181946

10位ISBN编号：7802181941

出版时间：2007-1

出版时间：7-80218

作者：张晶晶

页数：122

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>

<<开家美发店>>

内容概要

美发是与每个人的生活密不可分的日常消费项目，而且，随着美发业的不断增长和美发技术的发展，美发消费市场正迎来前所未有的机遇，蕴含着巨大商机。

本书能帮助想要投身美发业的你抓住这一机遇，为你分析美发消费市场，提供开店相关内容以及开美发店所需要的特殊知识，全面指导你如何开家赚钱的美发店。

本书内容丰富实用，一定能成为你创业的好助手。

<<开家美发店>>

书籍目录

第一章 你了解美发业吗 第一节 美发业的特点 一、经营规模小, 开店成本低 二、利润高, 支出多 三、竞争激烈 四、美发技术日新月异 五、顾客以城镇女性为主 第二节 美发业发展趋势 一、实力雄厚的连锁经营 二、经营电脑化 三、出现星级服务 四、进入洗牌时代 五、港台背景的美发店进入内地市场 第三节 对美发店老板的素质要求 一、灵活正确的经营头脑 二、杰出的人格魅力 三、卓越的管理能力 四、一定的美发知识 第二章 开业前的准备 第一节 选个风水宝地 一、选址之前的准备工作 二、选址的特别提示 第二节 筹备资金及办理各种手续 一、投资预算 二、资金筹措 三、开店手续的办理 第三节 设计一个好“门面” 一、装修之前应注意的基本原则 二、给店铺取个好名字 三、设计一块醒目的招牌 四、橱窗不可忽视 五、天花板设计 六、功能区设计 七、色彩设计 八、灯光设计 九、音响设计 第四节 采购进货有招数 一、采购美发设备 二、采购美发工具及用品 三、美发店进货须知 第五节 开业前的造势 一、店铺开张前的准备工作 二、店面修饰 三、邀请函的派发 四、开业促销 第三章 美发护发基础知识 第一节 头发的基础护理 一、头发的基本知识 二、有用的头发护理技巧 第二节 发型设计 一、不同脸型的发型设计 二、不同体型的发型设计 小贴士: 如何面对不同个性的顾客 三、弥补缺陷的发型设计法 第三节 烫、漂、染发 一、基本烫发技术 二、基本漂发技术 三、基本染发技术 第四章 成功营销是关键 第一节 重视品牌经营 一、品牌认识的误区 二、如何进行品牌建设 第二节 美发店定价有技巧 一、定价应考虑的因素 二、定价方法和技巧 第三节 美发店促销攻略 一、影响美发店促销效果的因素 二、一次促销活动的完整流程 三、几种常见的促销方案 四、常用促销方法实施细节 五、美发店内部促销方法 六、促销注意事项 第四节 如何正确打广告 一、广告方案设计 二、选择媒体 小贴士怎样与同行做到双赢 第五节 做好淡季经营 一、善做工作总结 二、反思管理制度 三、做好员工的培训工作 四、搞好市场调研 五、进行思想动员 六、开展演练活动 七、品牌宣传和淡季促销 八、淡季的错误应对 第五章 服务要到位 第一节 建立规范化的服务流程 一、建立规范化服务流程的原则 二、建立规范化服务流程的步骤 第二节 如何赢得顾客 一、把握顾客需求 小贴士: 了解消费者的普遍心理 二、做好示范服务 三、提供顾客咨询 四、提供个性服务 五、开发新客源 第三节 遇到顾客的投诉怎么办 一、引起顾客抱怨的情况 二、从美发师出发避免顾客抱怨 三、处理顾客异议的方法 第四节 顾客流失及对策 一、老顾客对美发店的意义 二、顾客流失的成本核算 三、吸引新顾客的成本 四、顾客流失的原因 五、提高顾客满意度 第六章 员工管理手册 第一节 员工素质要求 一、仪态要求 二、用语要求 三、服务礼仪 第二节 把好招聘关 一、依美发人员的岗位分布和职责范围招聘 二、依美发人员的基本素质招聘 三、美发师必备的专业素质 四、如何把好招聘关 五、招聘渠道 第三节 抓好员工日常管理 一、基本的行为规范 二、更衣室规范 三、会议规范 四、就餐规范 第四节 怎样培训员工 一、培训到底是什么 二、培训的分类及内容 三、培训的途径 第五节 当员工抱怨时 一、员工产生抱怨的原因 二、员工抱怨的特点 三、处理员工抱怨的原则 第六节 员工流失及对策 一、员工流失的损失 二、人才流失的原因 三、解决人才流失问题的方法 第七章 成功个案分析 第一节 尚艺美发美客连锁机构 一、行业背景 二、尚艺品牌描述 三、尚艺的核心竞争力 四、对加盟店的管理和支持 五、尚艺成功经验谈 六、尚艺成功小结 第二节 审美美容美发城 一、审美品牌描述 二、审美的服务特色 三、审美的服务故事 四、审美成功小结

<<开家美发店>>

章节摘录

插图

<<开家美发店>>

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>