

# 最新美甲店计划书 美甲店创业计划书(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 美甲店计划书篇一

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢?专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本!

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

- (1)看美甲店铺的专业水平;
- (2)看美甲店铺的服务水平;
- (3)看美甲店铺的环境;
- (4)看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升；
- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善；
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平；
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质；
- (5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径：

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数；
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分；
- (3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分；
- (4) 还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战；谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

- (1) 从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；
- (2) 工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；
- (3) 美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；

(4) 老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；

(5) 不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

(1) 在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2) 每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4) 美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5) 每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意；顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的`目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

## 美甲店计划书篇二

公司名称：爱尚美甲店

公司宗旨：满足爱美需求 打造一流服务

本美甲店为您提供自然甲修护，手绘甲，贴片甲，光疗甲，彩绘等专业美甲服务。

经济环境：现在的年轻女性，不仅注重衣着，对指甲这样的细节也很讲究。对于美甲的要求也从原来的色彩多样变成了花样、点缀繁多。无论是朋友聚会还是走亲访友，美甲都是不可或缺的一项工程。投资规模小、收回投资快、利润比例

高、可永续经营这四大特点是美甲行业无可比拟的优势。相对于别的行业，美甲店更具有顾客忠诚度。

地理环境：爱尚美甲店位于河南财经政法大学新校区教师公寓，周边环境以饰品店、写真店为主，主要客户都是大学生，特别是爱美的时尚女生。美甲店定位标准为低中端美甲等综合造型服务，店面规划面积为60平方米，装修整体风格体现时尚与品质。

#### （1）目标顾客描述：

一般来说，是针对正在大学享受青春美好时光的女性，特别是对新鲜事物充满兴趣的年轻女孩才是美甲店的消费的主力军。

#### （2）替代品的威胁：

涂抹类产品，如甲油、uv 油等的使用；描绘类，如美容院、美甲店的手工描绘指甲等；电脑绘制类，如应用电脑照片技术和网络技术进行指甲印制等产品的替代威胁。

#### （3）供应商讨价还价能力：

采取网购形式，几乎无讨价还价空间。选择性价比高，信用较好，评价较好的店铺进行购买。

#### （4）购买者的讨价还价能力：

由于大学生没有收入来源，用钱相对来说较为节省，因此讨价还价能力较强，为此我们决定采取免还价，套餐使用形式进行销售。

#### （5）现有竞争者的威胁：

竞争对手数量：两家

3. 老板与顾客有年龄差距，无太多共同话题

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 美甲材料及器材质量好
2. 有一定的经验
3. 服务热情周到，态度好
4. 地理位置优越，有大量的客源
5. 性价比高，与顾客有共同话题

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

美甲操作技术不够熟练

2. 经营美甲店经验不足

市场类型：完全竞争型

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

- (1) 看美甲店铺的专业水平；
- (2) 看美甲店铺的服务水平；
- (3) 看美甲店铺的环境；
- (4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气；
- (5) 看美甲效果的性价比

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;
- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

顾客选择美甲店铺的途径;

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分;
- (3) 通过朋友同学介绍而接受的又占一部分;
- (4) 通过美甲宣传, 广告得知。

1. 美甲定价:

2. 会员卡

- (1) 会员银卡: 一次性充值100元 (享受9折优惠)
- (2) 会员金卡: 一次性充值300 元 (享受8.5折优惠)
- (3) 会员钻石卡: 一次性充值500元 (享受8折优惠)

美甲业属于低无形性、高不稳定性服务业, 生产的服务产品不能被储存和运输, 这是与实物产品最大的区别, 因此, 服务产品不能均衡地出现在市场上。服务的供给缺乏弹性, 服务的供应曲线通常是一条直线。但是, 顾客对服务的需求却因时间的不同而有很大的差异, 如何面对需求波动, 是美甲业经营者最棘手的问题。美甲店投资少, 见效快, 投资环境多种形式, 用人少, 技术易掌握, 产品项目多。消费人群多,

特别是周边各个大学的大学女性都是消费对象。

本店以形象好，档次高，服务好，最重要的是价格低。侧重的是价格与服务。以价格来吸引客人，以服务来留住客人。再加上我们良好的形象，我们华丽的美甲设计。给店锦上添花。

## 美甲店计划书篇三

活动目的：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间：20\_\_年8月5日~8月8日

活动地点：美甲店

活动对象：20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。



促销内容：

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势

## 美甲店计划书篇四

时光在流逝，从不停歇，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，是时候抽出时间写写计划了。那么你真正懂得怎么制定计划吗？以下是小编为大家整理的美甲店创业计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛

街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

## 一、美甲行业未来发展的趋势如何？

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。

那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。

可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

## 二、了解顾客心理，以及他们如何看待美甲店铺？

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

- (1) 看美甲店铺的专业水平；
- (2) 看美甲店铺的服务水平；
- (3) 看美甲店铺的环境；
- (4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气；

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升；

- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满, 希望得到改善, 这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分;
- (3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分;
- (4) 还有的是通过看杂志, 电视, 广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般, 这就给我们行业提出了一个挑战; 谁能够让大多数的顾客满意, 谁就有机会拥有着巨大的市场。

是我们每一位经营者都要深思的. 问题。

三、为什么美甲师的流动性很大?

- (1) 从业人员的年龄偏小, 缺乏社会经验;
- (2) 工作技能不高, 可又随时想找一个好一些的工作;
- (3) 美甲店铺太小, 环境单调, 渴望去大的美甲店铺;
- (4) 老板经验不足, 频繁的变动员工的工资和提成, 给员工

一不信任感；

(5) 不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。

但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。

其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

#### 四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的？

(1) 在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2) 每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4) 美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5) 每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲

师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6) 美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7) 美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。

美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意：顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。

因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8) 美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9) 美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

## 美甲店计划书篇五

主要经营范围：自然甲修护手绘甲水晶甲贴片甲手足护理光疗甲彩绘企业类型：零售、服务、新型产业。

## 二、创业计划作者的个人情况

xx□

## 三、市场前景

市场容量或本企业预计市场占有率：随着美甲行业在国内的发展日趋成熟，美甲行业的发展规模将从起步阶段的市场拓展层面，逐渐扩大到社会影响层面和人文关怀的生活层面。极具活力的流行文化和时尚氛围，为美甲业规模发展提供了广阔的发展前景。

市场容量的变化趋势：美甲行业进入中国，从概念普及、行业成型到市场不断扩大不过十年，但随着中国经济的快速发展，消费观念的更新，从成熟的国外市场发展经验来看，中国的美甲行业将进入高速发展的阶段。美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业已成为最具前景的投资项目。

与竞争对手的主要优势：具有一定技术娴熟的美甲团队。相对于竞争对手的主要优势：美甲材料及器材质量好，有固定的材料供应商，服务热情周到、态度好、地理位置优越，有大量的客源。

## 四、市场营销计划

1、选择该地址的主要原因：因为该处是繁华的商业区，来此购物的时尚人士很多，客流量大，女士尤其多，她们逛街累了，可以做指甲。

2、销售方式：将把产品或服务销售或提供给最终消费者；零售商；批发商；

3、选择该销售方式的原因：因为美甲这种店，是现场做的所以只能直接面向最终消费者。

## 五、企业组织结构

企业将登记注册成：个体工商户企业。

名称□xx□

类型预计费用个体工商户营业执照xx元企业的法律责任（保险，员工的薪酬、纳税）：种类预计费用个人所得税xx元/年，城市维护建设税xx元/年。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)