

美甲店计划书

一、企业概况

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

三、市场评估

目标顾客描述：美甲店的消费人群并不广泛，消费者年龄构成也有局限性，一般来说，是针对女性为核心，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

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。



竞争对手的主要优势：

1. 开店时间比较早，提前占领市场
2. 有美甲的经验
3. 技术娴熟

竞争对手的主要劣势：

1. 店面环境不够干净整洁
2. 服务态度较差，不够认真

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

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1. 美甲操作技术不够熟练
2. 经营美甲店经验不足

四、市场营销计划

1. 产品

产品或服务	主要特征
基础护理	简单护理，去死皮，可加涂甲油
精品护理	OPI 专业护理，可加涂甲油
光疗美甲	专业光疗，指甲有光泽，保持时间长
法式美甲	优雅简单，不伤指甲

2. 价格

产品或服务	成本价	销售价	竞争对手的价格
基础护理	5 元/次	10 元/次	10 元/次
精品护理	10 元/次	30 元/次	30 元/次
光疗美甲	100 元/杯	180 元/杯	180 元/杯
法式美甲	10 元/次	20 元/次	20 元/次
贴甲片	20 元/次	50 元/次	50 元/次
涂甲油（普通）	5 元/次	10 元/次	10 元/次
涂甲油（OPI）	10 元/次	30 元/次	30 元/次

折扣销售	无
赊账销售	不赊账

3. 地点

(1) 选址细节：

地址	面积（平方米）	租金或建筑成本
西单附近	30	5000 元/月
望京附近	30	5000 元/月

(2) 选择该地址的主要原因：

因为该处是繁华的商业区，周边还有几所学校，来此购物的人很多，客流量大，女士尤其多，她们逛街累了，可以做指甲。

(3) 销售方式（选择一项并打√）：

将把产品或服务销售或提供给： 最终消费者 零售商 批发商

(4) 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。

4. 促销

人员推销	2 人	成本预测	100 元
广告	各大网站广告，团购网广告	成本预测	200 元/月

公共关系	请朋友帮忙宣传	成本预测	200 元
营业推广	办存储卡，存 2000 送 500	成本预测	300 元/月

五、企业组织结构

企业将登记注册成： 个体工商户

企业名称：

企业的员工（请附企业组织结构和员工工作描述书）：

	职务	月薪
店长：	1 名	5000 元
销售人员：	2 名	1000 元/月
美甲师：	6 名	2000 元/月

企业将获得的营业执照、许可证：

	类型	预计费用
个体工商营业执照		50 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		15060.2 元/年
城市维护建设税		1676.2 元/年