



STFive 美甲

STFive Manicure

美甲店创业计划书

—— 顾客的满意是我们的追求

店名：STFive

- 专业的服务
- 舒适的环境
- 合理的价格

一、概要

美甲是一种对指（趾）甲进行装饰美化的工作，又称甲艺设计。美甲是根据客人的手形、甲形、肤质、服装的色彩和要求，对指（趾）甲进行消毒、清洁、护理、保养、修饰美化的过程。具有表现形式多样化的特点。美甲师的工作性质决定了对其综合素质的要求较高。成为一名真正合格的美甲师需要一段时间的学习、实践和经验的积累。

二、产品与服务

1

专业的服务。最重要的还是要注意服务及卫生的品质等方面，让顾客感觉到美甲店消费是一种享受。服务品质，是吸引顾客的基本功。

2

舒适的环境。以优美轻音乐加上淡淡香薰，一坐下来整个人放松了，美甲的时候可以静静的享受生活。

3

合理的订价格。一般可以把服务产品分为几个档次，每个档次定一个价格即可。

产品介绍

手部护理

1、基础修甲（去死皮、修甲型、抛光、上指甲油）：
20 元



2、魔幻彩绘：以多种颜色的指甲油点、钩、画出的各种图案，构图变化万千，以其他饰物做点缀。 35 元



手工彩绘

3、手工彩绘：图案具体写实，生动细腻，体现美甲师手工绘画技巧和创意。40 元



感谢您，曾经出现在我的店里

珠宝钻石镶嵌

4、 珠宝钻石镶嵌
：以成型的珠、钻
及其他饰物在指甲
上排列出不同图案
效果，或其他创
作手法做点缀。 50
元



5、浮雕、内雕指甲：以水晶粉、树脂胶等材质指甲上制作出有凹凸、立体感的图案效果，是美甲师更高层次技巧的体现。 55 元



行业 swot 分析

- **S--STRENGTH** 就是指企业本身所具有的优势。以美甲店为例。开设美甲店成本低，风险小，基本不会存在过季，产品无人问津的局面，这是个任何季节都受欢迎的常青行业；其次技术壁垒比较低，因而进入的门槛也比较低，店主并不需要特别过硬的专业知识才能从事这个行业，相反，“熟能生巧”，可以在开店的过程中不断进步，提高美甲技能；最后，美甲行业利润丰厚。美甲需要美甲师的耐心刻画，在她们描绘下，指甲变得更加漂亮。而且我们都知道，美甲的成本是很小的，一瓶甲油或是一套挫甲工具可以循环使用很久，尽管如此，美甲的费用还是不菲的。

W--WEAKNESS 就是指企业本身存在的劣势。就广州地区的美甲店而言，店面大部分都比较小，只有通过积累好的口碑才能够获得源源不断的顾客源。可见想要做大，做好是不容易的。此外，我们喜欢的甲油其实也就是各种化学产品，即便质量好一些，但对于每天都接触它们的美甲师而言，还是有害处的。还有，如果不能在美甲材料和技术上推陈出新，没有新创意来满足消费者的需求，就很容易被市场淘汰。

O--OPPORTUNITY 指企业外部环境中所具有的机会。位于广州地区里的商店，除了住宅区的居民，最大的消费群体还是学生，并且短时间内这股消费群体不会消失。就美甲店而言，大多数女学生都比较喜欢在指甲上“花功夫”。

T--THREATEN 指企业外部存在的威胁。就广州范围而言，无论是大成还是爱尚，美甲店已经设有多家。由于消费者对品牌或服务的忠诚，使得新进入这个行业的店家未必能够获得“开门红”。此外，一些护肤品店服务的完善，如 IT'S SKIN 等，内部就设有美甲部，这也在一定程度上对新的美甲店进入这

营销战略

SO 战略：即依靠内部优势去抓住外部机会的战略。随着学生一届毕业，一届入学，相信这一需求在可以预见的的时间里都不会枯竭，而且目前市场也没有饱和。美甲师有能力可以凭借自己的专业知识设计更多个性图案来吸引学生。也可以推出划算的套餐，如美甲 + 手足部护理等，办卡等优惠活动。

WO 战略：即利用外部机会来改进内部弱点的战略。有些美甲店可能只是“半路出家”，并没有过硬的美甲技能。可以在成本允许的范围内使用较好的产品弥补自身的这一不足，吸引更多的顾客；同时，美甲也是个考验耐心的活儿，只有细致对待才能有好的效果，在进行招聘时可以选择那些心思缜密，做事认真的员工来对其进一步培训。

ST 战略：即利用企业的优势去避免或减轻外部威胁的打击。在广州商业区里不仅有众多的学生，还有部分住宅居民。虽然在这些居民中也肯定存在具有美甲需求的潜在顾客，但是数目远不及学生。当美甲店无法兼顾二者的不同需求时，可以采取聚集化战略，将市场锁定在某一区隔里，然后再针对这部分消费群体采用差异化战略或者成本化战略。

- **WT 战略**：即直接克服内部弱点和避免外部威胁的战略。当美甲店选址不佳，人流量并不旺，并且美甲店本身也只是一般水平，无法吸引顾客前来时，可以分两方面来解决这一问题。首先，美甲店可以通过发传单，打广告等方式来扩大知名度，让顾客不会因地址不佳而忽视它的存在。当已经获得一定的关注后，要加强自身的管理，提高美甲技能和产品质量，以获得良好的口碑。若这样的举措都无法改变现状，则可以通过加盟其他名气比较大的美甲店来获得生存与发展。

七、服务价格参考

涂指甲油 服务时间： 15-25 分钟 参考定价： 30-40 元 / 双手	指甲护理 服务时间： 20-30 分钟 参考定价： 25 元 / 双手	手部护理 服务时间： 30-40 分钟 参考定价： 50-90 元 / 双手	足部护理 服务时间： 40-60 分钟 参考定价： 50-90 元 / 双足
说明	1.另外加服务时间，按 15 元 / 个钟。 2.售美容产品 20 — 100 元 / 件。 3.会员卡限额最低储蓄 200 元，享受九折 .VIP 会员最低限额储蓄 200, 享受七折。 4.新开张前 3 个月，享受九折。（赞助商赞助礼券，享受九折。）		

八、投资回报预算

主营收入（指甲）

总人数： $8 \times 30 = 240$ （人），

最少金额： 240 （人） $\times 40 = 9600$ 元

外加服务时间额： 1 （人） $\times 15 \times 30 = 450$ 元

（普通）新开会员额： $4 \times 200 = 800$ 元

小计： $9600 + 450 + 800 = 10850$ 元

注：其他外收入未记入。

销售成本 15% 左右，即： $10850 \times 15\% = 1628$ 元

水电费： 150 元

其它支出： 300 元

营业利润： $10850 - 1628 - 150 - 300 - 3300 = 5472$

投资回报时间： $41000 \div 5472 \approx 8$ 个月

九、创业成本表

项目	金额（元）
装修费用	15000
设备设施	10000
租金	10000（3个月）
货品支出	4000
广告宣传	1000
其它	1000
小计	41000

以具体支出为主，先去考察一下。



STFive 美甲
STFive Manicure

顾客的满意是我们的追求

THE END