

# 木棉湾美容院设计 美容会所装修 美容SPA设计公司

产品名称	木棉湾美容院设计 美容会所装修 美容SPA设计公司
公司名称	深圳鼎峰国际装饰工程有限公司
价格	50.00/平方米
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区龙岗街道南联社区龙城大道29号龙年大厦505
联系电话	17512062627

## 产品详情

木棉湾美容院设计 美容会所装修 美容SPA设计公司|鼎峰国际集团专注于别墅、美发美甲、美容养生、大型整形医美机构、口腔诊所、中医馆、月子中心、皮肤管理中心、足疗、水汇、星级酒店等高端场所美学设计的专业装饰设计集团。

木棉湾美容院设计装修和命名是美容院吸引顾客的源泉。那么，美容院店铺装修布局则是美容院顾客再次光临的根源。从战略上讲，美容会所装修和命名是战场，布局就是技术的运用，理想的布局决定着美容院的进退沉浮。因此，美容院的布局一点马虎不得，在具体设计时要充分考虑以下几点：

### 一、利用空间

木棉湾美容院设计是不能脱离现代情调的，在一个古朴的房间里做美容是感觉不出有什么新鲜感的。但是，时代在发展，今天时髦的，明天很可能就落后，我们不可能一个月装潢一次店铺，要想让自己的美容院与其他同行相比总是不落后，就要在利用空间上下功夫。

### 二、表现个性

没有个性，哪有特点？如果你的美容院与其他的美容院相比，没有令顾客感到有独创的魅力，美容顾客会经常光临吗？尤其是随着季节的变化，美容产品的更新，美容院的主题更应该常换常新。高档的装潢当然必要，但很难变动，并且随着时间的推移也会显得越来越不高档。这就需要我们有一个长期的规划。一般说来，美容院的墙壁应以白色为主，因为白色配色广泛，可以和其他任意色彩相协调。如：窗帘、床罩、顾客的围巾、美容师的工作服都应该根据季节和产品的变化而变化。如：春天到了，美容院为了突出主题，可以将窗帘、床罩、美容师服装换成绿色系列，这样就给人一种春意盎然的感觉；冬天到了，美容院又可以将窗帘、床罩、美容师服装换成红色系列，这样就可以给人温暖的感觉。窗帘、床罩

、美容师服装的更换与高档的墙布，昂贵的木质装潢相比成本低多了。所以，美容院装潢不要在硬件上下功夫，应该在软件上求发展，盲目地追求时髦只能是拿自己的金钱开玩笑。新款式的手机时髦吗？当然时髦，但跌价也快，美容装潢也一样，一时的豪华需要投入高昂的本钱。要知道，美容顾客绝不是因为你装潢豪华才来的，能做得起美容的顾客哪一家装潢都很讲究，都很豪华，关键是我们的美容院老板要讲究品味，讲究文化，如果美容会所装修从“美容文化”入手，那就一定会表现出自己独特的个性。

### 三、讲究便利

对顾客而言，接受美容师的便利服务是很重要的。我们有些美容院在顾客一进门的地方就铺上了地毯，顾客想进门，必须先脱掉鞋子（如果不想脱鞋，你就不要去）；如果你想到里面去，了解得透彻一些，不行，必须先经过收银台，给人一种不掏钱就不准进去的感觉，这些都是不利于美容院发展的。所以，有条件的美容院在设计店铺布局时要考虑到主通道、副通道和管理通道。主通道千万不要铺地毯，是美容师诱导潜在顾客由入口一直到美容院里面的中心通道。潜在顾客在这条通道上可以随意地走动，增加其了解美容院的机会；副通道是准顾客和美容师走动的通道，它可以铺上地毯，尽量在档次上下功夫；管理通道比较窄，是美容师与管理人员联系的路线，设计时应近副通道越近越好，因为它要便于员工之间，顾客之间的沟通和工作的配合。由此可见，在美容院的入口处摆收银台是明显错误的。有的美容院将收银台改为迎宾台，我觉得也不适合，因为，站在迎宾台里边迎宾是不礼貌的，迎宾一定要走出“台”阶，主动地上前一步比站在柜台里面等待顾客要热情多了。

### 四、体现服务

美容院是服务行业。如果我们模仿饭店、旅店、商场、超市等机构的管理是错位的，也是不切合实际的。我见到一家美容院，一共有三个台，一个是收银台，一个是电脑测试皮肤台和一个咨询台。顾客进门后必须要过三关才可以和美容师接触。美容师都被关在美容师休息室里面，顾客进门后只能与前台交流。如果前台谈妥了，由前台安排测试皮肤。然后交钱，最后由主管安排美容师服务。如果顾客开始不能接受前台的咨询，那你就不能见到美容师。说白了，纯粹是一个“拉郎配”。实际上，这并不是档次的象征，而是人力资源的浪费。大家想一想，过去营业员都是站在柜台里面卖东西，现在都已经拆掉了柜台，改成了超市直接与顾客进行了交流，而我们的美容院还有理由将美容师“神秘”地关在里面，将她们与顾客之间设计一道障碍吗？

封闭式管理，实际上就是落后的表现。这就好象替一个女孩子介绍对象，开始我们不是介绍这个女孩子和那个男孩子见面，而是见那个男孩子的爸爸。大家想一想，成功率有多少？让主管接待美容顾客本身就是管理上的错误，主管的主要职责不在于接待，而是怎样激励美容师去接待？有关这方面内容，我们将在下面章节里再仔细解剖。美容院是以服务为主导的行业，美容顾客是美容师的服务对象，美容师应该站在最前台，直接与美容顾客见面。需要咨询的，可以咨询主动接待的美容师；需要测试皮肤的，应该由主动接待的美容师诱导测试；做美容而要付款的，也应该由为其做美容的美容师引导去付款。不能造成美容师接待顾客的权力没有管理人员的权力大，挣钱的没有吃闲饭的人的多。即使是美容院主管的，也应该以激励美容师服务为主，不应该以指挥美容师做事为主。

### 五、避免浪费

我们有的美容院在顾客做美容的房间里挂了一台电视，我问：“为什么要挂电视？”她说：“为了方便顾客。”事实是这样子的吗？顾客在做美容的时间能看到电视节目吗？肯定看不见，能看到电视节目的只有美容师，请问“美容师边做美容边看电视精力能集中吗？”所以，在美容厅挂一台电视，只会影响顾客的情绪，分散美容师的注意力，而丝毫不会给顾客带来好处。如果我们将购买电视的金钱全部用来购买美容图书，并在美容院固定的地方设计一个“美容图书林”，让美容顾客以及陪同的客人也能接受美容教育，平时又能让美容师多学习美容知识，这不是两全其美吗？我认为，将美容院办成包罗万象的休闲中心，本身就是定位上的错误，不能说是短期行为，也可以说是畸形发展。美容院老板要想自己的美容事业有发展，必须在“点”上下功夫，不应该在“面”上讲排场。

