中国邮政储蓄银行 为您创富支招

爱美之心人皆有之。美容，这项女人的爱美专利，现在男士也可以光明正大地享用了。在经济社会和时尚潮流不断发展的今天，男士美容作为一种新观念或者是一种新的生活形态而诞生，其背后隐藏的能量是巨大而不可估量的。

随着男士美容的风尚和理念逐渐流行，融合了水疗、美容与养生的SPA健康会所也开始走进男人的世界，并逐渐得到一些白领和成功男士的青睐与追捧，同时也为个人投资者打开了一扇创富之门。

■实习生 李程 郭炜娴 梁兴 见习记者 雷昕

男人的面子钱，也好赚

男士美容风劲吹星城

[龙帅MAN SPA俊颜馆] 确定开店地址慎之又慎

开店时间：3年9个月
开店地址：长沙人民东路德政园方舟大厦

“我们没有打多少广告，基本靠口碑宣传，经朋友介绍过来的客户能达到80%。”当记者问及最初开店时吸引顾客的方法，龙帅叶店长略带骄傲地对记者表示。

“龙帅所有的服务项目都是自主研发的，一般要好几个月甚至一年才能推出新的项目，并且总经理会亲身体验每一个新的服务项目和产品，满意之后才会推广到店面。”叶店长一直强调龙帅专业的技术。

肚子顾好了，“面子”也很重要。当人们开始成功时，就会想办法让自己保持健康，身体健康了才能获得更大的成功。长沙的男士SPA市场潜力还是很大的。龙帅在长沙湘江中路开了长沙的第二个分店。

“我们有专门的选址人员，一旦地址确认就会立马把地方租下来并与长期合作的工程团队协商开工。”在店址的选择上，龙帅负责人很慎重，环境、服务与技术是龙帅生意火爆的三大要点，在追求店内环境优雅的同时也顾及到店面周边的环境，一个良好的店址会给顾客好的身心享受。“总是有顾客把谈生意的地点选在我们SPA馆，在放松身心的同时又能在安静的环境中进行交谈。”

创业心经

刚开店不要急，在技术上扎实稳打，顾客的口碑好了，生意自然就好了。

[水能量男士SPA养生馆] 精准定位很关键

开店时间：2个半月
地址：韶山北路鸿铭商业街

长沙男士美容养生的市场目前并没有完全开拓，很多男士还完全没有“SPA养生”的概念，因此养生馆对于客户的定位问题就显得尤为重要。

水能量男士养生SPA馆的曹经理对于店子的定位也是颇费了一番心思。“我们店选址在商业街，附近有很多高档的酒庄和较为豪华的美容美发店，而且这边的居民在长沙来说是收入较高的人群。”谈到定位，曹经理还表示，养生馆的客户一般都是成功人士，收入和消费水平都较高。精准的客户定位是养生馆得以生存和发展的重要因素。

曹经理还认为必要的媒介宣传也是不可或缺的重要部分。在养生馆的茶座休憩处，记者看到，除了一些有关养生和美容的藏书还有不少杂志。曹经理告诉记者，“我们也会在一些高端的杂志做宣传，比如《高尔夫》、《臻品》等，同时在长沙的一些酒店的电梯和高档写字楼也会有我们的宣传。”

与一般的男士养生馆有所不同，水能量独特的“冥想陪伴”内容是其SPA养生概念的一大亮点。曹经理认为，SPA养生不应该只是单独的身体上的放松，而是要将身体和精神结合起来，达到身心的统一与和谐。

创业心经

不定期地组织一些养生的讲座，不仅让客户体验到养生的重要性，也将养生的知识带给客户。

[你好漂亮男子SPA养生馆] 培养良好的客户体验

开店时间：5年1个月
门店地址：长沙芙蓉广场

“在刚开业的两年时间里，养生馆的主要客户是老板的几个朋友，以及电视台的一些主持人。随着男士自身健康意识的不断提高，再加上良好的客户体验，前来养生馆要求做SPA的男士也逐步增加，客源也较为稳定，现在都要提前预约了。”主管唐彬女士表示。

“其实，男人也需要做保养，解决肌肤的一些问题以及身体上的按摩和放松都是很有必要的。男士养生市场的前景不可小觑。”唐彬认为。

在进行按摩的同时，美疗师还会提醒顾客身体哪些方面存在亚健康的状态，并为顾客教授相关的保养和治疗方法。

创业心经

做好客户体验后的服务是一些美容养生馆容易忽视的问题，服务细节很重要。

专家连线

男士美容店，一定不能小家子气

选址：男士美容院的消费群体是白领和中产阶级的成功男士。繁华商业街、高级住宅区或化妆品销售网点较为集中的地段比较适合男士美容店。

装修：男士美容院往往以黑色、灰色或蓝色等更为大气的色彩示人，在装修形式与色彩上要体现出男士儒雅、阳刚、稳重之美，并冠以“生活馆”或“会所”等气派称号，给人以高雅品位的格调。

设备：美容设备必须齐全高档，要体现男人的品位和身份。让顾客在会所能够尽情放松，体验美容与健身一体的享受，空调、健身器、护理床、美容设备等，都要足够先进时尚。

营销模式：前店后院布局，集化妆品专卖店、美容院专业护理、保健按摩中心、足道馆等各种功能于一体，既销售产品，又做售后护理或包卡服务。

点评人：资深创业指导专家王辉

记者手记

男人的钱比女人的钱好挣

中国美发美容业协会提供的资料显示：包括隆鼻、去疤、割双眼皮、去眼袋等这些整形美容项目，也已不再是女性专美，男性顾客已占美容总人数的三成左右。而男性美容年平均消费额最低在1200元左右，一般在4000元左右。

随着男性对外表修饰的日益重视，像包月卡做美容、花数百元买套男士护肤品的人越来越多，男用化妆品的销售行情不断看涨，平均每年递增二三成。有些品牌的香水男士部分销售额已占其总销售额的六成。

精明的商家开始挖掘都市新潮男士带来的新商机。目前，大城市中一些本来专做女子护理的美容院陆续增设了男宾部，各大商场的化妆品部开辟了男士用品专柜，以期在前景看好的男子美容护理市场占得先机。男性美容市场即将成为美容养生行业一轮新的投资热点。

邮储银行·理财师问答

问：美发美容行业创业初期需要投入大量资金，比如店面租金、装修、员工工资等，对于美发美容店融资，目前银行有哪些渠道？

答：美发美容店业主如果没有合适的抵押物，可向我行申请商户小额贷款；如果有房产、土地等抵押物，可向我行申请个人商务贷款（借款人为个人）或者小企业贷款（借款人为企业）。

问：融资最高额度是多少？需要具备怎样的条件？

答：小额贷款单笔最高额度为10万元；商务贷款最高授信额度为500万元；小企业贷款最高授信额度为1000万元。

小额贷款和个人商务贷款需满足的基本条件有：具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明；具有经年检合格的营业执照，且经营时间在半年以上；具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力；有明确的贷款用途，且贷款用途符合相关规定；能提供我行认可的贷款担保方式，小额贷款需要有保证人或组建联保小组，商务贷款需要有住房或商用房作抵押等。

小企业贷款客户需满足的基本条件有：经工商行政管理部门核准登记，并办理年检手续，从事特殊行业的须持有有关机关颁发的经营许可证；持有人民银行核准发放并经过年检的贷款卡，税务部门颁发的税务登记证以及技术监督部门颁发的组织机构代码证；有固定住所和经营场所，合法经营，产品有市场、有效益；能够提供足值有效的抵（质）押物；连续正常经营一年以上等。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行	85989316	东风路支行	84201602
东塘支行	85710077	五一路支行	84411294
高桥市场支行	84766242	师大支行	88882601

中国邮政储蓄银行 POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA