

# 美容院擴展必備 資訊科技系統

香港美容院行業急速發展，差不多每星期都有新的店舖開張，競爭異常激烈。但這現象已持續多時，並且還有加速的跡象，要在劇烈競爭中保持優勢，當然要有其特別的營運方法。

大部份香港美容院的銷售模式都為先付款後提供服務的預付銷售模式。這個銷售模式令美容院解決了一般公司最頭痛的資金問題。這個零利息、無本金到期日、包含利潤成份、不會沖淡每股盈利的融資渠道，令美容院公司在最短的時間回本，進行新一輪的投資，包括鋪天蓋地的廣告攻勢、開設新店、購買更新更先進的美容設備、聘用更多更專業的員工等等，從而吸收更多更多的預付金額。

## 擴展業務靠資訊科技

美容業迅速壯大，對業務管理的要求自然有所提升，尤其當中對資訊科技的依賴。舉例，會員預付戶口結餘、單位及金額，如果美容院公司只有十數會員的話，用會員記錄咭或會員檔案簿還可能應付。如果以同樣方式面對數百、數千或上萬會員，試問又怎樣記錄？更談不上管理。一些簡單的問題如會員預付戶口總值多少？本月到期又有多少？根本不可能在短時間計算到，等到計算完成，數據又已經過時，變成無價值。

### 黃理傑

HKB2B—WeM美容管理系統的開發人之一，從事財務、管理、軟件開發及銷售上超過二十年，擁有澳洲皇家墨爾本理工大學財務學碩士學位。近五年致力為香港美容業服務，特別鑽研美容業營運合理化及系統化的問題。聯絡及提供意見可電郵到sunny@hkb2b.com.hk。



## IT系統保障公司利益

千萬不要以為美容院公司生意容易做，很容易吸收預付金額。由於美容院公司數目近年激增，大家都以吸收預付金額為目標，為了跟隨行業發展步伐，靈活多變的性質和層出不窮的銷售方式，除產品外，還包括護理產品、護理套餐、任選護理、扣格仔及預繳訂金等。再者還有套餐換會員、升級、退換、分期、到期、寬限期、過期、延期及過期後再延期等。由於吸收預付金額對美容院公司非常重要，加上銷售方式繁多，通過電腦系統增強對員工規範，可減少因出錯而做成損失，亦可降低前線員工的壓力。

## 令業務更快上軌道

香港美容業由於發展過速，對管理人員需求大增，他們部份沒有美容院管理的經驗，最初對美容院業務也未盡了解，但同時又要應付其他工作，如會計上的規定等。他們大多會借助對美容院業務流程熟識的系統公司，使用其現有的行業系統及運作模式，直到公司運作暢順後，才加入本身的元素。

香港美容業得到「預付」這種神奇力量的幫助，迅速壯大、成長。不同的行業總有不同的成長階段，預付力量可以維持多久？一年、十年，還是五十年不變？之後又怎樣？那要看業內管理人的功力了，到時系統開發人員又要再次獻出無盡的心血，作出相應的調整了。