

现在开理发店挣钱吗(理发店真是一个暴利行业吗) - 网创妙策

过去，我家还开了一家理发店。它已经开放了10年。生意怎么说？客流一直很好。一个认为理发店能致富的朋友最好开一家理发店，知道是否能致富。现在开一家理发店，经营成本高得出奇，利润率不到20%。你说你赚不赚钱。理发店属于靠手艺吃饭的行业。虽然有些理发店赔钱，但大多数理发店根本不靠理发赚钱。

现在开理发店挣钱吗？

民生行业没有不赚钱的，只不过是赚多赚少的问题，大多数跟个人能力有关。第一，理发店虽然属于实体行业，但它却是实体行业中少数没有受电商大面积影响的领域。毕竟人人都需要理发，且因为个人时间限制，无法做到线上即时预约等。哪怕做线上理发也会增加成本，这不符合普通人的消费理念。第二，理发店的开店成本较低，一般只需要投入房租和简单装修的费用，只要有稳定的客源技术好的师傅，赚钱只是一个过程。

第三，理发店是否赚钱与门店的位置理发师的技术品牌影响力优质的营销手段有很大关系。门店位置佳，可以让我们吸引更多的客源理发师的技术好可以增加用户粘性，增加用户粘性品牌影响力可以增加我们的品牌溢价，也就是利润而优质的营销手段可以帮助我们快速的回收成本。第四，理发店属于靠手艺吃饭的行业，虽然有些门店亏钱，但大多数理发店根本不是靠理发赚钱。

美发行业挣钱吗？

朋友你想多了，很赚钱只是你自己的想象，因为在外行眼中美发是个一本万利的行当，剪个头发也没什么成本，还能收到几十甚至上百，烫染个头发就要四五百，这是多大的利润啊，哈哈！所以说隔行如隔山，你看到的只是表象的东西，而美发店是通过洗剪吹烫染在做生意，既然是生意就需要个场地，场地需要租金。有了房子还需要装修，还需要一套设备，需要一整套洗发烫发染发护理造型定型的产品，当然还需要招募理发师助理等，这些都是需要钱的。

下面说一下理发店的成本收入和盈利的计算方法，了解了这些你自己都能算出来美发行业到底是不是很赚钱了。客单价一个月阶段客人的评价消费单价。总收入总客数=客单价。比如一个月接待了1000个客人，毛收入是30000元，计算的结果是 $30000/1000=30$ ，那么这个店的平均客单价只有30元。这说明这家店的收费很低，1000个客人每人评价消费30元。

客成本一个月所有支持的平均成本，平摊到每个客人的身上，公式只这样的总支出总客数=客成本。比如这个店一个月支出了20000元房租水电税收产品消耗人员工资等，计算结果是 $20000/1000=20$ 元，也就是每个客人评价支出的成本是20元。单客获利就是评价每个客人赚取的利润。客单价-客成本=单客获利。

把上面计算好的客单价-客成本 $30-20=10$ ，也就是说每个客人只获得了10元的利润。纯收入就曾与1000个客人 $10元=10000$ 元，扣除折旧费风险金股东分红，老板的收入不如打工的多，这就是美发店的现状。上面这个计算是个简单的平均值，而真正的经营情况还要看费用和收入了。美发业最大的成本是房租和人工工资，房租几乎占了成本的30%，人工差不多也有40%，各种杂项占30%。

从现在的经营情况来看，美发店真正赚钱的不多，大部分都是混个温饱而已。开店容易守店难，雇佣员工就需要管理，要赚钱就要懂得经营之道，绝对没有你相信的那么简单，阻隔门面，装修一下，贴几面镜子，买上几把椅子，进点产品，雇几个人就开门营业了，我只能说你想多了，如果这么简单理发店老板都是富翁，但事实却是比上不足比下有余，真是苦逼的职业。

理发店真是一个暴利行业吗？

这么说有点太绝对了。让我告诉你是否有巨额利润。过去，我家还开了一家理发店。它已经开放了10年。生意怎么说？客流一直很好。但我还没发财。你知道为什么吗？扣除最基本的租金、日常消费和员工工资后，剩下的真的很少了。租金一年比一年高。去年，它只是关闭了。不要说使用剪刀是免费的。首先，你知道一个合格的美发师需要定期接受多少培训吗？加上费用，可以说已经消耗了一两个月的工资。