

MBA人物：MBA女学者变身美容公司女老板 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/107/2021\\_2022\\_MBA\\_E4\\_BA\\_BA\\_E7\\_89\\_A9\\_EF\\_c70\\_107931.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/107/2021_2022_MBA_E4_BA_BA_E7_89_A9_EF_c70_107931.htm) 郭春玲，吉林人，30岁，武汉大学MBA，武汉欧美雅洁美容有限公司总经理。时尚的穿着，孩子气的笑容，郭春玲身上看不出一点北方女子的“豪爽”，但一讲起话来，果断干练便表露无遗。从科研人员到高级白领，再到美容公司老板，经历丰富的她不显一丝“风霜”。她说，无论是保养身体还是发展事业，都得益于永远年轻的心态。“追求健康时尚，应该成为女人的生活方式。”于是，她大办美容连锁店，并希望帮助更多女性完善自己。来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 三年科研生涯教会我严谨 1997年从当时的武汉测绘科技大学光电专业毕业后，郭春玲进入成都社会科学院工作，“每天按时上下班，负责国家级项目的科研工作”。尽管从事的只是整个项目中的一小部分，但风平浪静的研究所生活，还是着实让她欣喜了一阵。三年后，完成了五六个项目，论文也发表了好几篇，大学时的浮躁心态一扫而空。她说，三年的科研生活，最大的收获是养成了严谨缜密的思维习惯。然而，随着科研能力的提高和阅历的增长，“生活也在日渐沉闷”。“小郭，以你的个性，更适合到外面去闯。”研究所主任的一句话，帮她下定离开的决心。2000年，生性好动的郭春玲南下深圳。女项目经理玩转“千万”项目来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 凭借在研究所积淀的技术能力，到深圳的第四天，郭春玲就当上一家港资电子公司的测试部主管。做技术的同时，还要负责部门管理工作，这对她是一个挑战。工作之余，她恶补管理知识。不久，公司

过度纵向管理带来的不便，引起了她的注意：各部门之间缺少横向沟通，大小事务都要等香港老板签字。比如，测试部负责的项目，需要研发部、市场部协助，又必须找财务部申请经费，而作为测试部主管，她无权要求其他部门协助。如果完全通过纵向沟通来解决，“效率会惊人的低下”。在郭春玲的力谏下，香港老板意识到这个问题，并委派她负责重要项目的协调。她由此成为公司最早的项目经理，也逐渐实现了从技术到管理的角色转变。2001年，该公司最大的项目——投资1000多万元的室内监控系统研发交由她负责。该项目计划开发一套无线监控设备，适合上班族在办公室了解家中情况，并通过远程系统对电脑、冰箱等家电进行操控。郭春玲放弃技术工作，全身心投入项目管理。在她的协调下，各部门通力合作。一年多后，该产品研发成功，郭春玲的项目管理能力也日渐老到。她笑称，“学MBA时，每次项目管理课都能得高分，也是得益于此。”学成MBA却做起果蔬美容来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 2002年，由于家庭关系，郭春玲结束正春风得意的项目经理生涯，回到武汉。两年多的项目经理生涯，让她对管理产生了浓厚兴趣，为了获得更多的理论知识，她考进武大攻读MBA。其间，她注意到一种新近流行的美容潮流——果蔬美容。她特地跑到北京去学了这门手艺。2005年初，MBA即将毕业时，郭春玲创办武汉欧美雅洁美容公司。武汉的美容院已是遍地开花，为什么在这时候选择进入？她笑着解释其中的原因：第一，自己就是一个追求时尚健康的人，一直关注着这个行业，开公司也是做自己喜欢的事；第二，自己选择的果蔬美容，在湖北市场基本还是空白，蕴涵着巨大商机。所谓果蔬美容，是用新鲜的水果

、蔬菜汁现场调制（果蔬汁需要根据顾客皮肤情况选择合理的搭配比例），并加入果活素，为顾客做面部或全身护理。郭春玲说，美容是个老行业，做老行业必须要有新思路，新的美容理念并不足以解决拓展市场的问题。她认为，后来者进入美容业，要靠增值服务取胜。打拼市场学“农村包围城市”来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 经过武大MBA班的修炼，郭春玲在市场拓展方面更加老练。她为公司选择了“农村包围城市”的扩张方式，先在地市县广开连锁店，通过“口碑”，打出市场知名度后，再全力进攻武汉市场。目前，欧美雅洁的武汉总店更多的是作为形象店和指挥中枢，定期向地市的20家连锁店输出技术、管理方式和美容新品。果蔬美容的远期利润空间比较高，但在激烈的市场竞争面前，眼前的生存发展更是个问题。为了应对挑战，郭春玲坚持定期推出美容新品，不断制造新的卖点，逐步“蚕食”市场。在连锁店的选址方面，郭春玲将课堂知识活学活用，把美容店从人流集中的闹市区，搬到居民集中的小区附近。“美容店应该盯紧女人的下班休闲时间，而不是逛街购物的时候。”在员工培养方面，她要求每个员工都成为营养知识“专家”，目前，她聘请了8位资深美容导师对员工进行定期培训，以保证向客户提供差异化的服务。下一步，郭春玲打算再开20家连锁店，在地市级市场布局完成后，将全力进军武汉。她说，经营一个连锁品牌，成功十家店也弥补不了倒闭一家店带来的负面影响。美容连锁店的存活率只有20%—30%，而湖北的欧美雅洁连锁店，至今无一家倒闭，“眼下，最重要的任务就是继续保持这种存活率” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)