

# 如何能成为美发店股东人怎样做好美发店老板-股识吧

## 一、美发店员工股份制必备条件

专业技术一定要过硬；

回头客多就可说明问题拉，有都当一面的能力‘谈队精神很好的，平是工作中可以看出来那。

## 二、美发店老板分股份给员工，要备有那些资料

如果你们是平等的，可以每个月的净利润三七分成或者二八分成，账面要明算。

如果你想要当老板，让他归你管的话，可以每个月固定工资，外加净利润的10%或者其他的。

另外如果你总共就两个人的话，有什么不好商量的。

## 三、美发店入股，当时签的合同，但是没有给我合同，只是让我看了一眼。现在想腿股，他们只给一点钱。怎么办？

合股一般都有个合同期的，比如五年合同，合同没有到期之前退股只能按已合作年份退款。

比如第一年退股只能退20%，第二年40%。

这样类推很多美发店都是这样协议的不是按美发店现在的价值退

## 四、我现在有一家理发店，经营一年了，我刚开的时候花了3万，助理想入股一万元，怎么分呢？还用给他发工资

如果你们是平等的，可以每个月的净利润三七分成或者二八分成，账面要明算。

如果你想要当老板，让他归你管的话，可以每个月固定工资，外加净利润的10%或者其他的。

另外如果你总共就两个人的话，有什么不好商量的。

## 五、美发店老板分股份给员工，要备有那些资料

您好，从两个方面回答您的问题：1. 美发店是单店，还是连锁，存不存管理公司？也就是准备分股份的主体是有限公司，还是店？搞清楚这个，是基础。

如果是公司，那就有真正意义上的股份一说。

但通常来说，美发店一般是注册为个体工商户的组织形态，不是有限公司或其他形态，股权无法在工商登记中体现。

因此，如果是单店，那么您所说的股份，体现的是老板跟员工私下里的分配约定，你们之间成立民事法律关系，不适用公司法等其他商事组织法律来调整和处理，这是首先要明确的。

2. 如果是单店，工商个体户，则不是真正意义上的股份，老板跟员工的分股，只能是民事上的出资与分红约定，双方签订一份出资与分红协议即可，如果认为重要，建议聘请律师起草协议文本。

如果注册的是公司，那么，分股又有“现权”和“期权”之分，前者以办理工商登记为标志，把员工变更成公司真正意义上的股东，也就是成为老板之一，参与经营决策和分配，后者则只是给员工一个分红的资格和机会，当达到一定条件的时候，通过“行权”才能获取股权，但不进行工商股权变更登记，员工不是真正意义上的股东，没有股东地位，只有分红权，大公司都是这种形式作为股权激励。

所以，除工商登记的注册股外，其他的都只是激励的手段和形式而已。

希望我的回复对您的问题有所帮助，今后如有法律服务需要，可致电13307486535曾律师。

## 六、怎样做好美发店老板

要有威信要谦虚，博学言必行，行必果

## 七、我家九万块开了一家理发店，月收入一万，有位理发师要求入股30%

我不建议你拆股，拆股后就是股份制公司，你缺乏相应的会计知识和法律知识，到最后的結果一定是吵架！如果一定要弄，

你的理发店怎么估值，算总计22万可以参考，也可以完全你说了算

因为你是老板，不过太贵的话，他愿不愿意买就另说了。

分红一定是用税后净利润分配的，也就是要扣除所有的成本，水电，人工，材料，等等等等！！人工也是要包括你自己的工资和他的工资，至于你老板算多少工资，也是你说了算，因为你是老板，不过你要是给自己算10万一年，把利润全部吃光那肯定就吵架了。

你要是不算自己的工资，那么就是吃大亏！材料是要按用多少算多少的，你到年底，或者季度底，一瓶洗发水还有一半，那么就得算一半的成本，不能算整瓶的！设备是要按时间平均分摊的，你要是新买一套设备，或者家电，或者离子烫的机器，或者一个吹风机，都要按使用寿命进行成本分摊，比方你一个吹风机120元买的，寿命正好一年，那么这一吹风机的成本就是每月10元，可以根据自己的判断设定分摊时间，也可以一次性计入成本，但这样做的话当次的财务分红就得减少。

利润不是根据你的现金来算的，如果有个混混，长期来店里剪头不给钱，欠了你们1000元，一直没给钱，但这1000元没拿到的钱也要算利润，不能漏掉。

如果确定收不回来那么就算坏账，坏账计入成本。

如果有会员卡，或会员在你店里预存了1000元，但一直没来理发，这比钱不能算作利润，只能是现金流！！分红在税后净利润的基础上进行，比方全年扣除所有成本后得12万净利润，这个时候就要开董事会，或者股东大会，也可与叫做商量！！到底分多少？是全部分红还是分一部分，留一些利润为明年发展打下基础，比方材料购置，设备购置，开分店等等，下一个月的员工工资和房租水电（这个主要应该是房租吧，因为房租是要提前交的，这个时候公司应该留些现金，除非明年不干了）这个预留的现金是算公司的，不是你的，按正规操作的话你们应该开一个企业账户！分多少最终是你说了算，因为你是大股东，如果你准备明年开分店，1毛不分也可以。

那么假设全年利润12万，按利润的80%进行分红，分红总计9.6万，大股东占70%股份分得6.74万，他小股东分得2.88万。

剩余2.4万计入未分配利润。

码字码的头大，我估计你也看的头大，做股份制相当麻烦，一不留神就得吵架。

你真的想好了？

## 八、如何做好美发店管理？

同时这三块又是相辅相成的。

如何经营美发店？如何留住优秀的美发师？138job整理了以下美发店管理经营的要点，供各位美发店经营者参考。

在不少美发店经营者的意识中，美发店只是一个“店”而不是一个企业。

所谓“美发店管理”，对于很多美发店老板来说，其实并没有形成概念。

但是，要想达成美发店的持续经营，美发店管理至关重要。

员工管理、顾客管理以及销售管理，这三部分美发店管理的重点工作究竟如何着手呢？

(6)、留住美发店发展的关键员工  
美发店发展过程中，有以下两种关键员工的美发店经营者需要重视的。

第一种是业绩明星。

这类员工代表了现实的美发店业绩，其离开往往是美发店极不愿意看到的。

业绩明星在没有感受到切实的威胁的时候，一般不会选择离开，但如果他们认为自己相对于新进员工受到了不公正待遇的话，他们会选择观望、消极怠工。

因此，对于这部分员工，老板要加强同他们的沟通，了解他们的真正想法。

第二种是未来之星：具有发展潜力的员工也是美发店应该重视的。

如何留住这部分员工？首先在基本的薪酬制度上，美发店要体现出对这部分员工的鼓励。

某些岗位学习曲线较长，比如染烫技师、店长等，一个合格的技师成长起来起码要经过做助理的这个辛苦过程，即员工需要较长的时间和经验积累才能成熟，这部分员工应得到较高等级的薪酬。

对于美发店的未来之星，公平、均等的发展机会这一点非常重要。

而对于在美发店创业期就跟随的功臣，在美发店事业做大以后，应该得到一份从物质到精神的回报。

美发店管理之顾客管理  
美发店经营中，员工管理做好了，自然就能够通过美发师的手艺以及沟通能力吸引顾客。

美发店要想做好顾客管理，有以下关键点：一、用心为顾客服务。

美容美发行业是典型的服务行业，因此，顾客至关重要。

对于第一次来接受服务的顾客，其目的主要是想看看这里的服务到底如何，因为现在美容美发店太多，他们选择消费也会店比三家。

当然也有一些新顾客，是偶然来到店里消费，都要给其一个良好的第一印象。

在服务过程中，要通过一些细节让顾客感受到服务是十分真诚的，比如在顾客等待的时候送上一杯水、一本杂志以及一个微笑。

在为顾客设计发型时，注重顾客的意见。

二、将顾客归纳分类，掌握顾客需求。

为了提高顾客满意度，美发店需要对顾客按照其需求进行分类，帮助发型师、助理建立更精确的概念。

## 参考文档

[下载：如何能成为美发店股东人.pdf](#)

[《股票的股值怎么计算》](#)

[《股票上的rh是什么意思》](#)

[《中国电信股票什么样》](#)

[《理财炒股漂风险大吗》](#)

[下载：如何能成为美发店股东人.doc](#)

[更多关于《如何能成为美发店股东人》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/44863181.html>