

经营管理美容院应该得到多少股份--有家按摩院找我入技术股但是她开的是美容院给我百分之20的股份划算吗-股识吧

一、美容院股份制是怎样的一种管理模式？

属于美容院分红的一种形式。

有两种方法：一种是让员工购买股份，当然是拿出10%左右的股份由员工认购。

另一种是赠送干股，年终以利润分配的形式直接给予分红。

这些做法都是留忠诚优秀的骨干员工常用的方法。

我个人不建议出让实股。

仅供参考。

祝生意兴隆！

二、合伙经营股权如何分配？

把股权首先分成两个类别：资金股权部分、经营管理股权部分。

先把这两个部分的股权分别确定清楚，不按人的角度，而按这两个类别的角度。

资金股权的确定得区分投资者的类型，一般来说个人投资得看投资人的个人特性了，机构投资则更多有一套价值评估的系统，这些评估方法很多，大家如有兴趣可以去参考《创业融资实践》这本书，写了很多实用的方法。

这里我只是想谈谈对个人投资者的对待方法。

投资者为什么要投您的团队，最重要的一般都是看重人，其次才是项目。

因此，我们也应该首先从人的角度来对待投资资金占的股份比例的问题。

比如一个投资者的控制欲特别重，很可能您就不要去奢谈控股了，而不如把精力转到如何通过扩大盘子让团队的收益增大；

如果投资者是特别豪爽的，或许您可以获得控股权。

总的一句话，更多的还是尊重投资人的看法吧。

如果真的觉得不合适，看来你选择的投资人错了，应该变的是你，而不是他。

至于经营股权部分，总的比例定好了之后，就可以考虑每个人在团队中担任的职责和能力来评估了。

这个方面可能有争持的地方，我的建议是设立一些简单的虚拟股权绩效评价系统。

就是说在创业过程中让股东的股权随着个人绩效的变化有一定调整幅度的激励制度。

这个制度是中立的，因此经营股权的分配比例也是按照职责、岗位来分的，而不是

按照人来分的。

如果您觉得还应该考虑创意角度的股份，那把这个方面单列。

让最开始提出这个创意的人获得一定的股权回报。

因此，对待股权分配最基本的就是没有必要不好意思细谈，股权不谈好，在创业过程必然会发生各种问题。

让股权不按照人来分，而是按照客观的资金、职责、岗位、创意等角度来分，能尽量避免随意的拍脑袋分配方式带来的问题。

参考资料：刘维明的简易空间

三、我自己开了家美容院，朋友想入股，总投资6万(占20%的股份)应该给多少钱？月分红怎么分？

就按比例来，赢亏都给20%

如果总投资6w，那么他想入股20%的话，他应该入股 $6w * 20% = 1.2w$ 进来。

月份红也一样，比如当月盈利1w，那么你分给他20%即 $1 * 20% = 2000$ 就可以了，你盈利8000.这样明白了么

四、我和别人以股份形式投资开了美容院 我是小股东 但是我是美容院的法人 我担心美容院有什么纠纷

首先得问你股份形式是有限的还是无限的？！不过一般都应该是有限的！有限是在有事时，只追美容院相关的资金及资产！无限就是美容院相关资方有的财产都要拿来赔偿了哈另外就是你们的合股形式是私下协议呢？还是登记了？如果不是的话，一般都是按注册时的比率来进行！其实你所理解的法人，只是美容院的一个法人代表，只是如你所说有事时，你将代表美容院！责任都是分摊的！

五、有家按摩院找我入技术股但是她开的是美容院给我百分之20的股份划算吗

你可以要百分之30啊

六、美容院注册独资公司要交注册资金多少？

要看你经营范围的，你的注是唱吧是ktv性质的吗？要是ktv的话只归地税管的，主税是营业税的娱乐业税率20%，很高的

七、美容养生店怎么经营呢？

随着社会经济发展，人们对生活水平要求提升，健康美丽自然是更多人的追求，在这样的形势下，健康美容养生行业是发展的必然，所以美业的市场竞争力是越来越强，一家店如何才能不被行业所淘汰呢？如何能在行业中成为佼佼者？除了整体店面不断升级外，最关键的是你如何经营！当然，目前有很多做的比较成功的大店我们暂不讨论，今天主要想通过自己的经验，给那些刚起步或还没有做好的店主一个如何经营好美容养生馆的实战方案思路。

想要成功经营一家店，简单的说你的店必须要有清晰的行业定位；
成熟的文化理念；

系统的经营模式和专业的团队组织。

当然，凡事都是人为，所以我们应该先清楚的知道运营好一家店关键的一些事项。

一、养生馆由三大核心人员构成，一是老板，二是员工，三是顾客，那大家都需要什么？

- 1、老板：赚到钱，店良性发展。

- 2、员工：轻松赚钱，好的学习机会，好的生活环境，好的赚钱项目，看到希望。

- 3、顾客：良好的服务及服务环境，好的理疗效果。

我们将三大核心人员所需要的明确后，就可以分类搭配。

二、现在养生馆都缺什么，业绩做不好都存在哪些呢？

- 1、店的文化渲染不够，定位不够清晰。

- 2、员工赚不到钱，没有发展机会，流失严重，积极性差，懒散。

直接导致营业额下降。

- 3、顾客少，流失率高，对店不信任，投诉、抱怨，消费小气，进店率低。

- 4、项目复杂，项目少，，引导不到位，售后跟不上，员工被顾客牵着鼻子走。

- 5、细节做不到位，理疗师专业差，自以为是，不求上进，配合力差，导致服务脱轨。

- 6、店内所有营运环节脱轨，团队力量不够。

- 7、店内周、月、年业绩计划实施执行力差，所有运营项目搭配混乱，没有先后、主、次之分，一味以低价位吸引顾客。

- 8、店内成本，日常开支控制不到位，人员不能合理安排运用及发挥员工优点最大化。

当我们将这些影响店业绩增长的问题都找出来，再一个一个去解决，必能产生效益。

。

三、店务管理也分三大块 1、员工管理(团队凝聚力、积极性，专业知识、技能提升，服务素质，个人涵养修为、配合力强) 2、顾客管理(顾客档案管理、顾客投诉意见处理、生日赠送、生理周期提醒、感情联络、私人养生顾问式管理) 3、绩效管理(整店和个人月、周、日业绩计划及分配，并配合完成，业绩不是用来达成，是用来超越的) 四、长期拓客方案 1、彩页宣传单张、海报。

2、网络推广。

3、老客带新客。

(这么多方法都用过之后，还是老客带新客的方法效果最好，当然有方案) 4、异业联盟。

五、把好项目引进这一关现经营养生馆或美容院，绝大部分都会根据顾客的需求引进不同的项目，最重要可以借力使力，推动养生馆业绩及带动人员积极性。

现市场上好的项目特别多，在引进新项目时一定要需注意以下几点： 1、根据店的定位适合引进。

2、根据店高、中、低档顾客消费需求引进。

3、项目操作不要太复杂或太累，耗卡快，效果好。

4、做重要产品公司师资力量雄厚，售后服务到位。

5、产品在市场的美誉度及认可度。

6、根据店内的项目搭配适当引进。

7、产品成本适中，有特色，厂家有区域保护等。

以上是最基本的运营方案思路，如果能够落实，那基本上就可以带动一家店的良性发展，当然这只是本人的一些经验之谈，希望可以帮到更多在美业里还有梦想的朋友们！也希望有更多的朋友来关注我，让我们一起学习成长！

参考文档

[下载：经营管理美容院应该得到多少股份.pdf](#)

[《股票钱卖了多久可以转银行》](#)

[《股票账户多久没用会取消》](#)

[《北上资金流入股票后多久能涨》](#)

[《核酸检测股票能涨多久》](#)

[下载：经营管理美容院应该得到多少股份.doc](#)

[更多关于《经营管理美容院应该得到多少股份》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/chapter/38539947.html>