

## 美发店股权怎么融资——-股识吧

### 一、我和朋友合伙开美发店，总投资20万我出资5万，朋友负责经营我不懂技术，请问怎么分红？

分红是25%你朋友负责的项目多就给他一份额外的薪资。  
这和分红没关系。

薪资可以绩效也可以你俩谈个固定数字，这个就没办法说了，涉及到能力和盈利的多少

### 二、

### 三、开一家理发店她投资8万。我投资2万，人我找。管理经营也归我。给员工干股10股。共投资10万咋分最好

比如把总股份确立为110股，员工干股10股，其余100股，她投资8万元的，占80股，你投资2万元的，占20股，总股本10万元，每股折合股金909元。

理发店的收入，要支付的有房租、电费、水费、工资、折旧、工商税费等，还有员工的保险（包括养老保险、医疗保险、住房公积金等），还有员工的加班费、奖金等，甚至还有归还贷款的本金、利息等，还要提取公积金（根据合伙协议来定）坏账准备金，最后才是理发店经营所得，还要扣除企业所得税，才是能够分发的红利，在能够分发的利润发放前，还要代扣个人所得税，这样到手的就寥寥无几了。

### 四、已经营业的理发店入股怎么怎么计算股价

按照你们的总股本，然后再看你的股份多少，对，就是这么算的

## 五、我想投资开一家理发店 我出资（所有资金）他开店 股份这样分配合理么？

合理 他是以技术入股 你们合同要写清楚

## 六、2-3万能做什么生意

我能想到的全部最快赚钱方法，希望能给你带来启示)我觉得把开家福利彩票店不错成本小(大概1万多把) 要的地方不是很大年收入是5万左右(每天买彩票会少吗?) 还有就是药店大概一年可能还要高点我见过35平米的药店一年可赚十万但我要问你你开的地方是城区吗如果是那最好了稳赚的行业或者你可以开理发店也行但是每天理发的不是很多但理发费用很高不妨可以选择一下如果你是投资股票我觉得这几个版块不错新能源药品有色金属船舶重工业和纺织行业如果你的资本少，那就小吃车把（就是烧烤一类的，现在也正直夏天来临，大概投资2000左右，因流动性很强，品种多样，受到许多人的喜爱）还有就是奶茶店也不需要占太多的地方如果你有资本我建议你去开个停车厂，那你肯定要问了停车厂真的能赚大钱吗，看我给你介绍，第一我是说的那种大货车停车厂，你想啊一辆大货车首先进入停车厂，不说其他的把，住宿要有把，汽车修理有把，运货也要有把这几样加起来，你说它能不赚钱吗。

不需要建一些大的建筑，只要把场地搞大点就行。

有志者事竟成，朋友最后祝你成功！用最少的钱资本赚钱的方法1你知道网上冲印吗就是可以将网上的一些好看的图片打印下来卖给别人现在惠普有专门的打印网络图片的机器不贵，大概在1500元左右，而打印一张网络上6寸的图片，需要2到3元一张，现在很少有，非常流行现在市面上少有，建议你把他开在学校旁边，或者人群集中的地方，还有就是如果开家文具店就把她放在文具店里，即可以用它赚钱，还能文具的销售。

2就是手机美容，我相信你不陌生，美容一步手机费用高达20-100元左右，如果你是开门面那还能高点，我的朋友就做这行的，怎么说呢，就是可以流动的，就像在路上搭个桌子，进一些手机的，挂链啊，娃娃啊。

贴摸啊，最重要的是手机美容的颜料，是用来上画啊，大概一天的收入在200-300元。

我知道你也可以做到的（这些赚钱的方法，其实只要你经常逛街，就可以发现商机的，留心你周围发生大一切）3举个例子把，我们那是开发区，许多人在那建厂，有一家特别引起我的注意，那就是一家，水泥搅拌厂，那家厂根据，现有的情况分析（也就是这样的，当许多厂在建厂房的时候，他们留意了周围发生的变化，根据这些变化，得出这个结论。

)实际情况就是这样，他们在建厂的时候急需搅拌好的水泥，而这家厂恰恰弥补了

这个空白。  
欢迎大家加入大通正广团队哟！一起来讨论创业

## 七、开8万理发店甲投资6万乙股东投二万，怎么分股份，乙的股份多少

甲股东是75%乙股东是25%就是按照出资的数额占整体的比例来计算就行了。

## 八、理发店中途入股怎么算

那要看那家理发店的估值的，然后按照你的入股数量拿到相应的分成。  
如果是成型的或者有成长性的公司，你可以根据他们的前景适当的少拿或者多拿，他们都会谈的。  
你要突出你的钱对于他们都多少多少发展价值，这样的话你可以多拿点，关键看你怎么谈。

## 参考文档

[下载：美发店股权怎么融资.pdf](#)  
[《买到手股票多久可以卖》](#)  
[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)  
[《股票基金回笼一般时间多久》](#)  
[《股票基金回笼一般时间多久》](#)  
[《法院裁定合并重组后股票多久停牌》](#)  
[下载：美发店股权怎么融资.doc](#)  
[更多关于《美发店股权怎么融资》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/read/24338043.html>