

# 美发店运营如何股份制~美发店股份制怎么算，请各位大师指教。-股识吧

## 一、发廊股份制

我现在就准备扩大个1000平方的美发店.准备60到70人.当然包括洗头的..哈哈是正规的哟..股份是把总股看成1.然后再按股份比分配..这样太简单 不过了..

## 二、股份制的连锁美发店，需要一个什么样的结构，或者说怎么建成，怎么样让它做大，详细点的资料，或者怎么把一家店做成一个连锁品牌，越详细越好，包括员工的管理与卡的开发。

股份制的连锁美发店做成一个连锁品牌，需要以下几点：一、组织架构的建立。总经理、企划部、运营管理部（各店面的管理）、采购支持部、连锁发展部、人力资源部、行政后勤部、各门店设店长。

（结合店面发展情况，可以在不同阶段予以合并工作职责）

二、各部门岗位职责的建立。

结合各部门的实际工作制定。

三、公司规章制度的制定。

结合公司现状及一段时间的发展规划制定。

四、薪资待遇及绩效考核标准制定。

明确各岗位的薪资待遇及绩效考核标准。

五、员工招聘、面试、录用、辞退等流程制定。

六、店面选择标准制定。

涵盖潜在消费群体层次、数量、周期、范围、店面位置、交通、停车位、广告位等等七、装修标准的制定及装修公司选择标准。

八、员工的管理：以绩效考核标准为依据，实行底薪加绩效提成方法。

底薪依据岗位分成高级技师、中级、初级和学员，学员可以适当发放或不发。

九、卡的开发，会员卡的稳定是首要问题，所以店面一定在装修及管理要严格，让消费者放心，同时在商圈范围内予以一定优惠办卡。

### 三、现在的美容美发店到底要不要实行股份制以及股权问题怎么办？什么才是真正意义连锁呢？那个美容美发经营

### 四、美容美发店如何实行股份制经营？

现在的股份制度现状是：1.全员矛盾化；  
2.老板更加手忙脚乱花；  
3.股份制形式化；  
4.业绩不稳定化；  
5.老板与员工都伤心化。

美容美发店想要股份制达到预期的效果，那么就得明确知道股份制实行的前提条件：股份制实行的前提之一是：股份必须让员工赚到更多的钱。

如果有一个举手的员工，也是你的亲兄弟姐妹心不情愿的举手。

所以说股份制的前提是让员工赚到钱。

如果你的店面没有赚钱那么员工入股就不会长久，就会矛盾化。

股份制实行的前提之二是：双方有共同的发展计划和目标。

这一条是老板和员工最难做到的。

当下的现状是。

老板让员工入股要提前想好话术谋划1-2个月，学习管理课程要老板员工分开击破，所以老板让员工入股的目的很多是带有诱骗性质的：把不赚钱的店面说成赚钱，告诉员工说以后给员工开分店，通过入股赚取员工部分钱。

员工入股目的就单纯得多，就是想多赚钱和享受与别人不一样的感觉安慰。

如果有一天发现达不到这个预期。

那么股份制也就维持不下去了，如果出现了情况，还在勉强维持，最后的结局基本都是人员大面积流失，转让或者关门。

所以国内需要建立的是一种，合作，共赢，让员工自愿留在企业，保证员工增长薪金，店面增加顾客，美发店提升业绩，规范化的系统模式。

而不是带有很多对立性质的股份制。

### 五、现在的美容美发店到底要不要实行股份制以及股权问题怎么办？什么才是真正意义连锁呢？那个美容美发经营

法律上的连锁、特许经营是有特定含义的，通常我们所说的连锁、加盟和法定的形式是有区别的。

要不要实施股份制，看经营管理和发展的需要。

## 六、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。

## 七、美发店股份制怎么算，请各位大师指教。

应先对总投资进行估算，最后以估算和总的花费为准，进行股份的分配，一般来说有一个持股人的股份较高，并且直接参与管理，此人便有经理行为，公司的管理将有此人直接管理。

其他股东对生产经营过程中的决策有否定权，也就是说，一个公司的总资产是100万为例，甲乙丙三方各占有公司33%的股权，但是甲是公司的管理经营人，所以他自动获得额外的1%。

甲多一份经理工资，有决策权。

但股东大会，乙和丙有否决权. 因为第二人与另外一个人作为股东，有监事资格。

其最后利润的划分，也应该根据其股份的占有比例划分。

## 八、美发店的股份是怎么分红的?

如果是股东，以出资比例分(可以是有形或无形资产)，如果是员工提成，那就要在完全提取成本后，再进行提成

## 九、我开了一家10年的理发店，为留住人才，想转股份制，我该

## 怎么做？

7人的公司如果弄股份制是不是有点。

- 。
- 。
- 。
- 。
- 。

必须要算好成本啊。

我给2个建议。

1. 像很多理发店一样，剪发分多少钱，烫发分多少钱。

这样，只要是想在这行发展的人，都会努力去做得吧。

2. 在总收入或净收入分成。

这就像股份制了。

对于你来说，净收入分成，应该会更好。

比如按30%来算；

总收入分成的时候，你的店面成本是5000/月 人员工资10000/月。

你得总收入是3万。

那么9000属于你要分出去的钱。

这样你得收入是 $30000 - 5000 - 10000 - 9000 = 6000$ 如果按净收入来算你要分出去的钱是 $(30000 - 5000 - 10000) * 30\% = 4500$ 。

你得收入就比总收入分成多了4500.当然，很多股份制也是按净收入算得。

除非大家都是共同投资人。

虽然我不是什么专业人士。

但还是希望可以帮到你

## 参考文档

[下载：美发店运营如何股份制.pdf](#)

[《股票价值回归要多久》](#)

[《股票打折的大宗交易多久能卖》](#)

[《股票保价期是多久》](#)

[《挂牌后股票多久可以上市》](#)

[下载：美发店运营如何股份制.doc](#)

[更多关于《美发店运营如何股份制》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/store/32630453.html>