

美容院共享股东怎么做美容院散伙协议怎么写-股识吧

一、和一家美容院谈合作该怎么做？协议书之类的细讲？谢谢

合伙协议.主要写美容店的名称.经营场所.合伙人姓名.各合伙出资.合伙协议执行人(管理者)的权限.盈利分配.责任的承担.入伙和退伙的条件等

二、我想问一下做了两年的一个普通美容师工资可以去到多少

我们店做两年的底薪是2000加5%的提成 一天工作十四个小时 提成是销售化妆品的 一个月只休息两天 蛮累的

三、美容院该如何开拓客源？

但在竞争激烈的美容行业，如何开拓新的客户源?客户管理又该注意哪些问题呢?138小编据此做了以下总结，以供参考。

一、特色美容项目的经营美容院经营过程中，一定要把握住自己擅长的特色项目，并着重推广，这是形成美容院核心竞争力的关键。

当一家美容院提供的服务是其他店铺不可取代的，那么，这些特色美容项目就能够带来稳定的客户群，而老客户也会在生活中不断帮您的美容院做宣传，这不仅能够吸引更多人对美容院的关注，更能为美容院长久经营树立良好的品牌形象。

二、细分顾客，配套管理现在走在大街上，一路数过来，发单的美容院很多，但宣传单满地都是，为什么客人对宣传单之举反感?可以看出：很多美容院的宣传工作很盲目，钱花了，效果却一般，怎么办?如果美容院考虑到不同的顾客的消费习惯和消费能力也完全不同，而将顾客群进行细分，如针对店周商务圈主推中高档白领套餐，针对店周一般居民区推特惠套餐。

再比如针对问题皮肤专推特护套餐等等；

现今的时代愈来愈趋向于个性化消费，对顾客群进行个性化的细分，有针对性宣传，有针对性服务，这将是专业美容院开拓客源的取胜关键。

三、与不同行业携手共创业绩同样都是面向女性消费群的不同行业能不能联合起来搞活动而达到双方受益效果呢?很多聪明的美容院老板携手服装、内衣商甚至商场、饮食机构搞活动等，一来由于分扣活动费用而减少独家举办的昂贵成本；二来利用联合方的客源优势，可谓花少钱办大事，双方皆大欢喜。

所以美容院要联合一切可以联合的力量，引入新客源，大幅提升业绩。

四、引进新技术，增加新利润源美容院老板还有一个任务，那就是为贪新鲜的顾客不断开发引入新技术、新项目，逐渐淘汰非盈利项目。

美容院老板可以经常参加一些演示会、新技术新项目推介会、美博会等，既能开阔眼界有能学到新技术，学会推陈出新，并以次吸引更多的客源，平时须多留意时尚美容保健类资讯杂志，关注行业发展动向，并随时体察顾客不断变化的消费需求，所有这些将对你选择引入新技术新项目大有帮助。

五、为美容院员工提供优惠活动可以准备一些优惠券或者是设立员工优惠价，让美容院员工带朋友或者家人一起参与到美容体验当中。

不仅能够让更多人认识到美容，也可以让员工在体验过程中，树立企业荣誉感，使其在进行美容销售时更有底气。

四、东莞南城新开了一家美容院，店长的股权激励如何定比较合理？不知附近有没有提供股权激励方案策划公司？

北青博雅（北京）管理咨询公司专业提供股权激励服务。

可提供远程方案设计服务，价格优惠。

美容院店长股权的多少在于3点。

1-市场美容院工资整体水平。

2-店每年利润额度。

3-创始人愿意拿出多少。

根据市场整体水平核算全年薪酬...：固定工资 + 绩效工资 + 提成 + 利润分红（股权）总体分配需要满足店长的期望值。

五、美容院散伙协议怎么写

还是权利义务的分配，撤资方将失去那些权利，获得哪些补偿，应该继续维护店面哪些声誉。

大概意思是这样。

更详细的看艾欧美容范本

六、两个人开综合美容院，他们俩持平投资拿股，我没投钱，说

给我百分之20股份以技术入股，我要拿工资吗

美容院这个行业就目前来看还是比较有发展前景的。
但也要看你的店面处于什么位子，地段好不好，做个小股东也是不错的选择

参考文档

[下载：美容院共享股东怎么做.pdf](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：美容院共享股东怎么做.doc](#)

[更多关于《美容院共享股东怎么做》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/subject/22023984.html>