

美容院如何让顾客变股东__我是开美容院的，现在店里有很多顾客，想把顾客带去和别人合作，请问怎么算股份呢？-股识吧

一、我是开美容院的，现在店里有很多顾客，想把顾客带去和别人合作，请问怎么算股份呢？

别人要是出钱，可以四六分

二、美容院店长入股

除了你工资，再盈利了钱，你可以参加分红了。

三、美容院扩客要注意什么

注意你拓进来的是不是精准客户，有潜力的客户.....

很多拓客公司帮你拓的都是一些垃圾客户，根本没法转化的，浪费人力物力财力。所以精准很重要

四、当你成为美容院股东后你对股东怎么理解

除了你工资，再盈利了钱，你可以参加分红了。

五、美容院应该怎么拓客

形象战略：定位要鲜明，要选定目标客户群密集区营销诉求广泛的顾客类型反而会

模糊美容院在人们心目中的形象；

可以引入CIS战略，提供规范化服务，进行标准化宣传，有较高立意的经营宗旨，环境布置必须讲究整洁、优雅，体现美容业的文化气息；

要给客户树立安全感、信赖感，如陈列美容师的各种证书、奖杯以及来此消费过的大人相片。

产品战略：要有拳头产品、特色项目这是形象宣传的一个支柱；

技术领先很重要，紧跟流行潮流，推出产品附加值高的其他项目，不囿于传统的技术和服务项目。

促销战略：要抓住一批核心顾客，然后依靠客户介绍的途径扩大顾客群先期可通过与媒体介合作扩大影响，通过提供免费或超低服务的方式获得首批客户；

后期消费折扣，甚至组织客户联谊，让顾客感到家一般的周到服务和温馨关怀，形成稳步扩大的顾客群。

拓展战略：宜在居区、商业区或宾馆区展示形象进而可视资金、管理等条件开设几家分店，数量不宜多，以便加强控制，保证水平；

分店的风格可以略有差异，选址注重针对不同的目标客户，使得总体而言呈现多样化的局面。

六、美容院店长入股

签五年的 如果你想自立门户 但条件不大好啊 我们也是美容院只有一家 有300多客人了 而且将来的计划让店长入股也是技术进股为什么要给钱呢 你觉得店里生意很好 老板不是投机者 的话 可以考虑

参考文档

[下载：美容院如何让顾客变股东.pdf](#)

[《股票能提前多久下单》](#)

[《股票上市前期筹划要多久》](#)

[《买股票要多久才能买到》](#)

[下载：美容院如何让顾客变股东.doc](#)

[更多关于《美容院如何让顾客变股东》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/author/33407325.html>