

美发店股权怎么设置好.开五家理发店股份怎么分配-股识吧

一、有人想和我合作在北京开一家美发店，资金全部由我负责，应如何分配股份比较合理？请朋友们指点！

我见过最多20%干股，就是说你负责前期资金，占股权80%，他不出钱，负责公司运作20%但这种管理股一般给公司核心人员，没有他公司无法运作，或公司无以为继，例如公司主营业务的管理人，主营业务技术人员等美发店的大工拿多少我不知道，你们自己谈吧

二、美发店怎么入股分红

入股的说法 1 要吗在开店时就大家一起平摊 最好算 当然你已经不是刚开始了 现在生意好了 有人想入伙 那就看你门关系怎么样 如果关系好 技术好 《技术不好就不能同意 因为不会给你带来好处》 那吗你就评估你的店总共花了多少钱 然后叫他们 给你多少钱 你给他们多少股份 月底赚了多少钱 就按%几给他 《一般是%10》 都是工资加股份 提成和保底是你自己看到办 《他们给你的入股钱 他们以后要走 是不退还的 你要说好》 一般入股的情况都是 你看中他们的能力想留住他们的人为你长久工作才会想到让他们加入 要不就都是聘用最好 《比如 他们在你那里上班一个月1500的工资 那吗你感觉他们嫌工资底 怕他们走 所一给他股 在比如 你一各月赚了15000 那吗他们就可以分1500 加起来就3000了 就满足他们了吗 也就是你的长工 《一个店总共投资5万 你给我5000块钱不退还的 这就是%10 在月底 除掉所有开销 剩 5000利润 我就给你500

三、美发店股份制怎么算，请各位大师指教。

分红当然是算这一年的业绩后除掉员工工资和产品支出还有水电房租等所有支出之后的纯利润。

因为是干股。

至于退股这种事来讲因为当初的合同是属于雇佣的干股股份所以退股基本不考虑计

算的问题，当然当初要是他入股时候投入过现金那就不同了。
合同到期了无非就是续签的不续签的问题，你要是不想续约那无论如何也会损失顾客的，要不想损失顾客那就续约，

四、理发店入股协议的一些问题

我就帮我朋友写过一份理发店合伙协议，洗发店有一定的特殊性，生意好并不意味着不需要人入股，老板认为入股以后，人在工作上责任心更强，因开店的工作时间较长，一般都到晚上11点。

需要用心的人去打理。

签合同3年不短了，可参考与门面房东签合同的周期。

经营额可一个月结算一次，按比例分配赢利，需要投资如装修、更换设备、房租都按比例分摊。

然后就要约定多大金额以上的开支要大家商量。

另外合伙双方都要在小事上大方一点，不可斤斤计较。

五、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。

六、开五家理发店股份怎么分配

显然这个投资协议的内容不合理，股份合作的方式是拿股份分红，就不要拿工资，拿工资就不要拿股份分红，现在你的合作者既要股份与你一样，还要拿高工资，是违反股份合作的原则的，应当是：一按各自投资的份额在店的总股本中的比例计算股份，作为利润分配的依据。

二是对他的管理与技术，可以通过评估作为无形资产计入股份，参加利润分配，如果这样，他就不要拿工资，因为参加利润分配就是一次收入了，他的工作报酬以及体现了，至于你做收银，可以拿工资，因为你不是股东，没有股份，不参加利润分

配

七、美发店该如何给员工分配股份？

首先本人是学工商管理的，从管理来说，你店有多少股份应该是不明确的，给多少股以及这多少股多少钱都是自己说了算，而且是不能长的死钱。

入资分红就简单了，入的资占你店总投资的比例年终分红，另外还有平时工资，多劳多得。

另外多加一句，理发店可以先聘请两三个技术好的，叫门头，另外招几个学徒，这样就有了人才储备，也可以应对员工的突然离职，另外就是加强员工的进修和学习

。

八、有谁知道美发店作为老板想让员工入股股份应该怎么划分，分红怎么计算，退股如计算？

分红当然是算这一年的业绩后除掉员工工资和产品支出还有水电房租等所有支出之后的纯利润。

因为是干股。

至于退股这种事来讲因为当初的合同是属于雇佣的干股股份所以退股基本不考虑计算的问题，当然当初要是他入股时候投入过现金那就不同了。

合同到期了无非就是续签的不续签的问题，你要是不想续约那无论如何也会损失顾客的，要不想损失顾客那就续约，

参考文档

[下载：美发店股权怎么设置好.pdf](#)

[《买到手股票多久可以卖》](#)

[《一只刚买的股票多久能卖》](#)

[《股票违规停牌一般多久》](#)

[《上市公司离职多久可以卖股票》](#)

[《股票卖完后钱多久能转》](#)

[下载：美发店股权怎么设置好.doc](#)

[更多关于《美发店股权怎么设置好》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/68280547.html>