

# 美发店一人一半股怎么经营、哪位专家能告诉我发廊股份分配的事情。我先谢谢大家了！-股识吧

## 一、中型的美发店该如何管理

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现钱不退还的 这就是%10 在月底 除掉所有开销 剩 5000利润 我就给你500

## 二、哪位专家能告诉我发廊股份分配的事情。我先谢谢大家了！

你去工商局把你的发廊变成公司再说，不是公司谈什么股.你的家人做事不，不做事没钱.一个股多少钱?没有规定一个股应该多少钱，也不一定是钱，也可以技术~设备，经营场所等等入股.分红时把净利润算出来，然后还掉到期负债，然后提取法定公积金和任意公积金以使你的公司扩大规模，然后再按你们的出资比例，以非现金出资的股东，按当时入股的生产资料作价所占的比例分红.

## 三、怎么把理发店开的生意非常好！

您好。

我想，既然你的目标客户群是学生，那么你就得分析学生的消费习惯，从家长入生，从学校入手，设计你的营销方案，如此则可以招来顾客。

一般说来，学生家长与老师都比较关注孩子的形象，如果你能够投其所好，建立某

种稳固的联系，他们自然愿意把孩子送到你那里去理发。  
比如说，你可以与学校联合搞一个学生形象设计大赛，由学生家长与老师作评委，由你的理发店作为特约服务商，当你在学校有了你的形象代言人之后，你的生意自然越来越好啦。  
以上，仅供参考。

## 四、中型的美发店该如何管理

- 1.有人情味的老板，会感情投资；
- 2.合理的薪资和福利(绝对不能太刻薄)；
- 3.人性化的管理，劳动强度不能太大，劳动时间不能太长；
- 4.舒适的生活环境，让员工无后顾之忧.

## 五、理发店的分店如何去开?应该怎样去管理?要跟别人分股吗?

要想开好开大，对于优秀的管理人员，最好分股

## 六、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现钱不退还的 这就是%10 在月底  
除掉所有开销 剩 5000利润 我就给你500

## 七、美发店入股怎么交房租

看入多少股份，如果是入一半的话，那就是交一半的房租五五开，这么说，你懂了吧？

### 参考文档

[下载：美发店一人一半股怎么经营.pdf](#)

[《股票型基金需要多久》](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《三一股票分红需要持股多久》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《买了8万的股票持有多久可打新》](#)

[下载：美发店一人一半股怎么经营.doc](#)

[更多关于《美发店一人一半股怎么经营》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/book/22267423.html>