

怎样招股东开共享美容院~我是美容院的老板有人想找我入股，请问该怎样立合同呢，对方提出如果有一方退股，则退股人要向合作方赔偿金-股识吧

一、我想开美容院朋友想加入但是她只出力不给钱她又不会美容只会美甲化妆、另一个直接合伙，这股份应该怎么弄？

你跟那个直接合伙的分总的。

会美甲化妆的就当给个地方给她，她赚的钱，4，6

；

；

或者3，7 你们自己商量。

二、朋友要开美容觉，团队合作，股份怎么分？

按出资多少分吧！然后再另外给你朋友算工资，或者是工资算股份里面

三、我是美容院的老板有人想找我入股，请问该怎样立合同呢，对方提出如果有一方退股，则退股人要向合作方赔偿金

最好委托律师帮你起草协议

四、我是一家美容院，以前是两个合伙，现在一个人退股了，新进的股东应该怎么入伙

总投资多少，入伙股东出资多少按比例分红就可以了。

比如说投资一百万他拿十万入伙。

年底按照百分之十给他。

按月也就是每月的百分之十。

五、两个人合伙开美容院，前期投资对半，其中一人啥也不管，另一个出技术和管理，怎么分红才算合理呢？

分资金投入，技术投资，约好技术算多少就可以，比如技术占比10%的话，投资各半，你就占55%，另外你管理算工资。

更多关于美容院的问题可以咨询我^0^

六、我现在有很好的产品要和美容院合作，如何才能找到美容院负责人，有什么好办法？

方法很多啊，比如不断的引进新的产品品牌、新的美容设备，同时不断的做一些宣传、不断的搞一些促销活动、开大型的终端会.....，但这些作用不是很大。

如果你和官方网站合作，还与其他媒体，如银行、中国移动、各类高端消费女性朋友喜欢的报刊、杂志、网站上进行多方位的广告宣传，让消费者自动上门进行免费体验或了解更多美容的最新动态。

这样宣传范围极其广泛，效果良好，在女性消费者中会引起了很大的响应。

这样会让你的美容院门庭若市，每天都增加的新客户，提升您美容院的业绩。

参考资料：

七、我和同事合伙开一家美容院，她现在也采取股份制，二万一股，我可以投二股，但她说她投多少不会告诉我，...

八、我和同事合伙开一家美容院，她现在也采取股份制，二万一股，我可以投二股，但她说她投多少不会告诉我，...

如果你二她八，确实是她说了算，虽然你们算合伙，但是又不是完全的合伙，因为她是主导，你是投资人而已。

如果算十股，你们投入才20万，感觉上，应该不止20万那么少，你可能觉得你自己亏了，其实是你不信任她而已，但是她应该不止投入20万，所以后期有利润了肯定有动作。

这个是可以理解的，你怎么看。

你们如果真要合伙，就是一切透明化，各自出一半，到时候即便是要散伙，分家的时候也有个话事权，不然最后很被动。

这就是合伙生意不好做的原因。

而其实你能选择的不多，因为基本上事情都是她说了算，你也只是能投两股而已，多的她应该不会给吧。

所以你自己看吧，4万块，做的好，你别想太多她赚了多少钱，也许两年你的本钱就回来了，当然也有可能亏，自己考虑了。

九、美容行业怎么跟饭店餐厅形成合作来达到资源共享

可以关联消费，如果在同一地方，例如在饭店消费多少钱，可以送一张美容消费券的代金券，在美容院消费满多少，可以送饭店的一道菜或者是抵用券，相互交叉，相互影响！

参考文档

[下载：怎样招股东开共享美容院.pdf](#)

[《股票被炒过要多久才能再炒》](#)

[《中泰齐富股票卖了多久可以提现》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[《股票停牌多久下市》](#)

[下载：怎样招股东开共享美容院.doc](#)

[更多关于《怎样招股东开共享美容院》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/31307235.html>

