

**美容院有多少股份—我跟朋友合伙开了一个美容院，有两年多了，两个人股份一样都是50%，现在店扩大了，把以前的客源和资金-股识吧**

## 一、美容院如何实行股份制

准备开的，还是已经开了的呢？不一一的；

准备开的按投资

比例分，已经开好的再投资就麻烦点，需要对现有的状况进行估值；

美容师占股的话又另当别论。

艾欧美容空间分享有详细的股权细则

**二、我和朋友合伙开了美容院，股份各占50%，她在店里干管理，我干美容师，她是店长的工资加股份，我是美容**

我觉得不合理，因为原始股份你是50%，但是她的工资持续投进公司作为股份，慢慢下来你的股份就减少了，那样分红的时候你就必然在分红上就比较少。

**三、我跟朋友合伙开了一个美容院，有两年多了，两个人股份一样都是50%，现在店扩大了，把以前的客源和资金**

没法算百分之五十一有完全控股权。

从法律层面说你的话语权小了。

## 四、3AM美发店有多少个股东

3AM有80个股东，上次看他们开股东会的新闻，是这么说的~

## 五、美容院怎么样弄股份制

属于美容院分红的一种形式。

有两种方法：一种是让员工购买股份，当然是拿出10%左右的股份由员工认购。

另一种是赠送干股，年终以利润分配的形式直接给予分红。

这些做法都是留忠诚优秀的骨干员工常用的方法。

我个人不建议出让实股。

仅供参考。

祝生意兴隆！

## 六、美容院要不要股份制？

我个人认为美容院完全可以实行股份制，从大方向和大趋势上来说股份制是合理的。

美容院和理发店一样都是服务行业，从行业性质上来说服务业同样可以股份制。

美容院股份制的必要性，你自己也提到了或者看到了，让员工持股，解决人才流失，提高员工的工作积极性，最重要的是可以缓解美容院的资金压力，如果现阶段想再扩大做广美容院的生意，但是资金不够的情况下，完全可以实行股份制，在美容院内部或外部集资（估计你是想内部股份制，毕竟考虑到员工积极性的问题），只要自己占有美容院51%的股份就可以，你仍然可以掌握着美容院的拥有权，学习犹太人的赚钱方式，用别人的钱为自己赚钱，何乐而不为呢？另一项优势有关风险的问题，一旦美容院利益降低，大家都是股东，都有责任承担美容院风险，也正是为什么员工积极性会提高的原因。

美容院股份制本身不存在缺点，如果防患未然，找出缺点，做好准备的话，就在管理方面做些努力吧，现在国内很多美容院鲜有正规，大多问题出在管理上，美容院的管理模式不一而足，具体不多说，这要根据具体情况加以解决。

另一个应该注意的问题是绩效的考核上，优化绩效考核，提高员工积极性，最终提高经济效益。

暂时先这些吧，等我想起来在做补充。

## 参考文档

[下载：美容院有多少股份.pdf](#)

[《股票银证转账要多久》](#)

[《股票多久可以买卖次数》](#)

[《财通证券股票交易后多久可以卖出》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：美容院有多少股份.doc](#)

[更多关于《美容院有多少股份》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/store/56563818.html>