

本悦国际：想做美业中的甩手老板，必学的管理体制

产品名称	本悦国际：想做美业中的甩手老板，必学的管理体制
公司名称	长沙拿手网络科技有限公司
价格	1000.00/1000
规格参数	本悦国际:1000 本悦国际:1000 本悦国际:1000
公司地址	湖南省长沙市芙蓉区文艺路街道五一中路129号 碧云天商住楼1205房
联系电话	0731-83587181 18673835556

产品详情

强烈推荐：想做美业中的甩手老板，必学的管理体制

无论你的店是什么样子的，都需要设计一套非常完善的员工管理体系，因为水能载舟亦能覆。美业实体店中，普遍存在员工积极性差、员工流失、老板不会管理团队整的自己很累等情况，存在这样一些情况的店其实都不算一家健康运转的店。无规矩不成方圆，究根到底，最终还是因为体制的原因导致的。

接下来说说我从花费高昂学费的课程中学来的管理（付费确实能带来好东西），未来几天会跟大家进行连载分享。

1、设计并建立好实体店体制

你的店的有什么样的体制，就一定会形成什么样的组织。所以作为老板的你，事先一定要想好以后打造什么样的组织，就提前设计好什么样的体制，一切都是设计出来的。

关于体制举个例子：

我们都知道，日本的企业员工都是非常敬业的。在日本一个员工在一家公司，是按工龄来计算工资的，做的时间越长，工资越高。等他到退休的那一天，公司会从他入职到退休一共干了多少年，一次性的再发一遍所有的工资。这是一个多庞大的数字，不过前提是公司不能倒闭。

这样就产生一个现象，比如这个员工明年就要退休了，然后今年公司新来了一个员工，特别差劲，影响公司。那么一定有老人站出来管理，当然他退休了，还会有别人快退休，无限制的有人替公司操心。

这，就是体制的魅力！

不同的时代，不同的人群，美业更是在快速发展中，更应该设计出不同的体制打法，来让你店稳定和谐发展，体制三大布局：

A 公司共享化

觉醒的开始，就是开始认知，不用在乎拥有，只在乎能使用（不是说，店是谁的，就只能那一个人操心），而要把店当成是我们大家一起的，那样操心的就是店面所有的人，树立强大的自主主人翁意识。

B 股东创业化

未来单一老板，必须转化为老板团队。一个人的力量是有限的，以后的竞争，是团队和团队之间的竞争，是人才的竞争。

有多大的发展空间，你能走多远。做多大，取决于有多少人才在手里，取决于有多少人愿意跟着你干。

C 员工合作化

所有的员工都是跟老板绑在一条船上的，船沉人亡，没有退路。

2、简政分权，老板轻松

一个老板忙，累背后核心就是不懂分权。握着权利不放，店面的销售需要你，店面的技术操作需要你...所有的事都要找你，怎么能不累！老板一人大权在握：一，掌控员工的薪酬；二，掌控员工的晋升；三掌控员工的去留。只有把你的这些权利，下放给员工，才能释放你自己。

不是员工笨，也不是她们不会做，而是她们不想做。是因为这些跟她们没有关系，只有把店面运营、管理、营业额跟她们产生关系，她们才会上心，才会有所上进。

我们店面内部的所有岗位中，找到供求关系，把谁当谁的客户来划分出来，相互制约，以起到互相约束的效果，从而让老板闲下来。比如让店长跟所有技术老师打分，让技术老师跟售前打分，这里面的供求关系大家都可以理出来的，不多说。

我分享的希望你们能喜欢 跟梁晶学美业营销管理

电话+微信：13549640766 Quincy Liang

Mayhoo | 本悅國際，悅于本匠于心