

# 皮肤管理店面运营管理

产品名称	皮肤管理店面运营管理
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	本悦國際:1000 本悦國際:1000 本悦國際: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

本悦國際强烈推荐：想做美业中的甩手老板，必学的管理体制（2）

### 3、分利驱动，仁而爱人

美业的老板赚钱不是因为爱钱，而是为了使用钱，这个问题我们什么时候想明白了，什么时候就是彻底成长了。

定期拿出店里当中一定的利润或营业额，作为分配比例。到底是拿利润，还是拿营业额，取决于你的店里的财务是否透明化，如果透明了的话就分利润，不透明就分营业额。当然，千万别当员工是傻子，财务不透明，跟人家谈分利润，只会起到反作用。

分配的核心命脉，就是落差。其实一家店的发展速度，跟同等级别的员工收入落差成正比，贫富差距越大，越有动力，如果大家的收入都一样的话，那就是大锅饭时代。

分配比例由少到多，建议逐步增加

比如：一家公司现在营业额20万，

营业额在20万-25万拿出10%作为分红

营业额在25万-30万拿出20%

营业额在35万-40万 拿出30%

100万以上，全部利润分红这样才够刺激，这样才能让员工爆发出他所有的潜力。阶梯式增长，无封顶增长。

一个老板不能贪心，要懂的知止，停止的止，我就赚这么多，到了再往上，全是你们的，员工会像疯了一样的狂干。

有一点要注意，所有的分配都一定设好时限，100万以上你们分，是有时限的（时限一般设为一个财务周年），时限一过，我要重新设定，我可能设五百万，六百万，这些都是要在分之前约定好的。哪个岗位分给谁，谁分多，谁分少一定计划周全。

说了这么多，其实我们经营一家店，缺的方法？是钱？是人才？

其实，缺的是老板经营事业的心，老板应该必须具体的三颗心：

A：包容心

B：度人之心

C：成就人之心

我们不要老想着自己成功，你要包容员工，培养员工，成就他们，从内心深处为员工着想，你的员工一个一个的都成功了，你自己不成功都不行，你能成就多少人，你就能成多大事。

明码晋升，推荐有奖

一家店必须要有晋升体制，把每一级的晋升标准，都要完完整整的写下来，员工只有看到了晋升的希望，才会更有动力。比如技术老师升为技术总监，你只要达到下面这些，标准一，标准二，标准三，你就可以实现晋升，明码标价。

所有的晋升还要自动升降，职位有升有降，这样才能既有动力又有压力，店面才能实现健康自动化运转。

分享我在本悦用的一个方法，我们也会经常碰到招人难，留人难的问题，比如技术老师，一个技术老师，你可以自己招人，你招来2个符合标准的人，你就能当技术小组组长，拿组长的工资，你下面的技

术老师也可以招人，那你下面的技术老师也招到了2个人成为了组长，你就可以成为主管，那同样，如果有一个人离职了，你就要从主管的位置降为组长，直到招到那个替补的人为止，这样就解决了招人的问题，没人了，他们自己就会想办法，想晋升就得把人留住。

如果店里用不了那么多人，那就设置招人奖，招到一个符合标准的，奖800，奖多少可以根据你测算，你招一个人的成本，把这个成本直接奖给他们。

每个人都有自己的美业朋友的小圈子。当然，推荐奖励设好前提，此人三个月内不能离职，一个新员工，前三个月是最容易脱离的，离职奖金从工资中扣除 这样员工就会想方设法不让这个人走。“别呀，怎么要走呀，到哪不是干，再坚持坚持，走请你吃饭出去放松放松。”因为对她有损失，她才会用心帮你留这个人。

其实新员工离职好多原因是因为老员工捣故走的。员工内部的团结，比什么都重要。

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