

共享店铺运营模式（开发）

产品名称	共享店铺运营模式（开发）
公司名称	广州企晨科技
价格	20000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道东路
联系电话	13828487919

产品详情

共享经济：闲置资源价值大化共享经济其实很好理解，对消费者来说，就是把你认为好的东西分享给需要的人，店家，消费者，而分享者均会获得好处!共享股东获得收益的方式也很简单，即把优惠券卡包分享给自已好友，只要有人通过这些卡包到店消费，那么共享股东就能获得相对应的收益，消费金额越大，收益也就越大，只要不退股，那么股东就能一直享受收益。但是股东不占用股权、不参与管理，不负责门店的盈亏，即共享经济中所谓的“仅拥有使用权”。同时，对于共享股东而言，他们或者身边的亲朋好友都有用餐的需求，股东在帮助他们建立联系后，就可获得分红收益。

共享股东分红模式究竟怎么设定?

众所周知共享门店是当今社会一种新的门店形式，很多传统门店正是在发展过程中遇到了各种各样的困难，所以终选择了改革创新，只要传统门店能够向着共享门店的方向发展，传统门店的各种弊端将会得到解决，但是很多实体门店经营者对于共享股东分红模式不是很了解，现在就为大家介绍共享门店股东分红模式的相关内容。

一、共享股东是如何经营的。

人们熟知的就是传统门店，因为传统门店的投资人和管理者都是同一个人，所以传统门店的管理者拥有着的权利，策划、营销、门店定位、运营管理也都是一个人在做，这也形成一个单打独斗的局面；然而共享门店是把员工、客户、身边有资源的人变成共享股东，每个共享股东是不参与经营和管理。但是每一个共享股东他们都有自己的营销方法和方案。共享门店一个周期会开股东会议，在做表彰和总结的同时，集思广益，集中这些共享股东好的方法和方案，促进多方面的提升，与时俱进。共享股东模式等于招募了一批交钱还帮店铺做销售的合伙人，共享股东只分享给自已人脉客源消费获取的利润。而对于共享股东来说，投入少量的押金就可以带着自己的客源到别人的店铺里面做去自己的生意。把商家闲置的工位、员工、经验、房屋水电等资源，共享给有资源的人，这些称之为“共享股东”模式。

二、股东分红模式

每一个股东分红的多少，都要严格的按照股东的分红方案配，股东们应该签订好股东分红的协议，明确商量好共享股东应该如何分配利益这样就能够避免日后股东们因为分红的利息而产生争议，明确商量好公司盈利的时候应该如何分配利益这样就能够避免日后股东们因为分红的利息而产生争端，终影响公司的发展。成为共享股东，是需要支付一定的押金，就可以共享门店。共享门店股东分红运营模式是把商家打造成共享平台，连接商家与用户，为商家吸引客流量、提升业绩同时助力每个用户转变为分红股东，实现分红收益，终达到互利共赢。

只有股东的利益得到保障，才能够促进公司的利益增长。共享股东分红的几个关键点：、根据共享股东所带来客户所产生的毛利润来分。这样一来，共享股东分的就是市场的钱、店家也会越分越多。第二、根据股东前期投资的股金多少进行阶梯性的来分，投的越多，分的越多。这样才能刺激股东的积极性。第三、根据共享股东方展自己的下线团队来分，共享股东的下线团队越大、产生的效益越高，可以分得更多。反之则少分!

关于共享店铺也可以解决资金问题，共享股东可以将自己手上的资源实现资源变现，带着自己的资源到别人的店铺里面做自己的生意，且不用担心店铺的经营问题。这种革新的模式进一步打破了传统的商业壁垒，我们共享店铺也可以让人人成为“老板”，人人又是“消费者”，进而开辟了一种新型的商业模式。