

一家饺子馆估值800亿？您相信吗

产品名称	一家饺子馆估值800亿？您相信吗
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

那他又是怎么做到的？小编带您一起来了解下这套商业模式，请认真看完，不管您是做什么生意的，都会有所启发，理解商业模式的底层逻辑，才能够设计出，适合自己企业发展的商业模式，商业模式是一个企业的灵魂，这个模式小编就通过一个小小的饺子馆举例说明。

商业模式应该包括三个层次：

第一盈利模式，就是如何赚钱。

第二裂变模式，就是靠什么样的方法来裂变用户。

第三组织模式，就是如何聚集起自己的用户，把规模做大。

接下来我们结合饺子馆来了解下：

第一盈利模式：

把消费者变成合伙人来盈利，什么意思呢？现在我开一家饺子馆，需要500个喜欢吃饺子的朋友，一起来开店，每个人投资200元，承诺当年你的投资就会翻倍，你信吗？

下面给你分析一下，一个饺子馆只需要10万块，就能把店开起来了，500个合伙人都喜欢吃饺子，假如每个人一周来吃两次，一个月吃8至9碗，一年就是100碗，每碗10块钱，那就是1000元（ 100×10 ），那这500个合伙人年消费就是50万，按照饺子馆的净利润50%算，那么饺子馆当年净赚25万，扣除5万的房租，剩下的作为红利分配给每个合伙人，就是每个人400块，这样收益就翻翻了，第二年第三年以此类推。可能你会说，每年我都要消费1000块，才能拿走400块的红利，这个吸引力不大。但是如果你不合伙开这个店，你也是要出去吃饺子的，在外面吃一年的饺子也要消费1000多，而且他们也不会给你分红。这里消费者变合伙人的模式，就是饺子馆和所有的合伙人的盈利模式。

第二裂变模式：

如果每个合伙人带上自己的家人朋友来吃饺子，他们如果感觉好吃的话，他是不是也会经常来吃，如果平均每个合伙人推荐了5个回头客，我们的消费者就达到了1000人，一年的净利润就达到了50万，每个合伙人就能分到1000元的红利。这些回头客户如果在介绍新的消费者来吃的饺子，我们的利率就有成倍的增长了，这就是市场倍增的原理，也就是裂变营销。还可以再增加一些营销活动，比如告诉客人，如果大家觉得我们家饺子好吃，你可以介绍你的朋友来吃，凡是介绍来吃饺子的朋友，每个人每碗饺子都奖励你一块钱，而且永久绑定在你的名下，只要他来吃，你就有奖励。这样客人推广的积极性就提高了，他朋友来你又这样宣传，这就是病毒式的裂变营销模式。

第三组织模式：

连锁经营规模最大化，当饺子馆越做越好，来吃的人也越来越多，就可以在招募股东，扩大规模开分店。

- 1、加盟条件仍然是必须在当地找够至少500个喜欢吃饺子而且愿意合伙的人。
- 2、加盟店必须改为我们的直营店，每个店股本金50万，而且全国统一。
- 3、每个店只需要投资25万，也就是每个合伙人只需要投入500块，就可以占股比例为49%。我们储存25万

，因为我们有专利技术，还有品牌效应以及先进的管理模式和经验互联网管理软件，以及广告推广等资产入股，控股比例51%，这样股权比例是最科学也是最有效的。4、无法抗拒的分配模式，原则是供风险，不供力。意思就是说直营店的风险我们共担，利益与我们无关，我们前三年不参与他们的红利分配，将利益让给他们。

5、公司建立统一的财务管理体系，每一笔收支数据清晰可查，分配体系公开透明，所有的利润一分不留，全部按方案和比例分配给合伙人，也就是消费者分的越多，对我们就越有得。因为前三年要的是大数据和现金流，不要利润。

6、鼓励分店合伙人开发市场，完成了前10个店以后，从第11个店开始，每发展一个店，就奖励开发新店的个人和集体，新增加的店投资的25万中拿出20%奖励给开发新店的人。调动每个合伙人的积极性。

7、连锁经营方式迅速扩张，当发展2000家店以后，凭公司真实的数据要上市，那就是轻而易举了，单店年销量100万，净利润50万，那公司的净资产是几十亿。

净利润销售数据20亿，这样的企业假如上市了，公司估值又是多少呢？按上市的估值方法是净利法计算，公司上市估值就是50亿乘0.7再乘22.9等于801.5亿，上市以后公司的500个合伙人，占公司股份51%，你的200块钱翻了多少倍呢？

看似简单的一个饺子馆的发展模式，涵盖了裂变思维、资本思维、资本运作。后疫情时代所有自产自销

的企业家，其实都很痛苦的。因为你发现，订单上来了，产能就跟不上了；当你把产能扩一倍，订单又不够了。那怎么样才能突破这个事情呢？