

## 传统门店如何导入合伙人模式？

产品名称	传统门店如何导入合伙人模式？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

在讲如何导入之前，我们还是要重新关注一下做门店合伙人的价值：

门店合伙人的重点在于“人”，这个和大家常常听到的阿米巴及股权激励重点在于“机制”不同，门店合伙人解决问题的根本在“人”，而不在“机制”。

门店（裂变扩张）是目的

合伙（授权分利）是机制

人（选用育留）是根本

### 一、门店合伙人的价值

### 二、合伙人选拔的步骤

### 三、招募门店合伙人的步骤

而对于门店来说，招募合伙人，我们也需要设定一定的门槛和步骤，这样可以很好的对我们的准合伙人进行筛选，保证这一这一制度的落实可以让多方的都获利：

确认合伙人画像：门店的合伙人的对象可以是门店内店长、店员，也可以是区域管理的人员及店长师傅，更可以是门店的客户。

招募渠道的选择：纯店内人员、区域或者客户方。

合伙人营销：酒香也怕巷子深，与品牌一样，不进行营销就没把价值传递给我们的准合伙人。

面试甄选。

磨合和辅导。

考核和转正。

签约入伙。

### 四、门店合伙人裂变步骤

当我们的门店合伙人经营了一段时间后，当首批合伙人从中获利之后，肯定就会让其他在观望的人也想加入到其中。

如果这个时候我们能设置一些裂变机制出了，鼓励这些老合伙人推动新的合伙人加入。就会使得该制度更加具有活力。

就像喜家德水饺的“35820”制度就是不断团队裂变新的门店出来，完美的解决了师傅不愿意培养徒弟的问题。

无论你机制如何设置，门店合伙人裂变的步骤大致就这6步：

制度裂变机制

宣传和推广

面试甄选

磨合和辅导

考核和转正

签约入伙

## 五、做好门店合伙人的关键

## 六、门店合伙人如何落地

门店合伙人的方案落地，一定要分阶段进行。

如果一步到位，之前在所有门店范围内推广实施，很多在设计时无法预见的问题就会产生。

具体咱们可以分为3个阶段进行：

试点打样：先自己小范围悄悄的进行测试，确保成功。（这个时候也可以在多个门店进行多种不一样的机制测试，从中选择效果好的进行推广）

升级方案：测试出来的方案可能会有一定的特殊性，在其他的门店可能会出现水土不服的情况。这个时候我们就要开始对这个方案进行提炼升级，保证大部分门店都适用。具体的可以是自己升级完善或请专家顾问完。

宣传推广：升级完成后，我们就要以样板店作为，将这种方案进行全面的推广，会更加容易成功。