

餐厅、茶叶、酒庄等连锁实体品牌，用共享门店模式这样玩不得了

产品名称	餐厅、茶叶、酒庄等连锁实体品牌，用共享门店模式这样玩不得了
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

众所周知，有个电商平台，居然还能这么做！但曾经因涉嫌传销，被罚900多万，却用短短4年圈粉千万宝妈会员，甚至翻身上市，成为中国会员电商股，彻底颠覆了传统电商平台，微商头子云集，到底有没有割韭菜呢？

针对这个，云集的赚钱套路，是互联式盈利思维里面一个的商业模式：会员合伙模式，并不是xx传销思路，只是把平台共享给宝妈会员，让平台资源有更好的变现模式。接下来，我就给大家揭秘，云集的会员合伙模式，非常牛，一定让你受益匪浅，不光电商可以用，像茶庄、农资、餐饮店、服装店都可以直接套用，实现裂变式增长。所谓的会员合伙，术语解释起来比较复杂，简单来说，就是把用户变成会员，把渠道商变成合伙人，也就是说，你不光要买他的东西，还要卖他的东西，把花出去的钱，再凭社交关系和门店全局分红给挣回来。具体咋做呢？很简单，云集的会员合伙一共有三级，一级店主，二级主管，三级经理，这里面有很深的模式创新，值得所有老板和创业者深度研究。首先，就是一级店主。不用你囤货，资金压力，库存压力统统没有，你只需要充值398，就能成为一级店主当老板。而云集总部呢

，提供一件代发服务、售后、物流等系统赋能，是不是很爽，那么我们门店是不是也可以这样玩，这个面粉店，你充值365元，推荐朋友来吃饭赠送一个卤蛋（设置可以赠送500份），还可以获得对应的奖励，而门店就按客户需求下单服务即可，也就把门店的资源共享了客户有更好的推广效益。其次，就是二级主管。门槛是，你得有100个一级会员当你的手下，你能既拿底下店主15%的利润分红，又能赚拉人头的介绍，一个会员奖励150，自己购物返利5%-40%。是不是有点心动了，那么门店没有大的利润怎么做呢？照搬比例调低就是了，换个思路来说，把有资源人脉和推广让利部分给对应的消费者或者推广者，打个比方：在店主推广赠送出30个卤蛋，就获得二级主管，每天获得门店的营业额4%，作为推广分红全局奖励，比如门店5000元营业额，就有200元分红，如果有20个二级主管满足，那么每天就有10元收益，而且天天有。很明显，云集正是通过这套会员合伙模式，让团队和业绩无限裂变！而且呢，不只是云集这样的大企业可以用，传统中小公司照样可以用，效果非常好。我们有个做餐厅生意的学员，他的客户大部分都是自来客，虽然每年业绩在5000万左右，但问题是，这些客户很不稳定导致门店经营营业每天起伏较大，结果自己手上都没钱发工资了，更别说分红了。后来，和我们招财掌柜沟通时候，我们也给他设计了一套会员合伙制，来锁定客户作为销售渠道商，稳定业绩，我们来看一下具体方案：以前大家来吃饭，都是1000-2000元的消费，现在呢，只要老客户渠道分销商进货超1-5万，就赠送内部价的白酒、红酒、茶叶等餐厅消费产品，当然，酒不是白送的，只要你来消费吃饭才可以这里拿到批发价，你就正式成为了我们的合伙人（有不同的等级的合伙人），那你未来3年只能在我们门店消费，一年不低于2万，这里的模式创新是提前锁定收款，而且合伙人（共享股东模式），还每次赠送小吃、特色菜、5%每日分红、专属服务客服等，让渠道合伙人股东就很有面子，而且一年省了不少钱。表面上看，你是酒水不赚钱，但是定期的吃饭接待，接待过程又不断的传播门店的服务质量、优质产品等，关键是你有了正现金流，你就可以安心研发新菜品、增加自己的服务、给这些合伙人提供营销、管理、数据等方面的赋能。就用这种方式，每个季度一场老客户共享股东大会，轻松收款50万以上，未来还绑定了三年，所以年就一共800万的业绩。这样，你的企业能力跟你的同行马上就拉开差距了，所以，老板们一定要记住，把认知和思维空间打开很重要。从卖产品赚差价，到卖会员、你一定要定制一款超高性价比的会员爆品，先把合伙人圈进来。会员合伙人一定要交钱，叫了钱才会交心，如果你也想经销商跟你绑定交心，就必须用云集的这套会员合伙模式让他交钱，交得越多，关系越稳、企业层次越高。所以说，创业并不是每

个人都去开一家公司，而是建立一个平台，然后用社会的人、社会的资源、社会的钱，为社会的人办点事儿，顺便自己赚点钱，这就是企业家的思维。

以上模式我们行业圈子有点叫人脉营销、有点说是共享股东餐厅门店模式，其实叫什么不重要，关键要学会做品牌包装、讲一下门店发展历程故事、把菜品产品做、终把门店服务做到位这个是必然的，然后有了这些基础，作为老板的你就天天去吆喝朋友来一起参与了，你成交2个朋友，10天就20个，这20个又帮你免费宣传，那门店的客源就源源不断了，所以说：好的产品和服务是基础，而好的营销模式，才能更好的适应新社会的发展需求；也许利益就是合作的基础，这就是利益消费人性！