

实体店新模式，三个月收回投资成本，共享股东的模式太厉害

产品名称	实体店新模式，三个月收回投资成本，共享股东的模式太厉害
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

投资几十万甚至上百万，开一家川菜馆，需要多久才可以收回你投资的成本？有的人可能只需要半年，有的人可能要一年，甚至更久或者永远都收不回投资成本。但给大家聊得这个川菜馆，他们只用了小半年的时间，不但收回来100万的投资成本，而且还赚了50多万，怎么样？这个对于线下实体店来说，成绩是非常不错的了，那么他们是怎么做的呢？

这家川菜馆是在东莞，当然他们也是加盟店，总部能够提供的是过硬的技术和管理策略，但是开过加盟店的朋友应该都知道，你加盟一个品牌，到最后你能不能赚到钱，是要取决于老板的能力，如果老板都是不管事的话，那么就不用提赚不赚得到钱了。

那么这个老板是怎么做的呢？他清楚的明白，一个新店开业，如果不能爆满，那么以后再想爆满就很难了，所以他们在开业的时候，除了赠送酒水之外，还做了一个打6折的活动。

做过实体店的都知道，这样做活动是赚不了什么钱的，所以他们也只做了五天，那么在这五天中，他们老板还邀请了做生意的朋友和一些做生意的亲戚过来吃饭和参观，那么他们这几天看到的是什么，是不是看到的都会是最好的一面。

这个时候他们老板就说，你们都是有是有一定社会地位的人，你们自己经常在外面吃饭，你们的亲朋好友是不是也要经常在外面吃饭，他们在外面吃饭的时候买这个钱是不是被其他人赚走了。

今天我们的川菜馆开业，环境、服务、菜品你们也都体验到了，如果你们觉得还不错的话，今天只需要充值5万块钱就可以成为我们店铺的共享股东，也就是可以当我们的店铺的老板，以后你出去都可以说是这个店是你自己开的。

那么成为我们店的老板，当你来消费的时候，充值卡里面的钱可以打8.5折，你的亲朋好友过来消费，你都可以拿到相应的分红。

就是这么简单的规则，他们老板在开业的时候就签了10个股东，拿到了50万的预消费，两个月之后，他们的股东达到了20个人，光这20个人就创造了100万的营业额，让他们的老板收回来了所有的投资成本。

这些人为什么会愿意成为共享股东呢？有些可能是因为关系比较号，有些人确实每年在外面吃饭都要花大几万，但是更重要的是什么？他可以说这个店是他开的，然后他邀请过来吃饭的人，赚的钱是不是有他的一份？这个时候你就要看周围的朋友够不够多了，如果你成为共享股东，你周围的资源够多，他们每次消费，给你的分红就越多，你除了可以赚回5万块钱，还可以另外赚一点钱。

那么到了最后你看明白了吗？这个老板招募共享股东，除了可以迅速回流自己的投资成本，这些共享股东是不是还能充当业务员的身份，每天除了共享股东带的朋友过来吃饭，还有自然流量和口碑客，每天的营业额是不是也无需太担心？

共享股东这个模式也不需要什么管理，股东的权益就是自己消费有折扣，朋友来消费有分红，然后这个共享股东是没有管理权和原始股的。