

一个值钱的商业逻辑，一年做到200亿的水果店案例

产品名称	一个值钱的商业逻辑，一年做到200亿的水果店案例
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

你们有没有关注过百果园一年卖多少钱，200多个亿！

一个卖水果的店毫无科技含量，也毫无技术含量，一年做到200多个亿，百果园是怎么做到的？

我觉得他把关者有其股，这一点做得特别好，首先呢，他不是跟别人竞争，他是合作，各位你想能在家里开一个水果店的是一群什么人，可能都是些那种什么小夫妻，创业个体户，是吧！那么你自己开店也是开，你加盟他也是开。

百果园，是零加盟的，就是你不用加盟费。你本来准备了10万块钱开这个店，现在你来开百果园，我来指导你，我来帮你选址，然后装修，这些我们统一开，我来指导你，你出钱。

你以前开个水果店是早晨四点半，要出门去批发市场买苹果，三块五一斤，九点开门，五块钱一斤卖出去，现在不用你加盟我，你八点半来就行了，因为八点半，你的水果已经给你配送到门口来了，而且你

还用不着三块五一斤，我可以送到门口来，可能三块钱一斤，你仍然开门卖五块钱一斤。

*重要的是他的分配是这样的，你加盟了我不叫加。是不是你后边的费用我要分呢？不分。他们的结构是这样的：百果园是分为前台、中台和后台。前台就是店，店分掉70%，然后中台，中台就是物流、服务、营销、策划，这个分27%，然后后台就是财务、人事、管理、供应链分3%。所以，你看你店面上的70%，还是你的，但是并不代表说我分走了你利润的30%，不是这样的，因为你想中台、后台的运营，你自己开一个店的时候，请问这些费用你要不要花，你一样是要花的，花的还没有人家成果好，是不是？

那就意味着你看他真的是：关者有其股。前端坐垫的，就拿一个店的70%。终端，我所区域服务的，我现在服务这20家店，我只拿这20家店的27%。后端我是做所有店，几万家店的，我就拿着所有店的3%。我举个例子，比如他做100亿的时候，他就有三个亿，作为他的后台服务。比如说就像我们财务、人事、后勤服务，他仍然也可以成为利润中心，那也就是它可以拿到这三个亿，那么如果他的花费少于这三个亿，他就有利润。花费多于这三个亿就没有利润。像你们公司*难核算成本的是不是就是人力说：我要多要一个人；财务说：我还要多要一个人；你根本不好评估它可不可以。那如果是这样的，反正三个亿，给你支撑完这100亿的业绩就可以了，这个时候你还多要人吗？我不要多要人，我恨不得两个人干上五个人的活，因为这样我就有利润了。

所以明白什么叫关者有其股了吗？就是跟你关联程度越高的，你就可以越去使用。

那么大家说这百分百都分完了呢，股东要什么？你看百果园的商业模式之中，就是上市之后他要股权的溢价，上市前他要什么呢？你想买水果是现金交易，但是他的供应商可以有账期，他们有一个月的账期，各位你想想看，你200亿的年流水，一个月的账期是多少钱，平均算一下，一个月账期差不多有20个亿吧。

第二是干嘛呢？他们去做上游供应链的资源的抢夺，水果的销售跟我们标准化的工业产品有很大的不一样，因为它真的有区域性的差别。比如苹果哪里的**吃，什么山东烟台，新疆。优质苹果的产地区就这么多，那我有钱，我就可以定向收购你这里的给我，然后我还可以给你进行服务技术升级，我把你这块包了，这样他就可以更进一步降低他供应链的采购成本。同时就会有一些水果，真的只有他们家有，别人家没有，又增加了店面的竞争力。所以他供应链上的利润是很厉害的，你去批发店买三块五一斤，他送到你门口三块三块，他还挣钱呢！而且有很多就买不到*优质产区的那个苹果了，因为优质产区都在你的手里，所以他做的是个供应链的事。

做的是一个资本的游戏，资本游戏这不是一个贬义词，这是一个褒义词，你一定要知道你要赚什么钱，买水果的赚买水果的钱，服务的赚服务的钱，做供应链的赚供应链的钱，然后我们大股东赚资本的钱，你不能把所有的钱都赚完了，这点很重要。你有本事赚资本的钱，你就不要分店上的钱，但如果你没本事赚资本的钱，你就好好的，分店上的钱。不是每家店都支持你把70%的利润分给店长的。

看完这个案例，你的商业思维打开了吗？关注我了解更多！