

## 台湾线下门店营销模式的共享股东模式详解

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 台湾线下门店营销模式的共享股东模式详解     |
| 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

如今距离疫情管控解封已经过去差不多两个月了，尤其是现在新年之后，各个行业都开始快速复苏，尤其是线下门店这一块，是复苏得\*快的。

因为疫情很多线下商家纷纷关门停业，甚至还有不少商家倒闭，但是因为疫情管控结束、政策的支持、消费者的激增，线下商家这一块慢慢出现了新的空间。

但是实体门店这一块是出了名的回本慢，那有没有什么模式可以帮助商家快速回本，占领线下市场呢？

现在老肖给大家讲解一下可以解决这些问题的营销模式：共享股东模式

共享股东模式，就是把商家自己的店面共享出去，让有资源股东通过少量投资来享受自己客户带来的分成。老板会将自己的店铺场地、设备、技术人员等进行共享，使共享股东不需要投入开店，不需要参与管理，只需共享资源就能得到分成。

## 共享股东模式

- 1、充值一定金额，便可加入成为共享股东，这用于锁定股东和回笼资金，这样便于提高股东的粘性，而且充值的金额可以在店里进行消费。
- 2、赠送给共享股东对应的推广码，用于老带新，共享股东帮助商家引流拓客使用。
- 3、设置股东特权日和赠送消费金是给股东的福利，吸引更多的人愿意加入共享股东。
- 4、加入共享股东，可获得推荐会员消费的分红，这样更有利于有资源人脉的人加入给店家，给店家引流拓客。

到现在肯定有人在问，那如何处理共享股东的信任问题？

商家与共享股东合作之后，只要共享股东推荐的消费者到店消费或者线上下单消费，共享股东的手机里就会实时收到一条消息提醒，共享股东就会看到是哪个消费者，消费的时间，产生了的分红等等相关信息。

共享股东模式不但缩短了店家的回本时间，还可以帮助店家快速\*\*\*\*，分担共享股东的投资风险，让共享股东的人脉资源进行变现。

微三云是高新技术企业、双软认证企业，专注于卖货系统的软件研发、实施培训、售后服务，目前旗下拥有“卖货系统、区系统、云平台、微云视”多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过移动互联网的持续深化及服务场景的丰富延伸，提供商业模式、管理顾问、体系移植、加盟协同等一站式解决方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，让生意更好做！