

海南共享门店股东分红系统开发。微三云陈明凤：实体店一个月回款200万，原来是用共享股东分红模式

产品名称	海南共享门店股东分红系统开发。微三云陈明凤：实体店一个月回款200万，原来是用共享股东分红模式
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

最近有个共享门店股东的模式，在实体行业很受欢迎，比如小黄鸭/美业行业/餐饮/连锁加盟等等很多品牌线下实体店，都在用这种模式，还达到了很好的效果，接下来详细分析下这个模式怎么做的。

假设一家店正在招募股东，不需要你经营店铺，只要你充值一定的额度，就能得到一个股东身份，之后你只需要介绍你身边的好友去门店消费，就能从每一笔利润中拿到提成，而且介绍的朋友越多，消费的越多，你的提成就会越多。这样你愿不愿意参与进来？

一、那么成为共享股东之后，对于顾客而言有什么好处呢？

共享股东将店内的优惠券，分享给亲朋好友，简单来说就是共享股东介绍别人到店内来消费。以往可能是口头介绍，而现在是通过增长公元共享股东系统发放的优惠券，优惠券领取以后后台就进行了客源归属绑定。共享股东可以获得自己推荐客户的消费分红。

二、门店产品类别：

休闲零食，休闲卤味，时尚饮品，品牌周边

三、门店如何经营：

全托管（甩手掌柜），门店以公司形式运营，对外招收合伙人，全托管经营，生产，运输，经营都是公司管理，不需要投资人运营管理。

四、门店如何投资：

遇见小黄鸭每一家创业合伙门店都会注册为有限合伙企业，详情咨询邀约人

五、门店如何分红：

从门店开业第一天就开始分红，按照日流水分红（不是分净利润哦）。以每日经营流水按照比例分红，天天结算。

成为共享股东有什么好处

- 1、通过线上引流到线下消费，客流量迅速递增。共享股东帮你引流客户，店铺客源源源不断。
- 2、共享店铺采用合资合作模式，投资轻，开业风险低。共享股东不参与门店管理，操作流程简单。

3、资金快速回笼，店铺经营成本压力有所降低。

4、系统监控共享股东收益，商家、共享股东数据明明白白，避免纠纷。

5、门店方圆5公里内就能看到你的门店小程序，增强品牌竞争力。

共享店铺线上线下一体化服务，将门店平台化，让更多人共享你的店铺赚钱。

共享店铺模式对商家有什么好处呢？

1、解决门店的客源问题

共享股东推荐客户到店消费可获得利润分红，这种情况下，共享股东能够积极帮助门店进行拓客，为门店引流，解决了门店的客源问题。客源增加了，门店的营业额也随之增加。

2、门店现有营业额不受影响

共享股东带来了新顾客，并享受新顾客的利润分成，对于门店而言现有的营业额不会受到影响。如果没有新增客流，门店不仅赚不到钱，在每天空座率那么高的情况下，人员、房租成本却不会减少。现在虽然将一部分利润分给共享股东，但是通过共享股东系统将门店的优惠券分享给更多人，线上线下融合，让线下门店也能做实体联盟社交电商。

3、团队管理从雇佣制变成合伙制

将门店内的员工变成共享股东，团队管理从雇佣制变成合伙制，美容门店可轻松开展全员营销。

那怎么管理股东分红呢？

共享店铺的管理比较简单。股东可以通过分享优惠券，吸引更多的客户到店消费，系统会自动识别客户来源，并将利润分给相应的股东。这种管理模式让股东分红变得简单易行，同时也提高了股东们转介绍的积极性。

这种模式能够有效吸引更多的人充值消费，并且让他们成为门店的股东，从而形成互利共赢的局面。

共享股东商业模式分享

门店以有限公司的形式合伙联营（非加盟），门店由总公司负责统一经营和管理（包括门店的选址装修、设备采购、系统的搭建、工商注册、广告投放、产品的生产运输销售、员工的培训和佣金结算等），不需要合伙人参与具体经营，合伙人只投资拿分红，做甩手掌柜。

门店合伙人投资额

1、总公司占股51%

2、合伙人整体占股49%：

1位代表占股5%，

投资金额49800元

11位股东各占股4%

投资金额32800元

营业额分红收益

从门店开业第一天就拿分红，按日流水分红（不是分净利润），以每日经营流水按照比例分红（拿出营业额的58%来分），天天结算，以一个门店日营业额5000为例：

法人分红： $5000 * 0.58 * 0.05 + 5000 * 0.02 = 245/\text{天}$

3年累计分红收益约为22万元

股东分红： $5000 * 0.58 * 0.04 = 116/\text{天}$

3年累计分红收益约为9.74万元

上市股权分红收益

后期公司上市拿原始股，代表5%原始股，股东4%股份，假设800家门店市值100亿，那么800家门店占49%，值49亿，分摊到800家，每家值600万，12人分摊，一人50万。

那么想要做好共享店铺，关键因素是什么呢？

流/量：大家都知道互联网时代流/量究竟有多重要，不夸张地说，掌握了流/量就掌握了成功的秘诀，但是对于线下实体店铺来说，流/量并不是冰冷的数字，而是以人为中心的粉丝固化。

裂变：共享店铺把老客户转化成共享股东，然后再让共享股东转化客户，这是共享门店的核心逻辑，对于实体店铺来说，建立属于自己的私域流/量体系非常重要。

社群：共享门店是把自己的店通过共享出去变成大家的店，让大家一块来赚钱，变成一个利益共同体，所以用社群的思想来构建发展方式，是成功的因素之一。

哪些人可以成为共享股东？

1.想赚钱的人

现在很多人手里有闲钱，大多存在银行里。同时由于经济不景气，大家都在找一些风险小、投资小、回报高的项目。

2.想把资源变现的人

自己也需要保养。原本这些人脉不利用起来，也是浪费。现在跟店铺合作，就可以把资源变现。

3.爱面子的人

原本在店内以顾客身份在店消费。现在成为店铺合作股东，跟越多人说，越证明自己有面子。

4.看重人脉圈、整合资源的人

店铺吸收的合作股东，有各行各业和老板，他们也有互相合作的地方，店铺可以定期举行合作股东会议，同时为合作股东之间牵线搭桥。

在电商行业摸爬滚打多年，见证了很多平台的兴衰。期间，他研究了很多平台的商业模式，基本上能准确判断哪些模式可行，哪些模式不可行。根据经验，养殖模式是独特的，其多方共存的机制能为平台带来更多的收益，也很好的做到了线上线下结合融通。想了解这款车型的老板可以给边留言。