

# 打造实体门店自己的私域流量 | 共享门店模式

产品名称	打造实体门店自己的私域流量   共享门店模式
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室02
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

实体门店为什么要经营私域\*\*？

经营私域\*\*对于实体门店来说是非常重要的：私域\*\*是企业自己拥有的\*\*，不需要花费大量的广告费用来吸引用户。相比于公域\*\*，私域\*\*的获取成本更低，且具有更高的回报率。私域\*\*中的用户已经对品牌有一定了解和信任，因此他们更容易被说服购买产品或服务。相比于公域\*\*，私域\*\*的转化率更高，能够更有效地促成交易。

这期就来介绍一个实体门店打造私域\*\*的商业模式——共享门店模式。

什么是共享门店模式？

共享门店模式，用户充值一定金额成为门店的共享股东，不同身份等级股东享受不同的权益。与传统的门店股东模式不同，共享股东不占有门店股权，也不参与门店的管理和运营。他们的收益仅来自于分享顾客消费所产生的订单提成。

这种模式的优点在于它能够有效解决门店资源浪费的问题，并为门店带来稳定的客源和现金流。共享股东通过介绍顾客来消费，他们介绍的顾客越多，分红奖励就越多，这激发了股东们的积极性。

此外，共享门店还配备了一套完善强大的共享系统软件，用于实现门店的智慧管理和即时到账的奖励。通过共享门店的系统，可以自动识别顾客的来源，即哪个股东介绍了这位客户。这确保了分红的准确性和公正性。分红管理系统简单易操作，能够极大激发共享股东推广积极性。

共享门店能解决什么问题？

拓客引流：共享股东利用自身的资源和优势，通过人脉关系将潜在顾客转化为实际消费者。建立起信任关系后，只要产品和服务具有优势，就能够吸引更多的客户。

\*\*业绩：共享股东通过分享顾客消费获得订单提成，这激励了股东们积极推广品牌和增加销售量，进而\*  
\*门店的业绩。

解决资金流动问题：预存款股东和付费股东为门店解决资金流动难题。这样可以帮助门店更好地运营和发展，避免因资金问题而导致的经营困难。

创造双赢局面：共享门店通过给股东提供分红机制，为股东创造收益，实现双方的利益\*大化。共享门店系统还可以设置会员推荐和股东推荐奖励，促进会员和股东的分享和推广。