

# 福建男人开洗车店，一年进账200W，这套新型商业模式你得学一学

产品名称	福建男人开洗车店，一年进账200W，这套新型商业模式你得学一学
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

福建的刘先生短短一年内，成功经营了一家洗车店，并赚取了200W的丰厚收益。他的经历颇具传奇色彩，曾涉足多个行业，包括工地、工厂以及保安，但这些职业经历并未给他带来实质性的帮助。

来自百度APP畅享高清图片

刘先生一直渴望拥有自己的事业，于是他决定开设一家洗车店。初始阶段，洗车店生意尚可，凭借新店开张优惠活动吸引了不少顾客。然而，随着时间的推移，生意逐渐下滑。消费者有了更多选择，洗车店竞争力不足，导致顾客流失。

为了扭转局面，刘先生寻求了我们的协助。在接受了我们提供的营销方案后，刘先生的洗车店生意迅速扭转了局面。那么，这个营销方案究竟具有何魔力呢？

刘先生的门店采用我们共享股东的商业模式，而且是一种非常创新的策略。这种模式的核心是将员工和消费者转变为股东，从而让他们分享洗车店的利润和成果。这种模式的实施并不复杂，只需要消费者支付2000元即可成为门店股东，享受一系列股东权益。这些权益包括优惠价格、免费服务、折扣券等等。

这些权益不仅吸引了更多的消费者，也为洗车店带来了新顾客。除了股东权益，共享门店场地也是这种模式的一个重要组成部分。股东可以充当员工，共同为洗车店创造收益。这种模式不仅能够提高洗车店的销售额，还能够增加员工的积极性和工作热情。这种模式的实施不仅让员工和消费者成为洗车店的股东，也让他们成为洗车店的合作伙伴。

后，虽然看似拿出盈利额的20%给股东分红，但实际上这是变相给股东打8折。这种策略不仅能够提高洗车店的销售额，还能够吸引更多的消费者参与。这种模式的实施不仅能够提高洗车店的盈利能力，还能够增加员工和消费者的参与度和忠诚度。总之，刘先生的门店共享股东商业模式是一种非常成功的策略，值得其他企业借鉴和学习。