

共享股东模式实现资源共享与盈利增长--实体店经营困境破解

产品名称	共享股东模式实现资源共享与盈利增长--实体店经营困境破解
公司名称	创智慧科技
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中路439号1101、1128、1129、1130房157号（仅限办公）（注册地址）
联系电话	18998332368

产品详情

普通实体店的经营时常会遇到这样的困境：如业务规模小、销售额低，而租金、水电、工资等成本固定，导致盈利困难，而且难以通过打价格战等手段与同行竞争。

那如何打破这样的困境？小编认为只有联合具备所需资源的人，实现资源、客源和资金的共享和优化，才能在市场上占据一席之地，成为赢家！

为此，实体店可以考虑引入共享股东的模式！通过这种模式，将资源丰富的老客户、合作伙伴和朋友转变为股东，他们无需承担公司的经营风险，只需介绍客户就能获得销售收益的一部分提成。这样，公司可以拥有稳定的客源，同时为股东提供收益机会，实现双赢局面！

一、共享股东模式的特点

1.人脉、资源共享：共享股东可以出资提供资源，例如资金、设备、技术等，或通过其自身的人脉资源，增加客户来源和业务合作机会。

2.不占现有股权

3.不参与门店管理，所有经营成本和管理费用仍由门店所有人承担。

4.不分原有营业额分红，而是根据他们所带来的客源所产生的分红进行分配。

二、共享股东模式实现三方共赢

对门店：

- 1、资金回笼：共享股东的参与，让门店获得额外的资金支持，帮助回笼资金并更好地应对经营需求。
- 2、运营成本分摊：减轻单一股东的负担，增加门店的运营灵活性。
- 3、开拓客源渠道：共享股东可以借助自身的人脉和资源为门店开拓更多的客源和销售渠道，帮助门店扩大市场份额。
- 4、新客猛增：共享股东会充分发挥自身的能力和资源，积极挖掘新的客户，帮助门店实现新客户数量的快速增长。
- 5、口碑提升：随着客户数的增加，门店的口碑也会随之提高，进而提升品牌的影响力和知名度。
- 6、复购率增强：在提供优质商品和服务的前提下，共享股东可以通过各自的努力和贡献，增强顾客的复购率，促进业务的稳定增长。

对股东：

- 1、低成本创业：通过共享股东模式，可以以低成本参与门店的运营，减少创业风险和负担。
- 2、资源和关系维护：更好地维护身边的资源和关系网，股东身份提升个人的面子和社交圈。
- 3、学习门店运营经验：共享股东可以学习门店运营的经验 and 知识，对个人的职业发展有帮助，提升自身的能力和竞争力。
- 4、灵活时间安排：参与共享股东模式可以同时从事工作和门店的经营，灵活安排时间，满足个人的生活和工作需求。
- 5、股份分红：作为共享股东，可以通过股份分红获得额外的收入，增加个人的经济收益。

对消费者：

使用优惠券、会员卡等福利享受更多折扣，消费更加优惠；

三、共享股东系统能给门店带来什么？

- 1、线上引流转化为线下消费：共享股东系统可以帮助门店将线上的潜在客户引导转化为线下的实际消费者，从而增加门店的客流量。
- 2、客户信息管理：通过共享股东系统，门店可以实现对消费者客户信息的系统化管理和沉淀，包括购买记录、消费偏好等，为后续的营销和客户关系管理提供支持。
- 3、客户等级管理：基于消费频率等因素，共享股东系统可以对来店客户进行等级化管理，为不同等级的客户提供个性化的服务和优惠，增强客户忠诚度。
- 4、品牌形象塑造：通过共享股东系统，门店可以快速打造属于自己的品牌形象，包括店铺设计、宣传推广等，提升品牌知名度和认可度。
- 5、活动招聘信息通知：门店活动、招聘等信息可以通过小程序一键通知给客户，同时在小程序上

以滚动形式展示最新消息；

6、门店信息展示：门店经营范围、地址、电话等信息都可以通过小程序轻松展示，使消费者能够详细了解门店信息；

7、积分系统：通过线下消费获得积分等福利，增加门店和消费者之间的黏性，促进消费者二次消费；

8、推广范围广：门店小程序覆盖范围较广，方便更多潜在客户了解门店信息。