

传统模式与共享股东模式的对比，实体店老板应该如何选择？

产品名称	传统模式与共享股东模式的对比，实体店老板应该如何选择？
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

共享模式在我们的生活中蓬勃发展，越来越多。举例来说，我们能够通过使用共享单车来解决出行中的最后一公里问题，使用共享充电宝解决手机没电的困扰，抢到共享雨伞解决突然遭遇的暴雨所带来的烦恼。传统的线下门店模式已经遇到了困境，必须寻找新的改变的方法。共享股东将成为未来店铺发展的一种崭新方向。

共享股东是指持有股权的个体或组织，他们共同拥有公司的股份。

举例来说，如果一个公司的业务规模较小，销售额很低，而租金、水电、工资等成本却是固定的，那么这样的公司很难盈利，也很难通过降价等方式与竞争对手竞争。现在，公司可以思考采用共享股东的方式，将资源丰富的老客户、合作伙伴和朋友变为股东。这些股东不需要承担公司的经营风险，只会获得公司销售收益的一部分提成。公司可以通过这种方式获得稳定的客户来源,并为股东提供收益机会,实现双赢局面。

传统模式与共享股东模式之间的对比是什么？

要想在市场上成功，实体店老板应该以门店为核心，与那些拥有所需资源的人合作，共享和优化资源、客源和资金，这样才能占有一席之地，成为赢家。只有通过建立良好的资源协同机制，充分发挥各方的优势，才能更好地提高门店的知/名度和美誉度，进而获得更多客户的喜爱。

有哪些优势是共享股东模式的？

1、 现有股权不被共享股东占有。

简化了繁琐的手续和事务处理。

2、 前者没有参与门店管理。

门店所有人仍然要承担所有的经营成本和管理费用。

3个共享股东共同出资提供资源和人脉。

为门店带来更多的客源和资源是有帮助的。

4、 原始情况下，营业额没有进行分红。

共享股东只享受他们带来的客源所产生的分红。

实现核心效果

1、 帮助门店回笼资金的方法有很多。

为了帮助门店回笼资金，共同分摊运营成本。

2、帮门店正在努力开拓客源渠道。

可以增加门店的客源和销售渠道。

3、表示实现了新客猛增。

股东会竭尽全力寻找新的客户。

4、提升门店口碑的方法有四种。

门店的口碑与客户数量成正比，可以提升品牌影响力。

5、增强门店复购率是目标。

如果提供优质商品和服务,顾客有更高的可能性会再次购买。

举例来说，一个门店的投资额为100万元，老板需要负责支付房租、水电费、员工工资、材料成本以及经营风险。相比之下,共享店铺的股东只需投资一万元,无需考虑门店经营情况,也不需参与门店的日常管理任务。只要股东们介绍客源，我们的共享股东系统将自动识别客源并自动分发奖金。

假设你投资一万元做股东,在带动客源到门店消费的情况下,你可以获得50%的利润分红,并且还能享受门店专属的折扣。当你与门店合作共享资源时，你有机会成为一位有声望和吸引力的门店老板，并且有机会通过合作来开拓更多的人际关系。这种模式对于上班族和创业者都非常吸引人,他们都想要加入进来。每个人都有不同的人脉资源，包括亲属、朋友、同学和同事等。尤其是那些已经从事商业活动的人，他们可以将自己的人脉资源转化为门店的受益。

在目前的市场情况下,我们应该将精力集中在维护30个共享股东上,而不是花费大量精力去维护900个客户,因为这些股东可以给我们的门店增添价值和能量。采用共享股东的模式可以降低拓客成本、提高门店产值,并且始终保持股权100%不变,同时还能获得额外的客源和利润。

这是一个关于汽车美容店的共享股东模式的案例说明。

以999元的充值金额加入汽修店共享股东,可享受以下福利待遇。

- 1、每周一次,全年免费洗车。
- 2、每人将获得20张50元的维修保养现金券,总金额为1000元,以便赠送给新人使用。
- 3、股东将收到3次赠送,其中包括四轮定位1次和空调清洗2次。
- 4、一年内,股东在汽修店享受88折的维修保养服务。
- 5、赠送给股东的是一桶4升的机油。
- 6、股东可以获得邀请车主到店消费业绩的30%分红收益。

一旦汽车车主加入汽修店的共享股东,他们就可以享受全年免费洗车服务,并且还能享受优惠消费服务。这样的话,他们就像开了一家自己的汽修店一样,只要通过推广,就可以获得分红收益。

这次汽修店老板的宣传和优惠非常强,一个月内吸引了上百位车主加入成为共享股东,比去年的招募活动效果更出色。目前,该汽修店已经有300多位共享股东,老板再也不用为店铺的客流和市场拓展而担心,甚至已经准备开设第二家分店了。

