

遇见小黄鸭小程序开发案例

产品名称	遇见小黄鸭小程序开发案例
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-1346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	18928932175 18928932175

产品详情

小黄鸭的商业模式主要是以线下门店为主，线上配送为辅。其三大系列产品包括休闲卤味、时尚饮品和梦幻甜点，通过三店合一的方式，满足95后和00后年轻人的味蕾和社交需求。

从行业前景看，小黄鸭所在行业的年产值超过1.5万亿，其中卤味市场占4000亿，连续5年递增，复合增长率达到12.9%。除了绝、黑、煌三家占比11%左右外，剩下的89%都是小摊小贩及当地小品牌，这为小黄鸭提供了广阔的市场发展空间。

小黄鸭门店的主线产品目前共有3个口味、14款单品。预包装食品的推出解决了食品安全隐患，恒温16度以下可储存7-10天，适合居家旅游，便于携带。

此外，小黄鸭门店还有副线产品，如“冰-冰爽果茶”和“甜品”。其中，“冰-冰爽果茶”共有13款单品，以鲜榨果茶为主，健康卫生；“甜品”则共计11款单品，采用动植物奶油，原材料健康，小份糕点便于销售和携带。这些产品主要针对女性群体和小朋友喜爱主题。

而小黄鸭采用的经营方式：全托管

门店由总公司负责统一经营和管理，包括门店选址、装修、房租、设备采购、系统搭建、工商注册、广告投放；产品的研发、生产、运输、销售；员工招聘、培训等等，所有工作都由公司负责。

合伙人只需投资和分红，真正做到甩手掌柜。这种合伙制开店方式有效地规避了传统加盟模式的痛点。

“遇见小黄鸭”商业架构

1. 总公司占股51%

2. 合伙人整体占股49%：1位合伙人代表+11位合伙人

也就是说，每个门店由公司和12位合伙人组成，其中1位合伙人代表占股5%，投资金额为49800元，需要完成6个招商名额或者自己买断6个，部分地区还需1+12才可以成为代表。

另外11位合伙人各占股4%，投资金额为32800元。

“遇见小黄鸭” 结算方式

与传统门店按月结、季结、半年或年结的方式不同，“遇见小黄鸭”按打款顺序自动组合，从门店开业当天就可以营收分红。通过互联网技术实现全新结算方式，日流水分红，每单分红，有效避免了传统模式下时间长了会扯皮，分工不均、意见不合等问题。

小程序后台与门店系统连接，合伙人可以实时查看门店销售情况。

“遇见小黄鸭” 分红标准：

1. 合伙人代表分红：日流水*58%固定比例 * 5%占股比例+日流水*2%管理奖。以一个门店日营业额5000为例，合伙人代表分红为 $5000 * 58% * 5% + 5000 * 2% = 245$ /天。

2. 合伙人分红：日流水*58%固定比例 * 4%占股比例。以一个门店日营业额5000为例，合伙人分红为5000*58% * 4%=116/天。

“遇见小黄鸭”两大保障：

1. 保证每个店至少经营三年，三年后经营好继续经营，则继续按股分红，一次性投资长期收益。

2. 迁店保障：门店连续3个月平均日流水低于1500启动免费迁店，公司负责免费迁店，一年可以迁店两次，合伙人无需承担其他任何费用。

小黄鸭的商业模式融合了实体社交和互联网驱动，以创业裂变和覆盖全国为目标，通过线下门店和线上配送的有机结合，打造了一个独特的商业生态系统。