

新零售时代，实体门店如何抢夺客源，打造私域流量？

产品名称	新零售时代，实体门店如何抢夺客源，打造私域流量？
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	14776427336 14776427336

产品详情

随着新零售的崛起，传统的实体门店面临着来自线上平台的竞争以及线下经营的压力。然而，通过创新商业模式，实体门店依然可以找到新的发展机遇。

一、共享门店：解决业绩下滑、资金短缺等问题

共享经济模式在近年来得到了广泛应用，而共享门店系统则是针对实体门店的创新模式。通过引入共享股东，实体门店可以解决业绩下滑、资金短缺、库存积压、同行竞争等问题，实现转型升级。

二、共享店铺系统的特点

共享股东不占有股权，只分享门店资源；

不参与门店管理，门店的经营风险由店主承担；

共享股东通过引入客源来获取收益；

分红机制按照各自贡献进行分配。

三、共享门店项目的盈利方式

通过引入共享创客，减少实体门店的投入和支出，增加销售量，扩大利润点。这种薄利多销的方式可以有效提高实体门店的竞争力。

通过共享门店模式，快速聚集人气，增加货品流通速度，减少库存压力。同时，在共享创客的参与下，实体门店的运营成本也会相应降低，进一步提高店铺收入。

四、共享门店项目带来的利益

对于共享创客而言，通过参与共享门店项目，可以深入了解实体门店的经营流程和经验，积累经验和技能，发现市场的短板和优势。同时，他们可以获得与自己开店同等的报酬，而不用担心店铺的亏损和倒闭。

对于实体门店而言，虽然部分利润让利给了共享创客，但是共享创客带来了更多客户，尤其是预存款共享合伙人能够为门店解决资金流动难题。此外，通过共享门店模式，店主可以更好地掌握经营风险和管理权。

综上所述，共享门店模式为实体门店带来了新的发展机遇。通过引入共享股东和优化盈利方式，实体门店可以更好地应对新零售时代的挑战，实现转型升级并获得更多利益。