

实体店在互联网时代的生存策略：利用共享经济提升业绩|共享门店

产品名称	实体店在互联网时代的生存策略：利用共享经济提升业绩 共享门店
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

互联网的力量，使我们感到又惊又喜，更感受到了焦虑和恐慌。它从根本上改变了商业现有的面貌和格局，企业们纷纷转型。那么，难道说实体店就没有希望了吗？是不是新模式将来就通吃了呢？

首先，实体店商家必须要转换思维，从传统思维过渡到互联网思维，不能仅仅局限在传统的营销上，必须把线下线上有机结合起来，正确的利用线上+线下的营销模式。

实体店老板应该以门店为核心，不断联合归并有自己所需资源的人，实现资源、客源、资金的不断裂变，才能做好这门生意，成为大赢家！

一、共享门店对店铺的好处

快速筹集消费回款;

锁定客户，增加客源;

促进门店和股东的个人业绩，利人利己。

二、共享门店特点

共享股东不占股权、不参与管理、不分原有营业额分红、拿的是自己的人脉到店消费后的利润分红，不承担店铺成本和风险，和实体店老板相互扶持，实现双赢。

三、共享门店模式的运作方式

- 1、店长开设实体店铺，并在共享店铺系统中注册并设置分成比例、优惠券等信息。
- 2、店长招募合伙人，并在系统中添加合伙人信息。合伙人可以是任何有意愿参与共享店铺的人，比如微商、网红、社区达人等。
- 3、店长给合伙人发放专属优惠券，合伙人分享给自己的亲朋好友或者粉丝。被分享者领取优惠券后，系统会自动判断该会员属于哪个合伙人名下。
- 4、会员到店消费时，出示优惠券或者报告微信绑定手机号，系统会自动识别会员来源于哪个合伙人，并根据分成比例给合伙人返佣。同时，会员也可以享受优惠券抵扣部分消费金额的優惠。
- 5、合伙人可以在系统中查看自己名下会员的消费记录和所得分红，并可以提现或者再次消费。