

解决实体店创业难题，遇见小黄鸭商业模式解密

产品名称	解决实体店创业难题，遇见小黄鸭商业模式解密
公司名称	广州市微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

众所周知开实体店成本高，回本慢，尤其是对于那些新手来说，开实体店的风险更加大。如何解决这些问题？遇见小黄鸭靠着 he 独特的商业模式，脱颖而出，这期就来接受它背后的商业模式。

一、合伙人制度（创业裂变）

每开一个店就工商注册为一个公司，每个公司由12个股东加总公司进行经营。每个股东只需出资3万左右，每笔营业收入按照股份比例分配。这种模式可以吸引更多的合伙人参与，分担经营风险，同时也可以加速店铺的扩张。

二、全托管运营模式

公司提供品牌输出、硬件和供应链、中央厨房产业链工厂、产品研发、生产加工、物流配送等服务。创业者无需考虑门面租金、人员工资等问题，全部由总公司全托管。这样可以大大减轻创业者的资金压力，同时也降低了经营风险。

三、小黄鸭商业模式有什么好处和优势？

1、扩大客户群体：通过吸引共享股东，可以获得更多的客户liuliang，从而扩大潜在客户群体。共享股东可以利用自身的资源和网络，为门店带来新的客户和订单。

2、分担经营风险：合伙人制度可以将经营风险分担给股东。店主或门店经营者不再独自承担所有经营风险，而是与股东共同分享风险和收益。这样可以减轻个体创业者的压力，tigao经营的稳定性。

3、解决资金流动问题：合伙人制度可以为门店解决资金流动难题。股东提前支付一定金额或购买股权，为门店提供资金支持和流动性。这样可以确保门店正常运营，避免因资金问题导致的经营困境。

4、创造双赢局面：合伙人制度通过给股东提供分红机制，为门店创造了双赢局面。股东为门店创造营收，门店通过给股东提供分红回报，为股东创造收益，实现了双方的利益最大化。

四、如何管理股东分红？

股东可获得的投资收益包括：营收分成+门店日流水奖励+母公司上市后的股权收益。

根据股份比例，股东可以按照门店的营业收入进行分成。通过自研的店铺管理系统，股东可以每日提现分成收益，只需动动手指，收益即可进账。这种简单易操作的分成机制可以极大激发股东的积极性。