

共享店铺模式：餐饮品牌的新出路

产品名称	共享店铺模式：餐饮品牌的新出路
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

在当今竞争激烈的餐饮市场中，许多品牌正面临着空座率、引流活动等挑战。为了应对这些问题，一种具有超强生命力的商业模式——共享店铺模式应运而生。

一、共享店铺模式的优势

共享店铺模式通过众筹开店、降低租金、引入高消费股东等方式，为餐饮品牌带来了诸多优势。

首先，这种模式降低了品牌的租金和投入成本，减轻了经营压力；

其次，通过引入高消费股东，品牌能够快速回笼资金，锁定客户，带动业绩；

最后，共享店铺模式还能丰富品牌的赢利点，通过口碑分享、关系分享等方式全方位引流，提高品牌竞争力。

二、共享店铺模式的玩法

确定合作方式

在引入共享店铺模式时，餐饮品牌需要选择合适的合作方式。常见的合作方式包括充值成股股东、签署合作协议等。品牌可以根据自身情况和需求，选择合适的合作方式。

2.开展业务

在开展业务方面，股东可以通过转赠专属二维码、会员卡或优惠券等方式，将意向顾客引流到店。顾客领取后，到店核销、消费，股东即可获得人脉长期的分红，以及人脉下级的消费分红（实现二级分润）。这种方式能够有效地扩大人脉的客源，提高业绩。

3.分红到账

为了确保分红的精准无误，共享店铺模式采用了系统与手机绑定的方式。股东可以实时查看分红到账情况，并及时进行核对。这种方式能够确保分红的透明度和准确性，增强股东的信任感。

三、适合共享店铺模式的商家类型

互补性商家

互补性商家指的是与餐饮品牌具有互补关系的商家。例如，高端会所可以与餐饮品牌合作，共享客户资源，实现互利共赢。

2.门店大客户

门店大客户是指具有高消费、高忠诚度的客户。通过引入这些客户作为股东，餐饮品牌能够快速锁定目标客户群体，提高业绩。

3.有资源的机构

有资源的机构包括商业协会、企事业单位等。这些机构拥有广泛的客户资源和人脉网络，可以为餐饮品牌提供稳定的客源和口碑推广。

4.亲人、朋友

亲人、朋友是具有高信任度的固有资源。通过引入这些股东，餐饮品牌能够建立稳定的客户关系和信任度，提高品牌忠诚度。

共享店铺模式为餐饮品牌提供了一种全新的商业模式和解决方案。通过众筹开店、引入高消费股东等方式，这种模式能够帮助品牌降低成本、提高业绩、丰富赢利点。

同时，这种模式还能够为消费者带来更多的优惠和福利，实现共赢。因此，对于面临挑战的餐饮品牌来

说，引入共享店铺模式无疑是一种值得尝试的新出路。