

共享门店——引入新资源，开拓新商机，解决实体店客源和资金问题

产品名称	共享门店——引入新资源，开拓新商机，解决实体店客源和资金问题
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

如今实体店经营形式愈发严峻，只有转型才能长期保持稳定的营业额tisheng。而共享门店模式不仅解决了门店的客源问题，也解决了资金问题，最关键的是这些“股东”不占股权，不参与管理，只领取分红。

这对于实体店的经营者是再好不过的模式，这期就来介绍共享门店模式。

一、共享股东门店运营流程

- 1、招募股东：店主可以通过招募股东活动，向周围资源丰富的客户提供支付一定资金成为股东的机会。
- 2、不同类型的股东可以享受不同的分成比例，这样可以根根据股东的贡献和级别来确定他们的收益。
- 3、设置商品利润：在共享店铺后台，店主可以设置商品的利润。
- 4、发放专属优惠券：店长会给股东发放专属优惠券，这些卡可以用于给亲朋好友提供优惠。股东可以将这些卡分享给自己的亲朋好友，让他们享受店铺提供的特殊优惠。
- 5、自动判断会员归属：当亲朋好友领取股东分享的优后，系统会自动判断该会员是否属于该股东名下。这样可以确保股东能够获得与会员消费相关的分红返利。
- 5、分红返利：当会员在店铺消费时，股东也会相应获得分红返利。这样可以激励股东积极推广店铺，增加店铺的销售额和利润。

通过共享股东门店的运营流程，店主可以吸引更多的股东加入，扩大店铺的影响力和客户群体。股东的参与也能够促进店铺的销售增长，实现共赢的目标。

二、共享股东门店优势

1. 减少投入和支出：股东的加入可以减少实体店铺的经营成本和风险。股东通过支付一定的股本成为合作伙伴，分享经营利益，减轻了店主个人的经济压力。
2. 增加销售量和利润：股东的参与可以扩大店铺的销售量和客户群体。通过股东的推广和分享，店铺可以吸引更多的顾客，增加销售额和利润。
3. 加速货品流通：共享股东门店可以快速聚集人气，增加货品的流通速度，减少库存压力。这样可以提高资金的周转率，降低仓储和物流成本。
4. 降低运营成本：股东的参与可以分担一部分店铺的运营成本，减少店主的经营负担。股东可以通过分享优惠、推广活动等方式吸引客户，减少店铺的广告和宣传费用。
5. 透明公开的分红机制：每个共享股东都有独立的股东账户，可以随时查看自己获得的总分红、剩余分红和客源等信息。分红记录都是公开透明的，这样可以增加股东对店铺运营的信心和参与度。
6. 双赢的合作关系：对于共享股东来说，他们可以带着自己的资源和客户到别人的店铺中做生意，为实体门店引流的同时也为自己创造收益，实现双赢的合作。