

# 美业“共享门店”落地运营深度案例展示

产品名称	美业“共享门店”落地运营深度案例展示
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

现在越来越多的实体门店也开始做共享了，比如说有什么共享餐厅、共享汽修厂、共享超市等等，他们把店铺做成共享之后，让那些有资源的人都变成了他店里的共享股东，说到股东有些老板可能开始紧张了，我要分多少的股权出去，股东多了会不会很乱钱能不能分的清楚？这些都不需要担心。

首先共享股东他第一不占有你的股权，第二他也不参与你的管理，第三他不分你店里原有营业额的分红，他分什么？他分的是他自己的客源到店消费之后所产生的利润分红，至于分多少是由老板你自己来决定的，也就相当于说他用自己的客源在你的店里做他自己的生意，能理解我的意思吗？各位这个就叫做共享店铺。

### 2.如何通过共享整合有资源的人？

作为我们美容院来说，我们要的资源是谁？是那些爱美的女性对吗？那么这些资源在谁的手上有呢？美甲店的老板有，美发店的老板有，服装店的老板有，舞蹈老师，宝妈群主手上通通都有，为什么？因为他们每天都在跟这些爱美的女性在打交道，但这些资源现在跟您有关系吗？没关系。那要怎么样才可以跟你有关系，就是你要把这些人给整合了，怎么整合？把你的店铺做成共享，让他们都变成你的共享股东。

这样一来他们就会自愿主动的把客户都带到我们的店里来。如果你整合10个有资源的人成为你的股东，是不是相当于说有10个人在帮你一起拓客？如果你整合20个人，就相当于说多了20个人在帮你一起拓客，所以拓客最快的办法不是老板你自己一个一个的去找客户，而是把别人的客户直接变成你的客户，那

么你这个老板就会当个非常轻松了。

### 3.这家店是如何做到一年打败所有竞争对手？

有这么一家美容院在福建漳州的一个小县城，从海外刚回国，就一心想要看美容院的张总，她一直的想法就是我只要有技术在价格比别人便宜一些，服务再做得好一点，就一定能赚到钱。但现实是苦心经营了整整一年的时间，生意一直不温不火。张总说她最痛苦的阶段每天都在纠结，觉得继续经营吧真的很累，但放弃自己也不太甘心。

后来张总就到处找方法，最后她发现如果门店想要经营的好，必须要跟同行打开差异化，但如果仅仅是技术好，服务好，价格再便宜一点，好像没有办法跟竞争对手打开明显的差异，因为自己有的别人似乎也都有。

后来她就把店做成了共享，转变了经营模式的她，店里现在多了几十个共享股东，其中有她的老客户，有美甲店老板、美发店老板，还有一些舞蹈老师以及张总自己身边的亲朋好友等，相当于说瞬间多了几十个人在跟她一起操心她的店，当同行们还在靠一己之力拓客的时候，张总已经多了几十个人跟她一起宣传自己的门店，就这样他跟同行之间的差异瞬间就被拉开了。

张总觉得用对了之后，经营门店就轻松多了，如果我把美liyuan闲置的床位员工等资源租给有人脉的人，大家一起赚钱，这样美liyuan闲置的资源就不会浪费了。我之前做了9年的门店，赚到钱加起来还没有这一年来赚的多。

### 4.美容院如何让老客户持续不断为你带新客？

作为老板的你，是不是希望每个老客户都可以帮你转介绍新客源？但有没有发现即使是再忠诚的老客户，他也只会帮你介绍那么一个两个，两个过后基本上也就没有什么声音了，为什么？

这家店在安徽铜陵叫丽人行，老板高总他是这么做的，她把店做成了共享，把她的老客户都变成了她的共享股东，她是这么设计的，她把店里比较忠诚的客户通通筛选出来做了个分类，针对年消费在5000块钱的老客户，就让他做5000块钱的股东，针对年消费在1万块钱的老客户，就让他做1万块钱的股东。

对于老客户来说，他自己本身一年在美容院的消费也要这么多钱，以前消费这么多钱只是一个会员的身份，现在消费同样的钱可以当股东了。以前在你店里消费只能是原价，现在消费还可以享受股东价，相当于说还省钱了。重点是以前在高层店里只是消费，现在还可以赚钱。

所以高总一聊一个准，因为那些老客户都非常有兴趣，对于高总来说，这些老客户成为股东之后，大大的降低了流失的风险，因为原来他只是你的老客户，他去哪消费都是一样的，但现在他是股东了，相当于说他也是这个店的一份子，所以几乎就不会再流失了。

同时因为他以前只是你的老客户，所以转介绍率不会太高，现在他们是股东了，身边的朋友也自然而然都会去照顾他的生意，重点是老客户介绍的客源一定是最精准的，因为老客户之所以会长期的在你们店消费，说明他要么工作在附近，要么就住在附近，所以老客户带动的也都是很精准的店铺周边的客户资源，所以把老客户变成你的股东是非常好的一个商业模式。

## 5.美容院如何快速增长客源？

美容院想要用最快速度增长门店客源，一定不要忽略了你店铺周边那些异业商家的力量。他们店里现有的客户都是你最想要的潜在客户，因为你们是在同一个商圈内，那要怎么样把异业商家的客源变成你的客源呢？

我给大家分享一个案例，这家店在福建厦门叫美熙汇。他把自己的美容院做成了共享，把周边的异业商家都变成他的共享股东。

王总，我现在店里做了新的模式，把我的店打造成共享店铺，我觉得咱们可以合作一下

王总：那怎么个共享法你看，你的店是不是进进出出很多客人，那你现在只能赚到客人在你们门店做头发洗头发的钱，那其实这些客户都有些美容养生的需求，那他们做脸的钱，养生的钱你就赚不到了，对不对？

王总：是。

你看今天你跟我合作相当于我把我的店共享给你了，未来只要是你的客源来到我们门店消费，我就分你50%的利润分红，而且我们还不是一次性的分红，只要他每次来消费，你都有分红。是不是相当于你用你现有的客源，在我

门店做了你自己的生意啊

王总：这听着有点意思啊，就是说呢，我的客人到你那消费之后，我就有分红可以赚，对吧。那你怎么知道我的客人是谁呢？这你就不用担心了，我们引进了一个非常强大的共享店铺的系统，它可以把客源区分得非常清楚。你看一下，这里面有多少客人来，他们分别叫什么名字，然后每次来你赚了分了多少钱，在你的手机里面，都可以第一时间看到。所以不管是人还是钱都能给你分的清清楚楚的，是不是很神奇啊。

王总：那我我觉得可以啊。所以把你的店铺做成共享，让你店铺周边的异业商家都变成你的股东，他的客源就会变成你的客源，那么你的客源将会源源不断。

[#营销商城定制开发#](#)

[#app开发,成品app,小程序开发,抖音小](#)

[程序,微信小程序#](#) [#共享门店#](#) [#百果园#](#) [#美业#](#) [#酒业#](#)