

门店扩张神速！“遇见小黄鸭”如何实现一年内开设2000多家分店？

产品名称	门店扩张神速！“遇见小黄鸭”如何实现一年内开设2000多家分店？
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	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

近两年互联网上迅速爆火的一个品牌“遇见小黄鸭”，相信很多人都有所耳闻，在2022年创立第一家门店，短短一年多的时间已经创立了2000多家门店，他通过共享门店的独特加盟方式，迅速在全国布署。

“小黄鸭”主营的产品有鸭货卤味、甜品和饮品，目标群体主打年轻人市场，满足了年轻人味蕾和社交的刚需。和周、绝、煌三家不同的是，“遇见小黄鸭”做的是实体互联网品牌，在2022年还在口罩期间，实体经济如此困难的情况下还要选择实体店呢？

其实原因很简单，因为实体门店的消费场景正在发生变化！人们对于实体店的消费已经不满足于简单的买和卖，特别是年轻群体对于社交的需求日益增强，所以人们常说的实体不好做其实根本原因是没有抓住正在变化消费需求。

“遇见小黄鸭”的共享门店模式是怎么样的？

这里就和传统的门店不一样了，“小黄鸭”每家门店会招募1+11个共享股东，这么多股东不会管理混乱吗？我们接着往下解析。

门店中，公司占比51%，另外49%全部分给共享股东们，其中股东代表投资49800，占比5%，其他11个股东各投资32800，占比4%，这样来看是不是清晰很多了。

股东们可以获得的收益有：营收分成、门店流水奖励和母公司上市后的股权收益。这些需要一套稳定的门店管理系统支撑，每个股东能在手机上实时看到店内的收益，每天都可以提现自己分得的部分，每个月可以拿一次分红。

从门店开业第一天股东就可以拿到分红，这里分红按日流水来分，每日经营流水中拿出58%分给股东们，假设门店日流水5000元。

1. 股东代表收益： $5000 \times 58\% \times 5\% + 5000 \times 2\% = 245$ /天，3年累计收益约22万。

2. 股东分红： $5000 \times 58\% \times 4\% = 116$ /天，3年累计收益约9.74万。

门店运营是母公司全托管，其中包含有门店选址、水电、装修、员工招聘、工资shebao，这些都是总公司来负责，另外产品的生产、销售、新品研发、配送、物流到线上线下的运营都是由公司来负责。

“遇见小黄鸭”的模式解决了实体经营的的两大难题，一个是开分店时新店的客源问题，一个是开设分店的资金问题，这两个问题也是很多门店开不了分店或者分店效益不好的根本原因。

“小黄鸭”的模式并不局限于卤味，对于很多实体门店都非常有参考价值，如果你也在考虑扩张分店发展连锁品牌，私信小编即可获取详细的共享门店模式资料。

每天与大家分享商业模式干货，如果大家想要进一步了解上述模式和细节，欢迎点赞私信小编。搭建商城、小程序、公众号、APP，qukuailian系统、供应链系统、通证系统、元宇宙电商系统、DAPPkaifa，如果你也想要搭建属于自己的平台实现卖货引流，欢迎留言和私信，小编将为您的实际情况介绍适合您的模式。