

## 遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店

|      |                                        |
|------|----------------------------------------|
| 产品名称 | 遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店         |
| 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 | 定制项目:小程序开发<br>服务范围:定制开发<br>服务项目:商业模式开发 |
| 公司地址 | 东莞市                                    |
| 联系电话 | 18665158422 18665158422                |

## 产品详情

“遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店。它的商业模式基于“共享门店+共享股东”的理念。这种模式降低了投资门槛，使大众只需出资3-4万即可成为股东并开店，享受后续的盈利分红。

遇见小黄鸭采用了一种创新的商业模式，称为“共享门店+共享股东”模式。每开一个店，就以合伙人的方式招募12个股东，每个股东只需出资3万左右，即可享受股份分红。公司为合伙人提供品牌输出、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，而合伙人无需考虑门面租金、人员工资等问题，这些都由总公司全托管。这样一来，创业者可以大大减轻资金压力，同时也降低了经营风险。

此外，遇见小黄鸭的股东模式还具有以下特点：遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店遇见小黄鸭”是一家结合卤味食品、饮品、甜品和社交场景的实体店

股东只能享受所任店的股份分红，不能参与店铺的具体经营和管理。

每个店都会招募12个股东，总数不能超过30人，以避免人多口杂、意见分歧等问题影响店铺的经营。

每个店的总经理必须由总公司任命，以保证总公司的战略和政策能够在各个店铺得到贯彻执行。

通过这种模式，遇见小黄鸭成功地实现了快速扩张和品牌推广，同时也为创业者提供了一个低风险、低成本的创业机会。

什么是共享股东模式？

共享股东模式是一种基于数字化管理和运营能力的商业模式，它通过调动商店内外的各种资源，建立一个多方参与、互利共赢的合作伙伴关系，从而实现商店资源的大化利用和收入效益的大化提升。

共享股东模式的运行方式可以分为以下几个步骤：

1. 股权开放：企业将一定比例的股权开放给外部投资者，每个投资者根据其投资额度获得相应的股份。
2. 经营决策：每个股东根据其持股比例，参与企业的经营决策。股东可以通过投票权来表达自己的意见和权益。
3. 利润分配：企业根据每个股东持股比例，将利润进行相应的分配。分配方式可以根据协议约定，如按照股权比例分配或按照股东的贡献程度分配。

共享股东商业模式介绍：

门店以有限公司的形式合伙联营（非加盟），门店由总公司负责统一经营和管理（包括门店的选址装修、设备采购、系统的搭建、工商注册、广告投放、产品的生产运输销售、员工的培训和佣金结算等），不需要合伙人参与具体经营，合伙人只投资拿分红，做甩手掌柜。

门店合伙人投资额详细如下：

1. 总公司占股51%。
2. 合伙人整体占股49%：
  - 1位代表占股5%，投资金额为49800元。
  - 11位股东各占股4%，投资金额为32800元。

营业额分红收益如下：

从门店开业天就拿分红，以每日经营流水按照比例分红（拿出营业额的58%来分），天天结算。以一个门店日营业额5000为例：

- 法人分红： $5000 * 0.58 * 0.05 + 5000 * 0.02 = 245$ /天，3年累计分红收益约为22万元。
- 股东分红： $5000 * 0.58 * 0.04 = 116$ /天，3年累计分红收益约为9.74万元。

如需完整方案或者其他方面的问题的读者，可以评论留言私信。

声明：本文只作案例分享，不存在推广营销