

共享门店这么流行，哪些行业适合做共享门店？谁适合做合伙人

产品名称	共享门店这么流行，哪些行业适合做共享门店？谁适合做合伙人
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

怎样才能被消费者选择？怎样才能留住消费者？在竞争如此激烈和大环境不好的情况下，传统实体在共享经济大行其道的背景下，流行起来一种全新的商业模式——共享门店。

那什么样的实体商家适合做共享门店？

共享门店系统的本质是为了帮助实体门店整合店边资源获客引流。同时合伙人的加入会减少对实体店铺的投入和支出，增加实体店铺的销售量，扩大利润点。在共享门店模式下，门店的经营者和消费者都能享受到更多的福利。

哪些行业适合做共享店铺？

有很多博主有介绍说共享店铺适合任何行业，但我觉得有些行业真的不适合。至少对于小店来说，你为什么要有这么多股东？它不能满足现有客户，更不用说共享商店了。那么哪个行业更适合呢？

1、餐饮业：我觉得这个行业更适合共享门店

首先，更好的餐厅投资成本高，有多少想创业的人被挡在门外，再次完成率高的餐厅真的少之又少。如果有分享的需要，多转几下频道就可以获得额外的营业额，何乐而不为呢？

2、美业

美容行业是劳动密集型行业，员工需要自己经营才能赚取收入，员工流动率高，共享员工模式让员工无需自己经营就能赚取收入，让同事自己做兼职工作。

适合的行业有很多，我觉得只要规模大一点，有功能的或者闲着的都可以开店。

门店的共享合伙人模式

1、单店合作

使用单一商店作为伙伴关系的伙伴单位；

适用场景：适用于单店作为独立经营单元。如果店铺相距较远，则无法合作或不合作而相互靠近。单店规模更大，单店业绩增长可支持店长合伙人获得2-3倍的收入

2、多店合作（社区系统）

以多店为合伙单位进行合伙；

适用场景：适合多店作为社区独立运营单位。需要门店之间的合作，单店规模小，单店业绩增长无法支撑店长合伙人获得2-3倍的收入

3、连锁门店模式

平台公司的配送和管理体系，门店合伙人出资，门店适时分账联营模式

适用场景：服装、母婴店、便利店等以销售商品为主的零售店（商品占用大量资金，是业绩的关键，是合作伙伴的痛点），平台企业需要加大流量和资金运作
注意事项：为保证产品安全，所有支付必须在线进行，公司账户，分账制

4、裂变模式

促进门店与人才裂变发展业务的商业模式，特点是管理简单，门店人才裂变更快

共享门店模式的可以招募哪类人为股东？

- 1、想要赚钱的人：有一定闲置资金的人，寻找低风险、小投资、高回报的项目。
- 2、想要变现资源的人：拥有一定人脉和资源，但尚未充分利用起来的人，希望通过与门店合作将资源转化为经济收益。
- 3、追求面子的人：希望向身边的人证明自己有一定地位和面子，成为门店合作股东可以增加自己的社会认可度。
- 4、重视人脉和资源整合的人：门店吸纳的合作股东来自不同行业和企业，他们之间可能存在合作机会，门店可以定期组织合作股东会议，促进合作股东之间的交流和合作。

共享股东机制

一、六大投资方式

- 1、体验型股东：体验3个月，给予5-10%分红；
- 2、消费型股东：合作金可用于消费（毛利率）1万=20%
3万=50%（营业额）1万10%，2万15%，3万20%
- 3、押金型股东：合作金不可消费，合同到期合作金退还；
- 4、投资型股东：投资金不退还不可消费，拿最高分红50%；
- 5、资源型股东：异业股东不投钱，按人脉进行分钱；
- 6、内部型股东：员工型股东的分红设计，按劳分配。

二、共享股东流程

- 1.在共享股东平台设置商品利润和不同类型股东的分成比例，并添加股东。
- 2.股东将优惠券分享出去，和被分享的人绑定上下级关系。
- 3.共享股东分享的用户领取到优惠券后在店里消费，系统自动将利润分给股东。

一旦共享股东模式落地，会吸引许多有资源且想赚钱的人参与其中。尽管他们之前的投资金额可能不大，但他们会想要“赚回本”，并会被分红的甜头刺激，同时也会带来更多的顾客。这种良性循环会不断吸引更多的人加入共享股东，对于门店来说，这是一种不用费太多力气就可以实现的引流方式。