

共享门店+消费增值+区域代理商业组合拳，如何引爆实体门店生意？

产品名称	共享门店+消费增值+区域代理商业组合拳，如何引爆实体门店生意？
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

在数字时代的洪流中，实体店似乎正面临前所未有的挑战。房租上涨，人工成本增加，消费者逐渐转向线上购物。那怎样才能被消费者选择？怎样才能留住消费者？怎么样解决开店租金、设备、客liuliang问题？

本期就来介绍共享门店（实体店裂变+引流）+消费增值（用户复购留存）+区域代理（扩展）的方案，实现实体店线上+线下全方位引流，引爆门店生意。

具体看以下逻辑，倘若用户消费1000元，若平台成本3折的情况下，30%用于分销，30%消费增值模式，平台剩余10%利润还可用于团队奖励和门店分红。

我们先来看消费增值，消费增值因为本身独特机制，它的积分增值是单边上扬，只涨不跌的，因此不管用来引流，还是复购和留存都是非常具有吸引力的，增强用户跟门店的黏性。

消费增值——引流+留存

一、消费积分都有哪些用途？

积分具有多种用途，可满足消费者不同的购物需求，例如：

--转换贡献值，获得分红收益；

--兑换礼品、参加活动等；

--在同城直接消费。

二、消费增值核心玩法

1. 消费赠送积分

企业可以通过消费赠送积分的方式来奖励消费者，同时将产品利润放入盈利池中用于增值。这样一来，消费者不仅可以享受到产品的购买，还能够获得积分，进而兑换更多的价值回流。

2. 订单利润入池

企业可以将每笔订单的利润放入盈利池中，用利润金额的一部分作为积分赠送给用户。例如，可以将利润的70%作为积分赠送给用户。这样一来，每笔新增消费都会进入盈利池，从而保证资金增长大于积分流通的增长，进而提升积分的价格。

消费增值模式可以实现积分价格的不断上升，从而激励消费者参与和复购。这样一来，消费者可以通过持有积分获得更多的价值，而企业也可以通过增值池的资金来提升盈利能力。

我们都知道开店现在都非常不容易，租金、水电、资金还有各地方，都是棘手的问题，如何有效解决这些问题，实现门店的稳定盈利？

共享门店——门店裂变+引流

一、什么是共享门店？

共享门店是店主把自己门店分享出去，共享股东无需大量资金投入，只需少量资金就能拥有自己的店铺。

二、共享门店的吸引力在哪里？

对于共享股东来说，他们可以将自己的资源引流到其他店铺，同时为自己创造收益，而无需担心经营盈亏，低成本创业，高收益回报。

对于门店来说，多一个股东就多一个人脉圈子，股东本身就是一个渠道，就能帮助门店回笼资金，实现新客猛增，股东加入后，为了获得分红，会尽自己所能挖掘新客。通过系统监控，可以及时了解共享股东的收益情况。

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。

三、共享股东流程

1.在共享股东平台设置合伙人分红方案（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。

门店股东分红方案（仅供参考）

区域代理——扩展

共享门店主打一个“众筹+众创”的商业思维，一并解决开店和nuliang的问题，这个模式是能够支持门店做大的，除了消费增值和门店分红，想要继续扩展，门店还可以设置区域奖励，方案如下图（仅供参考）。

综上，共享门店让人人都能当老板，也让人人都为你找生意，不愁开店资金问题，不愁客nuliang问题，不愁盈利问题；而消费增值只涨不跌的积分又能留住用户的心，刺激用户持续复购，反复复购，循环复购！共享门店+消费增值是juejia的商业组合拳！