

解析：让产品裂变分销共享股东模式你知道多少？

产品名称	解析：让产品裂变分销共享股东模式你知道多少？
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

共享股东商业模式目前做的最成功的就是白酒类肆拾玖坊、酒店类的亚朵酒店、民宿类的花间堂都是此商业模式起的底盘。那它到底有什么魅力呢？跟着小编一起看看吧！

接下来，我们就仔细聊聊，这个在共享经济下出现并广泛流行的新型股东——共享股东。

市面上有多种共享股东的模式：

- 1、消费型股东：合作金可用于消费，不退还；
- 2、押金型股东：合作金不可用于消费，合同到期合作金退还；
(毛利) 1万20% 3万30%
(营业额) 1万10%，2万15%，3万20%
- 3、投资型股东：投资金不退还不可消费，拿最高分红50%；
- 4、资源型股东：异业股东不投钱，按人脉进行分钱；
- 5、内部型股东：员工型股东的分红设计，按劳分配。

一、共享股东模式的原理

共享股东系统是一种通过互联网平台实现资源共享的商业模式。它将拥有资源的人与需要资源的人进行连接，通过共享经济的方式实现资源的高效利用。在这个系统中，有资源的人可以成为店铺的分红股东，分享店铺的经营利润，获得相应的收益。而需要资源的人则可以通过共享股东系统获取所需的资源，

实现自己的商业目标。

共享股东模式是通过招募共享股东，使他们能够从推荐朋友消费的过程中获得利润分成。这样，商家在降低成本的同时，还可以对品牌进行推广和宣传，从而吸引更多客户参与，实现销量的飙升和业务团队的快速壮大。

【需要注意的是，共享股东不持有商家的原始股份，不参与企业管理，仅分享自己带来的客户消费所产生的利润分红。因此，这种模式对企业来说，不会产生负面影响。】

这种模式的优势在于，它为普通人提供了参与经济活动的机会，无需拥有实体店，只需通过推荐和介绍获得收益。同时，对于品牌门店来说，这种模式能够带来更多的顾客和销售额，通过股东的推荐网络，扩大品牌的影响力和市场份额。

共享股东模式可以招募哪类人？

- 1、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。
- 2、你的上下游合作伙伴：本身就是你的合作伙伴，了解你的经营业务。
- 3、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。

二、共享股东系统的优势

- 1、增加客源：通过股东的推荐和口碑传播，门店可以快速吸引更多的新客户，提高品牌知名度和品牌忠诚度。
- 2、提高业绩：通过股东的消费和引导，门店可以增加客户的消费频次和金额，提高客户的忠诚度和满意度。
- 3、解决资金：通过股东的投资和支持，门店可以获得更多的资金来源，降低经营成本和风险。
- 4、优化资源：通过股东的参与和协作，门店可以充分利用闲置资源，提高资源利用率和效率。