

共享门店的品牌打造:如何塑造独特的品牌形象？商业模式设计+软件开/发服务+源码系统+微三云邹锋兴分析

产品名称	共享门店的品牌打造:如何塑造独特的品牌形象？商业模式设计+软件开/发服务+源码系统+微三云邹锋兴分析
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

共享门店的品牌打造:如何塑造独特的品牌形象？

众城曹曹酒城成功案例分析+共享门店商业模式+微三云软件开/发+商业模式设计+技术服务+微三云邹锋兴分析

“20分钟送酒到家”是众城曹曹酒城在当地推出的独/家服务。截至2023年末，众城曹曹酒城在以鹤壁、濮阳、安阳为中心的豫北地区，已开出100家门店，拥有500名员工。

酒类连锁赛道，1919、酒仙国际名酒城、酒便利等头部品牌深耕多年，竞争历来激烈。白玉东敢打敢拼，在资金、团队、供应链等不占优势情况下，通过差异化经营、线上线下融合、变客户为加盟商、让员工当老板等措施，7年间成功打造区域连锁品牌。

用7年时间成功打造一家区域连锁店，众城曹曹酒城瞄准“携手发展”+“零售赋能”，其成功的经验是什么？

“把客户变成加盟商”

合作多年的供应商，成了众城曹曹酒城的第一批加盟商。酒类连锁品牌如何与传统酒商合作？携手发展与零售赋能是关键。

携手发展，即加盟商开店后，众城曹曹酒城通过投入，在门店占有一定股份，如果赢利年底分红，亏损则承担损失，从而与加盟商风险共担。

加盟商在当地普遍具备较好人脉和团购资源，但缺乏零售经验。零售赋能，即加盟众城曹曹酒城后，公司协助其进行门店选址、店面管理、团队培训，同时借助互联网，激活客户。

随着乡镇加盟的开放，截至2022年，众城曹曹酒城在安阳、濮阳、鹤壁地区基本实现全区域覆盖，公司发展驶入快车道。

“让员工变老板”

如何让每位员工发挥积极性找到归属感？众城曹曹酒城采用“门店合伙人”和“区域合伙人”两种模式。

在众城曹曹酒城，员工入职可以从收银员、配送员做起，符合考核后晋升店长助理和店长，经理级别即可以参与门店分红；成为高管后，员工也可以投资成为公司“门店合伙人”。

为了鼓励员工，占门店投资60%的公司，只拿走51%的收益，这便充分保障了员工利益。

此外，针对有更大发展目标的员工，公司会将其发展为区域合伙人。由众城曹曹酒城成立分公司，负责区域的市场拓展，员工个人只需投资40%，就可以拿走60%的收益。

白玉东表示，采用合伙人制成立分公司，优/秀的员工就会摒弃打工心态，以众城曹曹酒城为家。

2022年以来，公司相继成立了4家分公司，每家公司自负盈亏，白玉东则将工作重心放在合伙人管理上，公司整体运营效率有很大提升。2020年至2022年，众城曹曹酒城直营和加盟门店数量过百，已经成为豫北市场知名品牌。

众城曹曹酒城成功的商业模式经验主要包括差异化经营、线上线下融合、创新合作方式、激励机制与员工参与以及聚焦区域市场等方面。这些经验对于其他酒类连锁品牌来说具有一定的借鉴意义，有助于推动整个行业的持续发展和创新。

众城曹曹酒城成功的商业模式可以归结为以下几点：

差异化经营策略：在众多酒类连锁品牌中，众城曹曹酒城通过推出“20分钟送酒到家”的独家服务，实现了与竞争对手的差异化。这种快速配送服务满足了消费者对时效性的需求，提高了品牌的竞争力。

线上线下融合：众城曹曹酒城不仅拥有线下门店，还实现了线上线下的融合。通过线上平台，消费者可以更方便地浏览和购买商品，同时线下门店作为配送点，实现了快速配送。这种线上线下融合的模式提高了服务效率，也拓宽了销售渠道。

创新合作方式：众城曹曹酒城通过“把客户变成加盟商”的方式，与传统酒商建立紧密的合作关系。这种合作方式不仅降低了拓展市场的风险，还通过共同持股的方式实现了利益共享，增强了合作伙伴的忠

诚度。

激励机制与员工参与：让员工当老板，通过股权激励等方式，激发员工的积极性和创造力。这种员工参与企业经营的方式，不仅提高了员工的工作效率，还增强了企业的凝聚力和向心力。

聚焦区域市场：众城曹曹酒城在豫北地区深耕细作，通过不断优化服务和提高品质，赢得了消费者的信赖和支持。这种聚焦区域市场的策略，有助于企业更好地理解消费者需求，提高市场占有率。

注：根据众城曹曹酒城的成功经验，我们可以总结出一套线上+线下融合的“合伙人+新零售”模式：共享门店。共享门店：把客户变成合伙人、把员工变成股东。

共享门店讲解：

共享门店是一种无需大量资金投入的合作方式，只需少量资金就能拥有自己的店铺。与传统经营模式不同，共享股东省去了人员管理、进货、水费、电费、租金等繁琐事务的烦恼。只需要整合自己的客户资源，开拓新的人脉。

成为共享股东优势

对于员工和客户来说，成为共享股东，既有里子，又有面子。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，实现双赢。

在共享股东的店铺模式下，无需担心经营盈亏，零/风/险，低成本创业，高收益回报。

共享门店模式对商家有哪些优势？

帮助门店回笼资金：股东的入股资金可协助门店分摊运营成本。

帮门店开拓客源渠道：多一个股东就多一个人脉圈子，股东本身就是一个渠道。

实现新客猛增：股东加入后，为了获得分红，会尽己所能挖掘新客。

提升门店口碑：客户数量的猛增会为门店带来口碑传播，从而提高品牌影响。

增强门店复购率：商品/服务优质的情况下会有很高的复购，为门店提供源源不断的生命力

通过系统监控，可以及时了解共享股东的收益情况：同时商家和共享股东的数据也能清晰地展示出来，从而避免可能产生的纠纷。

共享门店如何运营？

- 1、定制股东方案，店长招募合伙人即股东。
- 2、添加股东，通过共享门店系统后台给每一位股东发放股东礼包。
- 3、股东将优惠券分享给出去，被领取后实现绑定上下级关系。

4、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。

如何管理股东分红？

从门店开业的第一天开始，就开始按照每天的营业额进行分红，而不是按净利润进行分红。每天根据每日营业额按比例分红，每天结算。

共享门店结合了移动电商+微商+消费者+连锁店为一体，发起了通过众投多店主方式0投入开店，将场地设备和技术进行共享（店主可使用其进行经营，但无决策权）。

实现店铺利用率最大化，开店投入风险最小化，同时多店主引流、团队运作和多种互联网营销使线上线下完全融合，是店铺客源强有力的保证。

总结：

根据众城曹曹酒城的成功经验，我们总结出这样一个商业模式：线上+线下融合的“合伙人+新零售”模式——共享门店商业模式。共享门店：就是把客户变成合伙人、把员工变成股东。想了解共享门店商业模式，如果了解更多关于该模式的细节内容、如何搭建商城、请私信留下您的联系方式，直接添加小编微信或直接来来电联系微三云邹锋兴。加微信即可免费获得商业模式设计。

=====

微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云市场总监、期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

金/牌服务：10年以上软件开发和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

了解更多：

微三云企业价值观使命：让再小的商家，也拥有自己的卖货系统

1. 去中心化，让商家不再依附大平台，让商家不再受大平台的克扣抽成；
2. 可定制化，让商家可以建立自己独特的商业模式；

微三云商学院认为，用户洞察是在引流获客、留存转化后的又一重要环节，以数据为依据优化产品与运营。通过基于数据的深度处理及模型分析，帮助企业挖掘用户特征及价值，更好地制定精准且差异化的营销策略，从而实现长期用户维护、提升用户忠诚度与复购可能性。

正如前文所说，“私域”的概念诞已经有5年，已经逐步从粗放经营转向精细化经营时代，对品牌商家来说，最重要的就是需要了解不同平台差异，制定完善的私域运营策略，持续经营、快速迭代，以提升企业的数字化生命力。微三云现在拥有自研开发应用云平台系统，一个系统底层集成200多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能2源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等200+营销应用和shida奖励模式助力商家掘金移动社交新时代。