

什么是共享股东模式？怎么玩？

设计商业模式+搭建软件系统+源码部署定制，微三云麦超分享

产品名称	什么是共享股东模式？怎么玩？设计商业模式+搭建软件系统+源码部署定制，微三云麦超分享
公司名称	深圳市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	13929266321 13543762209

产品详情

什么是共享股东模式？怎么玩？设计商业模式+搭建软件系统+源码部署定制，微三云麦超分享

重要介绍：

微三云系统装修：应用页面组件化装修，满足个性展现丰富的行业模板，一键应用组件，积木式拖拽组合装修，省时省心。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，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，全民拼购模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。PS：很多外面购买的系统，只提供几个简单的模板，没有吧功能模块完全做成自定义功能模块组合，那么装修出来的页面就会千篇一律，不够个性所谓的私域，其实与边界无关，和企业高层的视野有关，和企业的野心有关！另外，在某些零售企业的认知里，DTC 模式天然避开经销商/代理商的，其实不然，那可能只是其中的利益分配没规划好。微三云服务的一些头部品牌企业，他们重新规划了全渠道数字化系统，采取利益共享的方式赋能及联合经销商去开展 DTC 业务，不仅不矛盾，还有效的降低了订单履约成本。化，如果没有功能组件化，那么企业需要有专业美工花很多时间才能把商城平台装修好，者无疑加大了企业的运营成本。

共享股东模式+共享店铺系统+微三云麦超

第一部分：共享门店系统介绍

1、什么是共享门店

（一）传统的入股合伙形式与共享门店模式的对比

（1）传统的入股合伙形式

1. 股东干涉内部管理
2. 股东出钱不出力
3. 门店所有权被稀释
4. 门店单独承当经营压力

（2）共享门店

不占股权，不稀释股份，只拿分红

2. 不参与管理，避免多头管理混乱
3. 不分现有利润，只分创造的利润
4. 无论企业盈亏股东只要介绍并产生消费就有分红
5. 股东只贡献人脉资源，不参与企业具体管理
6. 需要投入的资金较少或者无需投入

（二）客户为什么愿意成为门店共享店铺股东

- 1、资源可以变现
- 2、寻找到合适的投资机会 实现资产的增值需求
- 3、享受股东的特权

（三）门店共享店铺：门店为什么愿意招募股东

- 1、筹集资金 消费返还
- 2、锁定客户 增加客源

3、带动业绩 成人达己

(四) 门店共享店铺：招募股东对象

1、互补性商家

红酒厂商&高端消费会所

2、门店大客户

高消费、高忠诚度客户

3、有资源的机构

如：商业协会&企事业单位

4、亲人、朋友

高信任度固有资源

(五) 门店共享店铺：如何分红

1. 股东享受人脉长期的分红

2、 股东可以享受人脉

下级的消费分红

3. 系统支持与手机绑定，

实时分红金额提醒， 精准无误

(六) 门店共享店铺：业绩展示如下图

共享门店是一种新型的经营模式，旨在解决传统的入股合伙模式存在的问题。通过共享门店，股东可以享受门店的利润分红，同时也需要参与门店的经营管理，共同推动门店的发展。通过定制基础规则设

置，可以定义股东的获取身份方式、结算周期、结算时间、结算方式等，以及股东分红的比例和模式。同时，共享门店还可以与异业联盟、供应商等进行合作，共享门店的资源和客源，进一步提/升门店的业绩。总之，共享门店是一种创新的经营模式，通过股东的参与和分红激励，可以解决资金、客源和业绩等难题，促进门店的健康发展。

六、共享系统

共享模式是通过共享系统设置一整套完整的传播方案，可以让老客户主动帮你转介绍的模式，利用共享模式可以轻松挖掘客户背后的客源，快速裂变，短时间内有效提/高到店客户数量。

（一）传统营销方式vs共享模式

（1）传统营销方式

100张传单zui多100个客户

营销陌生客户

低信任度 低转化率

费用高

传单印刷费、发单人员费用、监督成本

（2）共享模式

100张优惠券--100个客户

挖掘老客户拓客

高信任度 高转化率

费用低(只需系统软件费用)

（二）共享盈利模式原理如下图

zui后，总的来说，共享股东，门店共享是一种创新的商业模式，为个人和企业带来了新的商机和发展机会。通过共享股东，个人和企业可以降低投资风险、实现资源共享和互通、开拓更多的商业机会。但是，共享股东模式也需要解决一些挑战和风险，需要建立良好的合作关系和管理机制。只有在各方的共同努力下，共享股东模式才能够取得成功。

感兴趣的老板，欢迎咨询。

注明：小编所有分析的项目，只是分析商业模式，小编没有参与任何分析过的项目运营，也不投资参与任何项目，不做任何项目私下评估，（以上分析均不构成任何投资建议）

第二部分：共享门店解决什么问题：

为您解决资金、客源、业绩三大难题

成为共享股东有什么好处？

- 1、通过线上引流到线下消费，客流/量迅速递增。共享股东帮你引流客户，店铺客源源源不断。
- 2、共享店铺采用合资合作模式，投资轻，开业风险低。共享股东不参与门店管理，操作流程简单。
- 3、资金快速回笼，店铺经营成本压力有所降低。
- 4、系统监控共享股东收益，商家、共享股东数据明明白白，避免纠纷。
- 5、门店方圆5公里内就能看到你的门店小程序，增强品牌竞争力。

共享店铺线上线下一体化服务，将门店平台化，让更多人共享你的店铺赚钱。

共享店铺模式对商家有什么好处呢？

1、解决门店的客源问题

共享股东推荐客户到店消费可获得利润分红，这种情况下，共享股东能够积极帮助门店进行拓客，为门店引流，解决了门店的客源问题。客源增加了，门店的营业额也随之增加。

2、门店现有营业额不受影响

共享股东带来了新顾客，并享受新顾客的利润分成，对于门店而言现有的营业额不会受到影响。如果没有新增客流，门店不仅赚不到钱，在每天空座率那么高的情况下，人员、房租成本却不会减少。现在虽然将一部分利润分给共享股东，但是通过共享股东系统将门店的优惠券分享给更多人，线上线下融合，让线下门店也能做实体联盟社交电商。

3、团队管理从雇佣制变成合伙制

将门店内的员工变成共享股东，团队管理从雇佣制变成合伙制，美容门店可轻松开展全员营销。

那么想要做好共享店铺，关键因素是什么呢？

流/量：大家都知道互联网时代liuliang究竟有多重要，不夸张地说，掌握了liuliang就掌握了成功的秘诀，但是对于线下实体店铺来说，liuliang并不是冰冷的数字，而是以人为中心的粉丝固化。

裂变：共享店铺把老客户转化成共享股东，然后再让共享股东转化客户，这是共享门店的核心逻辑，对于实体店铺来说，建立属于自己的私域liuliang体系非常重要。

社群：共享门店是把自己的店通过共享出去变成大家的店，让大家一块来赚钱，变成一个利益共同体，所以用社群的思想来构建发展方式，是成功的因素之一。

哪些人可以成为共享股东？

1.想赚钱的人

现在很多人手里有闲钱，大多存在银行里。同时由于经济不景气，大家都在找一些风险小、投资小、回报高的项目。

2.想把资源变现的人

自己也需要保养。原本这些人脉不利用起来，也是浪费。现在跟店铺合作，就可以把资源变现。

3.爱面子的人

原本在店内以顾客身份在店消费。现在成为店铺合作股东，跟越多人说，越证明自己有面子。

4.看重人脉圈、整合资源的人

店铺吸收的合作股东，有各行各业和老板，他们也有互相合作的地方，店铺可以定期举行合作股东会议，同时为合作股东之间牵线搭桥。

总之，共享股东模式是一种创新的商业模式，通过互联网平台实现资源共享和利益共享，具有优化资源配置、降低经营风险、tigao资源利用率和增强企业稳定性等优势。在实践中，共享股东模式已经在一些实体行业中取得了成功，并有望在未来得到更广泛的应用。

第三部分：共享股东成功的商业的案例分析：“遇见小黄鸭”模式

遇见小黄鸭采用了实体社交、互联网和社交电商相结合的商业模式。该品牌通过共享门店和共享股东模式，在短短18个月内成功创立了2000多家门店，并迅速在全国范围内扩张。遇见小黄鸭的社交电商模式具有强大的市场潜力和竞争力。是如何做到的呢？

遇见小黄鸭主要是线下门店为主，线上配送为辅。

遇见小黄鸭商业模式

实体社交为引擎+互联网为驱动+创业裂变+覆盖全国

传统加盟店，除了交加盟费、管理费外。自己还需要再去选址、租店门，工商注册、装修、设备购买、人员招聘培训、门店运营管理等.....

在遇见小黄鸭29800投资入股一家实体门店，公司全托管运营，公司专业的人做专业的事，股东只投资、剪彩、分红

遇见小黄鸭商业架构

1、总公司占股51%

2、合伙人整体占股49%：1位合伙人代表+11位合伙人

即一个门店=公司+12个合伙人组成

其中1位合伙人代表占股5%

投资金额：49800元

(成为代表有招商任务，需完成6个招商名额或者自己买断6个，也就是1+6，部分地区1+12才可以成为代表)

11位合伙人各占股4%

投资金额：32800元

遇见小黄鸭分红标准：

1.合伙人代表分红：

日流水*58%固定比例 * 5%占股比例+日流水*2%管理奖

以一个门店日营业额5000为例：

合伙人代表分红： $5000 * 58% * 5% + 5000 * 2% = 245$ /天

2.合伙人分红：

日流水*58%固定比例 * 4%占股比例

以一个门店日营业额5000为例：

合伙人分红： $5000 * 58% * 4% = 116$ /天

这个商业模式非常合适现在的大部分实体行业。这个商业模式的软件，我司已经完全开发。有想利用共享股东模式转型的企业家老板欢迎咨询交流

第四部分：想要搭建共享股东共享店铺模式系统可以联系微三云麦超

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开，发者：星电/尾音/云前/超越网络

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，服务过上市公司国/企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：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，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

扩展阅读：

云平台系统：成熟稳定，售后问题少，客户容易做大和复购。很多同行因为开发能力有限，毕竟仅仅开发一个好的系统底层都要投入几千万的费用，于是很多同行会经常找我们买系统再转卖给客户，但第一次接触我们听我们报价的时候，都普遍反馈我们的系统价格比较高，感觉合作没多少利润，但真正合作过的同行就知道，我们系统非常稳定，合作后基本就没有什么售后问题，而且客户成功概率也高。系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，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，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。客户运营做的好，就会源源不断要加功能应用，这个同行反而转到更

多，自己的口碑也好，同时带动自己其他的系统的销售，反观有些没有合作的同行，盲目选择一些一两万便宜的系统，后续源源不断有售后问题，钱不仅没赚到，还一堆烦恼和浪费时间。运营分享：选择合作的技术公司，不仅要选实力好，功能应用强大，zuihao自有强大的系统底层，维护能力强，迭代更新快的技术公司。不能只选便宜的系统。