

“遇见小黄鸭”模式：门店共享，资/源整合，合/作共赢，商业模式案例分析？源码系统+模式解析+软件开/发服务

产品名称	“遇见小黄鸭”模式：门店共享，资/源整合，合/作共赢，商业模式案例分析？源码系统+模式解析+软件开/发服务
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

“遇见小黄鸭”模式：门店共享，资源整合，合作共赢，商业模式案例分析？

导读：

为什么选择微三云系统：

微三云与在国内外拥有较高品牌zhiming度和美誉度的众多高新科技企业集团良好合作，共同进军互联网新零售事业，为全国莘莘学子发展带去新的新零售平台运营契机。微三云采用详细的方案，过硬的技术，扎实严谨的研发流程，满足5万并发量的系统架构完成kaifa。成功推进了与众多集团公司互联网新零售的发展！

结合云平台底层：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、APP、H5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：40+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。

结合超级云APP：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业提供诊断咨询，并输出完整的就解决方案。

多销售模式：支持和SaaS销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代升级。

微三云2021年有思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，大爱速m秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等比较火的应用模式。

“遇见小黄鸭”模式+共享门店+共享股东+商业模式案例分析+源码搭建+微三云邹锋兴讲解

第一部分：“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？

今天跟随小编聊一聊小黄鸭的商业模式：

遇见小黄鸭主要是线下门店为主，线上配送为辅。

三大系列产品：休闲卤味+时尚饮品（果茶）+梦幻甜点

遇见小黄鸭三店合一，满足95后和00后年轻人的味蕾和社交需！

行业前景：高频率刚需+重复消费+健康=生活用品生活用品+品牌市场空白+互联网空白=卤味(食品)

休闲食品行业年产值过1.5万亿，其中卤味占4000亿，连续5年递增，复合增长率12.9%，其中绝，黑，煌三家占比11%左右，也才千亿市场

剩下的89%都是小摊小贩及当地小品牌。

遇见小黄鸭门店的主要主线产品

主线产品目前共3个口味，14款单品。预包装食品，解决食品安全隐患，恒温16度以下可储存7-10天，适合居家旅游，便于携带。

遇见小黄鸭门店副线产品----“冰-冰爽果茶

目前共计13款单品，其中热饮4款，冷饮9款。以鲜榨果茶为主健康卫生。

遇见小黄鸭副线产品--梦幻甜品

副线产品“甜”，目前共计11款单

品。甜品采用动植物奶油，原材料健康，小份糕点便于销售和携带。以女性群体和小朋友喜爱主题为主。

以上是遇见小黄鸭的产品线、

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，公司专业的人专业的事，股东只投资、剪彩、分红

经营方式：全托管

门店由总公司负责统一经营和管理（包括门店的选址、装修、房租、设备采购、系统的搭建、工商注册、广告投放；产品的研发、生产、运输、销售；员工的招聘、培训等等一系列工作都由公司来做），合伙人只投资和分红，真正做甩手掌柜。合伙制开店规避传统加盟模式痛点！

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

遇见小黄鸭结算方式

传统门店按月结、季结、半年或年结，按照传统模式分红，时间长了肯定会扯皮，且分工不均、意见不合，门店需要要有利润才可以进行分红！

遇见小黄鸭按打款顺序自动组合，从门店开业当天就可以营收分红，我们用互联网技术实现全新结算方式，日流水分红，每单分红！

小程序后台与门店系统连接，合伙人实时查看门店销售情况！

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

遇见小黄鸭两大保障：

- 1、保证每个店至少经营三年，三年后经营好继续经营，则继续按股分红，一次性投资长期收益
- 2、迁店保障：门店连续3个月平均日流水低于1500启动免费迁店，公司负责免费迁店，一年可以迁店两次，合伙人无需承担其他任何费用。

以上就是遇见小黄鸭的整个商业模式的结构。

这个商业模式非常合适现在的大部分实体行业，在疫情后的经济下行的时代，只有不断找出路的企业才能快速逆风翻盘。这个商业模式的软件，我司已经完全kaifa。有想利用共享股东模式转型的企业家老板欢迎咨询交流

第二部分：门店共享店铺+商业模式系统+快速裂变

共享股东，门店共享是近年来兴起的一种商业模式。它将传统的股东制度与共享经济理念相结合，为企业和个人带来了新的商机和发展机会。在这种模式下，多个股东共同投资和共享门店资源，实现了资源的zui大化利用和经济效益的zui大化。

这篇文章，小编带你介绍相关概念与共享股东的实际落地运营

享股东模式的优势包括以下几个方面：

1. 风险分摊：多个股东共同投资门店，可以将风险进行分散，降低个体股东的经营风险。
2. 资源共享：共享股东可以共同分享门店的资源，包括物质资源如场地、设备等，也包括人力资源如员工、管理团队等。通过共享资源，可以降低成本、提/高效率。
3. 互补优势：不同股东可能具有不同的专业背景、经验和技能，通过合作共享，可以实现资源的互补，提/升门店的经营和管理水平。
4. 灵活性：共享股东模式可以更灵活地应对市场变化。不同股东可以根据市场需求和个人情况进行灵活调整，增加或减少股权比例，以适应市场变化。

5. 激励机制：共享股东之间可以建立相关激励机制，通过共同分享门店的经营收益和利润，激发股东的积极性和创造力，提/升门店的竞争力。然而，共享股东模式也存在一些挑战和风险。

例如，共享股东之间的权益分配、决策权的行使、合作关系的管理等问题都需要妥善解决。此外，共享股东之间的利益冲突和合作协调也需要一定的管理和沟通能力。

一、全民股东

满足一定条件的会员申请成为股东后，可对商城的所有订单进行分红，、利润分红激励，助力提/升商城销售业绩。

优势如下：

- 1、激励股东积极推广，共同创造更大的效益
- 2、商城只要有消费，股东就会有分红
- 3、消费变成投资，提/高用户粘性
- 4、通过分红带动股东积极性，提/升商城销量

功能特性

定义基础规则设置

- 1、获取身份方式 按消费金额 购买指定产品
- 2、结算周期 按月发放 按周发放
- 3、结算时间 支付成功 订单完成
- 4、结算方式 零钱 购物币 积分
- 5、股东分红全局比例
- 6、商品分红全局比例
- 7、持两种分红模式

加权分红

· 按股东等级：每个等级每个用户每期结算的时候，每个用户的团队下销售金额(完成订单)每个等级统计每个用户团队下所有的销售金额(完成订单)所得占比

分级平分

· 统一比例：股东收益=店铺交易额*总收益百分比/所有股东人数

· 按股东等级：股东收益=店铺交易额*总收益百分比*当前等级分红比例/当前等级股东人数

二、共享股东

异业联盟，o2o 共享门店 供应商

三、共享股东应用描述

1、门店添加

添加需要参与股东分红的门店

2、规则设置

结算周期、结算时间、结算方式、分红方式

四、异业联盟店主权限

01 股东人数

显示本店的股东人数

02 线下买单分红设置

显示当前门店分红数据具体情况

03 分红数据面板

扫码二维码买单，老板可以提前设置买单毛利率比例， $\text{买单金额} \times \text{毛利率比例} \times \text{分红比例} = \text{分红金额}$

04 拼团、团购分红设置

老板可以单独设置每个拼团商品的成本价和设置团购商品单独成本价

五、共享门店

为您解决资金、客源、业绩三大难题

产品介绍

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