

解读共享门店系统的实战运用与案例分析，电商系统+商业思维+技术服务，微三云系统搭建

产品名称	解读共享门店系统的实战运用与案例分析，电商系统+商业思维+技术服务，微三云系统搭建
公司名称	深圳市微三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

一文解读共享门店系统的实战运用与案例分析，电商系统+商业思维+技术服务，微三云系统搭建

前文引言：

微三云系统分销模式月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，全民拼购模模式、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，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，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

小编介绍:

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！

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

(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

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。。

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。

拓展阅读：

微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等。