

# 微三云陈明凤:如何通过共享股东门店模式打造高流量、高转化率的门店?

产品名称	微三云陈明凤:如何通过共享股东门店模式打造高流量、高转化率的门店?
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

微三云陈明凤:如何通过共享股东门店模式打造高流量、高转化率的门店?

在顾客消费习惯和运营模式不断更新的今天，传统门店面临着复杂交错的多重问题。在传统的经营模式中，实体门店想要实现业绩倍增，最快的方法就是复制倍增。

通过加盟或自营连锁的方式，把一个店变成多个店，抢占更多市场资源。

但随着运营成本的不断增长和行业同质化竞争的加剧，目前大部分实体店都出现了倒闭潮。作为实体门店来说，想要生存，必须在时代发展变化的过程中，选择对应的模式，这样才能抢占新趋势。

### 一、什么是共享店铺

它其实是一种将店铺拥有者的场地、设备等进行共享，店铺老板通过招募合伙人方式入股开店，将场地设备和技术进行共享的经营模式，我们把这些入称为共享股东，成为共享股东需要支付一定的佣金，就可以共享你的店铺。

## 二、共享门店的优势

对于客户而言，人脉资源可以变现，以低成本低风险做投资，实现资产增值，还能享受股东的特权。

对于门店而言，前期通过筹集资金，降低资金压力，消费返还，锁定精准客户，增加客源，股东带动业绩，实现共赢。

## 三、共享股东的类型都有哪几种？

共享股东类型分为投资型、消费型、资源型和员工型。

投资型股东主要是向门店投入资金，成为店铺的合伙人，享受店铺收益的同时，也承担着经营风险。

消费型股东则是通过向门店预付一定金额的消费款，来享受未来的消费优惠和分红收益。

资源型股东则是通过将自己的资源带到门店中，如人脉、产品等，来实现资源共享和双方收益。

员工型股东则是通过向门店提供劳动力，来换取一定的分红。

## 四、很多人都会问一个问题，就是如何分红呢？

只要成为门店股东，可以享受人脉长期的分红，还能享受人脉下级的

消费分红，只做两级，通过系统管理，支持与手机号码绑定，实时可以查看分红金额。

举个例子：

招募20个股东，每人年消费1000元，这里就能获得2万元，每个股东介绍30个客户，就能获得60万。客源人数提升到620人就能带动62万元的业绩，收益还是非常可观的。

股东参与进模式中就会生成专属的会员卡，门店赠送优惠券，以优惠券建立关系链，产生消费后可获得提成分红，也可以分享给员工，越分享，越有钱。

总结一下，共享门店模式增加了客户数量，提高客户精准性和转化，以模式的机制激发股东和员工的积极性，减少推广成本，降低资金压力和风险。

如果想了解更多关于该模式的详细内容、如何搭建商城、进行系统开发，或者您的平台也想快速卖货并引流裂变，请在评论区留言或私信。