

微三云陈明凤：即时零售“送酒到家”，“90后”老板开出100家连锁门店

产品名称	微三云陈明凤：即时零售“送酒到家”，“90后”老板开出100家连锁门店
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：即时零售“送酒到家”，“90后”老板开出100家连锁门店

小编今天就来聊一聊众城曹曹酒城及其背后成功的商业模式经验。

“20分钟送酒到家”是众城曹曹酒城在当地推出的O2O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，youxiu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zhiming品牌。

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

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，lingfengxian，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明了地展示出来，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发礼包。
- 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+消费商+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。

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。

[#送酒到家#](#) [#连锁门店#](#) [#连锁门店私域增长#](#) [#连锁门店会员营销系统#](#)
[#连锁门店干货分享#](#) [#共享门店#](#)

小编今天就来聊一聊众城曹曹酒城及其背后成功的商业模式经验。

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”

“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。

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。

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

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

在共享股东的店铺模式下，无需担心经营盈亏，lingfengxian，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

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发礼包。
- 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。