



留客难：营销玩法单一，无法有效吸引用户。

拓客难：实体门店有着经营的局限性，不能实现跨区域跨行业经营，营销范围较小。

引流难：永远想着客户自动上门来找你，真正获取流量的方法，是你吸引流量主动来找你。

应对这些问题，唯有转换思维，积极应对才有出路。

共享经济不仅是在做加法，更是在做乘法，以此有效降低创业创新门槛实现闲置资源充分利用，形成新的增长点，为经济注入强劲动力。

但共享经济还可以延伸到许多的行业和场景中，比如共享门店。共享门店是一种将实体门店和线上平台相结合的商业模式，它通过招募合伙人，将门店的空间、设备、产品等资源进行共享，从而实现了店铺的利用率提升、客源扩大、品牌提升等多重效益。

共享门店模式的到来，成为了大势所趋，突破了实体门店的传统模式，广受实体门店的喜爱。

共享门店模式不仅保留了门店老板的所有权，更能源源不断的增加股东，再通过股东来拓展客源。共享店铺系统明显的更适合实体门店。共享股东带来的资源越多，股东分红就越多。

1. 省钱、赚钱、无本创业：共享股东只需要将自己的资源和关系网介绍给门店，无需承担成本和风险，同时也可以获得门店的分红和折扣等优惠。这使得共享股东可以轻松实现省钱、赚钱、无本创业的目标。
2. 维护人际关系：成为共享股东后，人们可以更好地维护自己的资源和关系网，增加自己的人脉和社交圈子。这不仅可以增加自己的社会资本，还可以提升自己的社交地位和影响力。
3. 获得经验和知识：共享股东在参与门店经营的过程中，可以学习到门店的运营和管理经验，增加自己的商业知识和技能。这对于个人职业发展也有很大的帮助。
4. 工作与生活两不误：共享股东的身份使得人们可以在工作之余，通过参与门店的经营和管理等活动，丰富自己的生活内容和社交圈子。这使得人们可以更好地平衡工作和生活的关系。

每个人都可以成为共享股东，只要将自己专有的优惠卡券进行分享，完成到店消费，就可以得到专属的收益分红。即使二次赠送后，新客源也会自动匹配在你的名下，完成到店消费，依旧获得收益分红。

- 1、商城集短视频、直播、社交、分销、积分、多语言、国际支付、国际物流等多功能一体；
- 2、能够提供部署文档，开发文档并指导开发部署；
- 3、app双端+小程序+h5；
- 4、系统底层架构安全稳定：分布式+微服务架构；
- 5、系统功能延展性强，系统迭代更新快；
- 6、系统支持多种分销模式，市场主流分销模式匹配度98%以上；



