

你如何零成本引流拓客，如何用亏钱模式赚10倍利润，如何启用让客户成为业务员的市场倍增模式，如何运用异业联盟互相盈利变现！

为什么今天你的公司赚钱难？

是因为缺好的产品？

缺渠道？

缺人才？

缺资金？

缺各种各样的资源吗？

事实上，缺资源只是表象，背后的真相是，缺一套整合资源的好模式！

靠自己的钱创业的时代已经过去，一定要有融资意识，先收钱把公司变得有钱后再投资！

今天跟大家分享的就是股权众筹模式，通过把顾客变股东，让消费变投资，多方收益，锁定客户。



## 先收钱再开店

今天你开任何一个小店，都可以进行三方面的融资。

第一个是资金股东，他只投钱不操心；

第二个内部融资，  
做任何项目要留住人才，就得给优秀的员工留点股份。  
掏钱才会掏心，不能把员工的钱收起来的老板不是好老板。

开店，你得收店长和核心骨干的钱。员工会不会在你的公司奋斗终生？只要时机成熟，他就会自己创业。通过内部融资除了让员工有工作性收入，还有投资性收入，这样才能尽可能留住心。

第三个通过顾客众筹，把顾客变成变成消费型股东。这是一种让顾客提前交钱的融资模式设计，这样的设计让消费型顾客可以享受项目的分红。

因为是赚到钱才分，所以可以大胆给他们分红股。怎么分红？如果企业管理水平不高就直接按一定营业额的比例分。如果财务管理水平高，就可以分利润。大多数顾客不会相信你的管理水平，所以还是分营业额的一定比例最好。

## 把消费者变成消费商，把消费商变成你的股东

### 1、如何把顾客从受益者变成合伙人？

当你成为分享者，为这家门店推荐了几个朋友去消费以后，老板找到你：“感谢您为我们店持续不断地介绍顾客朋友，因为您是我们的忠实顾客，所以我们给您一项权利，只要您投资4999元就可以成为我们店的合伙人，可以在本店享受9999元的服务项目，并且您转介绍来的朋友消费的30%我们返给您。您的朋友来消费，继续享受九折优惠。”于是你欣然投资了4999元。

### 2、那么如何把合伙人在变成股东呢？

过了一段时间，门店老板又来找你：“先生，您对我们店的服务还满意吗？我们查看了记录，您的朋友在这消费，我们给您的返佣已经超过了5000元，您已经收回了全部合伙人的投资，还享受了本店9999元的服务。”门店老板告诉你，只要你再投资29999元就可以成为这家店的钻石股东，本店的三大主打项目，你本人消费三年内全部免费。同时赠送你20000元指定项目，你自己消费也可以，送给朋友也可以。转介绍朋友来消费，继续享受九折，分成比例提高至40%。最重要的是年终这家门店拿出总营业额的5%分给所有的钻石股东。

各位可以反复看一下刚才的这几段话，假如你有500个客户，20%的转化率，就有一百人投资4999元，成为了你的合伙人，你就收回了49.99万元。假如100个人中

当有20个人成为你的钻石股东，你又收回了接近60万元。真相就是你不是提前收回了近110万块钱，而是创建了一个120人的团队帮你收钱。无论你是开公司还是做门店项目，如果能这样操作，不赚钱都很难。这就是消费型股东的基本框架，大家可以先设计一下，无非就是根据你的项目或者产品的利润率，设计一个合理的返佣比例。

你学会了这样的方法，不但可以收很多的钱，还能招募到很多不需要花钱的业务员。未来经营的趋势就是要不断地把消费者变成消费商，把消费商变成你的股东。